

Companies

# 工程机械上市公司抢滩中东市场

◎本报记者 赵碧君 迪拜报道

昨天,久负盛名的中东五大行业展(BIG5)在阿联酋迪拜世贸中心及机场展馆隆重开展,来自全球建筑机械、建材行业的3000余家主流厂商云集展馆。中国的工程机械上市公司纷纷携系列产品盛装亮相,构成整个展会的半壁江山。

凭借储量丰富的石油资源,中东经济日趋活跃,社会基础设施建设投资项目众多、规模庞大,吸引着全球工程机械厂商关注的目光。阿联酋

得益于优越的区位优势,更是成为各个工程机械品牌进入中东市场的跳板,而中东五大行业展(BIG5)无疑是最好的展示平台。

记者在展会现场看到,作为展位面积最大的参展商,中联重科在总面积900平米的OF1号展位,与其相邻的展位则被沃尔沃、卡特等世界顶尖品牌据有。中联重科高级总裁张建国无不骄傲地告诉记者,中联重科集中展示了全面技术升级的混凝土泵车、混凝土泵、汽车起重机、塔式起重机、布料机等主导产

品,凸显了中国工程机械行业领军企业的先锋气质。也正是源于这可贵的先锋气质,记者看到,中联重科的产品迎来了众多客户与代理商的浓厚兴趣与青睐。

中联重科的焦点地位格外抢眼,山河智能、徐工科技、北方股份和柳工等等上市公司的品牌也竞相出彩。在迎风招展的五星红旗辉映下,先声夺人的中国气势让人为之瞩目。而三一重工也在室内占据了最大的“地盘”,凭借着66米臂架泵车的世界第一臂架吉尼斯世

界纪录,把中国工程机械的科技含量刻在了客户心中。现场的中国氛围让记者切身感受到,在世界工程机械强手面前,中国工程机械正在快速崛起,演绎着从“量变”到“质变”的过程,并开始逼近和争夺国际高端市场。

即便是像山河智能这样刚刚上市不久的后起之秀,也以其惊人的速度开拓国际市场。山河智能国际部部长彭辉告诉记者,虽然公司这次是第一次参加中东五大行业展,但公司的国际化道路已经越来越顺

畅。公司的小挖工程机械在欧洲非常被认同,技术含量已经可以比肩国际巨头,现在要做的是不断地拓展以前没有涉足的陌生市场。对此,彭辉表示,山河智能有充足的市场信心。

中国驻迪拜总领事高有祯欣喜地告诉本报记者,在被称之为“黄金打造的国家”的阿联酋,无疑为中国企业提供了巨大的市场机会,而中国优秀产品的亮相,也让海外地区真正认识了和中国和中国优秀的企业。

## 铁龙物流 将扩能改造沙鲅铁路

◎本报记者 唐学良

记者日前从铁龙物流了解到,该公司将投资3亿元人民币,对其2005年10月完成收购的沙鲅铁路支线全面实施扩能改造。

沙鲅铁路与哈大线在沙岗车站接轨,终止于营口港前站鲅鱼圈车站,线路全长14.17km。该线作为营口港的疏港线路,承担着该港货物集疏任务,作为港口与路网连接的重要出海通道,对保证内、外贸进出口货物与东北各地物资交流起着重要作用。近年来辽宁沿海港口的货物吞吐量连年快速增长。2007年10月,营口港已一跃成为了我国第十个年货物吞吐量超亿吨的大港。相应来讲,目前最大运力仅为2400万吨的沙鲅铁路,已远远不能满足地区经济发展对铁路运力的需求。据介绍,改造工程投资估算(静态投资)为30011万元,分两期投入,2007年投入1.8亿元,2008年投入1.2亿元并全面完成扩能改造。

## 南京中北 拟参股汽车空调企业

◎本报记者 胡义伟

南京中北与上海加冷松芝汽车空调有限公司11月26日在上海签署股权转让协议,公司将以自有资金人民币2700万元受让以自然人持有的上海加冷松芝汽车空调有限公司股权,总量为以该公司净资产折价为1.8亿股中3%的股权。

据介绍,上海加冷松芝汽车空调有限公司为一家外资企业,主要从事生产、研究开发各类车辆空调器及相关配件,销售自产产品。

南京中北表示,此项交易还需上海市外资企业主管部门批准后方可实施。

## 上海汽车 通用五菱获两项荣誉

◎本报记者 葛荣根

在刚刚结束的2007年度“中国质量放心企业(品牌)”消费者投票调查大型公益活动中,上海汽车旗下上汽通用五菱公司荣获2007年度消费者信赖的“中国质量500强”和“中国十大汽车质量品牌”称号。

据悉,本次调查活动由中国质量信用网、消费日报社、人民日报社网络中心等联合举办,国内知名质量专家、学者、消费者代表20多人担任推荐候选企业,评选以消费者投票为唯一标准,评选结果代表了消费者对企业产品卓越品质的认同。

## 江淮宾悦 摘取自主品牌车大奖

◎本报记者 张侃

在日前举行的第6届“车坛奥斯卡”颁奖晚会上,江淮汽车旗下最新产品——宾悦轿车摘得“年度自主品牌中高级车”大奖。

# 信雅达:金融IT与环保科技比翼齐飞

◎本报记者 彭友 赵旭

作为我国著名的金融软件服务提供商,信雅达一直在业内颇具知名度。但近期以来,市场上却鲜有听闻其发展动作。记者近日专访该公司高层人士获悉,信雅达正在金融IT和环保科技两方面悄然布局,以待厚积薄发。

## 业务外包迎来拐点

1996年,作为国内最早从事金融电子化建设的IT厂商,信雅达在全国率先推出了“银行票据影像处理系统”,拉开了国内文档电子化处理的序幕。由此开始,信雅达陆续推出了一系列金融IT服务系统,在银行、保险公司等地得到了广泛应用。公司在上市以前的盈利模式还是不错的。”信雅达总裁耿俊岭如是回忆当时的情形。

然而,信雅达当时也面临一个无奈的现实:公司提供的只能算是“可有可无”的周边产品,仅能算是锦上添花而已,远远未能进入客户的核心业务范畴。

“噩梦”还不仅仅如此。耿俊岭介绍说,2002年至2005年,中国的金融系统陆续进行改革,银行业“自顾不暇”,与之相关的金融IT企业也就陷入低迷阶段。然而,正是这次改革,使得金融IT企业迎来了更大的机遇。

在耿俊岭看来,改革促使银行思考如何在国际竞争中保持优势地位,此时,其技术和产品的重要性也就日益凸显。比如影像业务、呼叫中心业务等,也就不再是边缘产品,而是核心之一。”耿俊岭如是看待此次变化。

其中,最令人注目的便是BPO(Business process outsourcing)的快速发展,BPO是指将业务流程外包,这将成为企业降低运营成本、提高工作效率、专注于核心竞争力的有效手段和必然选择。

耿俊岭认为,BPO的价值非常明显,可以大大缩短业务处理周期,提高业务处理质量,降低业务处理成本、避免固定成本;并使发包方将精力集中于核心业务。

据他分析,目前国内的金融行业业务外包还处在一个外包产业的最低端业务上,客户将业务环节中



需要人工最大但技术和业务要求较低的数据处理和电话服务业务外包出来,但由于中国本身人口及企业众多,业务量巨大,这些业务本身的空间也非常大。同时,随着客户业务流程越来越成熟、客户的外包管理经验越来越丰富,国内外包企业越来越强大,金融行业的业务外包会逐步从低端走向高端。

金融业是外包的最大客户群,对于信雅达而言,客户是现成的,他们的流程、技术也是现成的。公司已做了大量的铺底工作,品牌和客户群都有了足够的积累,今年将是公司的跨越之年。”耿俊岭向记者描述前景说,“今年将出现拐

点,我们将由周边走向核心,从产品合作伙伴走向经营合作伙伴。”按照耿俊岭的设想,信雅达今年主要是跨越业务处理的门槛,明年跨越呼叫外包的门槛。由于信雅达在这个领域先行一步,所以此后很多业务的发展也将会是水到渠成。”耿俊岭说。

## 环保科技异军突起

就在信雅达加紧对金融IT布局之时,公司还在另一个领域悄然发力,这便是环保科技行业。

浙江信雅达环保工程有限公司董事长傅宁告诉记者,在除尘领域,信雅达的主要除尘产品包括袋式除尘器和电除尘器两大类,以

及体现机电一体化优势的除尘智能控制系统产品。

傅宁介绍说,燃煤电厂是除尘器设备订单的重要需求来源。由于今明两年是燃煤电厂的建设高峰,预计除尘器市场将保持15%左右的年均增长,在燃煤电厂建设高峰过去之后,电除尘器市场需求将出现明显回落,但由于老旧机组的除尘器改造市场容量会逐步提高,整体的市场容量还会保持平稳。可以预计,“十一五”期间除尘器相关的市场需求平均将在每年100亿元以上。其中电除尘器的市场容量平均将在每年50亿元以上。

据悉,信雅达2002年上市后,在2004年便对环保行业进行了投入。公司分别在浙江诸暨、杭州下沙经济技术开发区和安徽合肥建设有大型的除尘器生产基地,拥有工业厂房近50000平方米,年钢材加工能力达到了40000吨。

傅宁预计,公司今年合同金额为4.5亿元,比去年增长80%;销售收入3亿元,增长50%;利润2000多万元,增长40%。他表示,公司成立3年以来,已经走完了同行业6年的历程。信雅达环保2004年、2005年、2006年三年的国际合同总额,始终居于同行之首。据悉,信雅达环保今年将能为上市公司贡献部分利润。

在傅宁看来,当前公司最重要的两个方面在于积累和创新。信

雅达环保并非完全以创业起步,而是得到了上市公司管理、经营、资金、品牌方面的支持。此外,环保科技与此前的IT产业也并非完全隔离,而是有诸多关联之处。”

创新方面,信雅达针对传统的静电除尘器,推出了高频电源、移动电极板等高新技术,进一步改善和丰富现有产品,以满足业主不断提高的性能指标。如推出高频电源技术,可以提高除尘效率10%至30%,节能30%以上。值得注意的是,信雅达环保高效节能型电除尘器控制系统和关键装置的开发及产业化”项目,已被列入浙江省科技厅2006年重大科技专项重点项目。

记者了解到,信雅达布局环保产业,一个重要的目的,就是将其运作上市。为此,信雅达环保调整管理模式,杭州天明环保工程有限公司下辖四家控股子公司:杭州天明电子公司、杭州信雅达软件有限公司、浙江信雅达环保工程有限公司和安徽信雅达蓝天环保工程有限公司。同时,信雅达环保继续深化内部改革,2007年正式按照集团化的模式来进行运作,在杭州管理总部设有营销中心、物流中心、研发中心和生产调度中心。

信雅达环保之所以希望上市,是由于产业需要进一步扩张。除尘行业的市场目前比较稳定,足以运行5年以上。但公司还将快速进入其他领域。”傅宁如是解释说。

# 内外兼修 双鹤药业掌握大输液市场主动权

◎本报记者 潘乐天

市场总是青睐强者。按照国家食品药品监督管理局的时间表,2007年底前需完成大容量注射剂类药品生产工艺和处方核查工作并上报工作情况,双鹤药业作为我国第一家通过GMP生产质量管理规范认证的输液企业,依靠从源头上保证质量,严格把整体流程,迅速驶上规范化生产的快车道。

相关资料显示,目前大输液一半的产量来自产量前10位的大企业,集中度大幅提高。大输液行业前10名的市场份额已从原来的不到30%上升为50%以上。据统计,塑瓶输液的销售也相对集中于目前目前塑瓶输液厂商总销量的1/3左右的22个厂商,其销量占塑瓶输液全国市场总销量的80%以上。同时,大输液的整体产销率达到70%,在所有医药工业子行业中位居第一。预计2007年全年大输液产量可达65亿瓶/袋,较国家发改委统计2006年的大输液产量61亿瓶增长6.56%。

双鹤药业拥有全国最大规模的输液生产基地,大输液成为公司盈



利增长的主力军,在今年上半年大输液业务收入增38%,其中玻瓶收入同比增长12.6%,塑瓶收入同比增长80%,塑袋同比增长118%,由此反映非玻瓶大输液符合临床药品升级换代的需求。尤其是塑瓶输液工艺日渐成熟,由于性能稳定、安全性高、易储运等优点,日渐被临床认可,并以较快的速度扩大市场份额。

本月,药监局GMP现场检查双鹤药业控股的安徽双鹤大容量注射剂(聚丙烯输液瓶D、T线),其GMP认证将有利于对公司明年迅速提升关键竞争力。

此前的4月,国家GMP认证检查组一行三人对芜湖工厂三山生产基地玻瓶生产车间的生产及质量管理情况进行了检查。认证的工艺日渐成熟,由于性能稳定、安全性高、易储运等优点,日渐被临床认可,并以较快的速度扩大市场份额。本月,药监局GMP现场检查双鹤药业控股的安徽双鹤大容量注射剂(聚丙烯输液瓶D、T线),其GMP认证将有利于对公司明年迅速提升关键竞争力。

## 日照港 夯实基础剑指一流强港

◎本报记者 朱剑平

日照港于11月26日在中国证券网举行公开发行认股权和债券分离交易的可转债网上投资者交流会。日照港股份有限公司董事长和公司高管人员,以及保荐机构安信证券负责人,就公司的发展战略、经营状况、业务模式、本次公开发行认股权和债券分离交易的可转债方案等多方面问题,与投资者展开了热烈的讨论与交流。

提问者中有众多长期持有日照港的投资者,投资者对公司此次公开发行认股权和债券分离交易的可转债的前景表示乐观。公司方面也详细介绍了此次募集资金的投向以及项目投建后对公司发展强力助推。

公司董事长杜传志向投资者介绍本次公开发行分离交易可转债募集资金投入的3个项目,这次募集资金主要用于日照港矿石码头二期工程,主要建设与30万吨级矿石泊位相配套的卸船设备及堆取料设备;新建中港区矿石堆场,面积40万平方米。日照港中港区护岸工程,主要建设西起海事局码头北端点,东至东港区与4号泊位南端相连的护岸。收购集团公司建设的日照港西港区二期工程,主要建设1个7万吨级、2个5万吨级通用泊位以及配套设施和装卸机械设备,并新建堆场面积40万平方米。

业内人士指出,日照港此次募集资金投资项目将为公司带来更为广阔的发展空间。日照港在港口类上市公司中的核心竞争力和优势地位将得到巩固和提升。特别是日照港矿石码头二期工程的建设将对公司矿石业务利润产生较大影响,随着日照港矿石码头二期工程的建成,矿石装卸效率将得到极大的提高,迅速降低高额短倒费用,成本会大幅度的降低,矿石业务对利润的贡献将进一步提高。投资效益将能在相对较短的时间内显现。

公司董事长杜传志表示,能得到投资者的理解与支持,相信日照港能顺利完成此次发行,公司未来的发展将更具竞争力。

## 紫江企业 科技创新带来丰厚回报

◎本报记者 李锐

紫江企业控股子公司上海紫江喷铝包装材料有限公司高精度定位激光全息转移镀膜铝纸产业化”项目被确立为财政部产业技术成果转化项目,获补助资金100万元,目前已订立项目任务书。

据了解,该项目不仅更加环保,还因工艺的简化而减少印刷企业的材料成本,具有很好的市场前景。公司相关负责人表示,公司全力推动和引导下属企业以创新性、先进性、实用性、经济效益为原则的活动已经开展了近一年,通过一系列技术创新推进活动,已经取得了良好的业绩。目前,公司薄膜基材事业部两个新产品“251在线型聚酯薄膜”和“C602防雾滴流延聚丙烯薄膜”被列入2007年上海市重点新产品计划项目;上海紫泉饮料工业有限公司的PET塑料容器吹瓶生产系统高压废气回收”项目被立项为2007年上海市节能技改项目;上海紫江特种瓶业有限公司也被认定为上海市外商投资先进技术企业。

技术创新为公司的持续发展带来了丰厚的业绩回报,经公司财务部门按新会计准则初步测算,预计公司2007年度实现净利润比去年同期增长300%以上。这其中,除了今年年初公司收购上海紫都山房产有限公司新增利润较多外,公司原有包装业务利润也有一定幅度增长也是一个主要因素。公司表示,为了不断强化上市公司的持续发展动力,公司今后将继续大力推进科技创新,优化资源配置,以更加有效地提升公司未来盈利能力。

## 中海集运承接 上实俄罗斯项目物资海运

◎本报记者 李锐

将于近日回归A股的中海集运,昨日与上实国贸签署海运服务意向书,双方将共同为上海集团在俄罗斯的地产项目提供有关的物资出口海运服务。

据了解,该俄罗斯圣彼得堡卫星城大型综合社区开发项目是上实国贸大股东上实集团两年前联合百联集团有限公司、上海绿地(集团)有限公司等六大企业集团共同开发的一个国家级项目,也是有史以来中国企业在海外最大的房地产投资项目,总占地面积2.08平方公里。根据规划,该地区将建成一个现代化综合性城市,其中包括一流会所、广场、住宅、别墅、学校、警署等建筑。

上实集团于1981年7月在香港注册成立,是上海市政府全资拥有的综合性企业集团。集团在境内外拥有多家上市公司和直属企业集团,已形成医药、房地产、国际经贸等主导产业板块,是上海在海外规模最大、实力最强的综合性企业集团和香港最具地方代表性的中资企业。上实国贸作为上海实业集团的贸易板块,主要依托上海实业集团在境外的9大地区总部这个全球性经营网络,内外联动,开展国际贸易业务。公司经营涉及工程项目建设、进出口贸易、投资、中外合资合作、转口贸易、国内零售和批发等。

刚刚于上周通过发审会的中海集运则是一家从事国际及国内集装箱运输的营运和管理公司,总资产达300多亿元,拥有150多艘集装箱船舶,总箱位达45万标准箱,整体运力规模位居世界第六,是全球航运业中有重大影响力的班轮公司之一。2004年6月,中海集运在香港联交所成功上市。近年来,中海集运积极参与和支持世界各地的大型物流项目,以品牌化的优质服务吸引着越来越多的国内外大宗货主,得到各界广泛的认可。