

逐鹿全球市场 尽显强者风范

## 中材国际进入国际水泥工程市场三甲

□本报记者 鲁长波

中材国际(600970)在国际市场的份额已由2003年的8%上升到2005年的22%左右。这一上升使中材国际在国际市场的份额首次进入前三名。这意味着中材国际高起点、快速进军国际市场的战略目标正在逐步成为现实。

中材国际是国内外大型新型干法水泥工程建设的领军企

业。该公司自2001年成立以来,主营业务收入持续以每年超过30%的速度增长。2005年,中材国际实现主营业务收入41.13亿元,同比增长55.96%。2005年海外业务新签合同占全年合同的83%,合同总额达12亿美元。目前,中材国际在新型干法水泥生产线建设领域,拥有国际领先的核心技术、行业最优资源、国际通用的总承包模式及行业最尖端管理和技术人才。2006

年初,中材国际的科研成果在全国科技大会上喜获2005年年度国家科学技术进步二等奖。

据有关资料介绍,国际水泥工程市场每年新增生产能力将超过5000万吨,新增投资将超过50亿美元。面对这样一个稳定的国际市场空间,中材国际凭借技术优势、成本优势和总承包优势,不仅在国内同行业中稳居龙头地位,在国际市场上也逐步显示出强者风范。现在中材国际正在执

行的国际项目有10多个,项目分布在欧洲、非洲、东南亚、中东等地区。其中SCC2X10000吨工程总承包项目合同的签订对国际水泥工程建设市场的竞争格局产生了重要影响。“SINOMA”中材国际正逐步成为世界水泥工程业的知名品牌。

中材国际今年进一步提出坚定不移地把开拓国际市场和高品质为业主提供总承包集成服务作为公司业务发展的目标,在不断

健全和完善市场服务体系的基础上,确保现有海外项目按照合同规定的工期高质量地完成。中材国际还提出,在巩固中东、东南亚、欧洲市场的基础上,力争在北美等地区取得突破,不断提高国际化经营能力和国际市场份额。另外,中材国际还将通过对品牌整体塑造和传播,加大品牌方面的投入和工作力度,积极推进境外品牌注册,提升境外品牌影响力。

■公司一线

### 中国嘉陵推出国内最大排量摩托

□本报记者 王屹

2.98万元。经过长达3年的磨砺和上亿元研发费用的投入,中国自主研发、具有自主知识产权的的第一款最大排量摩托车——嘉陵JH600日前高调宣布上市,并正式开始接受全球同步预订。中国嘉陵董事长靖波称,嘉陵JH600的上市标志着中国摩托车行业开始进军高端市场。“2.98万元,在国外是同级别大排量摩托车价格的1/5到1/4;在国内,它相当于一款微型轿车的价格。”

此次嘉陵推出的国内首款大排量摩托,加之不久前高价推出的“独狼”系列产品,标志着以往一直靠规模优势,打价格战的国内摩企,正在向中高端市场转变。据介绍,这款嘉陵JH600的发动机,由为豪华摩托车宝马设计的世界著名设计公司AVL设计,其技术已经达到了欧III标准。

### 春兰携手中国移动实现物流动态管理

□本报记者 王璐

日前,春兰与中国移动公司正式签订了物流、仓储移动信息化管理合作协议。按照协议,双方将合作建设和完善春兰物流、仓储GPRS移动应用系统,实现物流、仓储管理信息的实时录入、查询、统计等,从而为春兰随时随地掌握分布于全国各地仓库的仓储数据,科学安排仓储量,进一步提升配货物流水平提供了信息高速平台。

春兰的信息化建设启动较早,应用范围也很广,并建有覆盖全国大、中城市,连接分布在各地的5000多销售点和服务站的广域网。但广域网中原有的物流管理系统基于固定传输方式,因此,它只能对产品出入库数据进行管理,不能实时掌握动态情况。为提升集团整体信息化水平,推进仓储、物流系统信息的全方位覆盖,自去年下半年,春兰与中国移动公司就仓储“移动化”管理进行了初步合作。经过半年多的共同努力,目前春兰物流、仓储“移动化”管理系统已经应用于分布在江苏、北京、四川等十几个地方的物流系统和中转仓库,覆盖地域超过全国面积的50%。

### 双星集团投资亿元建立万州配送基地

□本报记者 刘海民  
本报通讯员 王开良

由双星集团投资1亿元建设的年产500万套休闲、运动服,年产值达5000万元的棉袜厂和物流配送中心项目,日前在万州签字,这标志着国内鞋业巨头双星集团与万州携手合作成功并正式进驻三峡库区。

此次双星集团进驻万州,旨在打造以生产休闲服、运动服为主,物流为辅的库区生产及物流配送基地,项目总投资1亿元。6月份开工的一期工程占地面积50亩,建筑总面积2万余平方米,年产500万套休闲服、运动服。该项目今年年底建成投产,可安置800余名移民就业,年销售收入可达2亿元人民币。

武汉最繁华的解放大道商圈引来海内外商家

## G武商老地盘上遭遇“肉搏战”

□本报记者 王宏斌 陈捷

在武汉,凭借旗下三家百货店——武汉商场、武汉广场和世茂广场,雄霸汉口解放大道商圈长达10年之久的G武商(000501)正面临前所未有的挑战。

在离世茂不足500米的地盘上,新世界百货中心店的庞大建筑群上,工人们正在安装玻璃幕墙。根据计划,还有3个月,这个号称要做华中地区最大、最高档的商业中心就要开业了。

在武广和世茂对面,隔着一条不到百米的街道,中山广场、创世纪广场也已先后动工,两大建筑的6楼以下部分均定位于百货商场。紧邻武商右旁,汉商集团购物广场的改造计划也已浮出水面,汉商欲在此建商业摩尔城。

### 新世界“贴身”

经过几年的飘忽,香港新世界集团将在武汉的最后一颗商业棋子落在了G武商的近旁。

“我们要做的是华中地区最大、最高档的新世界百货店”,武汉新世界百货市场推广部经理王凯民向记者这样描述了武汉新世界百货中心店的定位。

据悉,这是香港新世界集团在汉投资兴建的第四家百货店。此前,新世界在武汉投资的其它三家百货店均偏于一隅,其商业规模也不如这家中心店大。资料显示,武汉新世界中心是一座占地3.7万平米的综合性综合体,其规模在香港和北京等地已建成的同类型“新世界中心”中,位居第二。

据王凯民介绍,该店预定在“十一”前开业,目前招商工作已完成大半,正在进行内部基础装修,预计9月份开业



武汉的商业竞争日趋激烈 资料图

会入场装修专柜。

来者咄咄逼人。据了解,新世界此番做过深入的市场调查,其招商重点是未进入武汉的世界一线品牌。

### 四商家“抢食”

作为武汉最繁华的商业中心之一,解放大道商圈吸引的不仅仅只是新世界的眼光。

记者看到,与G武商旗下武广和世茂隔街相望的中山广场正拔地而起。该广场相关负责人日前告诉记者,中山广场1至6楼均做商业百货,本月底即进入招商阶段。

而与中山广场比肩的则是由世纪环球投资有限公司投资开发的创世纪广场。据介绍,该广场裙楼也规划为商业,拟采用品牌自营与产权式销售同时进行的模式运作。该商场最迟明年年底开业。

一直以汉阳为战略根据地的G汉商(600774)似乎也在这一块人争食的地盘上发力了。G汉商旗下的武汉国际

会展中心紧邻武汉商场,占地近百亩。由于会展业一直不太理想,汉商已正式启动了改造

计划,其初步的思路是与会展中心外的地下购物广场互动,建设国际名品街,并增设商业休闲项目,进而形成该地区的集购物、娱乐、休闲、会展于一体的大型商业设施。

此外,四年前就进入该地段的庄胜崇光,去年已顺利完成了内部改造,转而以经营女性用品为主。由于其独特的定位和风格,目前也聚集了不少人气。

### G武商“应战”

面对云集的挑战者,G武商的第一个对策是“炸楼”。

今年3月,在酝酿了三年时间后,G武商终于下定决心炸掉了有47年历史的武汉商场。公司董事长王冬生解释了“炸楼”的原因:一是出于安全考虑,该大楼始建于上世纪50年代,存在安全隐患;二是大楼已不适应现代商业要求,使用率极低。

炸楼是为了改造。根据规划,老武商炸掉后,将在原址上新建一座8层的商业楼。该楼3层以上与武汉广场层层连通,融为一体。整个项目预

计总投资2.7亿元,初定于明年9月开业。

如此改造能否给G武商在激烈的竞争环境下带来好运?似乎仍不明朗。

据王冬生在公司年度股东大会上透露,改造后新武商定位于高档百货。但这一地位显然与即将开业的新世界重合,而且后者具有规模、交通和先发优势。

此外,目前对G武商利润贡献率达70%的武汉广场已有十多年的历史,微利的世茂广场也有7年历史了,其设施均略显陈旧,在“新秀”们的夹击下,其命运并不乐观。

不过,更令人忧虑的还是该商圈的饱和度。一位商业行业人士提醒:“虽然商业时兴扎堆,但在2000多米的街道范围内依次排着8家大商场,这在内地任何一个城市都是不多见的。更何况,在武汉,日益成熟的中南、徐东、江汉路、街道口等商圈,已经对解放大道商圈形成了冲击。”

随着新世界、中山广场等相继开业,等待G武商的或许是一番惨烈的“厮杀”。

■股改直通车

### 上海三毛股改对价10送2.2

□本报记者 李锐

上海三毛(600689)在“新东家”重庆控防进驻之后,其股权分置改革如何进行一直是广大流通股股东所关心的焦点问题。今天,在公司A股股票停牌4个工作日之后,公司推出了股改对价方案:每10股送2.2股。

公司今日刊登的《股权分置改革说明书》显示,公司流通A股股东每持有10股将获得由重庆

纺控股(集团)公司支付的2.2股股票的对价。

为保护流通股股东的利益,在股权分置改革完成后两个月内,重庆轻纺控股(集团)公司将投入不超过人民币3500万元的资金,根据市场情况,通过上海证券交易所适时实施流通股份增持计划;在增持计划完成后的6个月内,重庆轻纺控股(集团)公司将不出售增持的股份并履行相关信息披露义务。

### 博闻科技修改方案提高对价

□本报记者 高一

博闻科技(600883)今日公布了修改后的股改方案,将对价水平提升至合计向全体流通股股东每10股定向转增(送)6股。

公司原对价安排为:以资本公积金向全体流通股股东每10股定向转增3.737股,以未分配利润向全体流通股股东每10股定向转增(送)6股。

上述对价水平若换算为非流通股股东送股方案,流通股股东相当于每10股获送3.43股。

### 三峡新材股改方案顺利过关

□本报记者 陈捷 王宏斌

三峡新材(600293)召开股改股东大会,公司股改方案获得了99.38%股东的赞成,流通股股东赞成率也高达95.74%。

三峡新材目前已形成了上游拥有年产30万吨的优质硅矿,中游拥有450t/d、500t/d浮法玻璃生产线和600t自洁玻璃片生产线各一条,年产浮法玻璃1000万重量箱生产能力,下游拥有强化玻璃盖、TiO2薄膜自洁玻璃、钢化玻璃、中空玻璃等多条玻璃深加工生

产线,年加工玻璃制品300万平方米的完整产业链。这种从硅矿到浮法玻璃生产再到玻璃深加工生产比较完整的玻璃产业链,无疑将有利于公司业绩的提高和抗行业周期性风险能力的增强。据中国建材信息网的数据显示,该公司在湖北省的市场占有率大幅提升,由2004年的22%左右提高到2005年的49%左右,由于玻璃产品包装和运输条件影响,产品销售具有明显的销售半径特征,因此,该公司区域市场占有率的大幅提高无疑也将推动公司业绩的明显提升。

### 鑫科材料股改方案获高票通过

□本报记者 张侃

鑫科材料(600255)股改方案获得高票通过,全体A股股东赞成率为99.41%,A股流通股股东赞成率为91.87%。

在股东大会现场,一位来自东北的股东说,鑫科材料进行股改过程中,让他深切感受到公司是本着对广大股东负责的态度,通过沟

通,他更看好鑫科材料公司的未来,更坚定了持股信心。

鑫科材料董事长李非文认为,股改使得股东们的利益趋于一致,这两年公司将会进入一个快速发展期,公司管理层会做好本职工作,为股东创造更大的价值。

据日前该公司发布的预增公告,鑫科材料2006年上半年净利润将比去年同期增长100%以上。

### 国药股份盈利能力居行业领先

□本报记者 陈钢

国药股份(600511)日前在中国证券网成功举行股权分置改革网上交流会,公司管理层与保荐机构申银万国证券,就投资者关心的股改工作和企业发展前景进行了坦诚沟通。

在交流会上,针对投资者比较关心的问题,通过这次收购将资产和业务进一步整合,使国药股份成为“国药控股北方地区的药品采购中心、分销中心、物流中心、

研发和生产中心”,使之具有较大的资产和业务规模并保持良好的业绩和资产收益水平。

在谈到企业的未来发展战略时,国药集团药业股份有限公司董事长付明仲表示,在未来“十一五”中将公司建设成环渤海地区销售网络完整、服务功能齐全、营运效率较高、实现企业价值最大化、股东利益最大化的医药流通企业。据介绍,凭借着在麻醉药品销售领域的绝对优势以及稳健的业务结构,国药股份盈利能力在行业中居于领先地位。

### 莫高股份主营业务将持续发展

□本报记者 赵旭

莫高股份(600543)昨日在本报中国证券网举行股权分置网上交流会,其间透露的信息显示,公司主营业务将持续发展。

公司董事长王哲生介绍说,公司的大麦芽生产工艺及技术水平,已经发展到较成熟阶段,各项核心技术已经全部掌握,在国内同行业中处于先进水平;公司在葡萄栽种方面,拥有苗木脱

毒技术、葡萄定向栽培技术,在国内属于先进水平,在省内处于领先地位。在葡萄酒生产方面,关键设备、干性葡萄酒生产工艺和技术均从意大利引进,技术装备先进,其中乳酸菌多级扩大培养技术、快速冷冻技术处于甘肃省领先地位。公司的甘草系列产品生产:采用的动态提取技术、三效蒸发浓缩技术在甘肃省处于领先地位,复方甘草片产销量居全国前三位。

### 惠泉啤酒品牌建设提升竞争力

□本报记者 陆宏

惠泉啤酒(600573)昨天在中国证券网成功路演,公司有关人士与广大投资者在网上进行了热烈交流。

公司董事长李秉骥表示,燕京啤酒作为惠泉啤酒第一大非流通股股东所持的股份是以高于每股净资产与当时二级市场股票价格

比较接近的价格收购的,燕京啤酒控股惠泉啤酒之后,向惠泉啤酒输入了先进的企业文化、管理体制和职业经理人,在惠泉啤酒建立了比较科学的激励和约束机制,调整了公司的产品结构和市场结构,巩固和加强了惠泉啤酒的销售网络,提升了惠泉啤酒的竞争力。他估计2010年公司的啤酒产销量将达到80至100万吨。