

揭开*ST金瑞身陷泥潭之谜

□本报记者 石丽晖 岳敬飞

一家资源型上市公司,主业生产线多年不能达产,效益不断滑坡,终因连续两年亏损而被“戴帽”*ST。公司一季报更报出672万元亏损,并且预计2007年上半年

维持亏损状态,退市阴霾正日渐逼近这家公司。

它就是*ST金瑞(600714),世界最大的天青石矿拥有者。它到底因何亏损?前景又如何?为探寻背后的真相,记者深入一线对公司进行调查。

地处西北腹地,三大劣势

*ST金瑞的主业非常突出,就是生产碳酸锂。其过程是:将天青石(主要成分硫酸锂)通过选矿程序,生产出硫酸锂精粉,炭化后生成碳酸锂,并产出硫酸、硫酸等副产品。

*ST金瑞拥有的天青石资源,探明储量列世界第一,达5500万吨,但品位在国内最低,只有30%左右,需经选矿程序,使成本大大提高。而国外进口的矿石平均品位都在85%以上。目前国内碳酸锂生产企业的前三名都从伊朗、土耳其等国进口天青石矿石,并未从*ST金瑞购买。

*ST金瑞的生产过程分三道工序,分别是采矿、选矿和化工厂加工。

第一道工序采矿的工作环境极其恶劣。*ST金瑞的矿区位于距青海省省会西宁1300公里的大风山。记者从西宁出发,沿途经过茫茫戈壁,穿越海拔3900米的橡皮山、海拔4150米的青沙山,历经风、雨、雪多种气候,驱车十几个小时方才到达。越接近大风山,越没有生命迹象。在这个无人区,常年刮着八级以上大风,沙尘漫天,除了稀薄的空气,与月球表面无异。这种地方根本不具备生产所需“三通”的基本条件,只能采矿。在这里,强烈的紫外线将工人们晒得黑红黑红的。空气中漂浮的细小沙粒更是无孔不入,一些工人为了避免洗头的麻烦,干脆剃了光头。晚上因为地貌太单一,不能走远,否则很难找到回来的路。由于人迹罕至,即使是陌生人,在这里都能够得到热情接待。

走在矿区较为平坦处,能不时听到炸药的爆破声传来,从炸出的矿坑中可以看到天青石原矿,但总的来说,品位都不高。通过人工采选,将品位稍好的矿石或卖、或送到900公里外的*ST金瑞的化工厂。由于自身加工能力不能正常稳定,而矿山每年仅无形资产摊销就需200万元,因此,目前矿区的矿石也对外销售,约占矿石产量的四成左右。

第二道工序的选矿厂距矿区有60多公里,靠近一块宝贵的水源地。这里的电是从附近的青海石油管理局拉来的,每度电价高达1.8元。正常开工的话,每年仅电费就要2000多万元。并且,在硫酸锂的生产过程中还要消耗大量药剂,包括15000元/吨的油脂酸,800元/吨的水玻璃。不菲的

电费、药剂费、运费(从60公里外的矿区拉来矿石,再运到900公里以外的下道工序处),使选矿厂开工成本非常高。如不能规模化生产,高昂的成本将难以消化。

记者从选矿厂的工作人员了解到,如果满负荷开工,每吨硫酸锂精粉的选矿成本在1250元,而公司终端产品碳酸锂的市场价也不过3500多元。在目前不达产的情况下,根本无力负担。记者在这家产能居亚洲第一的天青石选矿厂看到,由于长期停产,投资过亿元的设备已锈迹斑斑。矿区负责人承认,设备越不用越难保养。这些设备的折旧期限为20年,现在已建成四年,每年白产生500多万元的折旧。为降低生产成本,*ST金瑞只好跳过机械选矿环节,采用人工手选的方式进行选矿。为提高回收率,先选取数量有限的高品位矿石用于生产。但生产规模扩大后,这种模式显然很难维持下去。

这里的生活条件依然十分艰苦,除了交通依然不便、气候恶劣外,当地还有一种非常小的毒蚊子,嘴巴能穿透单层衣物咬人,被咬处会起一元硬币大小的疙瘩,奇痒无比。这种蚊子经常成群出动,攻击性很强,工人们夏天只好在将近40度的高温下披着棉袄出门。

最后一道工序在位于德令哈的化工厂,距离矿区900公里。正是在这里,硫酸锂精粉被加工成碳酸锂,并生成硫酸、硫酸等副产品。这里的两条碳酸锂生产线,自2003年建设以来,始终不能正常达产,生产一直不稳定。截止2006年,累计仅生产了3000多吨碳酸锂,与盈亏平衡点的产量相距甚远。2007年第一季度已经过去,这种生产不稳定的状况还是没有得到明显改变。记者询问工作人员何时能正常达产,他回答:“说不清”。这里的工作条件相对前面两地有较大的改善,但由于海拔近3000米,空气还是比较稀薄,容易发生缺氧反应。

*ST金瑞的三大劣势至此已非常清晰:矿石品位低导致选矿成本高,地理劣势导致运费高,资金技术劣势导致生产不稳定。在克服电费、运费的成本压力问题时,公司依赖于政府加大矿区附近的基础建设,包括引电和修建铁路,但由于地处无人区,经济价值又不突出,政府基础建设投资的可能性和前景都十分渺茫。

老人马新业务,四年弯路

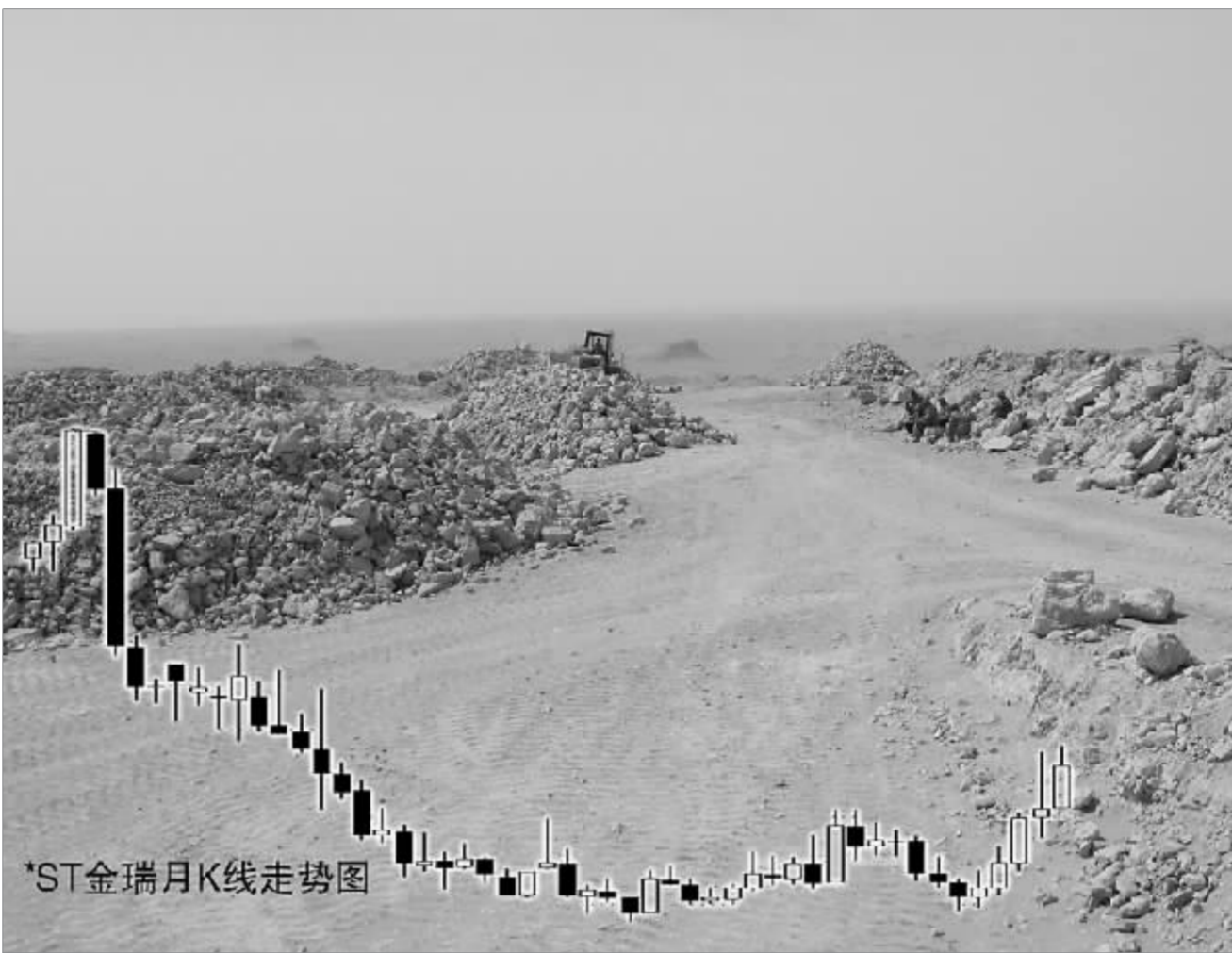
*ST金瑞的前身是山川股份,主要从事铁合金、铸造业务。2003年通过重大资产重组,转型开发天青石矿产资源,生产碳酸锂,并更名金瑞矿业。

外行转内行,四年弯路难到头。*ST金瑞保留了原来的职工队伍,人员就地转行,但由于年龄结构老化(平均工龄22年),学习能力有限,导致公司的技术、人才储备明显跟不上业务转型需要。公司用了两年多时间,不断在实践中摸索,并请专家会诊,边生产边改造,改善生产线管道、工艺、槽、罐不匹配等问题。虽然通过调试、整改,问题正在得到逐步解决,但公司还是走过了很多弯路,投建四年的生产线至今未达产就是很好的证明。

举一个例子,公司在没有解决生产线达产这一关键问题的情况下,就投资1亿多元建设成了亚洲最大的天青石选矿厂。但

由于生产成本高,只能改为人工选矿,使设备四年多来始终闲置,资金无效配置。产能和资源优势严重脱节,导致在同行业中根本体现不出竞争优势。更令人担心的是,公司在研发上一直是“零投入”,与其资源大户的身份极不相称。锂的发展取决于用途的拓宽,价格则取决于性能是否优越,是否比可替代物有更好的性价比。这些都需要研发的投入,可由于资金匮乏,*ST金瑞在研发上的投入为零,反过来进一步限制了公司的发展。

再比如,早在三年前,国内其他碳酸锂厂大多采用了余热锅炉,减少能源损耗,提高经济效益。可*ST金瑞直到最近才着手余热锅炉。由于错过了建设前期,现在余热锅炉,公司就必须停产三个月。虽然余热锅炉一方面能节省500万元煤炭费,但同时也造成停产损失,加剧公司的退市危机。



*ST金瑞月K线走势图

*ST金瑞的大风山矿区距西宁1300公里,自然环境极其恶劣,令企业运输、电力成本高昂 石丽晖摄 张大伟制图

产品价格下滑,前景不佳

碳酸锂的用途目前还比较狭窄,在现代工业里的用量非常少,全球年用量也不过20万吨,最大的消费市场就在中国。按照目前3500多元/吨的市场价格,市场份额也就6.7亿元人民币,空间有限。该行业的发展方向还不甚明朗,*ST金瑞也没有成功的发展轨迹可循。

到目前为止,碳酸锂主要应用在三方面——电视机玻壳、磁性材料、金属锂。

中国是世界碳酸锂最大的生产国和消费国,玻壳行业作为碳酸锂最主要的应用领域,其迅猛发展曾带动了碳酸锂的规模化生产。然而,伴随平板显示器技术的突飞猛进,消费50%以上碳酸锂的玻壳行业已极不景气,市场在不断萎缩。虽然磁性材料每年仍以20%的增速在发展,但依然不能弥补玻壳行业萎缩形成的市场空白,导致整个碳酸锂市场的萎缩。

碳酸锂最有前景的用途应该是金属锂、合金锂。锂作为“工业味精”,可以改变金属的活性。增加了锂的合金可以提高其硬度和光泽度。但目前国内的锂金属市场容量非常小,每年的需求量仅有1000吨。虽然这个市场是碳酸锂未来发展最有前景的方向,但还远远没有成熟。一些投资者认为*ST金瑞属于有色金属板块的上市公司,其实是一种误解。公司根本未涉及金属锂的生产,公司主要产品碳酸锂属于无机盐化工产品,行业盈利水平并不高。

由于绝大多数锂矿的产地都在第三世界国家,因此,对锂的性能及应用的研究还处在较低的水平。研发能力的薄弱使行业同质化竞争严重,碳酸锂价格在不断下滑。而近年来,药剂、汽油、电力等成本却在不断上升,使生产企业两头受压,处境艰难。

激励机制空白,人心不稳

企业最活跃的因素是人,而*ST金瑞的激励机制几乎一片空白,与艰苦的工作条件根本不对称,能维持现状已是勉为其难。

*ST金瑞高管的平均年薪4万元,员工平均年收入1万元左右,别说是矿业行业的平均水平有天壤之别,就是在全国1400多家上市公司中,也是垫底的。在同样艰苦的工作条件下,公司的薪资水平与临近的青海石油管理局、西部矿业等企业相差5倍以上。两年来,仅公司22位中层以上的管理人员就流失10名,其中包括前财务总监。

在大风山矿区,气候干燥,氧气稀薄,紫外线强烈,冬天最低温度可达零下30多度。常年刮风的时候,狂风卷着沙砾,令天地黯然失色,打在脸上生疼,呛人的沙尘更是令人窒息。“在这种地方能待住,就是什么都不干,都算奉献。”一位青海省的领导曾发出这样的感慨。

公司员工告诉记者,他们的平均工资也就1000元左右,除去300元生活费、100多元的通讯费,每月能寄给家里的钱也就500多元,这点钱对远在西宁的家庭来说,往往入不敷出。工人平时每3个月休假15天,很难照顾家庭,容易引发矛盾,不少家庭因此解体。“工资低得连家都养不住,人心怎么能稳住?”

劳动强度、环境与待遇不成比例,激励机制缺失,人员流动性难以调动。专家建议,对这样的企业,应借助上市公司的有利平台,引入激励机制,将绩效与待遇挂钩,使股东利益与管理层、职工利益统一起来。

保牌前景堪忧,濒临退市

从目前形势看,如果没有外力作用,*ST金瑞很难在2007年扭亏,退市危机难以避免。公司2006年年报被会计师事务所出具了带强调事项的审计报告,明确指出“公司在2005年亏损4596万元,在2006年亏损7088万元,短期借款4000万元已逾期。公司主业产品未达产,虽然披露了拟采取的改善措施,但持续经营能力仍不确定”。

公司最大问题在于产能瓶颈导致成本居高不下,根源在于资金紧缺。融资来源无非两种,或债务融资,或股权融资。由于公司目前4000万元银行贷款已逾期,又连续亏损两年,使得银行融资的路子基本被堵死。

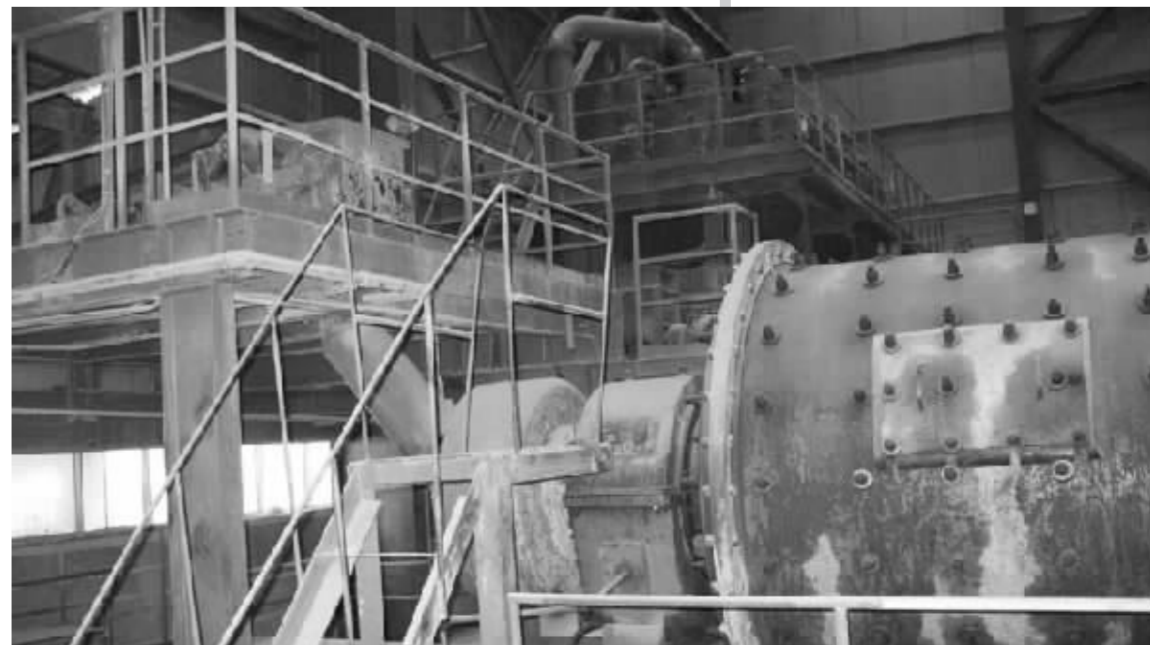
股权融资唯一可行的道路就是定向增发,但这种经营状况能否打消投资者的疑虑,参与其定向增发呢?并且后续的问题更多,比如资金何时能到位,到位后能否正常达产,能否年内扭亏,都是未知数。股本扩张带来更大的盈利要求,加上上一年的锁定期,投资者难免望而却步。

如果补充资金也解决不了主业盈利的问题,就只能通过股东、重组注入盈利资产,帮助公司度过生产不稳定的困难阶段。这个前提必须是对*ST金瑞的长期前景看好,但其生产成本高、市场范围窄、产品售价低、生产线始终不稳定,又怎么能给股东或重组方吃“定心丸”?

据了解,公司控股股东青海金星矿业所掌握的4个探矿权,目前都不具备开发条件,根本无法装入上市公司。专家介绍,探矿权通常要经历验证、详查、勘探、探明储量、开发等几个过程,周期至少在5年以上才能具备开发条件。因此对*ST金瑞来说,控股股东的远水解不了濒临退市的近渴。

知情人透露,公司的实际控制人青海省投资集团(金星矿业的母公司)正在酝酿IPO,将旗下的煤电铝、水电、矿、金融资产等打包上市,届时青海省投资集团是否还看重*ST金瑞这个平台,就要打一个问号了。“这些年,实际控制人对公司支持力度还是很大的”。正是它出手,给予了公司宝贵的资金支持,并将亏损的铸造、电解铝业务剥离上市公司,使上市公司主业突出、轻装上阵。但碳酸锂生产还是多年不能正常达产,公司也始终无法走出储量小、深加工能力小、加工成本高的经营怪圈。

“现在,只有减亏的途径,但没有扭亏的办法。”一位中层干部这样评价公司目前的状况。“产能如果扩到年产10万吨碳酸锂,公司的矿山优势就能发挥出来了。”他补充道。可是,从3年累计生产3000多吨的现状,到一条1.5万吨生产线达产,到两条1.5万吨生产线均达产,再到继续扩建产能直至年产10万吨,按现在的进度,两、三年时间都不一定够,*ST金瑞2007年的保牌任务注定艰巨。



投资过亿、锈迹斑斑的选矿厂生产线 石丽晖摄

■记者手记

资源股的忧伤

□本报记者 岳敬飞

“车过玉门关,母猪赛貂蝉。”这是一句流传在大西北的名言。在对资源股*ST金瑞绩差之谜展开调查时,在青海开了大半辈子车的退伍军人老韩微笑着告诉记者:玉门关再往西,就很难见到女人了;若是碰巧看到一头母猪,你会怎么看怎么觉得她眉清目秀,比传说中的貂蝉美丽多了。

其实,老韩和记者分享的,不仅是一句戏语。其背后隐藏着活跃在中国证券市场资源股群体那无可言说的忧伤。

以主营碳酸锂的*ST金瑞为例,其运输成本之高,令人惊叹。*ST金瑞的采矿区位于青海的最西边——柴达木盆地的边缘,与新疆交界,紧靠罗布泊。天气好的时候,在戈壁滩上挖矿的工人,可以清晰地看见不远的昆仑山。从这里挖出来的天青石(用来提炼碳酸锂),距离*ST金瑞建在德令哈市边上的化工厂,还有900多公里的距离。

这900多公里的路,如果通过铁路运输,成本相对会不那么高。但现实的情况是,离采矿区最近的铁路在400多公里以外的格尔木,两地之间的公路路况不理想;再就是另一家大型资源类上市公司西部矿业的所在地锡铁山,这里距离*ST金瑞的采矿区500多公里。选择最优的路线,同时通过超载等方法降低成本,将*ST金瑞的矿石送上铁路,运回德令哈的工厂,最低运费也高达150元/吨。

除了运输成本高昂,还有一个令*ST金瑞无比忧伤的是,建在离采矿区约60公里的选矿厂,供电匮乏。这个投资额超过1亿元的选矿厂生产时,电费成本高达1.8元/度。2005年开始,*ST金瑞不得不宣布这个选矿厂暂停使用。

“作为一个依靠资源而建立的企业,我们无法自己解决铁路和输电的难题”,*ST金瑞董事长田世光告诉记者,“同时,我们也很难解决行业相关的技术难题,国内研究应用的专家太少了。但这些问题不解决,我们的资源优势就难以在市场竞争中得到最大化的发挥,甚至是根本就发挥不了。”

田世光的抱怨,并不是特例。在对同属资源股的驰宏锌锗进行采访时,该公司董事长董英告诉记者,目前,我国大量的铅产品,在报废后就被使用者遗弃,没有系统的渠道加以回收利用。事实上,铅回收具有巨大的经济价值和环保价值。印尼每年依靠回收铅,生产精铅高达10万吨。2006年全球精铅产量在800万吨左右。

董英认为,国家可以通过立法,强制性地要求大规模使用铅的企业或个人(比如汽车用铅),在将来不再使用该产品后,将其存放于指定地点,便于铅生产企业回收利用。否则,浪费资源的同时,铅的毒性亦将对环境造成巨大的破坏。

两位资源股董事长的期待,都在于国家对相关产业的政策扶持。与企业正当需求密切相关的国家立法或政府决策,产生的效益可能是全方位、持续性的。