

中国南车中标 哈萨克斯坦64台内燃机车

昨日,中国南车(601766)资阳公司收到了哈萨克斯坦第三批机车采购合同的预付款。这标志着双方签署的64台调车内燃机车订单正式生效,这是中哈两国签订的单笔最大数量的机车订单。

2008年和2011年,中国南车资阳公司分别向哈萨克斯坦出口了两批内燃机车,由于良好的机车质量和表现,赢得了哈国“总体良好”的评价和采购第三批机车的机会。

据了解,这笔中哈两国单笔最大数量的订单将于今年年底交付完毕。哈国也是继土库曼斯坦之后,第二个采购资阳公司机车超过100台的国家。(刘征)

中兴通讯位居 国内轨道交通通信市场首位

中兴通讯(000063)近日再次中标杭州地铁2号线一期工程专用通信设备采购项目。此前公司的科技成果已成功应用在北京、上海等国内众多城市的地铁建设项目,中兴通讯目前在国内轨道交通通信市场位居首位。

中兴通讯副总裁谢海表示,相比其他厂商,中兴通讯是唯一能提供传输、交换、调度、集群、电源等18个子系统的整体解决方案的厂商。在城市轨道交通通信领域,中兴通讯取得了一系列突破,如:国产化率超过70%;使工程建设周期从6年缩短到2至3年;创建了轨道交通通信系统零施工期模式;首次创新研发综合网管系统,大幅降低OPEX(运营成本)和管理的复杂度等。

谢海称,中兴通讯在轨道交通领域领先的研究成果在越南、乌兹别克、土库曼等海外市场也获得一定的市场规模。(枫桥)

齐星铁塔 金智科技 中标电网项目

近日,国家电网公司电子商务平台公布了国家电网公司输变电项目2012年第三批线路材料招标活动“推荐的中标候选人公示”,并于2012年6月22日公布了各单项中标公告。国家电网此次招标共计6个招标项目,齐星铁塔(002359)为第1项目500(330)kV角钢塔、第3项目220kV角钢塔、第4项目110(66)kV角钢塔的中标人。齐星铁塔中标角钢塔合计9388吨,合计7603万元,约占公司2011年营业收入的19.27%。

同日,金智科技(002090)公告,公司在此次国家电网集中招标采购中,共中标4项招标项目,预计中标总金额为5067.9万元。金智科技表示,本次中标总金额占公司2011年度营业收入的6.62%,为公司在国家电网集中招标采购中单批次中标金额最大的一次。项目中标后,合同的履行将对公司2012年经营业绩产生积极的影响。

(贾小兵 胡越)

际华集团 2450万增资际华国贸

际华集团(601718)今日公告称,拟与控股股东新兴际华集团有限公司共同对新兴际华国际贸易有限公司进行增资,增资完成后,公司占有际华国贸49%股权。

此次增资,际华集团以现金2450万元出资;新兴际华集团以现金176.78万元出资,增资后际华国贸注册资本为5000万元,际华集团出资2450万元,持有49%的股权。新兴际华集团承诺由际华集团向际华国贸委派执行董事,同意际华国贸由际华集团控制,纳入际华集团合并财务报表的合并范围。

同时,际华集团全资子公司新疆际华七五五职业装有限公司(以下简称“7555公司”)以1600万元收购呼图壁县万源棉业有限公司100%的股权,以1700万元收购昌吉鑫京园棉业有限公司100%的股权。7555公司通过此次交易,扩大了棉花加工业务能力,符合公司建立新疆棉花资源基地的战略部署。

(健业)

东方明珠与 东方有线复星集团合作

近日,东方明珠(600832)分别与东方有线、复星集团签订了战略合作协议。根据该协议,双方将在数据传输、网络建设、业务合作、媒体资源等方面实施合作。

此次与东方有线、复星集团的战略合作,对东方明珠而言不仅仅是资源、市场、人才、技术方面的整合与扩展,更是多种体制优势相结合的重要探索,对于加快东方明珠市场化发展具有重要意义。

(徐婧婧)

旅游旺季来临 景区票价“涨”声又起

证券时报记者 张珈

伴随着暑期出游高峰来临,旅游景区掀起新一轮涨价潮。证券时报记者注意到,岳麓书院、中国书院博物馆、石家庄隆兴寺、秦皇岛老龙头景区,以及天下第一关等旅游景区都将于7月1日开始提价。

此外,备受关注的峨眉山A(000888)景区门票价格调整听证会将于7月6日举行。据了解,当前峨眉山景区旺季票价为150元,在佛教四大名山中价格最低,峨眉山淡季和旺季的门票价格也处于景区类上市公司中较低的水平。

峨眉山景区现行门票价格分旺季、淡季两种,旺季为每人次150元,淡季为每人次90元。根据公告,调价听证“方案一”拟订景区门票价格旺季上调37.5元,淡季上调22.5元,调幅均为25%,调价后旺季门票为187.5元。“方案二”拟订景区门票价格旺季上调35元,淡季上调20元,调幅为大约22%,调价后旺季门票为185

元。两套方案均指出,门票调价后,同时取消景区内黄湾收费站每车次6元的景区公路收费。

按照发改委对景区价格管理的规定,同一景点门票价格上涨频率原则上不低于3年,票价在100~200元之间的,一次提价幅度不得超过原票价的25%。峨眉山景区门票上一次调价在2008年4月,此次调价满足发改委的时间要求。记者注意到,为达到发改委相关要求的涨幅上限(25%),方案中票价甚至精确到“0.5元”的尾数。

四川省旅游局最近公布的数据显示,今年前4月,峨眉山风景名胜区共接待游客73.91万人次,同比增长10.2%;门票收入累计为8182.4万元,同比增长53.4%。总体来看,上半年国内游景气度依然很高,“门票经济”也是公众热议的话题之一。自今年二季度以来,扬州瘦西湖、山东台儿庄古城、江西井冈山景区等纷纷宣告涨价。

兴业证券分析师李跃博表示:随着旅游旺季到来,景区涨价的

预期增强。除峨眉山A外,丽江旅游(002033)雪山大索道自2003年后一直未调整价格,也有提价预期。与其他消费行业相比,旅游上市公司上半年收入、利润更有望保持高增速。”

值得注意的是,目前我国景区普遍存在定价过高的现象。与国际知名景区横向比较,我国景区门票价格也处于世界范围的高位。近年来,国内景区“涨”声不断,引起社会公众普遍质疑,盲目追涨导致提价失败的案例也不胜枚举。例如,湖北三国赤壁古战场将门票从原来的60元/人直接提升到150元/人,然而景区软件配套等设施及服务水平没能跟上,致使游客量一落千丈。

针对旅游景区门票价格问题,国家旅游局相关负责人上月表示,国家旅游局不赞成景区门票过快上涨,反对景区乱收费、重复收费,片面追求门票价格不利于景区健康持续发展。对此,有业内人士向记者表示,由于景区管理部门定价机制不合理,以及地方政府对财政收入的需要,目前国内景区过半的门票价格超百元。



珠江钢琴易帅 施少斌接任新掌门

昨日,珠江钢琴(002678)召开的第二届董事会第八次会议上,原广药集团副总施少斌全票当选为新一任董事长。原董事长王润培被公司聘为高级顾问。相关负责人针对媒体此前的公开质疑表示,珠江钢琴作为广州国资委控股的上市公司,董事长轮换属于正常的人事变动。

广州证券认为,施少斌曾任上市公司广州药业总经理,具有丰富的企业管理经验,还曾担任过广州王老吉药业的董事长。2004年,施少斌果断决策,将“羊城药业”改名为“王老吉药业”,还以“打造王老吉金字招牌”的成功案例,荣膺“中国十大策划风云人物”。施少斌最擅长的是营销,相信他有能力带领珠江钢琴迈上一个新台阶。(甘霖)

南通锻压 天津设子公司扩大产能

南通锻压(300280)今日公告,公司拟使用自有资金400万元在天津市西青区投资设立全资子公司,从事锻压设备及配件的制造、销售、维修。公司表示天津子公司投入运营后,将弥补公司目前产能不足,改变大量订单无法承接的局面,同时也利于公司紧抓环渤海地区乃至东北、华北及西北等地对大型、精密成形机床装备的迫切需求,降低公司运输成本,实现公司的战略发展。

(邓亮)

中联重科加速国际化 与多家海外公司洽谈收购

证券时报记者 邢云 文明星

2012年,海外业务正成为中联重科(000157)的业绩亮点。

4月,中联重科与俄罗斯马斯特集团签署20亿卢布(约合4.28亿人民币)的授信合作协议;5月,公司52米臂架梅赛德斯奔驰底盘52X-6RZ混凝土泵车,首次成功进入土耳其;而与去年同期相比,公司挖掘机产品出口劲增550%。

与此同时,中联重科在经过4年文化融合期与业务整合期后,终于赢得意大利CIFA公司的技术与工艺,其遍布全球的海外市场,正为中联重科品牌扩张不断提供动力。

证券时报记者从消息灵通人士处获悉,目前公司正与多家海外公司洽谈,将以CIFA收购为蓝本,提速公司的海外并购计划。6月19日,中联重科副总裁、海外公司总经理何文进透露,近期中央提出的加快科技体制改革,为中联重科推进国际化战略向纵深发展提供新的动力和使命。

市场倒逼扩大出口

因国家宏观调控政策影响,工程机械行业自去年下半年步入“寒冬”,至今尚未回暖。中国工程机械信息网显示,今年5月全国挖掘机行业共实现销售1.09万台,同比下滑23.9%,环比下降约29%。据公开数据统计,一季度,全国工程机械行业9家上市公司累计营业

收入452亿元,同比下降12.7%,创2009年以来的新低。

国内市场需求不振的情况下,海外市场正成为国内工程机械企业的“救赎之地”。

在国内除混凝土机械板块之外,工程机械行业市场下滑比较严重的情景下,工程机械企业不约而同加大开拓国际市场的力度。一季度全行业挖掘机共出口1693台,同比增长87.9%;装载机出口7548台,同比增长38.2%;推土机、压路机等产品出口增长同样迅速,主要行业出口占比均保持了快速增长的势头。

中国工程机械工业协会预测,“十二五”期间中国工程机械出口额增幅将达到25%左右,“十二五”末出口额将突破260亿美元。

年报显示,2011年中联重科海外收入约22亿元,占比4.83%。但在公司“十二五”规划中,董事长詹纯新给公司定的目标是到2015年,营业收入将超过1000亿元,海外业务占比预计达到30%。

显然,国际化战略将是中联重科达成既定目标的重要引擎,而要完成海外业务纵深发展,加速在海外市场深耕布局也是必由之路。何文进透露,目前,卡特彼勒、小松等国际巨头海外收入占比均超过50%,中联重科国际业务提升空间广阔。

CIFA收购案成并购蓝本

欧债危机使得欧洲众多机械企

业面临销量下降的窘境,同时,国内市场的天花板也促使中国企业“出海”找机会。双方合力之下,中国机械行业迎来汹涌并购大潮。

在2008年,中联重科就已完成了一次教科书般的海外并购,收购全球排名第三的混凝土机械制造商——意大利CIFA公司,一跃成为世界混凝土机械的行业龙头。目前,CIFA不仅成功摆脱了经济危机的影响而且已盈利。中联重科也因获得了CIFA先进的技术和全球营销网络的支持而得以高速发展。

参与整个收购流程的何文进表示,收购CIFA成功,除其市场意义外,也论证了公司海外战略的可行性,并总结出一套中联所独有的并购模式。

何文进认为,海外并购一般有两个重要时间节点,3个月和1年,一旦在这期间发生“排异反应”,收购往往失败,“实际上,资产交割后,中联重科在后续对CIFA的文化磨合和公司治理中,付出的时间和资金成本比收购之前还要多”。

现在,经过时间和市场考验的“CIFA收购案”则将成为公司并购蓝本,在中联的海外收购计划中进行复制。何文进告诉记者,中联重科圈定的并购标的范围是,产品类别相同,文化相似,与公司国际化战略相匹配的好公司。

第三次变革重在国际化

何文进介绍,中联重科自创建起,先后完成“专业化、股份化、股权多元化”改制,从而形成今天

颇具规模的国际化大公司,政策推力不可缺。他认为,近期中央再次提出深入科技体制改革,为中联重科提供第三次变革动能,公司的下一步就是以国际化为方向的“裂变—聚变”战略。

“裂变”既包含自身的裂变,形成多个专业化的事业部;也包含通过并购完善裂变,围绕主业,使产品门类齐全。

“聚变”是指国内事业部与国外同专业的企业聚合,形成跨国事业部,以达到“借船出海,里应外合”的战略目的。收购CIFA即是中联重科重要的“聚变”反应。

并购是国际化最直接有效的途径,产业链向海外延伸则可以破解国内竞争胶着的迷局。如今,随着中联重科海外扩张战略的渐次推进,中联重科在关注海外并购项目同时,开始快速推进海外建厂和建立研发中心。

何文进说,公司的战略布局是在巴西、印度这样的热点市场建生产基地,快速满足当地市场需求;在欧美等成熟市场国家则利用当地可研资源,建立研发中心。

伴随中联重科的国际化步伐,目前海外公司业务已覆盖到全球60多个国家和地区,产品远销中东、南美、非洲、东南亚、俄罗斯,以及欧美、澳大利亚等高端市场。公司已经或即将在东亚、东南亚、欧洲等多个地区建立子公司,并在20余个国家设立常驻机构,同时,正逐步建立全球物流网络和零配件供应体系。

盗刷当当账户所购物品淘宝销赃 电商账户安全性问题凸显

证券时报记者 文泰

苦等3个月后,深圳金先生的当当网账户前几日终于恢复。令人意外的是,其账户礼品卡金额已被盗刷一空并用于购买折前价格为400余元的婴儿用品,而货物的收件人是他并不认识且远在武汉的周女士。金先生告诉记者,武汉周女士向他介绍,她的交易对方是淘宝网的一位卖家,而且实名认证。

据记者了解,2012年3月19日金先生接到当当网短信通知,当当网个别账户出现礼品卡被不法分子盗用情况,为了用户账户及资金安全,当当网将于3月19日至3月21日冻结用户账户中的礼品卡及余额,并请用户在此期间对登录密码进行修改。然而金先生尝试登录却提示用户名不存在。致

电客服之后被告知等候通知,之后却一直再无回复。

金先生告诉记者,上个星期,他曾在微博给当当网总裁李国庆留言告知此事,两天后当当客服编号4236的工作人员联系了他,并帮助其恢复账号。其当当网的交易记录显示,最后一笔交易于5月24日上午9点33分确认成功,由于金先生当当网账户余额303元不足以支付货款,发货人还用支付宝额外支付了35元。金先生分析,盗卡人应该是通过在当当网上盗窃来的金额购物,然后在淘宝网上出售套现。

当当客服中心张瑜告诉记者,当当网自上次盗号事件发生后就已向警方报案。之所以一直没有进展,就是因为绝大多数当当网盗刷商品的收件人均表示是

在QQ群的团购活动中购买,并没有具体到个人的交易对方信息。所以这次能够获得交易对方的个人信息,相信会对案件的侦破起到关键性的作用。不过,她向记者表示,在案件破获之前,当当网不会赔偿被盗客户的损失。

实际上,电商礼品卡的销售对电商企业改善现金流情况具有重要的作用。电商专家龚文祥认为,对于电商企业来说,礼品卡的销售及普及将使其销售模式从货到付款变为先收钱后付款,资金占用压力大大减轻。另外,由于支付宝占据了国内近九成的在线交易市场,其他电商要摆脱其掣肘,也会希望通过各自礼品卡的销售建立起自身的交易体系。如果消费者对礼品卡的账号安全性不能完全信任的话,可能会在一定程度上影响其推广销售。

汤臣倍健上半年 净利润预增90%~110%

证券时报记者 叶峰

今日,汤臣倍健(300146)发布2012年上半年度业绩预告,公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润约1.7亿元~1.88亿元,同比增长90%~110%,去年同期实现8942.8万元。

汤臣倍健称,今年上半年公司主营的膳食营养补充剂业务的发展延续了2011年度的良好势头,随着以姚明为核心品牌推广效应在终端逐步显现,以百强医药连锁为重点的渠道深度经营取得明显进展,前期新开网点销售逐步提升,新网点的拓展按计划推进。基于此公司预计2012年上半年度公司销售收入较去年同期将大幅增长。

受2012年3月底发生的螺旋藻事件及4月份发生的药品行业

“问题胶囊”事件的影响,汤臣倍健第二季度业绩同比增幅较第一季度同比增幅明显下降。截至目前,螺旋藻事件对公司的负面影响已基本消除,但受“问题胶囊”事件波及的影响仍然存在,持续时间及影响有待进一步观察。

对此,公司董事长梁允超表示,公司产品品种较多,原材料涉及面广,客观上存在各种各样的风险,但从成本来讲由于单一品种占比不高,风险相对分散。

另外,考虑到危机事件过后对品牌美誉度修复的必要性,汤臣倍健决定在年度预算外加大全年的品牌推广费用。姚明代言的新品牌片正在后期制作中,预计在今年9月到12月进行高密集的新一轮品牌推广活动,届时品牌推广费用投入比例亦将大幅提高。