

# 诺兰达并购案告终 五矿无功而返

□记者 陈晓刚 报道

继采矿巨头必和必拓公司(BHP)宣布以73亿美元收购澳WMC公司后,本周三,加拿大诺兰达公司(Noranda)也宣布了与鹰桥公司(Falconbridge)合并的消息,并购规模约为24.9亿美元。中国五矿发展公司在去年11月未能与诺兰达公司成功达成排他性收购协议后,一直还在与对方进行接触,但在此次诺兰达与鹰桥合并二为一后,市场人士分析,五矿已不大可能再次向诺兰达提出收购要求。

诺兰达公司持有鹰桥公司58.8%的股份,也一直在期待能完全控制鹰桥。根据双方新达成的协议,每1.77股诺兰达股票将交换1股鹰桥股票,根据截至3月7日的鹰桥平均股价计算,此次收购的溢价为15%。随着收购的进行,诺兰达将发行总值为12.5亿美元的优先股交换剩余的6340万股普通股股票。

目前,这两家公司在18个国家拥有铜、镍、锌和铝矿业业务,2004年总收入约为70亿美元。合并后的新公司将被命名为诺兰达鹰桥公司,并成为世界上第二大的中层基础金属公司,规模

仅次于行业巨头Xstrata公司。

诺兰达公司原CEO帕内尔(Derek Pannell)已被确定担任新公司的CEO,他表示:“我们方面没有预期中国五矿将出价收购新公司的多数股权,他们可能希望少量参股或者建立某种形式的联合。我们有兴趣同他们合作并建立上述关系。”

2004年,五矿向诺兰达提出了收购计划,并迅速组织了宝钢公司、中信集团、江西铜矿、太原钢铁等其他企业组成了联合体与诺兰达进行并购谈判。诺兰达方面于去年11月终止了上

述谈判,在金属价格已经大幅飙升并且库存持续下降的背景下,双方无法就协议的基本条款达成一致。价格问题成为了谈判中的最大障碍,诺兰达要求更高的收购价格,但五矿却不为所动。与此同时,五矿出手诺兰达也遭到了加拿大国内一部分人的质疑,有呼声要求加政府应采纳更具建设意义的行业政策,以保护和发展加拿大的资源及相关行业。

五矿方面曾表示说:“五矿正在从一个金属贸易公司转型为一个能源公司,收购像诺兰达这样有吸引力的公司有助于这个转变的实

现。”另外,中国企业近年来已经开始了大跨步向海外市场扩张的战略,并迅速成为了国际并购市场的新锐力量。海外市场人士分析说:在并购战略的第一阶段,中国企业一般聚焦于能源、矿业等外国资源;第二阶段则是迅速进入海外市场,一些在中国享有盛名的企业急于拓展其在全球的销售和分销业务,由于品牌的建立需要时间,采用收购方式迅速进入海外市场的做法是符合逻辑的。尽管此次无功而返,但无论五矿还是其他中国企业,海外扩张的战略都不会发生任何改变。

## 美股全线下行

9日,纽约商品交易所原油期货盘中一度冲高至每桶55.65美元,仅比去年10月创下的历史最高纪录低2美分。同日,纽约外汇市场美元对欧元汇率创下9周来的最低水平,债券市场10年期国债收益率则达到去年7月来的最高点。所有这些消息都使投资者对股市未来前景产生担忧,导致股市掀起抛售浪潮。

纽约股市收盘时,道琼斯30种工业股票平均价格指数大跌107点,收于10805.62点;以技术股为主的纳斯达克综合指数跌12.26点,收于2061.29点;标准普尔500种股票指数跌12.42点,收于1207.01点。(幸华)

## 港股大幅低开

香港市场受到隔夜美国股市走低影响跳空低开近200点后横盘整理,下午在高科技半导体类股票的带领下快速反弹,恒生指数终盘报收13856点,下跌0.61%。国企H股指数也是同样受到获利回吐的压力,下跌0.56%,以5058点收盘。市场成交量维持在205.93亿港元,交投依然活跃。

虽然国际石油价格攀升至55美元/桶上方,但昨天中资股石油能源类股票则不涨反跌,中海油股价下挫2.7%,中国石油也低收0.3%。联想集团因收购IBM个人电脑业务的交易得到美方批准,股价逆市上涨8.6%,此外午后公布业绩的太古A也因2004年利润超出市场预期而上涨0.39%。在恒生指数14000点和国企指数5000点附近,香港市场的多空争夺依然激烈,在没有明显信号和资金流动迹象下,估计近期仍将在此展开放拉锯战。(郭)

## 日股黯然回调

前期市场对将在周四公布的2月份核心机械订单寄予较高期望,路透社民意调查显示,经济学家普遍预测将上升2.4%,但昨天该数据显示下跌2.2%,这对建立在日本经济强劲复苏预期下的上升动力构成沉重打击。日经225指数全天均在前一天的收盘价下方运行,最终报收11864.91点,跌幅达到0.85%。

但是市场中仍有二类股票逆势上涨,一是石油能源类股票,二是石油能源类股票和基础原材料类股票继续受到市场青睐,日本石油公司股份上涨2.06%,经纪类企业因近期市场交投活跃也表现出色。虽然指数出现回落,但市场分析人士仍坚信日本在2005年中期将迎来复苏,并支持日经指数攀升至12000点上方。(郭)

## 港股乾坤

## 看好消费股

□主持人 大福证券 蒋静 梁伟沛

蒋静:前几天,深受香港年轻人追捧的潮流时装连锁店I.T.招股,超额认购近千倍。港人,特别是散户,掀起追捧I.T.的风潮,据说认购50万的人才有机会抽中一手I.T.

梁伟沛:我想这与时装股在2004年的骄人表现有关。以思捷环球(330)为例,作为市值庞大的蓝筹股,思捷在过去一年上涨了120%,市值猛增了340亿港元;而其他二三线的时装股,例如堡狮龙(592)、慕诗国际(130)、YMG贸易(375),也分别上涨了13倍、3倍、2.4倍。时装股的上升与它们的业绩大幅度增长有关,并不是单纯的概念炒作,它们都得益于香港旅游业近年的快速发展,以及本地经济的强劲复苏。作为两年以来唯一一只进行IPO的时装零售股,I.T.被热捧是必然的。另一方面,思捷的成功故事也让很多投资者着迷,这家公司的业绩连续十年增长,股价也从1995年初的两元多涨到今天的五十多元,升值二十倍。部分投资者会把I.T.与ESPRIT相比较,它们都拥有年轻人喜爱的流行品牌,而且都有一位女明星老板(丘淑贞和林青霞);由于憧憬ESPRIT的成功故事会在I.T.身上重演,所以追捧I.T.的新股就到达了白热化的程度。但是,我认为两家公司的业务有很大的区别,不可以作如此的类比,I.T.的热销有泡沫成分。

蒋静:时装消费类股票的投资价值在哪里?

梁伟沛:分析成衣消费类股票,我们必须着眼于两个主要因素,一个是品牌,另一个是销售网络。所谓“品牌有价”,一个广为消费者

熟悉和喜爱的时装品牌,它的毛利率可以比同业的平均水平高很多,据说,一般服装零售商的毛利率是40%,但是一些顶尖的国际名牌毛利率会高达90%;而庞大的销售网络也带来良好的规模效益,在采购、广告、物流配送等方面节省大量成本,因而也会提升毛利率。所以,成衣消费类股票的投资价值就在于,一旦该公司的品牌受欢迎,经过一定时期的销售网络扩张,企业利润就会出现持续的大幅增长。以ESPRIT为例,它是1993年底上市的,头五年它都在默默耕耘,股价也只是在2元—4元间徘徊;现在思捷已是一家在全世界40多个国家拥有7000家零售和批发店的大型国际时装企业,每年盈利30亿港元,市值已经高达600多亿港元。做ESPRIT的长期股东是非常幸福的,这个数十倍的增长故事也凸显了成衣消费类股票的投资价值。

蒋静:消费类股票在经济复苏期间的表现较佳,该类股票今年的升值空间有多大?

梁伟沛:消费类股票对经济表现是非常敏感的。我们会看到,在经济见底时,许多消费类个股的股价会先于经济复苏而上升。香港经济是在2003年“非典”过后确认见底的,许多消费类股是从2003年7月就已经开始见底回升,到现在已经是累积了几倍甚至上百倍的升幅。因此,我认为今年消费股的升幅已经不可以与2003、2004年相提并论了,投资者应该修订自己的期望值。但考虑到“迪士尼效应”以及香港的“加薪潮”,我认为香港本地的消费股在未来两年还有一定的上升空间,预计今年大概可上升20%—30%,以反映企业盈利的持续增长。

□西南证券 周兴政

3月11日,市值最大的蓝筹股公司,香港市值排名第二的蓝筹股公司——中国移动将披露2004年全年业绩报告。按照花旗、高盛、瑞士一波等10余家证券商的平均预期,中国移动的2004年纯利将达到373.42亿港元,每股盈利1.89港元,全年派息可达到0.556港元。中国移动2002—2004年的平均市盈率分别为15.71倍、12.10倍和13.97倍;依照13.93倍的平均市盈率计算,今年中国移动的平均股价应该为26.33港元。

这表明中国移动目前的股价并没有处于明显高估的状况。过去三年中移动股价的年度高点 and 年度低点对应的市盈率分别为19.99倍、14.88倍、16.33倍和12.53倍、9.22倍、11.29倍;股价高点和低点的市盈率平均值分别为17.07倍和11.01倍,这意味着中移动今年的股价波动区间可能为20.81港元至32.26港元,现价介入其间仍将不乏获利机会。

### 蓝筹股前景较为乐观

中国移动目前的市值为4970亿港元,在恒生中资企业指数(即蓝筹股指数)中所占的比重为45%,对蓝筹股市场的整体表现起到相当程度的推动或制约作用。这意味着如果中国移动一只股票因股价未被高估而可处于稳健运行的状况,那么去年五月中旬以来已经累积近40%涨幅的蓝筹股市场将无大幅下跌之虞。而如果中国移动可升至32.26港元

的最高目标价位,蓝筹股指数将可因此升至1776点,这表明今年蓝筹股市场的前景仍应是较为乐观的。

30只蓝筹股指数成分股之中,目前只有中远太平洋一家公司披露了2004年业绩报告。这份报告是令投资者非常满意的。由于全球经济复苏带动集装箱租赁市场的持续好转,去年全年中远太平洋实现纯利16.03亿港元,同比增长33.8%;业绩增幅远高于此前数年的业绩增长水平。以2004年高达0.742港元的每股盈利计算,中远太平洋目前的市盈率达到23倍,远高于多数香港上市的同业股份估值水平,可见这只股票的投资价值是非常受到市场认可的。

除中移动和中远太平洋之外,即将披露2004年全年业绩的主要蓝筹股公司也有望给予投资者更多的满意答卷。按照诸多证券商的平均预期,中海油、中国联通等重磅蓝筹股公司去年全年的纯利可望实现3成左右的同比增长。同时,主要蓝筹股公司之中,也不乏业绩增幅更大的股份,比如华润电力,去年全年纯利有望达到12.86亿港元,同比增长1.18倍之多。这些将成为蓝筹股市场持续向好的最根本的动力。

### 变数犹存需谨慎

当然,蓝筹股市场上可能存在的一些隐忧也是值得警惕的:

首先,虽然蓝筹股公司和H股公司一样,能够受惠于国内宏观经济的高速成长,但主

要蓝筹股公司业绩增长的稳健性远不如主要H股公司。比如,从行业的角度来看,中国四大电信运营商之中,蓝筹股公司就占3家,分别是中国移动、中国联通和中国网通,在蓝筹股指数中的比重高达近60%。在内地电信资费下调呼声颇高的背景之下,这些电信运营商未来还能否像前些年那样持续获取高额利润,是值得怀疑的。即便类似3G等技术更新可能为其带来新的利润增长点,但其盈利能力的稳健性却大不如中石油、中石化等主要H股公司。从规模上看,中移动等蓝筹股在香港股市的流通股份市值虽然远大于中石油,但加上非流通股份,前者规模则远小于后者。

其次,蓝筹股公司之中有相当数量的公司成长性欠佳。H股公司中,业绩增长动辄可达到数倍之多,这样的公司在蓝筹股之中却是较为少见的。而且,蓝筹股中也出现了为数不少的成长性欠佳、前景堪忧的公司。比如此前已经被剔除出恒生指数成分股的上海实业以及未来可能被剔除的联想集团,预测2004年盈利增幅均不足10%。

第三,一些蓝筹股公司的优势在一定的条件下也可能转化为劣势。蓝筹股是在境外注册,股份为全流通股份,这可使其在资本运作和参与国际资产并购方面更加自由,但这样的上市方式也使其失去H股公司的那种回到内地A股市场再次筹集资金的能力,从而不利于其业务的进一步扩张。能够走中国联通模式回到内地上市筹资的蓝筹股公司是非常有限的。

# 打造国际一流的工程公司

## ——中材国际工程股份有限公司董事长司国晨访谈



### 前言

作为行业内的专家,中材国际董事长司国晨先生在水泥工程建设市场历练多年,见证了水泥工业和水泥工程建设从无到有、从落后到强大的历史过程。他领导下的中材国际经过十年的艰苦奋斗,形成了行业内特有的工程总承包模式,国内市场占有率高居行业榜首,并以具有完整的自主知识产权的综合服务优势全面走上欧洲市场为主的国际大舞台。

机遇总是偏爱有准备的人,当中材国际成为全面进军国际水泥工程建设总承包市场的中国企业,成为国际关注、国内领先的行业旗帜的时候,公司又迎来了A股股票发行的契机。对于这样一个有特色的企业,我们如何去认识她的内涵,又如何去把握她的脉搏?对此,司国晨先生有着独到的见解和深刻的体会。

### 承继辉煌历史 奠定强盛基石

问:首先祝贺中材国际工程股份有限公司A股股票获准发行,并预祝中材国际发行上市取得圆满成功。虽然成立仅仅3年多时间,但中材国际已经在国内水泥建设行业做到了龙头老大的位置。请问公司是如何一步步走到今天的?公司能够把握和巩固的优势在哪里?

答:首先,请允许我对支持和关心中国际成长和发展的各方人士表示衷心的感谢!中材国际的前身——“三院三公司”(南京水泥工业设计研究院、成都建材工业设计研究院、苏州混凝土水泥制品研究院、中国建筑材料工业建设唐山安装工程公司、中国建筑材料工业

建设苏州安装工程公司、中国建筑材料工业建设邯郸安装工程公司)曾是中国水泥工程建设的主力军。中材国际承继了“三院三公司”的全部优势资源,经过有效整合后,形成了现有的业务体系和组织架构,可以说,以中材国际为代表的中国水泥工程建设企业通过十几年的努力,掌握了新型干法核心技术,实现了新型干法水泥生产线从全套进口到全套出口的跨越,推动了中国水泥工业产业结构调整。

凭借雄厚的历史积淀和整合优势,中材国际已经具备了业内独具特色的竞争优势。公司凭借自主研发的、拥有完整自主知识产权的新型干法窑外分解生产工艺完整的知识产权和持续创新能力,具备建设日产2000—10000吨水泥生产线能力,已建成的日产10000吨新型干法生产技术代表行业最高水平。经过多年的市场选择,中材国际逐步取得了行业领先地位,在国内大中型新型干法水泥工程建设市场占有率稳居行业榜首,并得到了国内大型水泥集团和国际跨国水泥投资企业的广泛认同。

问:我们知道,中材国际是水泥工业工程建设行业的龙头企业,是我国建材工业工程建设领域最大的工程建设总承包商和水泥工业走新型工业化道路的引领者。请详细介绍一下中材国际近年来的经营业绩。

答:中材国际设立后,在激烈的市场竞争中强势出击,以卓越的品质,为客户提供个性化的优质服务,公司的市场地位不断得到巩固和提高,目前中材国际的大型新型干法水泥生产线的工程设计、设备安装、装备制造的国内市场占有率分别达到50%、90%、20%,高居行业榜首。依托巨大的市场机遇和良好的产业背景,中材国际创造了令人瞩目的优异业绩,主营业务收入从2001年的78148万元,2002年的106586万元上升到2003年的183547万元,2004年(预测)可达到27亿元;净利润从2001年的3430万元,2002年的3915万元上升到2003年的4759万元;2004年(预测)可达到7300万元。我们有信心,也有能力去把握和主导新型干法的国际国内市场,再次创造辉煌。

### 国内首创 EPC模式独领风骚

问:作为国内水泥工程建设中EPC模式的倡导者,中材国际在工程总承包市场中的发

展情况怎样?

答:为提升公司的核心竞争力,中材国际将水泥工程研发设计、装备制造与采购、设备安装及调试等业务整合为国际通用的工程总承包模式,在技术标准、管理标准、成本核算、风险评估、质量控制等各个环节主动与国际接轨,由于工程总承包模式可降低投资成本,加快工程进度,推进项目管理,弥补业主不足,强化售后服务,并可充分利用企业积累的市场、技术、人力资源和商业信誉,发挥规模优势,延伸业务链,迅速得到了客户的认同,成为客户首选的服务模式。

另外,中材国际走了一条与国外水泥工程建设公司不同的工程总承包模式。国外同行业公司的总承包模式是以核心装备为主导的,没有安装队伍,合同履行期限较长;考虑到中国水泥工程的核心装备与国际先进水平在某些环节尚有一定的差距,而第三产业的成本较低,因此公司的总承包模式以技术服务为主导,以研发、设计、施工为主要业务,将技术工程化、产业化,让技术找到载体。迄今为止,中材国际已经成功在国内外承揽了30多个工程总承包项目,工程总承包合同占公司全部合同的比例由20%上升到70%,在国内水泥工程建设总承包市场占有率超过90%,进一步拉开了与竞争对手的差距。

问:在开拓国内EPC市场时,公司遇到了哪些困难和障碍?

答:目前,跨国水泥公司在国内的投资项目采用的都是EPC模式,中材国际承揽了全球第一、二、四大跨国水泥公司在中国投资的水泥生产线总承包项目,但是国内企业采用这种模式的还不是特别多。这不仅仅是观念的问题,还与行业的市场化程度有关。许多企业认为总承包公司赚了许多钱,但对于以总承包模式建设项目带来的降低投资、减少中间环节、确保进度等优势却认识不足。尽管如此,工程业务模式的转变是大的趋势,EPC模式慢慢在国内大多数企业所接受。

### 国内市场空间广阔

问:2003年,国家做出了水泥产业宏观调控、结构调整的举措。中材国际作为国内最大的水泥工程建设服务商之一,与水泥行业紧密相关。您能不能借此机会谈一谈我国水泥行业的整体状况。

答:一部分投资者对目前国内水泥行业现状的认识有偏差,认为国家宏观调控是限制水泥行业的发展。事实上,在国家宏观调控限制的

三大产业中,只有对水泥行业提出的是结构调整而非总量控制。我国水泥行业是国家经济建设的支柱产业,2004年水泥产量达到9.3亿吨,连续20年保持全球第一的水平。但是这样大的一个行业,其产品结构却极不合理,在水泥总产量中,污染严重、能耗高、质量不稳定的立窑等落后工艺水泥占到65%左右,新型干法水泥所占比例虽然由1999年的16%上升到2004年底的35%,但这一比例与发达国家、周边国家相比仍有很大差距,国家水泥产业结构调整任重道远。2003年底出台的 cement 产业宏观调控、结构调整政策提出淘汰落后生产工艺,重点发展日产4000吨以上的新型干法水泥也从政府层面上给与引导。基于我国稳定的经济形势,国内水泥需求量在未来几年仍将保持稳定增长。

问:可以预见的国内水泥工程建设行业的发展空间如何?

答:根据水泥工业“十五”规划纲要,水泥工业至少需要保持年3.5%的增速才能满足上述国民经济发展要求,同时,国家产业政策和市场选择使淘汰落后工艺水泥成为大势所趋,可以预测,在未来十几年内,我国每年新增新型干法生产线投资将超过100亿元。由此可见,国内的水泥工业工程建设市场容量较大,并且有一个15—20年的高速增长期。更重要的是民间投资在水泥工业投资中的比重越来越高,投资主体的多元化也使水泥工业的投资大幅增长。

另一方面,目前,随着新型干法水泥工艺、装备、承包模式的优化和创新,新型干法吨投资成本和吨生产成本已经低于落后工艺水泥,使产业结构调整、淘汰落后工艺水泥成为市场选择。可以说,中材国际作为发展新型干法的主要推动者,将面临良好的发展机遇。

### 走向国际的行业旗舰

问:也就是说,国内新型干法水泥工程建设市场仍处于稳定增长期。您作为行业内专家,能否向投资者介绍一下国际水泥工程建设市场状况和未来的发展空间?

答:从近几年走向国际市场的经验来看,我们从未有国际市场发展遇到了一个前所未有的发展局面。首先,非洲、东南亚等国的经济复苏,基础设施建设工程升温,水泥需求和投资猛增;另外,欧洲发达国家的水泥生产线的更新换代,面临从技术到设备的全面更新阶段,因此,可以乐观的预见,未来几年甚至十几年,国际水泥工程建设市场将有很大的发展空间,每年新增投资将超过数十亿美元,中材国际在这个市场中势必有所作为。

问:据了解,中材国际最近在沙特阿拉伯签署了一个工程总承包项目,合同金额达2.4亿美元,该项目是迄今为止国内企业在国际市场承揽最大的水泥总承包项目,项目得到了国家政府部门的高度重视。请您谈一谈公司海外市场开拓的情况和公司的国际化战略。

答:沙特阿拉伯水泥总承包项目是中材国际走向国际市场的一个重要事件,该项目的签约体现了我公司在国际市场竞争中的实力,项目不仅得到了当地政府的大力支持,而且得到了我国政府的高度重视,我公司将调动一切资源,将沙特阿拉伯项目做成精品工程、样板工程,进一步树立和巩固公司在国际市场的地位。

中材国际决策层清醒的认识,要使公司持续、健康、快速的成长,就必须坚定不移的走国际化的道路。近年来,中材国际利用自己成熟的技术、工程管理能力,和为拉法基等跨国水泥集团在华投资项目建设积累的丰富经验,高起点的进入国际市场,多次与世界级强手的激烈竞争中脱颖而出,公司凭借成本优势和技术优势,承揽了10多个国际工程总承包项目,创造了中国企业在海外进军国际市场的多个第一。2004年,中材国际和沙特阿拉伯南方水泥厂5000t/a工程总承包协议在多哈签署,合同金额2.4亿美元,是国内企业承接的最大的海外水泥工程总承包项目之一。目前,公司工程项目遍布欧洲、东南亚、中东、非洲和拉丁美洲,海外市场的销售额或倍增增长。中材国际品牌正在获得国内外客户的广泛认可,已经初步显示出走向世界的品牌风范和国际化工公司所具有的竞争实力。

### 资本添翼 再绘宏伟蓝图

问:本次募集资金到位后,将为公司增添强大的功能,能否请您结合公司本次募集资金投向和近期发展计划,为广大投资者描绘一下中材国际的未来发展蓝图?

答:公司本次股票发行上市募集资金将主要用于水泥工程建设主营业务中的研发与装备制造和采购安装设备,以进一步完善工程总承包模式,强化工程总承包服务能力。依托巨大的市场机遇和良好的产业背景,未来几年,公司将充分利用和发挥市场平台,保证募集资金的有效利用,进一步增强企业核心竞争力;一是建设具有强大技术创新能力、较高技术层次、拥有较多自主知识产权的高新技术研发基地,提升公司的市场研究能力、研发能力、大型装备的生产及成套能力,进一步提高水泥专业核心装备制造市场占有率;二是公司将购置汽

车起重机、履带起重机、塔式起重机等大型施工机械设备,提高公司的设备安装能力,适应水泥生产线项目大型化、现代化的要求;三是国际通用的工程总承包模式占领国际市场,在巩固欧洲市场的基础上,全面提高在东南亚、非洲等地区的市场地位,将在国际水泥工程建设市场的占有率提高到30%以上。

问:中材国际A股股票发行上市后,将以崭新、稳健的形象进入资本市场。投资者更关注的是,公司是否具有良好的治理结构来支持战略目标的实现?对此,您愿意向投资者表述一种什么样的心情?

答:中材国际股票发行上市有两个目的:一是利用募集资金投资水泥工程建设主业的发展,力争在几年的时间里,把中材国际打造成为国际化品牌。二是利用进入资本市场的机会,进一步完善公司治理,使中材国际成为业绩优良、治理结构规范健全、公司信息透明公开、运营机制科学有效的国际化工程公司。

中材国际首次公开发行股票,需要得到广大投资者的关注和支持。我希望每一个投资者都来关心公司的成长,并能从她的发展中获得收益。踏踏实实做企业,一心一意谋发展,公司将以不懈的努力和执着的追求,不断增强企业核心竞争力,不断提升公司的整体价值,把公司打造成为国际一流的工程服务商。同时,公司将最大限度的保护中小投资者的利益,规范治理、诚信经营,以优良的业绩回报股东和社会。

### 结束语

司国晨先生在水泥工程建设行业摸爬滚打36年,听他娓娓道来,笔者对中材国际和所处的这个行业有了重新而全面的认识。海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。面对国内外的新增市场空间和国内存量水泥的结构调整所带来的巨大发展机遇,相信成功登陆资本市场的中材国际将会在世界工程建设领域再次腾飞。

在与笔者交谈将结束时,司国晨先生表示,中材国际将以“成为水泥工程建设行业内领先、国际一流的工程公司”的战略,继续秉承“持续解读顾客的需求,持续创造公司的价值”的经营理念,充分利用公司多年来在水泥工业建设方面积累的技术优势,以科技为先导,以市场为目标,以产业为基础,坚定不移地推进在国内外市场做大做强做优新型水泥工业工程建设业务,不断增强公司的核心竞争力,成为一流的国际化工工程公司,在国际和国内市场的持续发展中实现企业价值的最大化。

(企业形象)