

宜昌交运：厚积薄发 打造鄂西旅游客运龙头

站港资源一体化 水陆联运优势凸显

作为道路和水上运输企业,宜昌交运拥有宜昌八家客运站,包括宜昌市唯一的一级客运站(长途汽车站)并在建宜昌汽车客运中心站(一级站)和东山客运中心站(二级);在港口资源方面,公司拥有宜昌城区及三峡坝区最主要的客运港口,丰富的站场及港口资源优势是宜昌交运未来扩大道路客运及水上客运业务的支点,为宜昌交运未来发展奠定了坚实的基础。

先进管理体系 续航可持续盈利能力

经过多年摸索,宜昌交运建立起一套适合自身业务模式发展的管理体系。宜昌交运陆续成立了道路客运事业部、旅游客运事业部及汽车营销事业部三大业务部门,推行扁平化管理模式,提高了决策效率,适应了市场的发展变化。同时,通过实行全面的绩效考核管理,对企业运行成本进行有效控制,公司盈利水平逐年提高。同时,宜昌交运在道路客运业务领域实行公车经营与责任经营并举的管理模式。从 2007 年开始,宜昌交运即采取了公车经营与公司管控下的责任经营相结合的经营模式。通过责任经营模式的推行,宜昌交运对责任经营车辆及人员承担管理、安全赔偿责任,加强了对非公车经营车辆及人员的管理,不仅提升了交运品牌的行业整体形象,而且通过责任经营考



核的动态管理,提高了宜昌交运的经营业绩。

业务结构多元化 打造稳健成长企业

在激烈的市场竞争环境下,宜昌交运采取多种措施确保效益稳步增长。经过多年建设,宜昌交运已形成以客运站(港)站务服务为基础,开展道路客运与水上高速客运的业务模式。在道路客运领域,宜昌交运已形成班线客运、高速客运、旅游客运等多层次的道路客运业务格局;在水上客运领域,以宜昌交运自有客运港为依托,长江水上高速客运业务多年来收入及盈利能力稳步增长,并结合港口、水上客运优势及三峡大坝、葛洲坝及长江西陵峡天然旅游资源,积极开拓新型三峡水上旅游客运业务。

经过近年来的快速发展,宜昌交运在湖北省已建立了覆盖广泛的道路客运线路网络,运营范围辐射到京、津、浙、粤、苏、沪、湘、皖、陕、川等 20 多个省市。

另外,宜昌交运的业务领域还包括汽车经销、油品销售、出租车运营管理等,通过油品销售业务,公司与大型石油供应商建立了稳定的业务合作关系,从而保障了本公司燃油的稳定供应;汽车经销及出租车运营管理业务延伸了公司的产业链,扩大了宜昌交运在宜昌市及周边地区的品牌知名度。

业务结构的多样性增强了宜昌交运的抗风险能力,并为公司的稳步发展奠定了坚实基础。

独特地利优势 助力企业再腾飞

宜昌交运所处的宜昌市位于湖北省西北部,长江中、上游交界处,地处长江三峡的西陵峡口。在区位上,其东接武汉,西连重庆,是重庆和武汉之间重要的区域性中心城市,是长江三峡旅游线的东端门

户,是湖北省鄂西生态文化旅游圈核心城市。目前,宜昌市已形成水运、铁路、公路、航空相结合的立体运输体系,成为长江中上游和华中地区承东启西、通南达北的重要交通枢纽。

宜昌独特的水陆交通枢纽区位优势,为宜昌交运立足鄂西、辐射全国,开展规模化、集约化经营提供了良好的外部环境。

随着我国经济的持续稳定发展,居民生活水平的提高,以及我国公路、水路等基础设施建设的持续投入,我国的公路、水路客运市场将具有巨大的市场发展空间,相信,宜昌交运登陆资本市场后,必将受到更多投资者的青睐。

(轶民)

背景链接:-----

湖北宜昌交运集团股份有限公司成立于 1998 年,其主营业务为旅客运输服务、汽车经销两大领域,其中旅客运输服务为宜昌交运的核心业务,涵盖了道路旅客运输、水路旅客运输、客运站港站服务。宜昌交运是中国道路运输协会评定的道路旅客运输一级企业、交通部重点联系企业,并且连续三年荣膺中国道路运输百强诚信企业,宜昌交运的旅客运输业务具备水陆联运一体化的优势,为旅客提供公路、水路、铁路、城市公交中转“零换乘”服务,宜昌交运已形成了集道路客运、水上客运、旅游客运、客运港站服务为一体的多元化客运服务能力。

建行天津分行 发展七大产品线 助力企业财务管理

记者从建行天津分行了解到,近几年资金结算业务呈现了电子化、全天候办理的新特点,企业财务人员足不出户即可办业务。据了解,银行的现金管理服务是以单位客户资金管理为核心,以银行电子渠道和广泛的营业网点为依托,围绕客户广义的现金资源,向客户提供的综合金融服务。建行工作人员介绍,该行现金管理服务的特点是以资金管理作为整个现金管理服务服务的切入点,从客户的角度重新组合银行的资金结算产品,向客户提供个性化、专业化、数字化、网络化的打包金融服务。

据介绍,建行有七大产品线,近百种现金管理产品,全面满足客户各类客户需求。近年来建行又不断研发创新产品,陆续推出了对公通存通兑、一户通、现金管理系统、单位结算卡等产品,多为各家商业银行首创,覆盖各类大、中、小客户需求,不仅在市场竞争中拔得头筹,而且客户群体不断壮大。其中对公通存通兑业务摆脱了地域及开户行限制,单位客户可实现全国建行范围内跨机构、跨地域资金实时收付结算;一户通可实现现在一个结算账户内,对单位账户资金按内部机构、类型、期限、用途等需求的分级、分账户管理,并具备活期与通知存款间的自动转存、对各级活期分账户资金进行日终自动归集等衍生服务功能;现金管理系统作为电子渠道服务平台,可参数化定制产品,通过产品个性化定制、按需组合,实现单位客户资金灵活收付、归集划拨、投资增值、内部账管理等多项电子化、网络化服务功能;单位结算卡可支持客户凭卡密或附加支付密码在建行柜面与 ATM、POS 等自助渠道进行资金结算,免预留印鉴、免填单、免柜台排队等候,同时支持一卡多户、一卡多卡,并可按户、按人、按渠道分别进行个性化权限设置,快捷、安全、方便。上述各产品功能进行组合后应用,效果则更为显著,在满足客户内部财务风险控制的同时,实现客户资金在建行系统内跨地域、跨机构间的实时结算和灵活调配,同时客户可随时随地根据银行信息的及时反馈,全面掌控其资金情况。

(北方网讯)

华策影视扩大产业布局 打造海宁武侠影视基地

华策影视日前宣布,与浙江省海宁市政府共同成立海宁中国武侠(影视)文化产业基地。

据悉,海宁中国武侠(影视)文化产业基地总规模占地约 2000 亩,双方计划共同投资超过 10 亿元(不含土地),计划用 5 年时间在产业园打造成全国乃至亚洲知名的武侠文化影视拍摄及旅游基地,年吸引不少于 20 个剧组入驻拍摄,引进注册登记在基地的影视文化企业(工作室)不少于 200 家。基地的建立将

整合海宁市域范围可利用的资源,带动文化创意、旅游休闲等衍生产业快速发展,实现影旅互动,优势互补,合作共赢。

华策影视是国内第一家以电视剧为主营业务的上市企业,具备企划制作、投资控制、营销研发的完整产业链。今年 1 月-9 月,公司共发行电视剧 45 部 1393 集,实现利润总额达 1.66 亿元。

在加强精品电视剧制作发行的同时,华策影视又扩大了产业布局,截至 8 月底,公司收购了西安佳韵社 55%的股

权以及投资参股了上海蓝橙 18%的股权,将产业链延伸到了新媒体领域。

华策影视总经理赵依芳表示,此次同海宁市合作打造中国武侠(影视)文化产业基地,是华策影视的又一重大发展战略,产业基地建成后,将进一步提高公司的影视制作水平,继续精品化战略,同时整合文化资源,建立全新的文化产业平台,扩大华策影视在行业内的影响。

(高晓娟)

云南煤业： 发挥区域优势 打造特色煤化工企业

日前,云煤能源重大资产出售及发行股份购买资产暨关联交易事项收到中国证监会批复核准文件,标志着公司历时两年的资产重组获得成功。根据重组方案,马龙产业向云天化集团出售全部资产及负债,同时以 7.94 元/股向昆钢控股发行 27400 万股股份,昆钢控股以其合法持有的昆钢煤焦化 100%股权及部分现金进行认购,使公司最终转变成为一家以煤化工为主业的上市公司。重组后公司在煤化工产业方面具有哪些发展优势、未来的发展战略又是如何规划的?面临哪些机遇和挑战?公司董事长张鸿鸣先生给出了答案。

销售渠道稳定 钢焦联盟优势明显

此次置入上市公司的主要资产——昆钢煤焦化的前身为昆钢焦化厂,昆明焦化制气厂是云南历史最为悠久、规模最大的冶金焦炭及炼焦化工产品生产基地。昆钢煤焦化主要产品有焦炭、煤气和化工产品三大类,现有年产焦炭 400 万吨、煤气 16.8 亿立方米、15 万吨煤焦油深加工和 5 万吨苯加氢深加工及 10 万吨甲醇的生产能力,公司焦炭权益产能位居云南省首位。

公司焦炭产品为三级冶金焦,主要应用于钢铁行业生铁冶炼环节,产品拥有稳定的用户——昆钢,也正是因为这个特点,使公司拥有其他独立炼焦企业难以企及的稳定的销售渠道优势,能有效规避行业周期性风险。2008 年四季度至 2009 年上半年,受全球金融危机的影响,国内整个焦化行业陷入行业低谷,焦炭生产企业开工率普遍不足 60%,最严

重时期限产达 80%。但昆钢煤焦化焦炭主要销往昆钢,煤气供应昆明市民,产品需求具备刚性,产销率均达到了 100%。

从盈利能力来看,昆钢煤焦化目前拥有焦化制气、师宗煤焦化、燃气工程三个子公司和安宁分公司一个分公司,2009 年、2010 年和 2011 年上半年,昆钢煤焦化的营业收入分别为 467600.29 万元、572218.25 万元和 312165.61 万元,实现净利润分别为 13880.29 万元、17786.23 万元和 8220.76 万元。截至 2011 年三季度末,实现营业收入 50990.961 万元,净利润 13030.56 万元。

此外,昆钢控股就本次重大资产重组完成后上市公司 2012 年度和 2013 年度的经营业绩还作出承诺:本次重大资产重组完成后,上市公司 2012 年度和 2013 年度实现的归属于母公司所有者的净利润不低于人民币 1.95 亿元和 2 亿元。如上市公司未达到前述承诺的净利润,则其差额部分由昆钢控股在上市公司 2012 年度和 2013 年度审计报告正式出具后 10 个工作日内以现金方式一次性补偿给上市公司。昆钢控股是全国 520 户国有重点企业之一,也是云南省政府管理和重点支持的十家大企业集团之一,他对上市公司和投资者的承诺是认真负责的,这个承诺也显示了重组方对公司未来盈利能力充满信心。

战略规划清晰 产业链拓展值得期待

从近期来说,昆钢控股承诺在本次交易完成后三个月内启动师宗县瓦鲁煤矿、大舍煤矿、金山煤矿和五一煤矿技改

后共计 87 万吨煤矿资产注入工作,从而启动公司控制上游资源、完善产业链的战略实施。四个煤矿的注入,将一定程度上增厚公司的业绩。从中长期来说,昆钢控股已与云南省主要炼焦煤产区富源县政府达成战略合作。昆钢控股将积极参与对富源地区煤炭资源的整合,实现在富源地区的煤炭资源控制能力达到储量约 5 亿吨,并承诺相关行业项目将由公司实施。

公司未来的发展战略是清晰的,主要体现在利用国家支持“延长产业链,形成新的增长点”和“推进企业兼并重组和联合重组”的指导意见,采取上游控制煤炭资源,中游通过兼并重组和等量替代方式合理扩大焦炭生产规模,下游集中副产品进行深加工,进一步延伸下游产业链,走煤-焦-“钢”联盟和煤-焦-化的循环经济发展模式,提高煤化工产业效益,将公司打造为云南省乃至西南地区煤化工的龙头企业。

昆钢煤焦化将在现有的经营模式、产品品种结构的基础上,一方面,通过并购重组、等量置换方式扩大焦炭生产规模,整合上游煤炭资源,走煤-焦-“钢”一体化发展的道路;另一方面,集中副产品进行深加工,进一步延伸下游产业链,提高煤化工产业效益,推进资源综合利用,发展循环经济。本次重组完成并将四个煤矿注入后,随着对上游煤炭资源的进一步掌控,煤炭供应将得到有效保障;焦炭产品因有稳固的钢焦联盟以及周边广阔的市场空间,焦炭产品的销售具有良好的保障,并为发展下游的化工产品深加工奠定了基础。

(上证)



中联重科： 产品与资本携手“出海”

就产品而言,中联重科在海外早已是“老牌”、“名牌”。

其在海外市场的建树有多项零的突破:混凝土机械品质获得俄罗斯政府及相关企业认可;成套设备参与非洲最大斜拉桥建设;52 米长臂架泵车首次进驻沙特,并签订起重机出口沙特最大单;30 台泵车出口日本,实现中国零的突破;销售服务网点覆盖巴西全境……

就资本而言,中联重科也不是一个新来者。

2008 年,利用国际金融危机带来的契机,中联收购全球领先企业——世界



三大混凝土机械巨头之一的 CIFA 公司获得国际最先进的关键技术,快速提升了研发能力,从而成为全球最大规模的混凝土机械制造企业。

但是,中联重科站得更高,看得更远,想得更多。

试水香港市场 IPO 之后,中联重科的世界地图上有一个更为宏远的计划:希望实现全球重要市场的多地上市:纽约、伦敦……产品开辟到哪里,也把融资渠道也拓展到哪里。

公司董事长詹纯新认为,中国的工程机械行业要保持高增长,必须面向全球。收购 CIFA 是中联在国际道路上迈出的第一步。他认为,当前全球的全球工程机械产业时代呈现多极化、多元化和多彩化的格局。他说,全球工程机械产业之间从没有像当前这样

超华科技 借定增募资向上延伸产业链

作为我国较早打通印刷电路板(PCB)全产业链的企业,超华科技近期有望通过进一步向上游延伸,从而降低覆铜板和 PCB 的生产成本。据悉,超华科技拟非公开发行股票不超过 4120 万股,募集资金不超过 6.1 亿元,投向年产 8000 吨高精度电子铜箔工程项目、广东省电子基材工程技术研究中心项目。

天相投资邹高认为,超华科技 8000 吨高精度电子铜箔项目达产后,不仅可以降低公司覆铜板和 PCB 的生产成本,而且公司还可将部分高精度电子铜箔用于对外销售,从而形成公司新的利润增长点。

目前,国内代表高技术水平的 18μm 及以下的铜箔占比太少,远不能满足需求。该项目建成后,超华科技可以生产的电子铜箔产品主要用于压制环氧玻纤

布覆铜板、挠性线路板和多层印制板等,电子铝箔的规格从 35μm 到 8μm 不等。

另外,随着 PCB 产业发展对电子铜箔需求的增长,高精度电子铜箔有着较为广阔的市场前景。在 PCB 专用木浆纸、铜箔、覆铜板和印刷电路板的全产业链布局下,超华科技的 8000 吨高精度电子铜箔项目,可进一步满足 CCL(铜箔基板)生产对高精度电子铜箔的自用需求及日益增长的市场需要。

记者获悉,超华科技募投项目年产 240 万平方米的环保基覆铜箔板,也已开始逐步投产,其产品为 FR-4 及 Q8mm 以下 CEM-1。项目完全达产后,一方面可以缓解超华科技的产能瓶颈,另一方面可优化产品结构,提升覆铜板业务盈利能力。

(刘莎莎)