

# Companies

## 上工申贝收购德国 DA 公司尝到甜头

### 开发出一系列具有市场竞争力新产品 已成为主要利润增长点

◎本报记者 杨伟中

上工申贝成功收购技术水平领先的德国缝制设备企业后已经凸显成果。在近日开幕的2007中国国际缝制设备展览会上,该公司一举推出了10多种新产品。上工申贝董事长兼首席执行官张敏在接受采访时称,我们已经拥有由德国团队与本土团队有机结合所形成的强大的研发能力,所开发出一系列档次较

高的新产品具有很强的市场竞争力。

上工申贝是我国老牌缝制设备制造厂商,在同行业中唯一同时拥有“上工”和“蝴蝶”两个国内驰名商标企业。该公司于2005年正式收购原先亏损的德国杜克普·阿德勒股份有限公司(DA公司)后,在努力稳定德方管理团队同时,积极发挥了德国人才队伍的研发潜力,并通过整合欧亚两地的多方面资源,以“德国

技术,中国市场”策略来推进产品开发与市场营销。上工申贝如今已逐步实现了产业结构转型与产品档次的提升,而且形成了多层次品牌格局,即“上工老品牌的根基+杜克普世界顶级水平”的合奏联动。据了解,上工申贝收购DA公司当年就使之扭亏为盈,而且2006年实现了净利润同比成倍增长、今年上半年持续上升的良好势头。由于DA公司业务比重占了上工申贝的大部

分,上年度它对整个公司主营利润贡献已经达到7000多万元。

此次展会上,由DA公司推出的新一代M-867系列机型吸引了众多参观者的眼球。这一适合于中厚料制品的缝制设备具有种种优势,诸如独创的9MM送布冲程可以做到自动缝速控制、几乎无油的新型润滑油系统、用于特别功能的带传感口的整合式键盘等。据张敏介绍,这一产品的基本型机种将成为国内

创立制定相关技术标准的蓝本。

张敏表示,今后上工申贝将坚持高举“德国质量”大旗步步为营,稳固高端产品市场,再拓宽中端产品市场。他同时指出,上工申贝将以资本运作与产品经营相结合来实现企业既快又稳地发展,并通过完善合延伸产品供应链,把上工申贝打造成为一家中国缝制设备全系列供应商,强化上工产品与DA产品在国内外市场上的竞争力。

## 北大荒 甲醇呈现日产日销

◎本报记者 高文力

北大荒农业股份有限公司浩良河化肥分公司积极拓展东三省的甲醇销售市场,近日生产的675吨甲醇产品运往吉林、辽宁等地。目前,公司生产的甲醇产品供不应求,呈现了日产日销的好势头。

2005年8月,浩良河分公司利用原有的“油造气”系统的部分闲置设备,实施设计能力为日产333吨(年产10万吨)的甲醇工程。2006年11月投料试生产,告别了30多年单一生产和经营尿素的历史,实现了多品种经营的目标。今年以来,公司积极拓展东北甲醇销售新市场。与此同时,公司取得了哈尔滨铁路安全监督管理局颁发的《铁路危险货物托运人资质证书》,企业具备了铁路运输甲醇产品的资质,为大量销售甲醇产品创造了有利条件。分析人士认为,目前由于价格和成本因素,北大荒的甲醇利润状况不太理想,但随着石油价格的上涨,甲醇盈利前景可以看好。

## 信雅达 支票新系统进建行

◎本报记者 赵旭

信雅达近日与中国建设银行签订了全国支票影像交换系统推广项目合同。

作为建设银行总行支票影像交换系统采集部分的唯一开发商和集成商,信雅达已在今年4月完成程序的开发及测试,在5月底配合建行总行完成了北京分行和深圳分行的试点,按照建设银行工作部署,在2007年6月25日之前,完成了系统在全国32个一级分行的推广。随着市场经济发展的要求,整个社会对支票跨区域乃至全国使用的需求越来越迫切。中国人民银行决定建设以影像技术为支撑的全中国支票影像交换系统,通过实行支票截留,改革支票清算模式,实现支票全国通用。

## 莱钢股份 与院校建“产学研”

◎本报记者 郑义

莱钢“产学研”联合共建研发机构签约仪式日前举行,公司与北京科技大学、中国科学院金属研究所等9家高校、院所签订了“产学研”联合共建研发机构协议。

据了解,此次建立的研发机构将积极跟踪和参与世界冶金前沿技术的研究与开发,同时,加强研发队伍建设,培育一批高端研发人才,促进公司研发能力的不断提升。

## 西部材料 董监事会顺利换届

◎本报记者 石丽晖

西部材料9月26日召开股东大会,审议通过了董事会、监事会换届选举等议案。

西部材料以稀有金属材料及其制品为主业,公司拥有稀有金属材料的生产能力,年产5000吨,居全国第一、世界第三,规模优势明显;募集资金到位后,2008年产能将达到1.5万吨,有望冲击世界第一。

## 商业公司期待黄金周引燃热情

◎本报记者 袁小可

近期A股上市的主要零售及品牌服装类公司的股价均有不同程度的调整;

三季度单季零售业跑输大盘20个百分点,此为近两年来的首次出现;

一些商业公司以2008年EPS测算的PE已经低于30倍,而按照业界对商业股增长速度与持续性的预期并参考市场的整体估值,其与40倍这一比较合理的PE水平尚有距离。曾一度在市场上表现不凡的零售业板块,近期以来的表现却令一些业内人士发出“零售业板块还要沉寂多久”的感叹。

零售业在牛市行情背景下缘何吸引力光环有所减退?四季度,“十一”黄金周期间即将创出消费增长的新高,再借力广州百货的IPO东风,商业板块能否走上回暖行情?

### 沉寂数月事出有因

针对零售业二、三季度整体估值提升速度稍慢一拍,不同券商研究员在“望闻问切”后,由内而外进行了剖析。

海通证券研究员路颖表示,行业整体走弱的最主要原因是其业绩增长落后于整个市场。据统计,2007年



半年报中,商业板块整体净利润增长的幅度在40%左右,在20多个行业中位居倒数第6位。在周期性行业表现极度抢眼的环境下,商业板块短期会成为资金回避的区域。

申银万国研究员金泽斐则指出,主要原因来自外部市场,由于市场对其他行业的偏好由弱转强,特别是一些大市值行业的业绩的确出现了超预期的增长,如银行、地产等,由此造成零售业的业绩增速并不特别显眼,对机构资金而言估值

吸引力也有所下降。但他强调,与其他行业相比,零售股业绩增长更稳定、持续性更强、长期发展空间看得更久远,同时盈利质量更高,如果以短期绝对的业绩增速来看零售的估值吸引力,有失全面。

### 业绩增长趋势未改

随着三季报将陆续揭晓,商业股四季度整体表现是否可圈可点引发猜想。

中金公司报告预计,合肥百货、广州友谊等能够超出市场预期表现,其中,天音控股有望获得50%以上净利润增长,合肥百货有望获得40%以上净利润增长,广州友谊、大商股份有望获得30%以上净利润增长,华联综超有望获得25%净利润增长。

金泽斐预计,三季报零售总体增长41.56%,业绩结构性分化依然较为明显,增长速度最快的当属苏宁电器和豫园商城,季报增长超过100%的有苏宁电器、豫园商城等,增长较快的还有天音控股、友谊股

份、银座股份和王府井。他认为,零售基本面好的趋势绝对没有发生任何改变,且在通胀的预期下,很多龙头零售商的业绩增长趋势将得到进一步的强化。因此,未来零售公司的业绩依然存在超预期的可能,这主要集中在内生性增长比较强劲的百货和家电连锁身上。

而就中报披露结束之后的热点,路颖提出,股权激励、利益问题的解决将是商业类公司外延和内生式增长集中体现的主要催化剂,这些问题在2008年分别得到解决的可能性比较大。因产业集中度较低,零售一些上市公司的大股东背景,为其可能采取资产注入和资产并购、整合增添了想像空间。路颖表示,苏宁电器对其他家电零售企业的收购,银座股份、重庆百货大股东的资产注入预期,上海、武汉、北京等区域性百货企业的整合等,都有可能给商业板块的销售规模、利润规模和市值等带来较大影响。

金泽斐则表示,继续保持对百货看好的投资评级,建议关注百联股份、王府井、银座股份及大商股份等。

## 鄂武商旗下百货超市涌现开业高峰

◎本报记者 王宏斌

临近“十一”黄金周,鄂武商迎来开店高峰。继26日武商襄樊购物中心开业之后,明日全新的武汉国际广场也将开门迎客。同时,本周之内,公司控股子公司武商量贩连锁有限公司有四家超市大卖场相继开张。

据了解,武汉国际广场位于汉口繁华商业区解放大道商圈,是在原武汉商场的基礎上重新建造,与同属鄂武商的武汉广场和世贸广场一字排开,一体相连,商场主要定位

为高端服饰的经营。由于地处黄金商圈,人气培育需时较短,国际广场盈利前景可期。公司方面预估,国际广场第一年的年销售收入将达到10亿元,年利润总额为1.3亿元。另外,武商襄樊购物中心则是鄂武商的首家异地百货连锁店,建筑面积为5.26万平方米,预计年销售额将达到3.2亿元。

根据鄂武商“新东家”武汉商联集团此前披露的发展规划,鄂武商也将成为该区域中的定位是重点打造武商摩尔城。不过现在看来,在摩尔城之外,鄂武商对发展

百货连锁店依旧雄心勃勃。根据公司规划,到2011年,百货连锁店将达到10家。

今年上半年,公司拟定向募资的重点投向之一也是百货业。虽然该议案因遭银泰系阻击而未果,但公司发展百货连锁业的决心似乎没有丝毫动摇。昨日,公司相关负责人表示,继襄樊店之后,到明年底还将在宜昌、鄂州、十堰等地新增5家大型百货连锁店。上海证券分析师刘丽认为,发展百货连锁为公司打开了广阔的成长空间,有利于缓解因武商摩尔城扩建项目投资过大,进入盈利期需时较长所带来的压力。

另外,在超市业态方面,公司的规划是到2011年拥有100家左右的超市门店。与同城的超市龙头武汉中百深入湖北省县级城市的发展策略有所不同的是,鄂武商的超市卖场锁定武汉城区及湖北省30万人口以上的二级城市,且以5000平方米以上的大卖场为主。

本周,公司新开业的四家卖场有三家在武汉市,另外一家位于黄石,而黄石属于武汉城市圈8大城市之一。

## 突破单店模式 开元控股挺进新商圈

◎本报记者 王原

9月18日,投资6.6亿元的西稍门项目宣布动工,9月28日,安康店盛大开业,素来低调竞争的开元控股终于拉开了做强百货主业的架势。而倘若计入3个月前投资7000万元的宝鸡“国际·万象商业广场”项目,长期保持单店模式的开元控股股可能改变陕西地区的百货业竞争格局。

### 抢占商圈最佳资源

“无论是自己做还是与别人合作,必须抢到最佳的资源。”开元控

股挺进新商圈的方式时时显现出这种思路。

首先看西稍门项目。长期以来,西安商战主要集中在传统的钟楼商圈,开元商城、百盛、世纪金花等多处商业中心汇集于此,而随着城市规模的扩大,距钟楼3公里左右的西稍门区域已经成为开发热点,由于该区域其他商业设施较少,开元控股规模较大的西稍门店建成后,必然形成以该店为中心的区域性商圈。而根据该公司的分析,待该项目建成后,短期内即可产生经济效益。

再看宝鸡“国际·万象商业广场”项目。作为陕西第二大城市,GDP超过300亿元的宝鸡一直没

有顶级商业中心,而占地面积2.78万平方米,建筑面积11.73万平方米的“国际·万象商业广场”一旦建成,也将成为该市场规模最大、设施最先进的大型购物中心,夺取该市商业最高点的意图非常明显。

### 积极布局待开发区域

为了进一步扩张公司发展空间,开元控股积极布局陕西地区。与较为发达的宝鸡地区不同,安康在陕西省诸市中较为落后,于此运营新店,可以说志在长远。

28日开业的安康店同样位于安康市区的黄金地段,区位优势十

分明。虽然安康目前的经济总量并不大,但随着西安至安康的铁路复线、高速公路的投资建设,4-5年内安康与西安的经济融合度将出现井喷式增长,同时连接武汉与重庆的铁路均在此交汇,区域交通枢纽的作用十分乐观。对此,提前布局即显得非常适时。

开元控股相关人员表示,在中国商业资产重估势头明显的背景下,以较低成本提前进入待开发区域,无疑会加重日后拓展的筹码。该人士透露,虽然开元控股目前已启动了3个新项目,但扩张步伐还没有停止,只要项目与时机成熟,还会继续出手。

## 宇通客车 携手美铝开发“绿色”客车

◎本报记者 周帆

记者从宇通客车了解到,日前,宇通客车与美国铝业公司正式宣布建立合作伙伴关系。双方将应用世界领先的客车结构设计、材料及制造技术,共同开发新一代的节能环保公交车。双方合作的第一步是共同开发一部全新的、可降低温室气体排放并提高燃油经济性的客车;样车预计在2008年北京夏季奥运会期间可以展出。

宇通客车董事长汤玉祥表示,降低车重对于未来无论是短途或是长途客车,都是非常必要的。此外,客车上巧妙使用铝合金,是达到显著减重效果最好的方法之一。宇通客车公司期待与美铝公司一道,结合双方最优秀的创意,共同探索开发全新“绿色”客车。

美铝亚太区总裁陈锦亚表示,通过将全铝框架结构设计及先进制造技术的结合,可以在在保证新一代客车安全性和提升可靠性的同时,达到15%到20%的减重效果。

## 山推股份 海外市场占总销量半数

◎本报记者 郑义

记者日前在山推股份了解到,公司主导产品出口供不应求,国外销售量已接近总销量的50%,同时,公司零部件受到国内外大客户追捧,开始出现产业化趋势。这表明公司国际化战略在成功推进,其产品结构、销售结构也在不断升级。

山推股份主导产品推土机拥有国内市场45%以上的份额,占据行业龙头地位。随着产品规模的扩大和技术标准的提高,公司自2002年起开始走入国际市场,2003年至今出口增长率平均达50%以上,今年上半年出口增长达58%。公司海外市场也从亚洲、非洲,逐渐进入欧美。据公司有关部门介绍,国外大功率推土机的订单迅速增长,10月份订单是以往三个月的总和。

公司有关负责人告诉记者,公司产品在海外市场有着明显的性价比优势,目前推土机出口台数已接近国内销量的50%,公司的目标是在整体规模不断扩大的同时,出口收入与国内销售额的比例也要达1:1,形成比较均衡的状态,并在国外中、高端市场上占据应有的地位。日前公司股东大会通过了配股方案,募投资项目达产后其推土机将由3500台提高到6000台。

公司董事长董平告诉记者,公司在做精做强推土机等主导产品的同时,将把零部件培育成山推的一个新产业,并成为公司整机出口的延伸产品。

据了解,近年来山推零部件生产、销售持续上升,近期一些国际知名工程机械公司已开始向公司订购零部件。

## 冠农股份 罗钾公司启动生产准备

◎本报记者 王伟刚

国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司的首条水采船已于日前下水,为生产准备的盐田已灌溉。这标志着亚洲乃至全球最大的硫酸钾肥项目生产准备工作正式启动。

冠农股份持有国投罗钾公司20.3%的股权,是其第二大股东。罗钾公司年产120万吨钾肥项目总投资46亿元,去年4月动工,该项目经过一年多的准备,各工段建设正加紧有序推进,预计明年12月建成。该项目建成后,将成为全世界最大的硫酸钾生产基地,年销售收入可望达20多亿元。

据悉,新疆自治区领导在罗钾公司考察调研时称,国投罗布泊钾盐公司结合新疆实际,聘请高层次专家学者进行生产规划,加大资源的立体开发、多元化生产,提高资源的综合利用率和产品附加值,尽可能延伸产业链,把罗布泊钾盐基地建设成门类齐全的我国大型化工产业基地。他同时指出,罗布泊及其周边资源一定要由罗钾公司统一规划,合理开发,绝对不能一哄而上,造成资源浪费;罗钾公司现有股权结构合理,不需要再引进其他战略投资者。

## 海油工程 攻克世界级深水项目难关

◎本报记者 徐玉海

海油工程承建的“流花11-1油田复产项目”成为该公司加快进军深水工程领域和国际市场的契机。公司董事长周守为昨日接受记者采访时表示,水深300米以上的海洋工程项目,一直以来由外国工程公司垄断。海油工程作为总承包商成功完成流花项目,标志着公司已形成在水下工程及深水工程领域的核心竞争力。

据海油工程有关人士介绍,流花11-1油田隶属于中海油,于1996年投产,日产原油2万桶左右。2006年5月17日,台风“珍珠”直袭流花11-1油田,造成在油田作业的南海“胜利”号FPSO(浮式生产储卸油装置)7根锚链被割断,3根软管断裂,流花11-1油田被迫停产。流花11-1油田的修复工作主要在情况复杂的水下300米处进行,经过海油工程等各方的共同努力,今年8月,中海油宣布完成了对流花11-1油田的修复并成功复产。目前,该油田运行平稳,并恢复到日产原油约2.3万桶的水平。

海油工程总裁姜锡军表示,目前中国海洋油气资源开发仍主要集中在100米水深以下的近海海域,深海油气田开发仍处于空白状态,此次流花油田项目,为公司加快拓展深水业务领域创造了有利契机。