



陳強將全權負責起熔盛發展的重擔

# 陳強領熔盛戰略轉型

本報記者 賈磊



特稿

11月26日，熔盛重工——這家近幾個月來一直處於輿論風口浪尖的中國最大民營造船企業再一次吸引各方矚目：張志熔辭任公司董事會主席，這一職務由51歲的行政總裁陳強接任。常常顛覆外界看法的陳強將全權負責起熔盛發展的重擔，領導熔盛繼續在造船業的「嚴冬」中堅守。

## 捨棄官位甘做造船業

在中國造船業，陳強的經歷頗富傳奇色彩。自從哈爾濱工業大學船舶與海洋結構物設計製造專業畢業後，他即進入國內最負盛名的江南造船廠工作，在造船行業摸爬滾打多年。33歲成為船廠最年輕的高層，36歲被委以重任，建造當時中國最大的上海外高橋造船廠。僅用3年半的時間，就創造了從開工建廠到首製船交付的世界紀錄。

42歲的陳強，位列省部級後備幹部，卻甘願繼續做「造船人」，由國企經營管理崗位轉向與民營資本的結合，繼續實踐他在海洋工程施展拳腳的夢想。2005年，熔盛造船基地開工，不到4個月，陳強以其在業內多年所積累的個人聲譽和資源，就拿到第一個造船合同。

## 打造世界級造船基地

但懷疑的眼光始終與陳強和熔盛如影隨形。業界有人認為陳強說大話、熔盛很可能胎死腹中。然而，陳強的回答是熔盛的逆勢成長：熔盛成立4年後的2009年，就已經成為全國第二、造船民企中的第一。今年以來，由於造船價格持續低位，熔盛造船業務也受到周期性困擾，熔盛對造船項目的選擇十分慎重，但上半年熔盛手持船

船訂單101艘、1500萬載重噸，依然位居全國第一。

不久前，熔盛向海工戰略轉型取得突破性進展，在新加坡成立熔盛海事公司，利用當地的產業優勢和人才技術資源拓展海工業務。同時，熔盛與挪威船東簽訂1+3深水鑽井支持駁船訂單，總價值近5億美元。這也是熔盛面對中海油內幕交易案、全柴動力收購契約事件、資金鏈陷困局等種種壓力和質疑中，所給出的又一個出人意料的回答。造船只是陳強在熔盛實現理想的第一步，在熔盛的願景中，還要在高端LNG船、豪華郵輪、國防裝備等領域取得更大突破，打造世界級的現代造船基地。

熔盛在公告中稱，張志熔因希望更專注處理

私人業務而辭去董事會主席職務。有觀點認為，他的辭任也許將表明熔盛不會走家族化企業的道路，讓以陳強為代表的職業經理人團隊發揮更大作用，承擔更大責任。在全球造船行業已經開始呈現極度分化狀態，海洋工程領域也被視為未來的戰略制高點，敢於冒險、喜歡挑戰的陳強還會給熔盛帶來哪些策略和執行上的轉變，是否還能繼續給外界以與眾不同的答案，各方均拭目以待。

# 招商局力拓新興市場

## 胡建華預期吞吐量增5%能實現



專訪

招商局國際(00144)董事總經理胡建華接受本報專訪時表示，公司在中國內地市場的基礎已非常牢固，未來將開拓國際市場，使其能與中國市場形成互補，將公司網絡延伸至其他發展中國家。

他認為，發展中國家發展空間大，他們目前的情況類似30年前的中國，透過開拓這些新興市場，招商局可以將成功的經驗帶到這些國家。另外，他預期公司今年能達到港口吞吐量增長5%的目標。

本報記者 林靜文

胡建華介紹，公司佔中國內地市場份額超過三分之一，加上香港港口，去年共完成貨櫃吞吐量達5700萬箱，是內地最大的碼頭營運商。公司於今年初曾公布，料今年吞吐量按年升5%，至超過6000萬箱，根據首10個月觀察，略低於預期，不過未來兩月為傳統旺季，冀可達按年增長5%的目標。

隨著世界經濟格局和中國經濟形勢的變化，加上外需轉變，中國對外貿易的未來發展將從快速成長轉向平穩發展階段。胡建華表示，公司在內地港口的布局完善，分布整個沿海樞紐港。未來內地港口依然是公司業務的重點，會繼續鞏固公司在內地港口的地位。他強調，「中國內地港口是公司的母港」。

## 部分市場增速遠勝中國

談及招商局國際未來發展方向，胡建華說，公司在內地的基礎打牢之後，下一步就是開拓國際市場，把網絡延伸至其他國家，與中國市場互補。他指出，目標對象主要是發展中國家，這些國家發展空間大，類似中國30年前，成長性很好。此外，在港口設施

方面也比較落後，招商局可利用在內地成功的經驗，發展這些國家的港口。數據顯示，中國的貨物運量每年以5%—10%的速度增長，但是其他一些新興國家每年的增幅達到20%—30%。

至於看好哪些國家和地區，他稱，目前正在研究、分析階段，需要待各方面成熟後，才會公布。他比喻「做生意也要兩情相願，公司和對方都需有意，才能達成協議」。但他強調，並不排除發展發達國家的港口，或尋求與一些發達國家的本土營運商合作，共同發展發達國家港口市場，也希望藉此提升公司的管理能力、交流管理內涵。

## 內地業務做好做實做強

據了解，中國的港口整體吞吐量佔全球港口吞吐量的三分之一。胡建華說，從份額上看，中國依然是很大的一個市場。招商局在內地的現有業務已經很大了，未來必須「做好、做實、做強」。但如果遇到一些合適的港口也會考慮發展，但基本上，公司在內地的整體格局已經形成。



▲胡建華表示，公司業務目標將延伸至其他發展中國家

當問及珠三角產業轉移對港口貨櫃量的影響時，他回應，廣東的產業大部分轉移至粵西，對公司的影響並不大，貨物始終要經港口出口。

## 繼續開拓港口增值服務

招商局近年來不斷開拓港口的增值服務，包括強化信息系統，興建物流園，改建操作系統和提升效率等。胡建華表示，現在市場較為低迷，目前主要是致力於把企業內部工作做好，致力於降低成本，提高效率。

## 歐舒丹中期盈利增16%

歐舒丹(00973)公布截至9月底止中期業績，期內盈利增加逾16%至3367萬歐元，每股基本盈利0.023歐元，不派中期息。銷售淨額按年增加22%至4.49億歐元，毛利升22%至3.69億歐元，增長主要受美國、香港、俄羅斯及中國內地所帶動。

歐舒丹指出，期內內地分店的同店銷售增長為6.8%，低於去年同期的17.3%，但仍高於集團環球平均2.6%的同店銷售增長，該比率去年同期為6.1%；集團期內在內地新增9家店舖，全球則增加自營店舖67家，其中10家為愛爾蘭收購分銷商店舖。

中國內地銷售增長在其主要國家中排行第二，銷售額按年增22.7%至761.9萬歐元，佔集團整體銷售的8.7%，名列俄羅斯之後；而港澳地區的銷售按年增18.7%至1,187.2萬歐元，佔集團整體銷售的13.2%；而銷售增長最快的國家俄羅斯，其銷售主要由新舖的銷售增長帶動，過去18個月集團在俄羅斯開設28家新店。

## 英皇延遲購舊樓計劃

政府10月底推出印花稅雙辣招，打亂投資者及發展商的部署，英皇國際(00163)執行董事張炳強於中期業績記者會表示，買家印花稅(BSD)對公司收購舊樓計劃有影響，但完成兩成業權收購的項目會繼續進行。

發展商早前就買家印花稅向政府作出提議，希望有機會獲發還或免稅項。張炳強表示，公司已完成兩成業權收購的項目會繼續進行，而正在計劃而未開始的收購計劃將會延遲，待政府釐清豁免政策後才決定是否進行，但他強調，招標、拍賣及市建局等的項目仍會繼續參與，不影響公司正常增加土地儲備的計劃。

本港零售物業租金近年不時創新高，張炳強指，近日旗下羅素街舖位被一珠寶鐘表以破紀錄呎價租下，且此類交易會持續。他指出，過去一年核心區租金升幅達一至兩成，主要由於該區供應有限，而不少國際品牌有需求，料未來該區租金可維持15%至20%的升幅。他透露，旗下位於銅鑼灣羅素街的店舖租金平均呎租為三千元。一般民生地區的商場如北角「健威坊」，過去一年租金升一成，料未來租金增長可維持高單位數，現平均呎租介乎30至300元，視乎租客行業而定。

英皇國際位於淺水灣的重點發展項目The Pulse昨獲發入伙紙，短期內會預租物業，預料明年泳季前可開幕。他表示，目前商戶反應正面，預期項目平均呎租介乎50至60元，每年租金收入7000至8000萬元。

英皇國際截至九月底止之中期業績表現理想，期內盈利按年升65%至27.3億元，每股盈利為0.74元，派息5.3仙。期內收入為16.3億元，按年增55.8%。

## 富士高賺6805萬升8倍

早前發盈喜的富士高(00927)公布，截至今年9月30日止6個月業績，股東應佔溢利6805萬元，按年大升790%，每股盈利16.59仙，派中期息3仙及特別股息4仙。富士高昨收市報3.16元，升5.33%。

由於現有及新客戶的訂單均錄得增長，集團收入上升28.1%至約8.45億元，毛利亦較去年同期上升近倍至1.84億元。毛利率攀升7.5個百分點至21.8%，主要由於集團減少銷售毛利較低的產品，及受惠於人民幣升值幅度放緩和原材料成本下降等外圍因素。

期內，集團的戴咪耳機及音響耳機業務的收入達約6.52億元，較去年同期上升67.1%。收入增加除了因為現有頂級客戶的訂單增加外，亦由於市場對高端音響產品的需求日益殷切，加上音響產品的平均售價上升，及配合智能裝置使用的戴咪耳機及音響耳機的銷售增加。

## 中遠洋10億美元債息4厘

中國遠洋(01919)宣布，其全資子公司COSCO Finance(2011)Ltd.擬發行本金額為10億美元的債券，該債券將於2022年12月3日到期，發售價為本金額的98.766%，年利率為4厘，利息每半年於每年的6月3日和12月3日支付。

公司表示，其子公司擬將所得淨額轉作予中國遠洋離岸附屬公司或聯屬公司，作為一般公司資金用途。中銀國際為債券的獨家全球協調人，而中銀國際及滙豐銀行均為聯席牽頭經辦人兼聯席帳簿管理人。

公司將尋求債券於聯交所上市，並已獲聯交所確認債券具備上市資格。債券獲穆迪評為「A1」級別。

程正在動工，其中第三跑道預計在2014年建成營運，二號航站樓亦可望於2016年建成投入使用；屆時機場基礎設施和中轉功能將大為改善，其國際航線樞紐的開拓速度也隨之提升，預計到2015年，白雲機場國際航線將可達到130條左右，有望與香港機場持平。

據了解，2004年轉場時新機場的客運量設計標準2500萬人次，去年已突破4500萬人次。期間，國際航線也不斷增加，預計到今年年底國際航線將超過110條，較2004年時的不足40條，激增1.5倍。按白雲機場最新規劃，2020年的設計年客運量有望達8000萬人次，比去年再升逾70%，年貨運量可達250萬噸，其國際樞紐地位也將得到進一步確立。



▲白雲機場的國際航班貴賓休息室服務人次3年間激增43%，而全新升級的國際貴賓休息室27日正式啟用

## 珠船夥萬華合設廣告公司

珠江船務(00560)宣布與萬華傳媒(00426)在香港成立合資廣告公司——匯聚傳媒有限公司，開拓珠江客運的廣告事業。珠江船務副總經理黃樹平昨日於記者會表示，初步合

營公司主要發展客船廣告，下一步將拓展汽車及巴士等陸上交通代理廣告業務。另外，待達到上市基本要求後，會將有關業務分拆上市。黃樹平介紹，全資附屬珠江客運



▲珠江船務與萬華傳媒在港成立合資廣告公司，初步發展客船廣告，下一步將拓汽車及巴士等代理廣告業務，圖為羅健(左起)、黃樹平、林柏昌出席簽約儀式

# 白雲機場客量將破4800萬

【本報記者方俊明廣州二十七日電】白雲國際機場股份有限公司副總經理伍宇今天表示，今年白雲機場客運量預計突破4800萬人次，其中國際旅客量逾700萬人次，高於內地平均增幅約12%。隨着總投資達188.54億元的新一輪擴建工程動工，預計到2015年，機場國際航線將達到130條，有望追平香港機場。此外，全新升級的白雲機場國際貴賓休息室今日正式啓用。

伍宇表示，國際航班貴賓休息室服務人次從2009年的14.9萬增至去年的21.2萬，增幅達43%。新的貴賓休息室是參照星空聯盟標準更新，為國際旅客提供更高檔的服務。

隨着旅客吞吐量逐年遞增，白雲機場擴建工程加快推進。目前總投資高達188.54億元的新一輪擴建工

Stock market information for SST Tianhai and Tianjin Haiyun, including financial statements and company announcements.