

祁连山 上半年业绩或遭腰斩

祁连山 (600720) 今日发布了上半年业绩预告, 净利润约为 2.47 亿元, 同比大幅降低逾 50%。

祁连山称, 造成上半年业绩同比减半的原因主要有两个, 一是前期铁路等重点项目启动较晚, 二是一季度“倒春寒”效应导致市场前期需求不旺。因此, 自今年 4 月下旬以来, 虽然区域市场已经全面进入产销旺季, 但水泥价格却出现了全面的下降, 最终影响了水泥企业的盈利水平。

(李雪峰)

荣盛发展 2.98亿拿下沈阳两地块

荣盛发展 (002146) 今日公告称, 公司参与沈阳市规划和国土资源局组织的国有建设用地使用权拍卖活动, 分别以 1.22 亿元和 1.76 亿元的价格取得沈阳市 JK2012-116 号地块及 JK2012-117 号地块的国有土地使用权。两地块均位于沈阳经济技术开发区南渠岸路, 116 号地块占地面积 4 万平方米, 117 号地块占地面积 10.07 万平方米。

(靳书阳)

ST皇台2391万 转让武威销售公司股权

ST 皇台 (000995) 今日公告称, 日前公司与杭州小巷酒业有限公司签订了股权转让协议, 公司将持有的甘肃武威皇台酒业销售有限公司 95.24% 的股权以 2391.17 万元的价格转让给杭州小巷酒业有限公司。

ST 皇台表示, 武威销售公司成立以来主要负责在武威地区的销售业务, 其主营产品为公司的中低端白酒。从 2010 年 3 月上海厚丰投资有限公司入主公司以来, 公司调整产品结构, 确立了以中高端白酒为主销产品的营销策略, 武威销售公司的业务开始出现下滑, 其 2011 年利润出现负值。目前武威地区的中高端产品的销售业务已经完全被公司的全资子公司甘肃日新皇台酒销售有限公司所替代。因此, 公司决定转让所持有的武威销售公司的股权。

(孙琳)

亿利能源全资子公司 享税收减免优惠

亿利能源 (600277) 公告显示, 亿利能源全资子公司伊金霍洛旗东博煤炭有限责任公司已取得伊金霍洛旗国家税务局批复, 同意东博煤炭自 2011 年度起享受减按 15% 的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。

此外, 公司还接到神华亿利能源有限责任公司通知, 神华亿利将采用新设分立的方式, 分立为两个独立的电厂公司和煤矿公司, 分别为神华亿利达旗发电有限责任公司和神华亿利能源有限责任公司, 其中由神华亿利达旗发电有限责任公司运营 4x200MW 煤矿石自备电厂, 神华亿利能源有限责任公司经营 1000 万吨/年黄玉川煤矿项目。

公告还显示, 鉴于神华亿利能源黄玉川煤矿项目的特殊专业性, 为提高效率, 促进安全生产, 同意委托中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司完成黄玉川煤矿后续外运通道建设并承担专业化生产和洗选加工任务。

(高璐)

国内安全事故频出 外企分食第三方检测市场

日前, 第十届中国国际电池技术交流会在深圳会展中心举行, 吸引了来自 50 多个国家和地区的 2.5 万多名观众。而作为第三方检测认证服务商的德国南德意志集团不失时机地通过展会进行宣传营销, 意图打开国内电池检测的大门。

南德意志集团技术经理朱静告诉记者, 产品要出口到欧盟, 需经过欧盟的第三方检测认证。以电池为例, 美国 UL 认证主要服务美国市场, 南德意志集团则在德国和欧盟的市场非常有影响力, 获得这些第三方企业的检测认证, 才是进入上述国外市场的有效通行证。

据介绍, 南德意志集团目前已与国内很多大型企业合作, 从产品开发阶段介入其安全、性能、可靠性的测试和评估; 并在产品及其管理系统的设计生产环节, 评估各种可能发生潜在的性能安全缺陷, 提升产品的品质。

业内人士认为, 尽管我国也有中科院 (600215)、华测检测 (600012) 等上市公司从事第三方检测服务, 但在国内包括食品在内的各类安全事故频出的情况下, 外资第三方检测认证企业或将进一步分食国内检测市场。

(张莹莹)

运价连跌13周 船企大面积亏损卖船苦撑

证券时报记者 江成

近两个月来, 国内干散货航运企业的日子恐怕不太过好。由于煤炭、钢铁、粮食等货物需求持续走低, 沿海散货运价指数已连续 13 周下跌, 航运企业还来不及为 2 月~3 月份短暂的盈利期兴奋, 就已在持续亏本的泥淖中越陷越深。

上海航运交易所 6 月 21 日发布的沿海 (散货) 运价指数报收于 1049.09 点, 环比再跌 0.4%, 虽然跌幅有所减缓, 但已创下自 2009 年 7 月以来的新低。分指数来看, 沿海煤炭综合指数、矿石综合指数

和粮食综合指数较 6 月初分别跌去 2.33%、5.07% 和 9.2%。

由于国内各港口煤炭库存有增无减, 而下游企业煤炭储备依旧高企, 煤满为患形势持续。除了国内经济持续不景气、内外煤价倒挂等利空因素外, 由于入夏以来南方雨水充足, 水电发电量大幅增长抑制了火电发电需求, 使得电煤“迎峰度夏”这一预期利好美梦破灭。

上海国际航运研究中心市场分析部副主任周德全介绍说, 由于运价持续探底, 众多船公司开始停航甚至裁员。从煤炭运价来, 已经连续两个月低于成本线, 形

势严峻, 低运价使得船公司揽货积极性受挫, 秦皇岛、曹妃甸等港口锚地以及长江口等地出现大量船舶停航待命, 部分船舶甚至撤下船员, 以减少营运成本。”

现在没有一家干散货船公司敢说自己在盈利。”某经营长江口航线的中型干散货船公司负责人黄波 (化名) 向证券时报记者介绍, 4 月底 5 月初以来, 秦皇岛到上海港的运价就一直在跌, 目前公司这条航线的运价在 25 元吨左右, 远低于成本线, 仅仅能覆盖住船供油价格和港口费用。

上海航运交易所监测数据显示, 今年 1 月末至 3 月, 国内沿海煤炭运

输价格曾持续攀升, 并在 3 月末创下阶段新高, 但随后至今持续下滑。对于经营散货的船公司来说, 好日子只持续了不到 2 个月。尽管目前运输业务亏本, 但依托火电厂生存的多数煤炭运输企业却不敢轻易停运, 因为这意味着有限市场份额的消失。

但是, 近日已有多家船公司开始考虑卖船计划。黄波向记者证实, 公司近日变卖了一艘小型干散货船。6 月 21 日, 宁波海运 (600798) 也公告称, 公司以 539 万元价格卖出一艘公司最小载重吨位的老旧散货船。

记者注意到早在今年 4 月, 宁波海运就以 2268 万元出售了“明州 3” 轮。在该船只逼近 33 年强制报废的

大限前出售, 并带来 1900 万元左右当期利润, 显然这对于宁波海运是笔划算买卖。对此, 宁波海运董秘黄敏辉表示, 和新船相比, 老旧船只耗油多、成本高, 出售船是公司调整船队结构的需要。对于目前国内干散货运价持续下跌, 黄敏辉亦坦承, 基本上目前行业盈利较为困难。

在展望运价走势时, 黄波认为运价再度大幅下探的可能性不太大, 但经济基本面决定了国内运输需求在短期内难有起色, 至少“冬夏运输行情要大打折扣”。黄敏辉则认为, 沿海干散货运输市场近乎于完全竞争市场, 运价最为透明且前瞻性较强, 不过他表示后期煤炭运价走势尚难判断。

安凯观光客车亮相伦敦街头

公司计划在全球建5个零配件工厂

证券时报记者 齐真

昨日, 安凯客车 (000868) 在合肥举行媒体发布会, 介绍了备受关注的红色双层观光巴士在伦敦的运营情况及海外市场拓展战略。

安凯客车副总经理、董秘汪先锋向记者表示, 去年 9 月, 安凯客车与世界知名的观光客车运营商——The Big Bus Company 签署了双层敞篷观光客车采购合同, 当首批中国制造的双层观光客车今年 2 月份运抵伦敦的时候, 很多伦敦人对于中国客车能否胜任经典旅游线路的运营任务表示怀疑, 因为在大多数欧洲人的心目中, “中国制造”代表的是低档和廉价。而这批中国观光客车不仅单车价格超百万, 而且即将成为伦敦街头新的“马路主人”。

据介绍, 安凯客车要实现伦敦成功运营, 首先就是要通过英国的 VOSA 检测。该检测素以严格著称, 尤其是对公共客车考核更为严格, 涉及车辆性能、车

辆安全、节能环保等各个方面。经过安凯客车海外团队共同努力, 首批 20 辆安凯双层观光客车全部顺利通过 VOSA 检测, 用最短的时间实现了在伦敦上路运营。

汪先锋表示, 安凯客车在中国最早引进“全承载”车身技术, 是中国最大的全承载客车生产商。在一辆客车从购置到报废的整个生命周期中, 客车的购置成本只占 30% 左右, 剩下 70% 都是大量的油耗、维修的费用。公司认识到, 最大限度地帮助客户节省后期运营费用, 是在海外市场取得长远发展, 树立中国客车品牌的关键, 而不是简单的扩大销量。

据悉, 未来安凯客车将继续推进国际化战略, 公司计划在全球建立 5 个零配件组装 (KD) 工厂; 建立 20 家以上的办事处; 在中东、拉美等重点区域建立战略合作伙伴; 年出口客车达到 4000 辆, 实现出口量位列国内同行出口同类市场的前三位。



行驶在伦敦街头的安凯双层观光巴士

安凯客车/供图

董事长去世 新朋股份平稳过渡

公司与上海大众的战略合作未受影响

证券时报记者 刘晓晖

近日, 新朋股份 (002328) 董事长宋伯康因心脏病突发突然逝世。公司相关人士告诉证券时报记者, 宋伯康的离开, 对于公司来说确有一定的损失。但从公司既定战略, 特别是与上海大众的长远合作以及已稳定的高管团队角度来看, 公司未来发展的布局早已形成, 经营趋向稳定。

多年历练成就接班人

根据新朋股份 6 月 21 日公告, 公司副董事长宋琳继任董事长。市场普遍关注这位年轻的家族继承者。宋琳毕业于加拿大里贾纳大学

金融学专业, 多年前已在新朋旗下多家子公司任总经理, 后担任公司副董事长兼副总裁一职, 主要负责公司部分海外业务。

近些年, 宋琳直接参与了新朋的业务拓展及重大项目运营。特别是 2010 年以来公司与上海大众的合作项目。在这一系列的共同开发投资项目中, 宋琳都担当重要商务谈判和最终决策的重要角色。此外, 新朋在美国设立研发中心后, 宋琳直接负责美国研发中心的日常运营和市场拓展。

稳定管理班子已形成

除了熟悉资本市场运作的上市公司资深董秘、公司副总裁汪培毅

外, 董事会的其他组成人员亦是经验丰富, 公司已既定多年的发展战略不会发生大的改变。

公司市场拓展和客户关系建立和维护方面, 由总裁肖长春负责。值得一提的是, 肖长春曾先后担任天合汽车集团全球采购总监、亚太区项目管理总监。天合汽车是世界十大汽车零部件供应商之一。

在公司生产运营管理方面由副总裁史济平负责。早在上世纪 80 年代, 史济平就在上海汽车厂工作, 负责制订上海牌轿车车身金属零件的设计及审核。1992 年开始在上海大众汽车有限公司任职。具备多年汽车钣金零件质量控制和厂区运营管理经验。

公司公告显示, 新朋股份在

2010 年就已实现经营权与控制权的分离, 开始职业经理人运作。随着这两年的磨合, 公司管理体系已向更高效专业的方向发展。

与上海大众战略合作不变

记者在事件后第一时间与上海大众有关负责人取得联系。该负责人明确表示, 大众和新朋的合作不会受到影响。现在, 20 年以上的战略合作格局已经形成, 双方共同投资了 6 个多亿下去。合资运营不会受到影响。”

据介绍, 大众联合对新朋联合的资本投入早在 2010 年就已开始, 供应关系与一般企业不同, 也是大众联合迄今为止, 在中国区唯一的零部件

紧密战略合作伙伴关系企业。除了开卷落料业务与汽车零部件焊接业务已实质启动外, 整车冲压焊接及“四门两盖”大件冲压业务也将在下半年逐步开始投产, 其中上海大众开卷落料需求量的 80% 以上将由新朋联合和扬州新联提供。同时他表示, 基于新朋与上海大众的已有合作项目的实施发展迅速且稳步, 未来双方的合作将更加稳固和紧密。

另据记者了解, 5 月新朋传统业务订单总量已呈稳步上升趋势, 6 月生产效益已逐步显现, 预计在今年年报中将有稳步上升体现。另外, 受益于已参与多家客户的多个项目研发, 伴随着新朋战略转型的逐步实现, 新朋传统业务也将有一个良好预期。

进军船用LNG市场 富瑞特装改走高端路线

证券时报记者 胡越

日前, 富瑞特装 (600228) 公布了股权激励计划, 公司拟向中高级管理人员及公司核心技术 (业务) 人员授予股票期权 538 万份, 占公司总股本的 4.01%, 行权条件为 2011 年为基准的后 3 个会计年度复合增长率达 27%。在同类公司中, 该计划覆盖范围较广, 行权条件不低, 是什么原因让企业高管有如此信心? 证券时报记者日前赴公司采访。

作为国内唯一的 LNG (液化天然气) 整体解决方案设备供应商, 富瑞特装面临怎样的发展前

景? 从行业政策来看, 随着“十二五”期间国家节能减排政策的不断推进, LNG 迎来了快速成长的黄金期。数据显示, 自 2004 年到 2011 年, 我国天然气汽车从 6 万多辆发展到超过 100 万辆, 年均增速超过 20%, 预计到 2020 年将达到 300 万辆。

作为消耗全球石油资源和碳排放的大户, 航运业也在积极推进着船用 LNG 的研发应用。2012 年初, 挪威、法国和美国的船级社均宣布了其 LNG 燃料船舶认证工作, 而目前国内船用 LNG 商业利用还基本处于空白。

事实上, 富瑞特装近几年在传

统业务取得突破的同时, 正逐步向高端船用系统、小型液化系统等技术难度更高、利润更大的设备进军。据公司方面介绍, 在船用 LNG 领域, 公司积累了先发优势, 现已为国外提供了十多套大型船舶用成套船用 LNG 燃料供气系统, 国内市场中国公司的 LNG 船用燃料供应装置产业化项目也正有序推进中。针对非常规天然气开发所带来的小型液化装置需求的提升, 公司亦提前布局。2009 年起公司和美国赛乐夫公司合作研发小型撬装液化装置, 目前国内尚无直接竞争者, 而公司产品较国外企业同类产品价格低 30% 左右, 拥有明显的价格优势。

然而, 在 LNG 行业高速发展的背景下, 公司是否存在产能瓶颈, 供给增速能否匹配需求增速? 对此, 国金证券分析师认为, 无论是 LNG 车用供气装置还是 LNG 加气站的生产都是一个重资本、高技术投入的过程, 在现有的竞争格局中, 大部分生产厂家想要真正对富瑞特装形成竞争力可能还要等到 2014 年以后。据了解, 随着 2011 年底募投项目的建成投产, 公司 LNG 产品产能规模增加一倍以上。目前公司具备撬装加气站产能 150 套、液化装置产能 4 套、车用供气系统 1.5 万套。下半年公司超募项目和快易冷项目也将逐步投产, 从而有望进一步扩大产能规模。

禾盛新材拟推 600万份股权激励计划

禾盛新材 (002290) 今日公告, 公司拟通过定向发行股票向激励对象授予 600 万份股票期权, 涉及股票约占公司股本总额 2.11 亿元的 2.85%。行权价格为 12.21 元。主要行权条件为以 2011 年净利润为基数, 2013-2015 年相对于 2011 年的净利润增长率分别不低于 14%、31%、51%。

此次股权激励计划的受益对象包括副总经理郭宏斌在内的 4 名高管以及共计 28 人的公司中层管理人员、核心业务 (技术) 人员。激励对象中, 公司销售部经理沈晓民作为持股 5% 以上的主要股东的近亲属, 需经股东大会表决通过后参与本次股票期权激励计划。

(文泰)