

Companies

民航华北局五问奥凯 王均金称不再停飞

据称不是警告函,而公司引资有望2个月内落实

◎本报记者 索佩敏

针对有媒体报道奥凯航空可能面临二次停航,奥凯航空董事长王均金昨日表示,民航华北局出具的不是警告函而是通知。据上海证券报了解,民航华北局对奥凯的运营提出了包括如何完善法人治理结构等五个问题。王均金表示,奥凯航空已经针对上述问题向局方作出回复,目前公司运营正常,不可能停飞。他进一步透露,奥凯航空的引资有望在2个月内落实。

据奥凯航空内部人士对上海证券报记者透露,公司大约在一周前接到民航华北局的通知,上面陈列了对于奥凯航空运营的五个问题要求答复。

根据上海证券报记者了解到的情况,通知中主要针对复航委员会履行职责的情况、法人治理结构方面的情况、公司确保安全、提升凝聚力以及确保稳定等多方面提出问题。局方要求奥凯航空对上述问题提交报告,若无法满足安全运营,局方将采取部分或全部限制奥凯航空运营的必要措施。而上述人士认为,目前奥凯航空的主要矛盾焦点还是在于股东之间尚有矛盾没有解决。2008年4月,奥凯小股东一纸诉状将均瑶集团控制的奥凯交能公司告上法庭,称奥凯交能有近1亿元出资未到位。

该人士进一步表示,奥凯航空原来的四位股东强烈要求尽快引入天

津市政府作为战略投资者,后者有意通过旗下两家国有企业入股奥凯航空,分别占扩股增资后奥凯航空20%的股权。但是由此一来,原本在奥凯航空中持股63%的第一大股东奥凯交能的股权会被稀释,股东结构的变化可能会带来董事会格局的变化,因此奥凯交能投资有限公司与天津市政府的谈判一直未能达成。

对此,奥凯航空董事长王均金昨日作出了正面回应。王均金表示,局方出具并非警告函。由于奥凯复航后运营主要由复航委员会负责,原本该委员会的职能计划于3月31日结束,后向局方申请委员会职能分工延至6月底。而随着委员会职能期结束,局方要求奥凯航空方面针对公司下一步的运营递交报告进行说明,也就是上面提到的通知。奥凯航空已于6月30日递交了回复,局方也已经受理。因此,奥凯航空不可能停飞。

作为我国首个飞起来的民营航空,奥凯航空在去年12月15日因股东矛盾激化而导致停航。随后在大股东——由均瑶集团控股的奥凯交能的协调下,于今年1月24日复航。王均金昨日表示,奥凯航空目前每日的客运收入可以达到200万-300万元,足够保证公司的运营。而7月4日奥凯货机也已复航。他还进一步透露,目前奥凯航空正在与多位潜在的投资者进行接触,预计2个月内将会落实引资事宜。



民航局敲定大陆直航台湾航点班次

国航、东航和南航每周分别获得27、29和27班航班

◎本报记者 索佩敏

民航局昨日公布了大陆11家航空公司两岸航空运输定期化实现后的航线及班次分配,国航、东航和南航每周分别获得27、29和27班航班。

民航局公布,客运方面,国航经营北京、上海、成都、重庆、杭州、天津、贵阳至台北桃园航线,每周共27班。东航经营上海、南京、武汉、青岛、昆明、西安、合肥、宁波至台北桃园及南昌至台北松山航线,每周共29班。南航经营上海、广州、厦门、大连、桂林、深圳、武汉、长沙、海口、沈阳、郑州、哈尔滨、贵

阳至台北桃园,每周共27班。此外,海航经营北京、广州、大连、海口、西安、宁波至台北桃园,每周共10班。厦航经营杭州、长沙至台北桃园及厦门、福州至台北松山,每周共11班。上航经营南京、天津至台北桃园及上海至台北松山,每周共10班。川航经营昆明至台北桃园及成都、重庆至台北松山,每周共7班。山航经营厦门、青岛、济南至台北桃园,每周共7班。深航经营深圳、沈阳、郑州至台北桃园,每周共7班。

货运方面,国货航经营上海、广州至台北桃园定期航班,班次量为每周3班、2班。中货航经营上海至台北桃园定期航班,班次量为每周4班。南航经营广州至台北桃园定期航班,班次量为每周5班。深航台湾办事处总经理王林昨日表示,此前深航所经营的两岸直航航班只有深圳-台北一条航线,每周也只有两班。在此次新增航点、班次后,深航即已开始准备申请设立台湾分公司并以开始收集相关资料。按照原计划,待资料齐全,深航总部程序完成后,就会向台湾相关部门提出申请。顺利的话,有望在7月底前完成申请送件工作,最快在8月中旬,深航台湾分公司就可挂牌。

部分旅游航线机票价跳涨

◎本报记者 索佩敏

上海证券报昨日从携程旅行网了解到,近期部分热门旅游航线机票价格普遍在7折以上,相比五一后的低谷有最高达50%的涨幅,预计暑期旅游热将进一步升温。

携程旅行网方面介绍,未来两周北京到成都机票最低7.2折,平均9折左右;北京到丽江最低8折,北京到

青岛最低7.5折;广州到昆明最低7.5折,广州到丽江最低8.5折,广州到成都最低5.2折。上海到丽江普遍在9折以上,上海到青岛最低7.5折。

对此,携程旅行网机票业务高级总监张伟表示,相对于五、六月的价格低谷,现在旅游航线票价开始“跳涨”。随着学生出游、家庭亲子游、避暑游持续升温,热门线路旅游预订大幅增长。

福建品牌企业欲掀海外并购潮

◎本报记者 彭飞

全球金融危机也孕育着重大的机会。近日,包括七匹狼、九牧王、安踏、柒牌等在内的福建知名品牌纷纷表达了海外并购意向,有些甚至已进入实质性谈判。

九牧王(中国)有限公司董事长林聪颖透露,公司计划投资4亿元人民币,在今年11月前采取合资或收购的方式,与欧洲三家国际品牌公司合作。其中计划收购一家意大利高端男装品牌,并控股一家德国男装品牌及欧洲一家知名服装品牌。

柒牌集团董事长助理肖辉明确表示,目前柒牌正在和国内外几家服装品牌谈收购事宜,有国际品牌,也有国内品牌,但具体是哪家目前还不便透露。

此外,安踏的收购目标也是国际排名前列的知名品牌,且已有品牌进入安踏的视线;特步的收购目标则可能来自欧洲。业界猜测,特步未来收购的欧洲品牌可能是茵宝(UMBRO)、迪亚多纳(DIADORA)或其他一些知名的户外品牌。还有传闻称,另一欧美知名品牌爱威亚(AIVA)也正成为福建运动品牌收购的目标。

此前,泉州市纺织服装商会组



织了12家企业前住意大利佛罗伦萨考察,目的就是寻求与意大利服装进行对接合作。

分析人士表示,在全球金融风暴的冲击下,众多企业估值缩水,并购对象正变得唾手可得,这让企业间重组并购常态化。而福建的鞋、服装等国际化程度较高的行业,或将迎来参与全球化的最好时机,这无疑是一个重新划定市场范围的机会。

在这些并购行动中,控股模式或将成为主流。

据悉,九牧王计划合作的三家欧洲公司,其中两家年销售额达到2亿至3亿欧元的水平。林聪颖表

示,合作方式是九牧王控股,占51%。他们看中的是其研发设计和品牌管理能力,收购完成后,九牧王除了保留该品牌在欧洲的高管、设计团队和终端等之外,还要将其引进到中国销售,双方将成立合资公司在大中华区运营品牌。

福建一位财务分析人士表示,实力雄厚的大企业,如果在经济状况好的情况下想进一步扩大规模的话,必须花费巨大的成本去并购其他企业,而在经济危机下,不但不用花费高代价去并购,而且更还有选择的余地,以相对低廉的价格得到优质的并购项目。

印度封杀中国山寨机 品牌手机可乘虚而入?

◎本报记者 张韬

印度封杀中国“山寨机”的禁令恐怕会引发整个山寨机行业的动荡,而品牌机由于与山寨机价格相差甚大,难以填补这块缺口。

据报道,印度政府日前决定禁止进口没有国际移动设备识别码(下称IMEI)的手机。此外,印度政府还要求所有印度移动运营商停止对中国“山寨机”提供GSM服务,因为中国“山寨机”没有IMEI号码。印度移动运营商已于6月30日停止对中国“山寨机”提供GSM服务。根据印度通信与信息技术部的预计,印度国内大约有2500万山寨机用户。

数据显示,目前,深圳山寨机年产超8000万部。其中,至少有45%出口,而印度已成为中国山寨手机出口最大的海外市场。印度手机协会(ICCA)估计,印度每月从中国进口的400万到500万部手机中,有三分之一为中国生产的“山寨机”。

对于印度如此“封杀令”,明通数码老总徐承亮接受记者采访时认为,这对中国“山寨手机”打击不小。明通数码是深圳华强北这一全国最大山寨机集散地中的电子城。

徐承亮介绍说,相比去年,今年

出口印度的山寨手机下降多达四成。最明显的就是以前每天2万到3万部往印度送,现在就只剩下几千部了。更要命的是,其他国家的订单也跟着大幅下滑。据统计,2008年深圳手机出货量1亿多部,出口销售总额达50亿美元以上。

酷派市场总监古勇认为,印度是全球首个明令禁止中国山寨手机的国家,很可能以后会有一些国家效仿印度的做法,届时,整个山寨机行业将面临很大危机。

深圳手机行业协会相关负责人接受上海证券报采访时表示,印度禁令对山寨机不会是毁灭性打击,因为全球发展中国家都是山寨机的市场。他同时认为,山寨机的退出给国产手机在印度深耕提供了良机。作为新兴市场,印度现在已取代中国成为增速最快的市场,平均每月新增用户1000万左右。而

徐承亮则认为,走出国门的手机大都是依靠“价格低”来获取市场。但相比山寨机,品牌机价格依然过高,其挂牌价为千元左右的手机,山寨机大概为350元左右,而且山寨机的功能更加强大。一旦山寨机在国外站不住脚步,希望依靠价格战来获取海外市场的品牌厂商,恐怕也难捞好处。

家电“以旧换新” 需先清除回收链障碍

◎本报记者 温婷

7月2日,财政部等七部委联合发布了《家电以旧换新实施办法》(下称《办法》),对家电以旧换新的补贴方式、额度、操作流程等内容作出具体规定,并指定了包括上海、北京在内的9个试点省市。然而记者走访发现,政策东风下的细则实施,却面临着产业链上的大包袱急需解决。

同“家电下乡”一样,业内人士认为:即将出台的各省市“以旧换新”操作细则,将成为决定该项政策实施效果的关键因素。而其中最需要解决的,是回收企业的操作规范问题。

《办法》中规定:凡在规定时间内从购买人手中收购旧家电并交给指定拆解处理企业进行拆解处理的中标家电回收企业(下称回收企业),均可享受运费补贴。补贴标准为:按回收企业交售旧家电的数量实行定额补助,具体办法由财政部另行研究确定。

操作流程上:中标回收企业收购的旧家电一律交给指定拆解处理企业进行拆解处理。符合条件的,拆解处理企业向回收企业垫付运输费用补贴,并将相关信息录入家电以旧换新管理信息系统。之后,拆解处理企业凭以旧换新凭证和《家电以旧换新(运费)补贴资金申报表》等材料,经当地政府确定的相关业务主管部门审核后,到同级财政部门申领已垫付的运费补贴。

对此,上海交电电商业行业协会秘书长韩建华指出,我国废旧家电处理行业本身发展并不完善,无论是法律环境、技术准备、标准制定都还不成熟;而《办法》对于废旧家电的回收、拆解、处理过程中操作细节、环保标准、旧机作价机制都没有明确规定。他表示,回收企业在仓储、人力等方面的成本并不低,仅在运费上进行补贴,很难调动回收企业的积极性。”由此来看,“以旧换新”的实施效果有多大还有待观察;各试点还须对执行规范、特别是回收层面做出更具体的规定。至于上海细则的出台时间,目前还很难确定。

韩建华还指出,《办法》对市场的刺激作用有限。400元封顶的补贴额度并不会对刚性需求者带来多大的吸引力,只是会动摇中间层面的消费者。从这点来看,不应该过分夸大此政策的市场振兴作用。

首次超过爱立信 华为成全球最大基站供应商

◎本报记者 张韬

市场研究公司EJL Wireless Research发布最新报告称,由于中国的电信OEM(原始设备制造商)夺得了40%基站市场份额,华为首次超越爱立信,成为全球基站市场的龙头企业。

报告显示,2008年,全球基站增长27.8%。EJL Wireless Research创始人伊尔·鲁姆(Earl Lum)表示,在所有的电信基站OEM中,华为排第一,而爱立信依然是GSM最大提供商。诺基亚是W-CDMA的领导者,中兴则在CDMA基站上居第一。我们估计从2009年开始LTE基站将出货,到2013年成为最大的板块。亚太地区依然是增长的动力,主要是中国和印度出货所致,而其他的亚太国家将持续而积极地依赖2G/3G网络。

比亚迪 六月销售19台双模电动车

◎本报记者 官璐

比亚迪汽车股份公司昨日透露其六月份汽车销量。其中最引人注目的是该公司的双模电动车F3DM的销量为19台。

本报记者独家获悉,比亚迪致力电动车的商业化的进程已经悄然提速。售价预计在30万元左右的比亚迪电动车E6正在申报国家目录,有望将于今年年底上市,同时,另外一款F3DM双模电动车目前正在全国巡展,也确定将于今年9月向私人消费者开始销售。我们的DM车型去年就已进入了工信部汽车生产目录。将在全国13个主要城市中进行销售。”另外,他表示,目前比亚迪的汽车投资主要在中国大陆,已完成80万产能的建设。比亚迪汽车销售公司总经理助理王建钧告诉记者。

来自公司最新的统计数据,比亚迪在2009年上半年的销量再度大幅攀升,销量同比劲增176%。上半年,比亚迪汽车累计完成销量176795辆。

据悉,下半年比亚迪将计划推出5款全新车型,分别是S8、G3、L3、S6和M6。

证券代码:600740 证券简称:山西焦化 编号:临2009-012号

山西焦化股份有限公司 2009年半年度业绩预亏公告

重要提示:本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、预计2009年半年度业绩情况

1.业绩预告期间:2009年1月1日至2009年6月30日;

2.业绩预告情况:经公司财务部门初步测算,预计2009年半年度业绩为亏损;

3.本次业绩预告未经过审计机构审阅或审计。

二、2008年半年度业绩

1.2008年半年度实现归属于母公司所有者的净利润为119842159.03元。

2.2008年半年度基本每股收益(归属于本公司股东净利润)为0.212元。

三、与2008年半年度业绩存在较大差异的原因

1.受经济危机持续影响,公司2009年上半年部分生产装置减产,焦炭及部分化工产品产量减少。

2.2009年上半年,公司焦炭价格较上年同期大幅回落,原料煤价格降幅显著小于焦炭价格降幅。

四、风险提示

具体数据将在本公司2009年半年度报告中详细披露,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

山西焦化股份有限公司董事会
二〇〇九年七月七日

证券代码:600804 证券简称:鹏博士 编号:临2009-028

成都鹏博士电信传媒集团股份有限公司 股东股权质押公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据《上海证券交易所股票上市规则》及其他有关规定,现就本公司股东股权质押事宜公告如下:

2009年7月6日,本公司股东深圳市瑞松投资有限公司将原质押在中国银行深圳市分行的本公司限售流通股4400万股股份(占本公司总股本的7.54%,经过公司分红及公积金转增,其所持股份总数已由质押时的4400万股变为目前的8712万股)办理了质押解除手续。

深圳市瑞松投资有限公司于2009年7月6日重新以其所持本公司限售流通股8712万股股份(占本公司总股本的7.54%)向中国银行深圳市分行申请质押贷款,并已在中国证券登记有限责任公司上海分公司办理了股权质押手续。

特此公告。

成都鹏博士电信传媒集团股份有限公司
2009年7月7日

公司简称:ST厦华 证券代码:600870 公告编号:临2009-026

厦门华侨电子股份有限公司 2009年半年度业绩预盈公告

特别提示:本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

一、预计2009年半年度业绩情况

1.业绩预计期间:2009年1月1日至2009年6月30日

2.业绩预告情况:经公司预测,2009年半年度将实现盈利。截止2009年6月30日公司累计销售彩电约100万台,实现销售收入约16亿元,实现净利润约4000万元,其中彩电出口量较去年同期增长86%,出口额较去年同期增长37%。公司正稳健走向良性发展的道路。

二、上年同期业绩

1.净利润:-239,387万元

2.每股收益:-0.64元

三、具体业绩数据公司将在2009年半年度报告中进行详细披露,请投资者注意投资风险。

特此公告

厦门华侨电子股份有限公司董事会
2009年7月7日