

布局“电煤油气”

四大能源产业撑起广州控股持续增长

□本报记者 凌力 霍宇力

广州控股向“珠三角大型综合能源供应商”的战略转型已经初见成效。目前,广控已逐步构建起“电力、煤炭、油品、燃气”四大能源供应业务,从明年开始,这个产业格局将为广控带来业绩的持续增长。

2005年年报显示,广控主营业务利润的86%来自电力业务。目前广控的电力装机容量超过广州市的50%,是广东省主要的电力供应商之一。除了通过市场竞争获得沙角B电厂35.23%股权以外,从2003年起,广控陆续

投资了珠江LNG电厂、贵州盘南电厂和广东汕尾电厂,这三个项目明年将先后投产,使广控的权益装机容量增加一倍以上。广控还正在积极推进广东肇庆电厂等大型电力项目。

但电力属于周期性行业,目前由于广东的电力缺口而引起大规模发电项目投资,在全部达产后,可能重演上世纪90年代初由于发电能力超前建设导致单一电厂利润下滑的局面。而广控通过几年的努力,对煤炭、油品、燃气等业务进行布局,转型为“珠三角大型能源综合供应商”后,将减少发电行业的周期

性风险,稳定公司未来的业绩。

在煤炭方面,广控目前已经是珠三角主要的煤炭供应商之一,2005年煤炭销售量达到700万吨以上。今年年底,广控拥有的珠电码头由4万吨提高到6万吨的扩建工程将全部完工,届时煤码头的年吞吐量将由550万吨上升到900万吨。另外,广控与同煤集团共同投资开发的年产1000万吨的山西新东周窑煤矿预计在明年初正式开工建设于2009年投产。广控与广州远洋运输去年合资成立的航运公司也将于年内扩大运力,公司预计,在煤炭产业链基本成型

后,2007年广控煤炭业务的营业收入和利润都将大幅增长。

在油品方面,广控在2004年开始运营的南沙36.266万立方米油库和8万吨油品码头,在今年内有望扭亏。同时广控还将实施油库的二期扩建项目,扩建后容量将达到60万立方米。根据WTO协议,今年年底我国的成品油批发市场将全面开放,广控有望在年底获得成品油批发资格,从而能够彻底打通成品油产业链,成为真正意义的油品供应商。

在天然气方面,广控的南沙天然气项目,随着广州南沙临港

工业基地的逐步成型,明年将进入高速成长期。2006年前三个季度,广控的南沙管道燃气销售已爆发性增长了568%,而根据预测,到2010年,南沙天然气项目的销量将达到3亿立方米,销售收入将超过10亿元人民币。为了保证燃气的稳定供应,广控还将投资珠三角区域内的LNG接收站和燃气主干网络。

据悉,在煤炭、油品、天然气的业务进入收获期的同时,广控的触角也开始向风力发电、乙醇汽油和二甲醚等新能源领域,为广控未来的发展谋求新的助推器。

万向钱潮获韩国现代大订单

□本报记者 江燕

近日,万向钱潮与韩国现代集团完成了采购等速驱动轴产品的商务谈判工作。据悉,自2008年起,韩国现代集团将向万向钱潮公司每年采购不少于80万根的等速驱动轴产品。

等速驱动轴是万向钱潮重点培育发展的高新技术含量、高附加值的汽车零部件产品,目前已具备年产120万根、年销售近3亿元的生产规模并为国内外主流主机厂配套。据悉,万向钱潮正在加紧实施等速驱动轴产品的生产扩能计划,确保2008年达到年产500万根以满足通用、福特等国际主流主机厂的供货要求。

S光华8100万出售资产偿债

□本报讯 莫宗明

S光华日前公告称,公司拟以8100万的价格转让两子公司股权抵偿债务的议案获得股东大会通过。转让完成,公司所欠河南九龙水电集团有限公司款项全部清偿完毕,并由此获得430万元收益。

据了解,公司向债权人同时也是关联方的九龙集团出售的资产分别为公司持有的郑州光华大酒店有限公司60%股权和郑州华美彩印纸品有限公司70%股权,转让价格共计8100万元,转让价款将从S光华欠九龙集团的借款中支付和冲抵。

中国重汽加快国际化人才培养

□本报记者 郑义

日前,中国重汽与北京外国语大学校企合作签约仪式在济南举行。

据了解,这是北京外国语大学首次与国内汽车企业进行校企合作,也是中国重汽实施国际化战略的重要步骤之一。

■老总视野

在“制造”中成长 在“创造”中胜出

——曙光股份董事长李进巅纵论企业优势塑造

□本报记者 吴光军 通讯员 蒋维雅

11月26日,曙光汽车集团股份有限公司董事长李进巅在“2006第九届成长中国高峰论坛”上,作为特邀嘉宾发表了“从制造到创造”的专题演讲。李进巅说,“从制造到创造”的转变,是中国企业发展的一个历史的必然,国家和民族赋予中国企业的一项光荣使命。在制造时代我国企业参与国际竞争主要是价格优势,但随着煤电运要素价格的上涨,“中国制造”的成本优势逐步削弱,在产能过剩问题日趋凸现

的大背景下,我国延续20多年的高投入、高消耗、高污染工业增长方式在市场作用下必然会发生重大改变。

曙光集团从“制造到创造”转变中体会到:从“制造到创造”是市场进步的标志,是把企业命运掌握在自己手里的根基。开始时,曙光靠传统的“制造思维”,通过追求扩大企业规模和产量来获取利润,在竞争的挤压下,最终发现利润微薄。后来,曙光开始走向创造,企业获得了持久的生命力,实现了蜕变和腾飞。李进巅说,从“制造到创造”,要从提升企业的自主研发和创新能力做

起。曙光汽车集团在车桥及零部件行业、客车行业、乘用车行业一直以自主创新和促进技术进步为先导,在美国成立了车桥及零部件研究所,在匈牙利成立了客车研究所。通过这种整合产业链的创新模式,保障了自主知识产权的研发成果不断涌现。从“制造到创造”必须承认这样一个铁律,即市场需要的是质优价廉的产品。曙光汽车集团一直坚持“同价格高配置,同配置低价格”的产品理念,做到了这一点也就保证了优质低价,从而赢得了市场。从“制造到创造”更要从创新经营模式、转变经营理念入手。企

业要想发展壮大,要用最小的投入获得最大的产出,要善于利用金融手段,通过资本运作的杠杆来撬动企业快速发展这个大球。

2000年,曙光股票在上海证券交易所成功上市后,在资本市场上通过了一系列成功的资本运作,让企业财富成几何级数地增长,通过参与黄海等国有企业重组,重新激活了那些将要或正在流失的国有资产,使国有资产得到保值增值,通过几年来卓有成效的资本运作,曙光汽车集团已由原来单一的车桥产业,发展为拥有汽车车桥、汽车零部件和汽车整车生产三大平台的综合性

大型汽车企业,成为辽宁省的第二大汽车集团。

和研发创造的收益率相比,中国企业进行品牌创新的收益率要更高一些,品牌创新是从制造转向创造,实现差异化竞争战略的一种重要途径,通过突出品牌优势,打造企业的和产品的核心竞争力。正是因为曙光近些年来注重了创造对提升企业竞争力的重要性,注重了增长质量、注重竞争力的可持续发展,才获得了社会的充分认可,在最近国家统计局公布的“2006年度中国大企业竞争力500强”排行榜上,曙光汽车集团名列第138名。

祁连山股东大会传出三大信息

□本报记者 石丽晖

11月24日召开的祁连山股东大会,令远道而来的股东们以及基金公司、证券公司研究员们感到不虚此行。会上透露出的三大信息,引起人们的关注。

整合增强竞争优势

祁连山是青藏高原最大的水泥企业,下辖永登、平凉、天水、大通河四大生产基地。公司在2006年收购了最大的竞争对手大通河水泥,使产能提高到680万吨,此举遏制了持续八年之久的价格下滑趋势。整合到位后,祁连山的盈利能力正在触底回升。除了规模效应带来成本节约以外,对内部重叠市场资源的重新分配,仅运费每年就可节省一千万。随着规模优势的确立,平凉、天水两公司如今在两地市场的占有率达到80%,掌握了定价权,有效地保证了经济效益。这两家公司贡献的利润占祁连山利润总额的八成左右。

未来几年,包括甘肃省公路建设史上投资规模最大的6条高速公路以及兰州至重庆的兰渝铁路、西安至平凉等6条铁路,黄河上游拉西瓦、



积石峡等7座水电站等等重点项目的建设,青藏高原地区的水泥市场需求旺盛。在区域内,祁连山垄断了水电建设用的特种水泥市场,具有无可比拟的竞争优势。

挖潜助力二次腾飞

在产能超过500万吨的水泥上市公司中,祁连山与其他优势水泥企业相比,还有很大的内部挖潜空间。例如管理费用、营业费用占总销售收入的

比例,祁连山近20%,而海螺水泥仅为11%,冀东水泥、华新水泥13%,天山股份17%。为此,公司推出了一系列列动作。其中包括在西北率先引入余热发电,CDM,打造循环经济,倡导环保节能理念。永登公司的6000千瓦纯低温余热发电项目投产后,每年可实现500万元收益。公司还与瑞典环保署签订了长年的减排协议,累计可增收3990万元。

面临做大机遇

近年来水泥行业的行业集中,并购重组浪潮不可阻挡。拉法基收购四川双马、中国非金属矿材料总公司入主天山股份、HOLCHIN B.V.增持华新水泥B股、海德堡入股冀东水泥子公司等案例,也印证了这一点。

在前11大水泥上市公司中,祁连山大股东的控股比例最低,仅为17.08%,并且产能在500万吨以上的上市公司中,祁连山的市净率最低,为1.22;资产负债率最低,为57%;而且每吨水泥产能对应的市值也较低。

国家在外资并购境内水泥上市公司股权时,规定超过1亿美元(或等值人民币)以上的并购协议,须经国家投资主管部门批准。产能在500万吨的水泥上市公司中,控股股东所持股权市值不超过1亿美元,且控股未发生变化的只有祁连山一家。目前甘肃省正实施“工业强省战略”,祁连山已被列入首批十家产权多元化试点单位之一。近段时间以来,国内外产业龙头、基金公司及投资机构频频造访祁连山,都表现出祁连山正受到越来越多的关注。

光纤市场热销忙煞中天科技

□本报记者 李小兵

中天科技的光纤产品今年以来已经连续数月供不应求。这个消息来自中天科技旗下的光纤生产企业——中天科技光纤有限公司总经理沈一春博士。

沈一春说,自今年5月至今,中天科技光纤有限公司的产品一直供不应求,公司生产线上连续加班加点的状况也一直延续至今。为此,公司已经加紧扩产,据沈一春透露,公司产能下个月就可以达到年产400万芯公里,明年3、4月就可以达到年产500万芯公

里。他还说,根据目前的产销现状,预计中天科技光纤有限公司今年的产量将增加30%,利润增加50%。

“国内光纤市场已经有5年没有出现这种热销现象了。”中天科技光纤有限公司董事长兆光说。而来自业内的消息说,今后5年到10年,光纤市场的需求量还会继续保持这种增长,到2010年,我国光纤市场的需求量在3000万芯公里左右。这意味着中天科技的扩产将赢得更长的发展机遇。据称,2006年,中天科技光纤产品在国内外市场的保有量预计将达到230万至240

万芯公里,占20%的市场份额。因此,扩产后,公司产品的市场占有率有望进一步提高。

据悉,掀起国内光纤市场需求热潮的原因,一是3G应用的带动,二是光纤到户市场的快速发展。这都表明未来光纤市场的产品结构将发生显著变化,能够满足3G通信网络要求的各种高宽带产品将成为市场主导产品。为此,中天科技适时开发了多种新品,其中G652D光纤则是获得国家专利的单模3G光纤新品。与此同时,中天科技不仅实现了新产品的规模化生产,而且与浙江企业合作,拿出了新型高带宽多模4G光纤

的样品,率先达到国际先进水平。

但是,业内同时预计说,未来光纤市场在需求量持续增长的同时,产品价格将会有所下降。为此,中天科技也在积极降低成本。据介绍,公司是国内第二家实现了超大直径超过150毫米的超大预制棒拉丝这一尖端技术生产光纤的企业,从而达到了大幅提高产能、降低成本、节约能源的目的。

目前,中天科技已成为中国移动、中国网通、中国电信省公司等集中采购光纤和射频产品的主流供应商。

■ 讯信直递

政府积极支持 沈阳上市公司将参与公共事业改革

□本报记者 唐学良 吴光军

“为全面提升沈阳上市公司的效益和质量,塑造沈阳资本市场新形象,政府要为企业解决实际困难,实实在在做一些事,改善为企业发展的外部环境,实现企业的更大发展创造条件。”这是沈阳市政府副市长王翔坤在11月23日召开的为推进沈阳上市公司企业质量全面提高的座谈会上强调的。

由沈阳市政府金融办主持召开的专题座谈会,在认真听取了今年前三季度沈阳上市公司总体情况通报和部分公司各自的现状与问题的汇报后,王翔坤说,上市公司是沈阳经济发展的宝贵财富,是良好的经济发展动力,是走在沈阳经济各个行业的前列的排头兵。上市公司具有畅通的资本市场融资渠道和很好的重组能力,是沈阳企业做大做强的好载体。因此,认真学习和贯彻落实国务院颁发

的34号文件精神,全面提高上市公司的效益和质量,规范上市公司运作,加强风险控制,发挥直接融资功能,扩大发展将成为今后工作的重点。政府金融办要深入实际做一些调查研究,对阻碍上市公司发展的问题进行分类,做一些分析,在我们职权范围内能解决的问题,一定要解决,尽快解决,我们解决不了的也要帮助出主意、想办法、找对策。同时也希望上市公司与政府建立热线联系,加强沟通交流。为加快企业发展,共同研究和提出重大的重组计划,明年沈阳的公共事业包括自来水、煤气公司等单位要进行改革,希望上市公司能积极参与,政府将会积极支持并给予帮助。

沈阳市政府副秘书长、金融办主任齐法滋主持会议,辽宁证监局局长宿庸出席了会议,并就全流时代的监管工作思路与重点发表了讲话。

浙江谋求做大做强做优上市公司

□本报记者 江燕

浙江日前召开全省企业投融资策略培训会,为全省上市公司、拟上市公司提供投融资培训与政策信息交流机会。

浙江举办这次企业投融资策略培训会,安排以并购重组为主题,辅以产权交易、金融支持等内容,其目的是贯彻落实省政府有关精神,推进上市公司、拟上市公司利用资本市场平台实施优化配置战略,实现产业链资源整合,逐步认识并充分利用虚拟资本,虚拟经济对实体经济的促进作用,加快构建具有鲜明特色与核心竞争力的“浙江板块”,促进浙江经济的良性发展。

近年来浙江省资本市场发展很快。目前,全省共有上市公司119家,募集资金合计560多亿元人民币,比2002年分别增长了

88.9%和73%。浙江上市公司运营质量较高,目前,浙江波导、雅戈尔、海正、龙盛、新安、网新等6家公司入选上证180成份股,7家公司入选沪深300样本股。通过股份制改造企业900多家,上市后备资源丰富,数量众多的上市后备企业群体成为浙江省地方资本市场进一步发展的强有力支撑。一个持续发展、高质量运营的上市公司“浙江板块”已经形成。

据悉,下一步,浙江将重点考虑全流通时代浙江上市公司如何进一步做大做强做优的问题。浙江省金融办主任丁敏强强调,要把握当前上市公司面临的大好发展机会,充分利用自身资源优势,实施跨区域收购兼并,占领竞争的制高点,实现上市公司可持续发展,在境内外资本市场上树立良好的浙江企业形象。

S*ST 集琦清欠迎来进展

□本报讯 莫宗明

S*ST集琦日前公告称,大股东清欠工作取得进展。经桂林市国土资源局批准,公司清欠计划中的标的土地之一公司老厂区155亩工业地将于2006年12月13日公开拍卖。拍卖所得将清偿公司大股东欠款约4000万元。

据了解,S*ST集琦大股东桂林集琦集团有限公司欠款共达1.64亿元。公司拟将下属包括老厂区155亩工业地在内的三块共1237亩土地变更为经营性建设用地,该标的出让价及耕地占用费共计17301万元将由大股东桂林集琦集团代付,由此解决大股东欠款问题。根据国家土地政策要求,上述土地变性需经过严格招拍挂程序。此次老厂区155亩工业地启动拍卖程序,使清欠工作取得一定突破。

据悉,桂林市土地储备管理中心于2006年11月24日刊登公告认定S*ST集琦老厂区155亩地挂牌起始价格为每亩42.52万元。

据权威部门测算,要支付至少4000万元土地出让金才能竞得此变性土地。桂林市土地储备管理中心将于2006年12月28日公布拍卖结果。如公司竞得上述土地,则由大股东代缴土地出让金抵偿占用款,公司则获得已变性的土地;如他人竞得,土地出让金由桂林市政府退回大股东,再由大股东转给公司抵偿占用款。

据有关知情人称,清欠计划中桂林集琦中药产业有限公司1082亩地属于农用地,比工业地变更用途的难度要大。公司目前清欠工作取得一定进展,但1.2亿元欠款形势依然严峻,不排除另觅他径寻求解决方案可能。

锌业股份近15亿募资将购矿

□本报记者 唐学良

日前,锌业股份临时股东大会审议通过了“公司非公开发行股票发行方案”等议案。据此项议案,公司将向证券投资基金、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构、合格境外机构投资者、经国务院相关部门认可的境外投资者及其它机构投资者等不超过10名的特定投资者发行不超过3亿股A股股票,募集资金量在10亿到15亿元人民币。

锌业股份本次定向增发所募资金,将用于收购西藏华亿工贸有限公司(西藏蒙亚啊矿)55%的股权和“锌合金生产线、焙烧和制酸系统改造及稀贵金属延伸加工配套”项目。

据介绍,锌业股份本次定向增发所募资金将收购的西藏蒙

亚啊矿,已探明矿脉19条,整个矿区的金属储量不应低于200万吨金属量。董事长高良宾表示:“一个有着70余年发展经历,年产50万吨的金属冶炼企业,从此结束没有自己的矿山的历史了。”据悉,在最近几轮国际金属价格上涨中,其90%的利润被矿山拿走,因此,该方案的通过对公司意义重大。公司方面表示,矿山正式投产后,每年可为锌业股份提供4万吨金属量,约占总采购量的12%,按目前原料采购价格估算,自有矿山原料采购成本降低幅度可达40%。

锌合金、焙烧和制酸系统技术改造是振兴东北老工业基地贴息贷款项目,设计生产能力年产热镀锌6万吨、铸造合金2万吨,投资2.8亿元人民币,预计2007年上半年正式投产运行。年新增销售收入32028万元,利润3558万元。