

中广核牵头四大企业 赴哈推介中国清洁能源

证券时报记者 周少杰

5月14日,在中广核的牵头下,上海电气(601727)、东方电气(600875)、金风科技(002202)、英利集团等中国企业,组团赴哈萨克斯坦首都阿斯塔纳推介中国的核电、风电、太阳能等清洁能源的发展优势和竞争力。

活动期间,中广核重点推介了具有自主知识产权的三代核电技术华龙一号,东方电气和上海电气重点推介了其电力装备制造和技术服务能

力,金风科技和英利集团则分别推介了其在风电和光伏电站领域的制造和服务优势。

据了解,中广核与哈萨克斯坦国家原子能工业公司(以下简称“哈原工”)还签署了《研发清洁能源合作谅解备忘录》。此前,中广核与哈原工已有多年合作。2008年,中广核与哈原工即成立了海外铀矿开采合资企业,共同开发哈境内两大铀矿。2014年12月14日,中广核与哈原工签署了关于扩大和深化核能领域互利合作的协议,双方计划在哈萨

克斯坦建立合资企业,生产核燃料组件。中广核与哈原工拟合资建设的核燃料组件厂也纳入了哈萨克斯坦总统纳扎尔巴耶夫2014年的国情咨文,成为中哈在清洁能源领域合作的标志性项目。

中广核总经理张善明在推介活动中表示,中广核牵头举办本次清洁能源推介活动,就是要搭建双方企业合作的桥梁,加深双方在清洁能源领域合作,为中哈友谊和“丝绸之路经济带”建设做出贡献。

据了解,中广核目前已建立了与

国际接轨的核电生产、工程建设、科技研发、核燃料供应保障体系,形成了风电、水电、太阳能、节能产业等清洁能源产业的布局。截至2015年4月底,中广核共计11台核电机组在运,装机规模1162万千瓦,保持国内第一;在建14台机组,装机容量1662万千瓦,是全球在建规模最大的核电建造商。另外,中广核在运风电装机容量710万千瓦,在运光伏发电装机容量70万千瓦,具备风电、太阳能项目的总承包建设能力,已进入了国内风电、太阳能行业的领先行列。

全通教育澄清质疑:公司规划不是“讲故事”

证券时报记者 刘鹏飞

全通教育(300359)今日发布公告,对此前媒体报道中针对公司的诸多质疑做出澄清。

5月13日,某媒体在一篇名为《颶风前夜:全通教育开讲新故事》的报道中称,“在线教育第一股”全通教育为拉高股价而“讲故事”。报道中对全通教育的全课网业务、与地方政府的合作以及经营业绩等多方面提出了质疑。

报道中称,全通副总裁及董事汪

凌曾公开表示,去年8月份上线的全课网已经形成了K12教育各主要阶段的产品生态圈,率先开创了教育信息领域的O2O业务模式,随着业务布局及市场开拓全面推进,2015年有望收入过亿。”

全通教育对此进行了进一步澄清,其在公告中表示,2015年全课网各项应用服务已形成免费到高ARPU值的完整产品体系,进入规模化推广阶段,计划达到亿元级收入规模,但是关于全课网的业务规划,仍存在一定的不确定性。

此外,报道中对全通教育与中山市地方政府之间的合作也提出质疑,认为全通教育在信息披露方面存在不实之处。

全通教育公告中则表示,今年3月15日与中山市人民政府东区办事处签署的《中山紫马智慧教育集聚区项目战略合作框架协议》,只是框架性、意向性协议,并未如报道中所描述的,全通设立子公司星海创客企业服务管理有限公司来运营创业孵化器。作为对政府赞助一栋楼的未来回报,全通教育对中山市政府承诺5年内将

孵化出至少5家上市公司。”

上述报道还对全通教育的经营业绩提出质疑,认为其在上市后业绩平平,应收账款较多,易出现财务风险,同时存在在对单一客户的依赖程度较高的问题。

不过,对此全通教育在此次的澄清公告中并未予以直接回应。

股价表现上,全通教育近期涨势凶猛,停牌之前,已经飙升至467元。全通教育在公告中称,为避免股价异常波动,公司股票于5月14日停牌,5月15日开市起复牌。

■记者观察 | Observation |

主流车企纷纷降价 车市价格战为何此时开打?

证券时报记者 马晨雨

上海通用近日宣布,对别克、雪佛兰和凯迪拉克三大品牌旗下共计40款车型的官方市场指导价进行全面下调,下调额度1万至5.39万元不等。其中,凯迪拉克旗下车系平均降价幅度为5.2%,别克车系平均降价幅度为5.6%,雪佛兰车系降价幅度则高达13.9%。这一消息,无疑将近期起势的车企降价风推向了高潮。

过去,消费者的购车优惠还只停留在销售终端的经销商层面,而今年以来,已有多个车企主动宣布下调多款车型的官方指导价。今年4月,上海大众宣布降低多款车型的官方指导价,随后长安福特、北京现代、一汽大众、东风标致等车企也陆续宣布了赠送购置税、免息贷款等变相官降政策。

目前,销量排名前十的主流车企基本都已参与到这场降价风暴中来,这样的情况在国内汽车市场实属罕见。那么,这一现象背后的原因是什么?笔者认为,这与我国汽车消费市场大环境的转变、各车企的产能扩张情况以及经销商与车企之间的牵制度都不无关系。

数据显示,今年前4月,国内汽车产销量同比仅增长4.1%和2.8%,较一季度的增幅继续回落。作为最能代表车市基本面的乘用车,4月份共销售166.88万辆,环比下降10.78%,同比增长3.72%。以轿车品种为例,继2月、3月两个月连续出现销量同比负增长之后,4月销量又同比下降9.63%,在销量降幅继续扩大的同时,首次出现了同比、环比双降的局面。

实体经济大环境不景气,购买

力强劲的一线城市又实施限购政策,是汽车销售增长放缓的主要原因。中国汽车市场又是商家必争之地,各车企2015年初制定的目标又普遍较高,使得厂商之间的竞争更加激烈,为了提高市场占有率,打响价格战在所难免。

不过,价格下调未必就意味着车企的利润一定减少。随着各厂家产能的扩张及内部管控的提升,单车的生产成本越来越低,这也为车企主动让利提供了先决条件。此外,如今各大车企都在加速开展模块化、平台化生产,使不同车型之间零部件可以通用,对比过去单独车型单独产线的生产模式,成本大幅降低,也有效减少了单一车型的开发成本。

另一方面,近年来车企与经销商之间的矛盾越发激烈。数据显示,今

年前3月经销商的库存指数已达到高位,而市场需求指数仅为30.1%,持续下降。一面是车企下的任务硬指标,一面是低迷的市场环境,为拿到年底冲量返点,经销商只能亏本卖车,资金链的压力可想而知。

分析人士指出,实际上一些降价车型在经销商处的售价早已低于调整后的价格,官方调价行为相当于减轻了经销商的销售压力,是厂商在向经销商示好的表现。而豪华品牌为保证品牌形象,不会轻易官方调价,更多的会采用现金补贴经销商的形式。

针对车企官方调价一事,也有市场人士表示质疑,认为该行为只是吸引消费者眼球的噱头。消费者到店之后会发现自己看中性价比高的主流车型,并不在降价范围之内,而那些降价的车型可能只是一些边缘车型。

翰宇药业定增募资19亿 布局互联网医疗

在取得挪威普迪医疗“无创连续血糖监测手环”中国区独家代理权之后,翰宇药业(300199)马不停蹄地开始向互联网医疗领域布局。

公司今日公布非公开发行股票预案,拟以23.32元/股的价格,非公开发行不超过8200万股,募集资金总额不超过19.12亿元,用于“互联网+慢病管理平台”、营销网络建设和产品开发等。

据介绍,该项目以获取“慢性病大数据”为核心,一方面通过升级公司营销网络,提升产品分销覆盖的广度和深度,提高公司对产品销售的掌控能力与信息获取能力;另一方面以可穿戴智能设备为切入点,打造“互联网+慢病管理平台”,构建完整的“线上入口+数据云端+线下服务”的O2O闭环。

值得一提的是,今年年初,翰宇药

业就与挪威普迪医疗签署协议,确认翰宇药业为其所开发的创新产品“无创连续血糖监测手环”的中国市场独家代理伙伴。“无创连续血糖监测手环”以近红外线信号和生物电阻信号作为基础,实时提供较为准确连续的血糖数据,既可以避免糖尿病患者每天手指采血的痛苦,提高患者生活质量,又可以为患者控制代谢水平随时提供依据。

据介绍,“无创连续血糖监测手环”可通过蓝牙无线传输与相关移动装置或电脑相连实施实时数据传输、共享,以利于医生、患者及亲属对患者病情进行有效的管理。通过大力推广“无创连续血糖监测手环”的使用,翰宇药业可以直接与糖尿病患者接触并提供服务,通过移动终端的医疗数据导入,打造“互联网+慢病管理平台”入口。(周少杰)

金城医药拟定增20亿 并购朗依制药

金城医药(300233)今日公告,拟以31.13元/股的价格,合计非公开发行6424.67万股,作价约20亿元向锦圣基金和达孜创投购买朗依制药100%股权;同时拟以不低于36.24元/股的价格,向控股股东金城实业非公开发行股份募集配套资金不超过3亿元,用于建设标的公司原料药及制剂项目、偿还银行贷款和补充流动资金。公司股票今日复牌。

朗依制药主营业务为化学合成制药的生产和销售,拥有22个药品批文,8个产品剂型,主要产品涵盖妇科类、调节免疫类、抗过敏类、心血管类等。截至今年3月末,朗依制药总资产为3.03亿元,净资产为2.20亿元;

其2013年度和2014年度分别实现营业收入2.53亿元、2.93亿元,净利润分别为0.95亿元和1.22亿元。

交易对方达孜创投承诺,朗依制药2015年度至2017年度扣除非经常性损益后的净利润分别不低于1.56亿元、1.87亿元和2.25亿元。

此次交易完成后,金城医药实际控制人赵鸿富、赵叶青通过直接和间接的方式合计持股预计为32.49%,锦圣基金合计持股预计为25.85%,但锦圣基金承诺放弃其中7.41%股份的投票权。因此,赵鸿富、赵叶青直接或间接持有上市公司的投票权超过第二大股东锦圣基金14.05%,仍为公司实际控制人。(黄剑波)

蓝丰生化11.8亿并购方舟制药

蓝丰生化(002513)今日披露重组预案,拟以11.8亿元的价格收购陕西方舟制药有限公司100%股权,同时向多家机构募集配套资金5.3亿元。公司股票今日复牌。

根据预案,蓝丰生化将以10.68元/股的价格,发行7734.08万股,支付本次收购的部分交易对价;同时,以现金方式支付剩余的3.54亿元。此外,蓝丰生化拟向吉富启晟、长城国融等6名对象非公开发行股份募集配套资金5.3亿元,发行价格为10.68元/股。所募集的配套资金将用于支付上述交易的现金对价,以及补充蓝丰生化流动资金和方舟制药运营资金。

方舟制药主要从事抗老年痴呆、抗肿瘤、抗感染等类中成药、化学药、原料药的研发、生产和销售,主要产品

包括复方斑蝥胶囊、丹戟逍遥胶囊、盐酸多奈哌齐片等。

随着中国社会老龄化的加剧,抗老年痴呆与抗肿瘤药品的市场将不断扩大。方舟制药预计,2015年净利润较2014年有较大提升,后续年度的盈利能力也将有望稳步提升。从财务数据来看,方舟制药2014年和2015年第一季度分别实现营业收入1.85亿元和4926.4万元,净利润6001.47万元和1689.38万元。交易对方承诺,方舟制药2015年至2017年经审计的扣非后净利润分别不低于7471.63万元、9035.51万元和1.09亿元。

此前,蓝丰生化主要从事化学农药制造,此次交易完成后,公司将转变为农用化工与医药生产并重的综合医药、化学制品生产商。(翁健)

中信重工企业形象宣传之二:

中信重工“三大转型”战略稳步推进,打开广阔成长空间

●周帆

自2012年7月首发上市至今,被誉为“中国工业的脊梁,重大装备的摇篮”的中信重工(301608)融入资本市场已近三年的时间。上市后,公司的管理层没有辜负众多股东的期望,以优异的经营业绩回报了广大股东。

财报显示,中信重工2014年实现营业收入52.86亿元,利润总额4.54亿元,去年,新产品贡献率达到75.44%,累计在手订单中成套产业占比58.65%,海外业务占比33.29%,变频技术、产品研发、市场均取得一定突破,中信重工的变频产品已得到市场和用户的广泛认可,公司战略转型取得明显成效。

实际上,中信重工的雄心远不止满足于目前的成绩,公司的目标是做主业突出、主体精干、规模和效益居国内同行业领先,具有活力和创造力的现代化重型装备制造企业并在全球经济一体化的大平台上,逐步发展成为大型化、重型化、成套化的世界级重型装备的研发与制造基地。

业内人士认为,中信重工提出这样宏大的发展目标并非空喊口号,底气来源于其创新能力,公司以创新驱动引领发展模式转型,加快实现由制造业企业向高新技术企业转型,由主机供应商向成套服务商转型,由本土化企业向国际化企业转型,培育新的增长极,公司在“三大转型”战略实施方面取得的业绩有目共睹。

公司转型目的是为客户创造价值

中信重工虽出身传统产业,却已然跻身高新技术领域,逐渐成为高端装备的研发服务型企业。2012年以来,公司更是进行了多项实施战略转型的重大部署。公司提出今后3年平均不低于3个“五六七”指标,即国际订单比重达到50%,成套订货比重达到60%,新产品贡献率达到70%。

中信重工董事长任沁新认为,以市场需求为转型目的。无论怎样转型或者变革,一定是着眼于为客户创造价值,为客户提供更好更优的产品和服务。转

型不仅仅是近期利益,更是着眼于未来,这是一个长期积累、积淀、厚积薄发的过程。

他说,技术创新是产业转型的核心。转型要符合技术发展趋势,遵循技术进步的规律,要以技术创新引领市场,创造消费。对于传统产业而言,更要关注互联网、大数据、工业4.0、物联网、车联网、能源物联网等新兴技术的进步与发展,克服自身观念上的误区,有强烈追逐新技术的意愿和意识。转型第一要适应市场和客户需求,同时要符合国家产业政策发展方向,尤其是不能脱离技术进步,技术创新是转型的核心驱动力。传统产业与新技术具有高度的互通、相融性。

走过2014年,以实施三大战略为转型突破口的中信重工,实现了新产品贡献率超过70%、新兴业务利润占比50%的目标,为其未来可持续发展打开了上升通道和充分的想像空间。

中信重工董事长任沁新强调,“中信重工的转型一直在路上,不仅着眼于今天,更是为了未来赢得主动权。”

创新发展使公司站在更高的平台

中信重工董事长任沁新说,创新性发展可以让我们站在更高的平台。公司高层基于对全球经济发展趋势的研究与分析,公司在转型中始终坚持技术先导战略,构建了国家级企业技术中心和海外国际研发中心,持续提升工程技术研发、工艺技术研发、产品技术研发“三位一体”的技术研发体系,依靠高端智力突破关键领域,成功推出低速、重载、大功率、工业专用变频技术,强力支撑了公司的转型发展。

低速、重载、大功率变频技术,是中信重工应对新常态、融入新业态,推动战略转型、实现跨界发展的重要支点。跻身高端变频技术领域,对中信重工来说,是一次“自我革命”。这种“自

我革命”就是要突破自我,改变传统的机械思维,转型跨界发展电力电子。但是,中信重工要做的绝不仅是一种变频器产品,而是依托“三位一体”的技术创新体系,将多年来对工艺和装备的深刻理解,充分融入到变频产品的研发实践中,移植到核心装备上,致力于为用户提供专家型设备和整套解决方案,创造更大价值。

值得期待的是,在变频技术研发、市场拓展接连突破的同时,中信重工上市募投项目伊滨新区高端电液产业基地投产,形成规模化的生产能力。全新规划的变频器生产基地,其规模为目前亚洲最大,全面投产后将为中信重工带来年产1000套以上高压变频器的能力。

2014年,公司新产品贡献率持续保持在70%以上高位;获得授权专利50多项,荣获第三届中国工业大奖表彰奖,是重机行业唯一获奖的企业;再次荣膺中国机械工业百强,荣获全国节能先进集体,中国建材机械行业创新型企业、中国质量诚信企业称号;被列入工信部2014年两化融合管理体系贯标试点企业,被河南省工信厅认定为信息化水平一级企业。

让装备制造拥有中国“智能”

中信重工北京设计研究院以设计开发高端电力电子产品为主,重点围绕公司服务领域和产业板块,并面向未来新能源及工业4.0的变革,研发基于矢量控制的高端高、中、低压变频器、工业专业电力电子产品(如磨机电专用变频器、轧机专用变频器、皮带机专用变频器),以及具有市场前景的高端变频器(如电源类、直流输电类、车辆牵引类),强力拓展公司在电力电子相关领域的业务能力。研究院同时成立矿山工艺研究室,针对矿山工艺、控制、数据开展研究,为“矿山领域”工业4.0“做前期准备。

智能控制系统联合实验室由中科院自动化所和中信重工共建。联合实验室以发挥各自优势,实现合作共赢为宗旨,推动双方在高端智能装备领域

开展全方位合作,共同促进相关领域的专业技术和产业发展,加快有关领域科技创新、产业链整合及人才培养,达到科技和产业共赢。

智能控制系统联合实验室未来有五大重点研发方向,即精密检测与传感技术、高速高精伺服驱动技术、嵌入式智能系统、机器人集成应用系统、数据挖掘与分析利用。围绕这五大研发方向,联合实验室确立了近远期目标:近期,在新型智能装备若干关键技术方面进行前瞻部署;中期,寻求行业需求与中科院自动化所技术结合点,促进成果转化,催生新的行业增长点,形成新型智能装备研发能力;最终,实验室将形成不断研发新产品和产品工业化的能力,助推企业成为行业内技术创新发展的领军者。

中信重工北京设计研究院暨智能控制系统联合实验室不仅是中信重工产品技术研发、工艺技术研发、工程技术研发“三位一体”技术研发体系的重要提升,更是其强化技术先导战略、跨界电力电子行业、掌握智能核心技术的战略布局。研究院暨联合实验室的成立,将有助于推动中信重工成为集机械、液压、传动、控制、自动化等技术于一身,为用户提供一体化服务的国际大型集成装备制造和系统综合解决方案服务商,在国家重大战略需求上提供创新性集成化解决方案,示范带动我国装备制造业向自动化、信息化、智能化转型升级。

中信重工董事长任沁新表示,中信重工拥有主机带动、熟悉工况、前期技术积累等先发优势和雄厚的客户资源应用业绩,叠加高端变频传动和自动化控制技术,才能具备与国外知名企业同台竞技,向高端智能装备研发服务商发展的实力。

多年来以极大、极重、高度集成为特征的中信重工,今天已经成为核心制造+成套服务的研发型企业,拥有核心制造+变频技术+智能化控制三张王牌,在未来的市场竞争中赢得更多的话语权已是必然。(CIS)