

Compani es

# 申报“863” 隧道股份抢占盾构制高点

◎本报记者 李锐

隧道股份董事会近日审议通过两项申报国家“863”计划课题的议案。公司相关负责人称,此举对于隧道股份今后进一步提高在盾构制造上的技术实力、发展我国大口径全断面掘进机产业以及进一步提高我国的盾构研发能力、改善研发条件具有重大战略意义。

隧道股份今天刊登的公告显示,国家“863”计划中泥水平衡盾构关键技术与样机研制课题,主要内容为全断面掘进机关键技术项目泥水平衡盾构关键技术与样机研制,该课题预期达到的目标为自主创新研制一台10米至12米大直径泥水平衡盾构,主要技术指标达到国际先进水平,并实现工程应用。这一项目所需经费为3000万元,其中“863”项目经费1200万元,上海市科学技术委员会配套资金120万元,公司自筹1680万元。

据介绍,进口1台直径11米泥水盾构需1.6亿元左右,自行研制为1.2亿元左右,可降低成本4000万元左右。项目完成后,可为我国越江跨



海的大直径隧道工程项目施工做好装备与技术上的充分准备,更为重要的是自主掌握的泥水平衡盾构核心技术将为我国全断面掘进机产业的

持续发展奠定基础,经济效益较好。另一申报课题为“863”计划全断面掘进机关键技术项目综合实验平台课题。据了解,该项目所需经费为

2650万元,其中“863”项目经费920万元,上海市科学技术委员会配套经费92万元,公司自筹1638万元。公司表示,全断面掘进机关键技术研发

和随后的产业化,将使国产盾构市场占有率逐步提高,如果达到30%,按“十一五”期间盾构市场需求200亿元左右估算,可新增产值60亿元左右,按国产掘进机制造成本约为引进掘进机的70%计,可节省工程投资14亿元左右。以此为大背景下,作为基础试验研究的下沉式全断面掘进机综合模拟试验平台的建立,具有良好的前景,可带来较好的经济和社会效益。

记者昨日就该两项课题采访隧道股份相关负责人时了解到,隧道股份之所以会做出这样的决策,主要因为全断面掘进机代表了今后隧道掘进装备的发展方向。公司表示,目前我国正在成为世界上掘进机需求量最大的国家,巨大的市场需求与我国相对滞后的全断面掘进机研发技术之间的矛盾已经凸显。公司若能抓住目前全断面掘进机技术的良好发展机遇,对于今后的可持续发展具有重要的战略意义。

该两项课题隧道股份将于近日申报国家高技术研究发展计划,相关进度将及时进行公告。

## 下半年医药业 继续面临成本上涨压力

◎本报记者 于祥明 何鹏

下半年医药行业面临成本继续上涨压力。昨天,国家发改委一份研究报告指出,今年我国医药工业经济效益大幅回升。但上游原辅材料成本上涨等因素对医药行业持续发展的影响值得关注。同时,报告乐观预计,2007年全年医药行业经济效益增长有望走出2006年的低迷,回升到30%以上的水平。

据统计,今年上半年我国医药累计完成工业总产值3100亿元,同比增长22.5%。其中,中药饮片加工、卫生材料及医药用品、化学原料药、生物生化药品及医疗器械设备及器械制造等子行业增速高于全行业平均水平。同时,医药工业平均产销率为93.97%,全行业销售产值2913亿元,同比增长22.7%。另据统计,1-5月,全行业实现利润198亿元,同比增长36.1%,处于“十五”以来的最好水平。

但是,我国医药行业却仍面临着出口增速减缓、药品价格继续走低、原料药涨价等一系列问题。统计数据显示,今年前5个月,医药行业亏损企业1384家,行业亏损额为24%,累计亏损额18.1亿元,增长1.1%。

与此同时,医药产品出口增速减缓,且药品价格持续走低。据统计,1-6月,医药产品完成出口交货值379亿元,同比增长20.6%,增幅回落5.17个百分点。

原料药涨价使医药行业雪上加霜。据了解,今年3月国家环保总局公布的6066家工业污染源重点监控企业中,医药企业占117家,以发酵类原料药生产企业居多。部分企业因环保问题停产,市场供应趋紧,受此影响今年以来青霉素工业盐、维生素等以粮食为原料的发酵类产品价格都有不同程度的上涨。

## 建材业全年利润有望超650亿

◎本报记者 何鹏

国家发改委昨日发布《上半年建材行业运行情况》及下半年趋势分析》的显示,上半年建材行业全行业经济效益大幅提高,1至5月盈亏相抵后实现利润252亿元,同比增长61.8%。

从分析情况来看,生产、销售、效益和出口大幅增长,结构调整取得新进展,是上半年建材行业运行的突出特点。

在销售方面,上半年统计规模以上建材企业累计完成工业销售产值(现价)7593亿元,同比增长32.4%,增幅提高1.4个百分点。平均产销率为96.93%,高于去年同期0.26个百分点。

但是当前建材行业同时也存在生产和投资增速偏快,结构调整地区不平衡、淘汰落后进展缓慢,节能减排政策尚不完善等问题。

“尽管受到原燃材料、电力、运输涨价因素影响,全年全行业盈亏相抵后实现利润总额可望达到650亿元以上,仍将比上年有较大幅度增长。”国家发改委有关负责人表示。

## 轻工业进出口上半年现倒挂

◎本报记者 阮晓琴 何鹏

据国家发改委公布的消息,国家出口退税和加工贸易政策调整后,“两高一资”产品出口受到抑制,轻工行业对外贸易结构明显出现新的变化。上半年,纸浆纸及纸制品、木制品、家具、塑料制品出口增幅分别比去年同期下降了3.4、9.9、6.5、9.7个百分点。

据相关数据,我国轻工业效益增幅较高。1-5月,规模以上企业实现利润1221亿元,增长33.5%。效益增长较快的行业有纸浆制造、焙烤食品、营养保健食品等。

当前的宏观政策给行业带来较大变化,轻工行业进出口形势的重大转折出现。数据显示,轻工行业一改往年出口增幅高于进口增幅的状况。今年1-6月,轻工产品进口319亿美元,同比增长20.9%,出口1241亿美元,增长20%,进口增幅略高于出口增幅。轻工行业顺差922亿美元,顺差额占全国的比重由2006年的96.2%下降到当前的81.9%。

中国轻工业联合会会长陈士能表示,调整出口退税对行业利润产生负面作用比较大。如,塑料行业的出口退税率为11%降为5%,2006年塑料制品出口总额为202.88亿美元,按5%的出口退税计算,一年将减少12.17亿美元的退税收入,约占行业全年利润总额的35%。陈士能建议国家对轻工行业的政策保持一定的稳定性。

## 中远集团送连云港四“礼包”

◎本报记者 于祥明

连云港与中远的合作越走越近。昨天,记者从中国远洋集团获悉,公司与连云港市政府《战略合作备忘录》,中远高层已经在连云港集装箱航线加密、合资开发码头、投资物流园区建设以及修造船选址四个方面有了明确意向。

中远集团总裁魏家福表示,中远集团将加密连云港四条集装箱班轮航线,主要有:将台湾直航班轮双周一调整为每周一次,增加连云港到美国西岸直达服务,增加东南亚直航业务,增设韩国航线。

在码头合作方面,按照增资入股的方式,中远集团将收购连云港新东方集装箱码头有限公司20%-25%的股权,与连云港共同开发庙岭三期集装箱码头项目,同时,通过控股的方式,积极参与西大堤港区建设,着力打造北港区集装箱码头。

## 新兴铸管将拥有 川建管道55%以上股权

记者23日从国务院国有资产监督管理委员会了解到,国内铸管行业“老大”新兴铸管股份公司日前与四川川建管道有限公司签订重组意向书,新兴铸管以货币资金对川建管道进行增资,增资后将拥有川建管道不少于55%的股权。

新兴铸管股份公司是大型央企新兴铸管集团的核心企业,其主营业务为离心球墨铸铁管及配套管件等。该公司铸管年产量以110万吨排名世界铸管行业第二位,综合技术实力居世界前列,国内市场占有率达40%,30%的产品出口到世界70多个国家和地区。

川建管道有限公司位于四川省崇州市,是我国西部地区最大的球墨铸铁供水管材生产企业。

据了解,增资重组后川建管道的初期生产规模为11万吨,未来计划发展到20万吨。业内人士分析,此次重组是新兴铸管全国性、全球性布点战略的一个组成部分,同时还对我国西南地区铸管产品市场的整合、当地经济的发展具有重要意义。(据新华社)

## 重庆钢铁 上半年产量创历史最佳

◎本报记者 王屹

今年2月28日由H股回归A股市场的重庆钢铁,今日公布了首份按国内会计准则编制的半年度财务报告。1-6月份,公司共实现主营业务收入572,340万元,营业利润29,104万元,净利润26,393万元,每股收益为0.16元,比去年同期增长676.19%。总体看,公司业绩水平与按香港会计准则编制的财务数据基本一致。

报告期内,公司主要产品产量比去年同期有较大幅度的提高。其中,生产焦炭67.92万吨、生铁145.81万吨、钢167.56万吨、钢材160.10万吨,分别比去年同期增长6.07%、17.11%、17.04%、18.71%,创出了历史最好水平。与此同时,公司还大力推进各工序的降本降耗工作,在可比的59项技术经济指标中,有38项突破历史水平,指标刷新率为64.40%。

## 海尔集团将在 以色列建立研发中心

据以色列媒体22日报道,中国国家制造业巨头海尔集团将在以色列建立其海外研发和研发中心。

以色列《新消息报》22日称,海尔集团计划初步斥资4000万美元用于在以色列建立研发中心,该中心计划2008年开始运行。以方有关人员透露,海尔选择在以色列开展研发主要是看中了这里高素质的科技人才及自主创新的能力。(据新华社)

# 奇瑞出口剧增 海外发展路径初现

今年有望达13万辆,将比去年全年出口量翻两番还多

◎本报记者 宦璐

在奇瑞第100万辆汽车下线后,奇瑞汽车董事长尹同耀昨日发布了另外一个重磅新闻:奇瑞汽车今年出口有望达到13万辆,超过年初制定的8万量出口目标,更是比去年全年出口量翻了两番还多。据奇瑞公司副总经理周必仁透露,奇瑞公司明年的出口能接近17至23万辆。

“在短短的十年时间里,奇瑞从一个一无所有的公司飞速跃升到中国乘用车企业前四强的位置,我认为这是个奇迹。”在22日奇瑞百万辆下线活动的现场,奇瑞的国际供应商——玛涅蒂·玛瑞利中国有限公司总裁Luca Biagini对本报记者表示。

在这个“速度奇迹”里,国际化顺利发展成为重要的一个组成部分。

奇瑞从2001年起布局全球,目前出口达到56个国家,并在俄罗斯、乌克兰、伊朗、埃及、印尼、乌拉圭等6个国家建立了7个工厂,并计划在2010年建设14家海外工厂,年出口量达40万台。

据尹同耀透露,奇瑞技术输出的收入,超过40亿元人民币。但他期待未来奇瑞要实现技术、管理和文化等综合实力的输出。

奇瑞汽车的海外发展路径已初步展现。尹同耀说,奇瑞要以贸易的方式,打开国际大门。出口道路从发展中国家向发达国家。奇瑞的企业战略是:“无内不稳,无外不强,以外养内。”他表示,奇瑞的出口途径主

要有三条:

首先,整车出口;其次,以CKD项目(散件组装)的方式在海外建厂;第三,通过与国际一流企业制造企业以资本、技术的方式合作,进入国际市场。

量子公司则是奇瑞海外战略的典型案例。奇瑞公司通过跟以色列集团合作,在美国成立合资公司量子公司。奇瑞与以色列集团的股份比例为55:45。注册资本金为5亿美元,签订合同的期限为25,首期的销售目标为15万台豪华车。奇瑞可借合作伙伴之力,共同闯进欧美市场。

今年6月以来,奇瑞与克莱斯勒、菲亚特等国际知名汽车厂商合作的事件,都是其海外路径的外在

表现。尹在采访过程中也揭秘了与某些国际公司谋划合作时的细节。“实际上,菲亚特早在2005年8月就开始跟奇瑞接触了,一开始他们看中的是我们的ACTECO发动机,现在他们与我们成立合资公司的目标是,开发中国和欧洲的双向市场,并联合进入南美市场。”

而对于出口来说,奇瑞的质量是否已经达标,成为最大悬念。“以奇瑞为代表的国产汽车质量与合资品牌的差距已经缩小了。”J.D. POWER上海分公司高级董事黎鲁波告诉上海证券报,“特别是在非核心零部件这部分已经和世界一流的汽车水平距离越来越小了,但在工艺质量方面还需更加细致和一步到位。”

# 资本制胜 中信证券亮剑国际化竞争时代

◎本报记者 徐玉海

中信证券宣布增发不超过3.5亿股A股,引起了市场各方瞩目。此次增发,中信证券拟募集资金原则上不超过250亿元,是公司2006年底净资产的2倍多。自2006年初牛市起步中信证券的一轮超常规发展由此步入高潮。

中信证券有关人士表示,此次增发,是为实现公司5年内成为“专注于中国业务的国际一流投资银行”的新目标,满足战略推行对资本的需求而实施的。未来中信证券将在扩大传统业务优势的基础上,重点推进国际化进程及实现买方业务突破,寻求在日益激烈的证券业竞争中再度赢得发展先机。

## 国际化竞争“拷问”券商资本实力

不少投资者提出了这样的疑问:中信证券目前120亿元的净资产已排名国内券商首位,仅上半年就实现净利润42亿元,为何还需要通过资本市场进行融资?

回答这个问题,需要更为广度和理性的视角。与国际大型证券公司相比,国内券商的资本实力和业务规模仍存在较大差距。2006年,中信证券的营业收入、净利润、总资产、股东权益分别仅相当于高盛同期的1.1%、3.25%、0.99%及3.97%、美林同期的1.1%、4.13%、0.99%及4.12%。我国已经同意解除对合资证券公司的限制,允许其从事证券经纪、自营和资产管理等业务,并将QFII的投资总额度提高至300亿美元,证券业国际化竞争的时代已经逼近。

随着监管逐渐放开,证券业的业务范围将迅速增加,成为券商重要的盈利增长点,但这些业务的开展均需要雄厚的资本实力作支撑。中信证券人士介绍说,根据目前尚

在修订中的有关融资融券等的政策规定,创新业务的规模都将与券商净资产规模紧密挂钩。“目前国外证券公司,还未能完全切入这些市场,我们要做的就是抓紧时间壮大自己。”

国际证券业发展经验表明,市场创新性业务的不断推出往往造就证券公司的超常规发展。如上世纪70年代的英国证券业,80年代的美国证券业都走过了这样一段历程,高盛的资金在前后40年间就翻了400倍。

## 国际业务和买方业务将是两大战略支点

2006年中信证券在国内股票承销市场的份额达到21%,债券承销份额25%,经纪业务市场份额近8%,均列同业榜首。这些数字让人不禁发问:中信证券未来还能再有多大的增长空间? “中信证券和中银国际一同参与了中行IPO承销,但中银国际的海外承销收入是我们两家在国内承销收入总和的6倍;中信还与中金一同担任了工行IPO的承销商,中金在海外的收入也是我们两家在国内承销收入的两倍。”面对疑问,中信证券人士表示国际业务将是公司首先关注的战略重点。从国际一流投行如高盛、美林等公司来看,其国际业务分别占到了其收入的46%和35%,国内券商在此领域的发展空间巨大。

中信证券常务副总理博明说,中信证券发展国际业务的战略可以总结为“多点布局、重点突破”。所谓多点布局,是指公司各条业务线将积极设立跨境业务。比如股票承销从境内市场拓展至境外市场,债券融资业务延伸到境内企业的海外发债如人民币离岸市场、海外企业的境内发债如“熊猫债”等。“未来中信证券的关注范围将覆盖到全球,证券研究的中英文报告同



时发送,在全球市场争取我们的话语权。”

所谓“重点突破”,是指充分利用香港公司(指中信证券国际有限公司)作为拓展国际业务的平台。程博明透露,未来中信证券会考虑在监管部门批准前提下通过香港公司,择机展开海外资本运作,以境内外业务联动等措施,推进包括投资银行、经纪、研究和机构销售、资产管理四大重点领域在内的各条国际业务线在5年内迅速做大做强。

中信证券的另一战略重点则瞄准了买方业务。中信证券有关人士介绍说,25年来,美国证券业的买方业务比重由37%提高到了73%,而近年来发生在国内的几次著名私募股权投资案例,如高盛入股美的取得7倍的资本回报率,高盛入股双汇回报率12倍、摩根斯坦利入股蒙牛资本回报率3倍,更让国内证券业人士记忆深刻。过去6年来,“卖方强,买方弱”的业务特征帮助中信证券度过了行业的困难时期,但未来如果继续缺乏买方业务的支持,缺乏大规模资本运用手段,中信证券将失去真正做强做大的机会。

## 平抑业绩波动风险力 争良好回报

程博明表示,随着公司重点开展创新业务,加快国际化进程,中信证券新的盈利增长点将得以形成,并熨平公司业绩由于国家宏观调控、市场行情变化而产生的波动。从目前情况看,国内证券业“靠天吃饭”的经营模式尚未改变,券商经纪等传统业务的收入占比仍平均在60%以上。中信证券要尽快改变这种经营格局,力争为投资者创造持续稳定、良好的回报。

程博明说,资本市场的支持一直以来是推动中信证券发展的重要动力。中信证券迄今经历三次资本扩张,每一次资本运作都加速了公司“大项目、大网络、大平台”战略的推进,实现了中信证券与投资者的双赢;迄今为止,中信证券已为1995年公司创立之初的股东方创造了205倍的投资回报,2002年IPO时认购新股的投资者的回报率为20倍,而去年刚刚入股的中国人寿,其投资回报也已高达7倍。今后一段时期内,公司经营效益将继续稳步走高,给投资者带来良好回报。