

# Companies

## 引领主业升级 SST轻骑合资项目试产

◎本报记者 郑义

SST轻骑的中外合资项目轻骑标致摩托车公司,经过不足一年的建设期,已进入试生产阶段。昨日记者在该公司现场了解到,该生产线运行良好,并将于2月份开始批量生产。济南轻骑有关负责人认为,该项目的投产将引领济南轻骑主导产业的升级,并将有力地推动公司国际化战略进展。

据了解,该项目由济南轻骑与法国标致集团全资子公司标致摩托车公司合资建设,注册资本1.37亿元,总投资2.75亿元,双方各占50%股份,外方以现金出资,轻骑以土地和现金出资,设计能力为30万辆。该项目建设于去年2月份动工,项目建设期不到1年。该公司总经理于洪军称,合资项目将于2010年全面达产,今年产量将确保在6万辆

以上,实现产值3亿多元,项目达产后可实现年收入16亿元以上。

于洪军告诉记者,该项目的一个突出特点是,融合了合资双方多年来成熟的技术储备,从而形成了明显的技术优势和风格。标致方面将先进的设计理念以及汽车制造中部分先进技术,引入发动机制造及焊接、涂装生产线,发动机功能明显

上升,125型、250型发动机采用了涡轮增压技术,功率大幅提高,涂装全封闭生产方式为全国第一家,油耗百公里1.48升,产品采用独特的电控化油器技术,同时,各类产品均达到欧III以上环保标准。

据于洪军透露,合资项目所需发动机全部由济南轻骑提供。据介绍,济南轻骑在发动机关键部件的生产上有着明显的技术优势,并得到了标致方面多项技术配合,合资

公司采用轻骑发动机,轻骑发动机市场的稳定性将由此进一步提高。于洪军同时透露,轻骑所生产的部分摩托车款式,也将在合资项目上实现生产,无论是规模还是质量,轻骑产品都将会上升到一个新的台阶。

据了解,随着合资项目的建设,合资双方同时开始了有关市场布局,2007年已建起品牌专卖店200余家,海外市场也开始了网络布点。

## 长航凤凰 40亿元构建江海联运

◎本报记者 陈捷

以江海干散货运输为主业的长航凤凰,2007年先后三次累计投资40亿元造船购船扩充其运力,公司“由江到海”、“江海直达”的战略转型逐步提速,新模式下的核心竞争力逐渐形成。据悉,“十一五”期间,公司还将购建多艘万吨级散货海轮,公司运力扩张将达450万吨以上。

长航凤凰前身是中国长航集团从事散货运输业务的长航货运总公司,从2002年至2005年,长航货运总公司由扭亏到盈利2.2亿元,三年迈出三大步,其规模和实力在我国内河同行业处于霸主地位。去年公司资产重组后,大股东长航集团巨资注入干散货运输业务的整体资产,包括各类货轮、拖轮、驳船等营运船舶1224艘,加上租赁船舶,投入运营的船舶总数已超过1500艘,载重能力超过230万吨,居国内内河航运企业之首。2007年公司明显加速了其“由江到海”、“江海直达”的战略转型,在2月、6月、12月,公司先后投入15.26亿元、1.92亿美元和9.6亿元人民币,分别购建了6艘5.73万吨、4艘9.25万吨和2艘4.5万吨吨级散货远洋船舶,购建了10艘川江4000吨级多用途散货船舶和20艘长江5000吨散货船舶,提高运力在百万吨以上。

公司表示,江海联运,减少了一道运转环节,从而大大提高了公司的市场竞争优势,更使得公司长江运力得优势得以充分发挥。

## 海信电器 “家电下乡”电视应市

◎本报记者 刘海民

2007年12月30日下午,家住淄博市郊的康秀英大娘在淄博商厦买到了一台带有“家电下乡”标识的海信29寸大彩电,她有幸成为国家“家电下乡”活动的第一位受益者。

12月30日,在海信彩电生产基地举行了隆重的“家电下乡”专用电视下线仪式。首批21寸、25寸和29寸规格的5万多台电视从即日起发往山东、四川和河南三省的全部海信营销渠道。元旦期间,三省广大农民可以非常方便地买到首批“家电下乡”专用电视。

据介绍,海信为此次“家电下乡”活动做好充分准备,生产、计划和制造的海信员工牺牲了休息时间,全力配合,利用短短一周的时间在元旦前批量推出了“家电下乡”专用电视。

## 康佳 打造全高清电视阵营

◎本报记者 姜瑞

1月3日,康佳在深圳召开发布会,全球首发实现运动画面全高清显示的“双120Hz+FHD”技术平台。

据介绍,该技术平台率先实现了120Hz芯片平台与120Hz全高清面板的完美结合,将全高清显示效果推至“动、静皆高清”的画质。发布会上,康佳多媒体营销事业部总经理穆刚透露,搭载“双120Hz+FHD”技术平台的全新系列运动高清产品,正由300名专家团队组成的康佳国家级实验室作最后的测试。该系列新品除搭载最新技术平台以外,在外观工艺、多媒体应用等方面均有重大突破。

## 长安汽车集团年收入首破500亿元

◎本报记者 王屹

2007年12月29日下午,长安汽车集团董事长、总裁徐留平正式对外宣布,截至到当天,长安集团全年销售收入比去年净增24.3%,达到573.77亿元,已经突破了500亿元的目标,率先成为重庆市第一家500亿元级的企业集团。

据悉,自去年3月重庆市第三次党代会提出了要打造一批500亿元级企业的号召后,长安集团积极响应,深入分析国际、国内汽车行业发展趋势,结合自身优势,提出了全面提速发展战略,在不到一年的时间里已经率先实现了这个目标。最新统计数据表明,长安集团2007年全年累计生产汽车87万多辆,销售汽车85万多辆,同比均增长20%以上,573.77亿元的销售收入也刷新了该集团的经营业绩纪录。

### 科技提升新实力

徐留平表示,在自主创新的道路上,长安集团始终坚持“走出去”与“请进来”相结合的方针,通过技术创新的渐进式升级构建起了以我为主的自主创新体系,实现了企业核心竞争力的培育和提升。“十五”期间,长安汽车研发投入50亿元,完成整车整机开发8款,改进37款,新品实现量产84万辆,直接创造经济效益310亿元。目前,长安集团建立了较为完善的自主研发体系,搭建了重庆、上海、意大利“三点一线”的24小时不间断研发平台,是中国首家在海外设有研发中心的汽车企业。

近年来,长安集团先后推出了自主研发的长安CM8、陆风风尚、长安奔奔、陆风风华、长安杰勋等自主品牌汽车;去年6月18日,点火成功国内首款氢内燃机;12月13日,长安又推出国内第一款自主研发混合动力轿车……



自主品牌也为长安开拓国际市场提供了丰富的产品支撑。长安奔奔、长安杰勋在海外市场倍受欢迎,2007年长安集团海外出口已经超过4万辆。

### 开放奠定新发展

在加强自主创新的同时,长安也积极加强与全球著名汽车厂商的合资合作,坚持合资合作与自主创新“两条腿”走路。

据悉,近年来,长安先后引入世界500强的李尔公司,成立长安李尔;引入日本铃木,成立长安铃木汽车公司;实施东扩战略,成立南京长安,建立东部生产基地;实施北上战略,相继成立河北长安和河北保定客车;确立中原战略,组建江铃控股;联盟IBM等,成立亨格信息公司;联手民生,打造长安民生物流。2001年4月,长安与美国福特正式联合组建长安福特汽车有限公司,2003年10月,又与福

特签署扩张战略合作伙伴关系的谅解备忘录,双方追加超过10亿美元投资用于提高产能。2006年3月,引进日本马自达,长安福特正式更名为“长安福特马自达”。嘉年华、雨燕、蒙迪欧、福克斯、马自达3、天语、沃尔沃S40等众多车型相继投放市场;年底,蒙迪欧致胜、新雨燕、马自达2等新品已掀起了市场新一轮的热潮。

### 规划描绘新天地

长安曾发布科技宣言,誓言以科技创新助推长安事业全面提速发展,实现“汽车、发动机国际领先”,到2010年实现汽车年产量200万辆以上,自主品牌汽车占60%以上,即120万辆以上的目标,年产值超过1000亿元,跻身世界级汽车企业集团。

徐留平表示,长安的事业领先计划旨在提升集团的三大能力和五个方面的领先,即盈利能力、成长能

力、创新能力和市场领先、产品领先、成本领先、体系领先、文化领先。

据介绍,在产能布局方面,长安已形成“西南、华东、华中、华北”四大生产基地。其中西南基地包括重庆集团本部、长安福特马自达、长安铃木、长安工业园等;华东基地包括南京长安、长安福特马自达南京发动机公司、长安福特马自达南京第二工厂等;华中基地以江铃控股为主,拥有陆风、JMC和金顺三大品牌;华北基地包括河北长安、河北保定客车,作为长安集团的主要出口基地。

在研发投入方面,“十一五”期间,长安集团将累计投入60亿元人民币用于自主创新,坚持“以我为主,自主研发”的“长安模式”,加快科技创新先型企业的建设步伐,集中打造7个轿车平台、5个微型车平台、3个全新发动机平台,加快推出一系列自主研发的自主品牌汽车和发动机,为2010年整体目标的实现铺平道路。

## 中国远洋干散货业务有望延续高景气度

◎本报记者 徐玉海

刚刚通过非公开发行置入干散货业务的中国远洋发展前景被机构纷纷看好。中金公司最新发布的研究报告认为,干散货市场2008年将维持高位,2009年下半年开始风险加大,但作为世界上一流的干散货货东,中国远洋能够通过租入运力以及

锁定运价来降低风险。海通证券研究则认为,中国远洋未来将有持续的资产注入,因此看好其通过跨国并购成为世界航运业领军企业的潜力。

中金公司研究报告,预计2008年平均BDI(波罗的海干散货指数)为7500点至8000点之间,2009年下半年开始伴随着运力大量交付干散货市场风险将加大。但需要看到,

中国远洋业绩并非与BDI直接相关,其不同业务的运价波动不同将在一定程度上抵消风险。此外,预计中国远洋将在2008年注入油轮资产,保守估计该业务09年净利润将占公司净利润的8%,从而将缓解散货业务盈利下滑带来的影响。

海通证券则指出,中国因素直接带动了新一轮航运业的景气周期,全

球航运业的重心已由大西洋转移到太平洋沿岸的中国。尽管目前从订单来看,2009年全球干散货运力将有30%左右的增长,但由于中国、印度等新兴国家对资源运输保持强劲增长,造船订单难以按时交付,港口等物流链其他环节未能同步扩产以及运距加长等因素,干散货市场的高景气度未来仍将保持。

## 利润增五倍 ST天目主业向上拐点显现

◎本报记者 陶君

ST天目大刀阔斧地剥离非医药业务,医药主业的销售收入在2007年预计增长30%以上,医药主营收入占总收入比由51%上升到66%以上。“ST天目刚刚迈过总经理经营向上的拐点。”这是ST天目总经理、副董事长郑智强对刚刚过去的2007年公司医药主业经营的总结。

### 医药主业渐入佳境

郑智强介绍说,自2006年杭州现代投资有限公司成为ST天目大股东以来,新的董事会对和管理层对ST天目实施新营销战略,拥有天目的中成药品种资源丰富,拥有生产批文的品种131个,其中进入国家医保的80个,被列入中药保护品种的有7个。但上市后十多年来,医药主业规模增长缓慢。2006年公司医药主业收入仅为11000多万元,而营销能力不强是公司的主要问

题。现代投资入主ST天目药业后,首先致力于做好市场拓展这篇大文章。过去一年中,借收购设立了天目医药有限公司,加大销售的投入和整合力度,着力推进主导品种的市场开发;营销覆盖由原来的15个省区增加到27个省区;同时,增持黄山天目药业有限公司股权,斥资建设黄山天目生物医药产业园。2007年,医药主业收入有望达到15000多万元。

据悉,ST天目已预告,2007年净利润较上年全年增幅达500%以上。公司主业增长的拐点已经形成,将突破多年滞涨的困局而渐入佳境。

### 主导产品率先发力

郑智强表示,未来3年,预计公司将出现一个或多个单品销售过亿元的医药产品,其中珍珠明目滴眼液最有可能率先突破。2007年,预计该产品销售收入比2006年有明显增长,超过3000万元,2009年

有望突破1亿元的销售。而公司另一个支柱产品河车大造胶囊,2007年销售收入将比上半年增长200%以上,也将突破3000万元销售收入;铁皮石斛系列产品2007年的销售比上年增长60%,销售收入也会突破3000万元大关。公司已建立了全国营销网络,直接控制的全国医药销售终端超过3万家。销售模式的调整对销量产生积极影响,未来几年公司销售有望出现跳跃式增长。

郑智强还透露,最近,公司在黄山市经济开发区征地258亩建设生物医药产业园。生物医药产业园将具成工业厂房近20万平方米的规模,设有中成药、生物制品、保健品、医疗器械和研发中心五大板块,形成完整的医药工业基础和产业链布局。产业园首期工程已经动工。

### 股东合作增添后劲

值得关注的是,公司第一大股东

东杭州现代投资有限公司最近将其持有ST天目1200万股转让给上海敏特投资有限公司。敏特投资的实际控制人是上海仪电集团有限公司,仪电集团为上海大型国有企业,其旗下拥有三家上市公司和一家证券公司,拥有较强的产业和资本运作实力。

据了解,该股权转让并不是一般的战略合作,而是两个集团企业之间资源对接、优势互补、紧密型战略合作的起步。最近现代集团与仪电集团签署了战略合作协议,内容一是现代集团在山东济南的大型综合物流园区、杭州现代商贸物流项目与上海外高桥保税物流基地等项目的整合对接。天目药业于济南综合物流园区内正在启动投资现代医药物流项目,今年已开工建设。另外,两大股东之间还正在架构新的战略合作平台。有助于天目药业医药物流项目建设和其他产业资源整合的加速推进。

## 重庆港九 业务受累长江历史性枯水期

◎本报记者 王屹

近日,记者从有关方面了解到,由于受天气因素的影响,自去年以来形成的长江百年未遇的特大枯水,已对重庆港九的正常航运交通产生了一定影响。

据重庆水文站的一位工作人员介绍,重庆长江航段的情况比较特殊,每年水位都有数十米的落差,入冬由于遭遇了历史性的枯水,长江水位最低时只有-75公分。这对吃水线2米以上的船只通航能力造成了一定的限制,部分狭窄地段影响则更加明显。

记者从重庆港九方面也得到了证实。据该公司有关负责人透露,今冬历史性的低水位,导致了大型船舶特别是集装箱船舶通航能力的降低。正常情况下,集装箱货轮的吃水线在2.8米至3米,装载100箱以内的中小型船吃水也在2.4米左右,而枯水使得这些船难以顺利停靠码头。为了维持正常的生产经营,在作业时只能用小船把货物从大船上卸下,再转运上岸;货物出港也同样如此,用小船把货物运到处于较深水位的大船上。“这样一来,不但货物进出港的时间被迫延长,港口堆存货物的仓储压力增大,而且转运的成本也大幅上升。”这位负责人表示。

有知情人士向记者称,长江枯水对去年重庆港九最主要的九龙坡港区的运营影响至少在上千万元,而朝天门的客运量也因此下滑了约13%。再加上燃油价格、转运费用等刚性支出的持续上涨以及寸滩港二期的建设投入,又会导致公司成本多支出数千万。

## S\*ST雪绒 全力扩大上海对外销售职能

◎本报记者 王原

S\*ST雪绒今日公告称公司新一届董事会已经成立,中银绒业全面进入上市公司,意味着宁夏自治区积极扶持的羊绒产业得以继续出现于资本市场,新当选的副董事长马生奎则向记者透露,公司将于2008年全力扩大位于上海的销售职能,确保上市公司有突破性发展。

马生奎表示,定位于上海的对外销售,主要任务是面向全球承接羊绒制品订单,使上市公司能在上海和宁夏两端发力,实现“小生产大贸易”的整体布局;预计目标是,2008年实现外销羊绒制品及其他混纺产品60万件,实现销售收入1.2亿元。记者注意到,这一数字与2007年10月股改投票时的预期有所减小。对此,马生奎解释说,新一届董事会依据多年经营羊绒及其制品的经验,预计未来全球羊绒总产量不会有大幅增加,但由于消费的升级换代,羊绒制品将继续向高端精品方向发展,因此,公司放弃了一些低值量大的产品营销,着力于提升产品附加值和市场占有率,而这一调整对上市公司的利润贡献应该起到正面作用。

## 中海集运 拟直接投资营口集装箱码头

◎本报记者 李锐

中海集运董事会日前通过了关于由中海集运直接投资营口集装箱码头的议案。

营口港位于渤海北部辽东湾,是我国综合交通体系的重要枢纽和沿海主要港口之一,是东北地区能源、原材料运输的重要转运港,是辽宁中部城市群最近的出海口岸。港口现有生产泊位42个,2007年10月营口港实现吞吐量1亿吨,成为中国沿海第10个亿吨大港。2006年,全港完成101万TEU集装箱吞吐量,预计2007年全年集装箱吞吐量为138万TEU,增幅显著。

中海集运表示,营口港集装箱吞吐量以内贸箱为主,占全国集装箱吞吐量的9成左右,在全国内贸集装箱吞吐量排名第二。营口港与中海集运现有的内贸精品航线相辅相成,对中海集运在营口港集装箱业务中具有举足轻重的地位和作用,符合中海集运在内贸市场的精品战略。

## 季节性亏损 房地产有戏

——敦煌种业董事长王大和解答市场疑虑

◎本报记者 石丽辉

1月3日,敦煌种业召开股东大会,讨论通过了变更5500吨吨蔬菜项目资金用于受让敦煌种业果蔬制品有限公司部分股权的议案。会前记者专访了董事长王大和,请他就市场关注的热点问题进行答疑。

敦煌种业2007年中报、三季报连续披露亏损,令投资者对公司发展前景产生动摇,希望了解亏损的原因和解决办法。王大和表示,两份亏损报告主要是季节性亏损原因造成的,而2007年全年的经营绩效还要等第四季度财务报表出来后才清楚。王大和说,典型的农业企业都是两头收入,即主要收入都实现年初和年末。因此,每年的6月至9月,即第三季度,公司基本上只有成本,没有收入。由于大量业务销售季节跨年度,因此2007年内实现的收入、利润情况还不明确,需要等财务报表出来后才清楚。

敦煌种业近期进入了房地产领域,引发市场对其多元化的担忧。王大和表示,敦煌种业是由5个县市区企业整合起来的企业,以前棉花企业在城市中拥有大量土地,且获取成本低,随着酒泉市城市化范围扩大,公司所在地已成为城市中心地区,粗略统计,这些地块合计约600亩。为了更好地开发土地资源,公司决定针对这些自有地块进行商业开发,实现收益最大化。王大和特意强调,由于公司原来没有房地产业务,没有相应的资金安排,因此房地产不会占用企业经营资金,会通过信托等渠道解决。