

Companies

交大博通转战房地产 西安项目尚无明确预期

◎记者 彭飞 ○编辑 裴海亮

连续三个交易日涨停的交大博通今天发布了公告称,在重组完成后,公司将持有西安经发地产公司100%股权,进入房地产行业,但拟置入资产的新区开发项目尚无明确预期。公司还披露,经财务部门初步测算,预计2009年度将出现亏损。

公司表示,经发地产近期考察了西安长安新区常宁区的配套设施及规划建设情况,并与西安市长安区政府进行了意向性接触,双方就有关合作意向达成一致。由于长安区常宁新区区域详细规划尚未出台,该区域房地产开发条件尚未具备,开发用地供给尚未形成,也未有一宗土地进入招拍挂程序,因此,经发地产对于该区域未来的房地产市场情况和项目开发的可行性尚没有明确预期,也尚未考虑在该区域的投资开发计划。目前,经发地产对此区域仅限于考察和关注,不会对经发地产的经营产生重大影响。

新农开发将置入矿业资产

◎记者 彭飞 ○编辑 裴海亮

2009年12月22日起停牌筹划资产重组的新农开发今天照例发布了重组进展公告,然而,记者注意到,新农开发首次披露了拟置入的资产为矿业资产。

公司披露,目前重大资产重组工作正在积极推进,公司与控股股东阿拉尔统一国资经营公司签订了资产置换意向书,置出资产为公司的涉农资产,置入资产为矿业资产。

公司还宣布,控股股东所持公司3210万股限售流通股已于2008年7月24日解禁流通上市,控股股东在不丧失控股权情况下,未来3个月内不排除有出售转让该部分股权的可能。

四中小板公司预告业绩

◎记者 吴正懿 ○编辑 裴海亮

今日,太阳电缆、中工国际、鑫龙电器、华峰氨纶4家中小板公司发布业绩快报。

太阳电缆的业绩快报显示,2009年度,公司营业收入15.4亿元,同比下降29.58%;但净利润大幅增加,为1.13亿元,同比增长109.38%。公司表示,净利润大幅增加是由于利润总额增加和税率由25%降为15%所致。

中工国际2009年度营业收入为31.4亿元,同比增长67.67%;净利润2.1亿元,同比增长46.51%。公司表示,业绩增长主要是因为印尼三林糖厂、委内瑞拉瓜里科河灌溉系统修复扩建等项目进展顺利;另外,由于被认定为高新技术企业,公司从2009年起3年内享受15%的企业所得税优惠政策。

鑫龙电器2009年度营业收入为5.13亿元,同比增长22.53%;净利润3890万元,同比增长39.89%。

华峰氨纶2009年度营业收入11.96亿元,同比增长17.74%;净利润1.1亿元,同比下降32.92%。公司表示,由于2008年收到国产设备投资抵免企业所得税退税1亿元,导致2009年净利润同比下降。

保龄宝 将获拆迁补偿款7300万

◎记者 吴正懿 ○编辑 裴海亮

保龄宝今日披露,因老厂区土地拆迁,将获补偿款7300万元。公司称,该补偿资金将作为专项应付款进行会计处理;对公司业绩不会产生较大影响,2009年业绩在三季度报告预测范围之内,即同比增减变动幅度小于30%。

ST宝龙控股权归属趋明朗 吴培青入主“倒计时”

◎记者 吴正懿 ○编辑 裴海亮

重组未果的ST宝龙控股权逐渐明朗化。ST宝龙今日公告,大股东金安汽车95%股权被执行过户至阳源科技名下。由于阳源科技与自然人吴培青有约在先,后者才是公司潜在的实际控制人。

ST宝龙之前的股权纠葛 剪不断、理还乱”。2009年3月,经法院调解,ST宝龙大股东金安汽车所持3935万股、股东杨龙江所持2485.5万股均抵债给黄河实业,但因股权冻结未能过户。2009年5月7日,金安汽车、黄河实业与自然人吴培青、万沛中分别签署协议,黄河实业指定吴培青受让金安汽车所持ST宝龙2955万股(占总股本29.66%),万沛中受让其余980万股(占总股本9.83%)。同一天,民生银行广州开发区支行与东莞威远实业集团签订协议,前者将其享有的对ST宝龙的5269万元债权转让给后者;而威远实业的法人代表就是吴培青。ST宝龙接盘者似已尘埃落定。

6月12日,ST宝龙因筹划资产重组停牌,市场闻风先动,6月10日、11日两天连拉两个涨停。7月12日,公司公告资产重组终止,股票复牌后仍连拉3个涨停。然而,2009年底,由于金安汽车、杨龙江所欠债务无法偿还,广州中院拟划其所持部分股权用于偿债,上述股权转让协议因此无法继续履行,吴培青的人主计划面临夭折。

不过,吴培青似乎早已做好“两手准备”。今日公告显示,ST宝龙原股东杨龙江所持金安汽车95%股权被过户至阳源科技名下,后者成为ST宝龙的实际控制人。但早在2009年1



月,黄河实业、吴培青与阳源科技已有约在先,阳源科技将所持金安汽车95%股权转让给吴培青,无意取得该部分股权。2010年1月12日,阳源科技已与吴培青签署股权转让协议。

这意味着,阳源科技仅仅是过桥代持,吴培青才是幕后的实际控制人。履历显示,吴培青2001年至今任东莞华青装饰工程有限公司董事长;2003年至今任上海市林艺装饰工程有限公司董事长;2009年起任东莞市威远实

业集团有限公司董事长。记者通过公开渠道未能查询到这几家公司的旗下产业。

吴培青给ST宝龙的回函称,其收购目的是为扭转公司经营困境及资金短缺的形势,实现公司正常发展,入主后将着手解决债务问题,梳理主营业务,寻找业务增长点,并对相关人员进行组织结构和业务发展作出调整。

至此,如无意外,在履行完相关法定程序后,吴培青将真正掌控ST宝龙。

出让土地净利增6倍 渝三峡A不打算分红

◎记者 吴正懿 ○编辑 裴海亮

渝三峡A今日发布业绩预告,由于一宗土地出让收益,2009年度净利润同比增长606%至710%,公司不打算进行利润分配。

渝三峡A称,预计2009年度净利润约1.7亿元至1.95亿元,同比增长606%至710%,基

本每股收益约0.98元至1.12元。其中,公司出让原石坪桥生产厂区土地获得一次性收益约1.6亿元,但对业绩影响不具备持续性。由于所处化工行业竞争激烈,加之受国际金融危机影响,渝三峡A董事会决定2009年度不进行利润分配,也不进行资本公积金转增股本,未分配利润将用于补充公司发展所需资金。

近期有媒体报道称,渝三峡A有意与中信泰富在重庆设立一家合资公司,兴建5万吨水性漆项目,产值将达到20亿元。对此,渝三峡A今日公告表示,没有与中信泰富进行接触,也未就兴建5万吨水性漆项目进行过任何谈判,并承诺至少3个月内不筹划新的水性漆项目。

■第一落点

A、H股同时定向增发 华能国际拟募资百亿

◎记者 彭飞 ○编辑 裴海亮

在不断迈出扩张步伐的同时,华能国际将启动百亿级的募资计划,而募资方式则是在A股和H股同时定向增发。

华能国际今天披露,拟以每股不低于7.13元的价格,向控股股东华能集团在内的不超过十名特定投资者定向增发不超过12亿A股,如果此次发行数量为12亿股,华能集团将认购4亿股,其余8亿股向其他特定投资者发行;如果其他投资者认购总数低于8亿股,华能集团的认购股数将按比例相应调整。

同时,如果此次定向增发A股的最终数量为12亿股,则公司将向华能集团全资子公司华能香港公司发行4亿股H股;如果最终发行数量低于12亿股,则定向增发H股股票的数量将按比例相应调整,发行价格为

每股4.97港元。

据披露,A股将募资不超过86亿元,拟投入甘肃干河口第二风电场项目等8个项目和偿还金融机构贷款,H股募集资金增资将公司境外全资子公司中新电力(私人)有限公司,用于海外业务发展所需。

发行完成后,华能集团将直接及间接控制华能国际50.84%的股份,仍为控股股东,实际控制人仍为国务院国资委。

值得注意的是,本次定向增发A股和H股互为条件,其中任何一项未获得股东大会批准或证监会核准,则另一项将不会实施。

据了解,在国家《能源发展“十一五”规划》和《可再生能源中长期规划》等能源产业政策指引下,华能国际近年来积极调整电源结构、提高效率,并确立了到2010年底,力争实现发电装机容量超过6000万千瓦;煤炭可控供应能力5000万吨/年;港口煤炭储运、中

转能力超过4000万吨/年;煤炭海运能力超过3000万吨/年的战略目标。因此,公司迈出了对外扩张的步伐,先是积极投资建设清洁能源项目,并将逐渐形成以火电为主、新能源互补的多元化发电资产结构。此外,公司还积极推进煤电储运一体化战略,投资上游煤炭资产,发展铁路港口等运输环节,并在沿海地区建设大型储运基地。就在今年年初,公司还以86.25亿元受让山东电力集团公司旗下数项资产,并借机进入云南电力市场。

随着公司的不断对外扩张,资产负债率水平逐步提高,截至2009年9月30日约为74.96%。华能国际称,此次发行将进一步扩大公司的装机规模,优化发电资产,提高盈利能力和核心竞争力,实现可持续发展;假设此次定向增发A股及H股募集约103.1亿元,公司的资产负债率将下降至约70.76%。

保利地产启动品牌升位计划

◎记者 霍宇力 ○编辑 裴海亮

保利地产日前在广州发布了未来数年的发展规划,并启动了品牌升位计划。保利地产预计在2015年成为行业的领先企业和领导品牌,同时也推出了“和者筑善”的新品牌内涵。

今年是保利地产成立18周年,截至2009年底,公司全年实现签约面积526.69万平方米,同比增长131.08%;实现签约金额433.82亿元,同比增长141.38%,市场占有率提升到1.3%。目前公司总资产已近900亿,2010年总资产超千亿的目标已然在望。

保利地产总经理宋广菊表示,2009年,保利地产新增土地储备超过1200万平方米,获得了大量中心城市优质土地资源,这些新增土地储备可基本满足企业未来两到三年的开发需要。

面对未来市场需求,公司表示,在关注刚性需求的同时,还将积极关注国民经济发展和产业结构变化带来的改善性居住需求、休闲型居住需求和养老型需求,研究养老地产、旅游地产,发展高端住宅物业。

与此同时,保利地产推出了“和者筑善”新品牌内涵,并启动企业公益基金“和基金”。在保利地产的品牌体系中,“打造中国地产长城”的企业愿景和“和谐生活,自然舒适”的品牌宗旨不变,以“和者筑善”的品牌理念为核心,统合了产品、服务、企业关系、企业社会责任等各层面的品牌资产。而保利地产“和基金”作为公司公益、教育、文化活动的资金管理平台,延续保利地产的文化特色。

上汽抢占物联网制高点 荣威N1加速汽车“3G”进程

◎记者 吴琼 ○编辑 裴海亮

物联网正从概念走向大规模的民用化。记者获悉,数年前,上海汽车已经悄然打造汽车物联网王国。继成功推出全时数字轿车——荣威550后,今年上海汽车自主品牌荣威N1更直指汽车“3G”。如N1获得成功,其他企业或将效仿,届时中国或将掀起汽车触网“之风”。

专业人士极度看好中国汽车物联网的成长空间。在中国汽车工程学会主办的高峰论坛上,中国汽车工程学会理事长张小虞表示,汽车工业与信息化融合是“中国从汽车大国迈向汽车强国”的重要战略。2020年,中国汽车保有量将达1.5亿左右,届时汽车将变成最大的可移动的物联网。

记者获悉,多年前,上汽集团已经注意到这一市场。上汽集团总裁陈虹曾多次在内部表示,汽车、互联网是改变人们生活的机器,如果嫁接在一块,将创造出新的市场。正是基于“探求未来人们对汽车生活的需求”的思路,早有物联网概念风靡数年前,上海汽车旗下自主品牌抢先涉水物联网。

昨日,上海汽车内部人士表示,今年春季,荣威N1将上市。该车被外界称为“3G轿车”,因其按照3G时代的全新理念设计和配置,将智能网络信息化、灵活舒适人性化、动感驾驭激情化融为一体,极大地拓展汽车的设计外延。荣威N1将冰冷的机器和3G高速网络有机结合,配置了3D导航、实时路况提醒、车辆位置监控等等;此外,汽车变成了办公室和游戏厅,荣威N1车内的网络接入端口可以配合移动终端(Laptop、iphone等)实现web2.0的诸多应用,例如浏览博客、SNS(Social Network Service)应用、RSS订阅等等。

S仪化预计2009年扭亏

◎记者 彭飞 ○编辑 裴海亮

S仪化今天披露了2009年度业绩预告公告,预计2009年度归属于母公司股东的净利润将实现盈利。上年同期,公司归属于母公司股东的净亏损为16.5亿元,每股亏损0.411元。

公司称,随着经济形势逐步企稳向好,聚酯产品需求和价格稳步回升,产品盈利空间得到改善;与此同时,公司全力拓展市场,根据市场需求优化产品结构,严格精细管理,努力降本减费。



世界的办公室在信雅达

——记信雅达BPO事业

寒冬的某一天,凌晨3点,飞扬的雪花夹着凛冽的北风漫天飘飞。南方的某个城市正进入梦乡中,好像在为迎接白天的繁华而安静地休息中。可在开发区的某幢大楼里,却依旧灯火通明,几百名衣着整齐的计算机操作人员还在紧张忙碌着。机房里连接着千里之外的路由器,依旧不知疲倦地闪烁着。这繁忙的场景,只是信雅达(杭州)计算机服务公司全国几十个服务点中的一个典型场景。

2009年,当国内外金融风暴还阴霾未散,信雅达的BPO事业却逆流而上,获得了300%的增长。信雅达金融服务外包业务已经是第七个年头了,但真正获得飞跃式的发展,是从2007年公司正式成立信雅达(杭州)计算机服务公司开始的。在发展初期,公司并没有盲目地跟从国外的服务外包模式,把费用投入到装门面的硬件方面,而是充分利用公司自身在软件服务上的优势,利用公司对于国内金融客户业务的深入理解,通过技术加管理的模式为客户提供贴心的、能真正降低客户经营成本、安全的外包服务。

“长期来看,客户真正选择外包服务提供商并不是看中对方豪华的数据中心和天花乱坠的理念。大而不当的投入若非真正花在了客户服务上,实际上就不是客户选择外包的初衷。”信雅达(杭州)计算机服务公司市场部的张经理如是强调。事实上,信雅达依靠对金融业务的理解,依靠技术及管理来提升对客户的服务质量,已经获得了越来越多的金融客户的认可。

BPO(Business process outsourcing),自上世纪八十年代开始逐渐发展,现已形成了一个巨大的全球市场,并仍以每年超过15%的速度持续高速增长。据国际权威IT领域咨询机构IDC提供的报告,全球业务流程外包服务市场总增幅2004年至2006年年均11%,其中

2004年3000亿美元,2005年2000亿美元,2006年3700亿美元,预计2010年达到7000亿美元,主要来自欧美国家,占业务总量的80%左右。

数据显示,瞄准金融领域的BPO供应商是一个十足的待发掘金矿。作为BPO领域的先行者,印度金融外包业务在上个世纪90年代开始高速发展,年均增长率达56%,2005年,印度在金融外包领域的总营业额达到280亿美元。最重要的是,全球金融机构的业务占印度BPO业务的80%以上,而且已经涉及及价值链的高端服务,包括批发银行、金融市场分析与交易等高端业务,保险涉及客户互动服务、保险理赔处理等方面。这就是中国BPO服务提供商的模样。

“目前中国金融行业的改革和外国大银行的发展计划将提出两个策略性的发展机会给中国服务商。”欧洲著名外包顾问公司Morgan Chamber如是分析。在国内金融行业中,集中运营模式越来越受到广泛的重视与推崇,这种先进的运营模式也是国内金融业必然的趋势,将为推动国内金融业的迅速发展起到积极作用。通过集中化管理,可以统一服务品质,进一步提升效率、降低成本,并可集中管控风险,而外包能有效地推动运营和管理的集中。

金融业务的外包从2006年以前的概念到现在已在各个领域取得了实质性的进展,一些优质和基础建设较好的金融企业已经将很多业务流程开始外包,业务流程外包价值正在被不断发现。比如:有效保证业务峰值的处理能力,化解波峰波谷;大大缩短业务处理周期,提高业务处理质量;有效降低业务处理成本,避免固定成本;提高资源利用率,体现规模效益;可将精力集中于核心业务;加强信息的安全性,防范风险。

那么,金融BPO企业市场竞争的关键是什么呢?鉴于金融行业

的特殊性,金融BPO企业发展的关键在于三大要素:第一,技术能力,要具备支持规模化生产的业务作业系统和较强的技术开发能力以及工作流、图像切割、图像水印、图像置乱、数据加密、语音及视频等技术的积累;第二,市场能力,金融行业的业务属性和安全要求决定这个行业的进入门槛较高,没有坚实的客户基础,较难成为金融客户的合作伙伴;第三,服务经验,BPO业务和核心业务的相融是BPO业务开展的基本要求,基于成功案例的服务经验自然成为金融客户选择合作伙伴的重要依据。

信雅达作为中国著名的软件开发商,拥有强大的技术开发实力和深厚的技术积累。信雅达在BPO业务发展上,有着得天独厚的技术、品牌优势。经过多年积累,信雅达在数据处理、语音技术、信息安全等领域日益突显自身的核心技术优势,形成了具有自主知识产权的OCR、图像处理、工作流、影像扫描、数字水印、密码算法等核心技术。在产品方面,信雅达专注金融行业十多年的积累,已经在相关领域形成工作流管理软件、影像管理系统、VPN系统、数据安全产品、数字水印等产品系列,可以为BPO业务提供强大的产品支持。通过十多年的坚持和专注,信雅达在相关技术和产品上获得了深厚的积累,并成为相应领域的技术领导者。而这些技术和产品正是外包服务所必需的,这不仅为信雅达成为一个专业的外包服务商打下了技术基础,也使信雅达有能力做得更好更专业。特别是工作流、版面识别、数字水印、图像置乱、传输中间件等技术能使相关系统更安全、更高效、更可靠。

全国百余家大中型银行、证券机构及全国前五大保险公司,一个个国内金融巨擘的名单,悄然出现在了信雅达金融服务外包的客户名单上。“今年,我们发展很快,但我们也没有急于扩张自己的业务规模。我

们已经在国内最主要金融机构在做业务流程外包了,这些金融机构在国际上大多排名前列。现在拿过来做的业务还不是很多,大部分还是尝试性的,但我们有信心,通过我们的服务,让这些金融巨擘信任、喜欢并习惯我们的服务。”张经理信心十足地说。“这个市场很大,但我们也很谨慎。比起市场规模来看,我们更在乎客户的黏度。七年的发展来看,我们的客户名单一直在增加,规模受客户业务的影响,会有些微的变化,但始终没有客户离开我们,这也许就是服务外包市场的独特魅力吧。”

除了这些全国性的大金融机构,地方性商业银行服务外包客户群也开始逐步壮大。今年,信雅达为几十家地方商业银行提供了金融外包服务。

2009年,信雅达公司的金融外包新签、续签合同额已经突破了11个亿,分别为数十家银行、保险公司等金融机构实施了信用卡和保单的录入外包,会计后台作业外包,以及事后监督、稽核和历史档案凭证处理外包。近两年来,公司处理的外包业务不仅仅以每年几乎100%的数量增长,而且承揽的业务链也越来越长。一些高端的、实时要求高的业务也在逐渐增加比重,很明显,信雅达的金融BPO业务正在驶向快车道。

中国制造业的发展模式为外包的发展模式树立了很好的榜样,中国制造业通过最初的代工业务起步,通过20年的发展成为世界的工厂,并诞生出一批以“中国制造”为标签的强大的企业;中国服务业也会从外包开始,只要把握住市场的机遇,就会把握住这次中国从“世界工厂”向“世界办公室”转型的经济浪潮,在这次浪潮中,必然会催生出一批强大的以“中国服务”为标签的服务巨头,现在正处于这次浪潮的开始。因此,能把握机会坚持下去的公司,未来的前景必将不可估量。(CIS)