

李扬:应始终谨防信贷资金违规入市



中国社科院金融研究所所长李扬

◎本报记者 卢晓平 谢晓冬

中国社科院金融研究所所长李扬昨天在国家信息中心发表演讲时表示,中国目前流动性过剩(更准确说是“流动性膨胀”)的根本原因在于中国长期以来的高储蓄率,导致银行可贷资金增加,投资率高企。不过,他并不认为应对投资进行打压,而是要始终防止信贷资金违规进入股市和楼市。

李扬说,中国目前不应该担心动荡率的高低,而应着眼于降低储蓄率。从实证角度看,近年来政府储蓄过高的问题日益突出,因此应从改革收入分配体制角度着手,提高劳动力工资,增加政府的公共消费,完善社会保障体制。

李扬表示,流动性膨胀一方面可以使我国经济保持高速增长,另一方面,也使资产价格快速膨胀成为经济体系面临的主要风险。尽管从世界范围内来看,尤其是股市,很难实现平稳上升,往往会出现大起大落,但为了防止爆发系统性的金融危机,一定要使“银行资金不能陷得太深”。

李扬引用美国1989和1999年美国的两次股灾表示,这两次不像其三十年代的股灾那么影响深远的原因在于银行资金没有进去。目前,中国的股市和楼市正受到一些直接调控,但真正的调控或许是始终管紧信贷。

一些专家认为,中国资产价格从去年以来一路大幅上扬,来自银行的信贷资金起到了重要的推力作用。

财税组合拳抑制资源产品出口

8月1日起,电解铝进口关税由5%下调至零;对部分铝产品开征15%的出口暂定关税。分析师称关税调整对铝业上市公司影响有限

◎本报记者 徐虞利

我国再次运用财税组合拳,鼓励原材料进口,抑制资源性产品出口。财政部昨日宣布,经国务院批准,我国将从8月1日起调整部分铝产品的进出口关税,其中电解铝的进口关税将降为零,同时对部分铝产品开征15%的出口暂定关税。业内人士认为,国内铝初级加工产品出口未来将受到控制,对国内原铝消费可能产生阶段性负面影响。但关税调整对相关上市公司的影响有限。

不会影响市场供应

据悉,此次调整一方面以暂定税率形式,将电解铝(税号:76011090)的进口关税由5%下调至零;另一方面,对非铝合金制铝条、铝杆(税号:ex76041000)开征出口暂定关税,暂定税率为15%。

财政部有关负责人明确表示,此次调整是“为进一步限制高耗能、高污染、资源性(两高一资)产品出口,促进节能环保,鼓励原材料进口”。

此前市场一直传言国家将出台类似政策,因此业界认为此举在意外料之中,不会对国内市场供应产生

影响。

有色金属咨询机构北京安泰科信息开发有限公司铝部首席分析师王飞虹表示,因为国内电解铝价格一直低于国际市场(LME伦敦金属交易所),LME目前电解铝价格为2800美元/吨左右,而国内价格则在2640美元/吨左右,即使取消进口关税,进口商也无利可图,而且我国现在进口电解铝总量也比较低,国内电解铝生产完全可满足市场需求,因此不会造成市场供应的增加。

将遏制出口猛增态势

据统计局统计,1至5月,国内非铝合金制铝材出口同比猛增近350%,是铝材产品出口中增长最快的,而此类产品是初级铝加工产品,附加值较低。王飞虹表示,因为国内对电解铝等初级产品加征出口关税,使得电解铝出口受阻,出口商转而寻求将电解铝进行简单加工以初级加工铝材形式出口获利,使得该类上半年出口暴增。

王飞虹认为,此次政策调整是对原铝产品加征出口关税政策的一个延伸,将会降低此类产品的出口总量。“非铝合金制铝材出口的下调对国内原铝消费也将产生负面影响,估计影响属于阶段性的。”



此次政策调整对铝业上市公司影响很小 资料图

王飞虹说。

对铝业上市公司影响有限

安信证券分析师衡昆表示,此次政策调整对铝业上市公司影响很小。其中云铝股份为进料加工业务,公司有约10%到20%比例的初级产品出口;中孚实业此类产品的出口比例约占30%,加征出口关税对这两家公司的出口业务会有一定影响,不过这些公司的出口比例

都在下降。其他公司如中国铝业、焦作万方、南山铝业基本没有上述产品的出口。

中信建投分析师张芳认为,目前国内铝材加工产能也出现一定过剩,国家对电解铝行业的调控使得企业向下游加工延伸,通过出口铝材变相出口电解铝,尤其是附加值低的产品。由于中国铝业的加工业务主要在母公司中,所以对其不会有影响。衡昆认为,对铝业公司业绩的影响还是由电解铝的价格决定。

观察

深层次资源价格改革箭在弦上

◎据新华社电

财政部19日宣布从8月1日起对部分铝产品开征15%的出口暂定关税,同时大幅上调铝锭、铝杆、铝丝、铝管、铝棒、铝型材等六种铝产品的资源税率,这是近期一系列税收政策调控基础上,再次对高污染、高能耗以及资源性产品等“两高一资”产业加以调控。

据介绍,调整后,铝锭、铝杆、铝丝和铝管四种铝产品资源税率

幅达3到16倍。是我国自1994年开征资源税以来最大幅度的一次调整。资源税上调将提高企业生产成本。从相关上市公司刚刚发布的公告来看,江西铜业初步估算公司2007年度将因此次调整比原标准增加税款7125万元,云南铜业预计2007年将新增公司矿山成本约1000万元,驰宏锌锗预计公司今年利润减少约504万元。

财政部财科所副所长刘尚希接

受记者采访时说,我国是资源稀缺的国家,但目前资源税率偏低,这导致资源价格进入市场的成本过低。现在国家提高部分有色产品的资源税率,会提高有色企业的生产成本,客观上逼迫企业改变粗放式增长方式。

从今年2月1日起调整焦煤资源税、到7月1日调整2831项商品的出口退税政策,再到此次加征铝产品出口关税和上调资源税同步实施,中国政府针对“两高一资”产业

的调控力度逐渐加大。

中国政府频频动用“财税组合”政策加强宏观调控,也预示着以转变经济增长方式作为最终目的的深层次资源价格改革已经箭在弦上。

对此,国家发展和改革委员会主任马凯近日已表示,财税政策是资源价格改革的重要配套措施之一,资源税和资源产品的价格息息相关。下一阶段最重要的改革是真正建立能够促进资源节约和环境保护的财政政策。

金发科技谱写中国改性塑料行业冠军的传奇

从2万元创业的小作坊到总市值250亿元的高科技上市公司,从租来的不到20平方米的创业居所到拥有占地面积超过60万平方米的广州、上海、绵阳三大生产基地,从一个名不见经传的地方小厂到享誉全球的民族改性塑料行业冠军……这一切仅用了十四年,金发科技创造了中国改性塑料行业持续高速发展的奇迹!



(公司巡礼)

坚定承诺,实现股票增值

2005年8月,金发科技发展史上的“里程碑”事件:金发科技以99.14%的投票率高票通过了股权分置改革方案,成为广东省首家G股公司。现如今,两年时间即将过去,公司董事长袁志敏在股权分置改革会议上铿锵有力的坚定承诺仍然激荡在广大股东的胸怀,依然令人振奋不已。

在股权分置改革中,金发科技庄重承诺:自获得上市流通权之日起,前五大非流通股股东在六十个月内不上市交易或转让股票!在前项承诺期满后,各自通过证券交易所挂牌交易出售的股份占公司股份总数的比例在任何十二个月期限内均不超过百分之五。公司核心人员也承诺获赠的1690万股股份在六十个月内不上市交易或者转让!公司第一大股东袁志敏还追加承诺:若公司2005年度实现的扣除非经常性损益后的净利润较2004年度增长低于30%,或公司2005年度财务报告被出具非标准审计报告,愿意将本次支付对价后其持有股份数的20%,在公司年报披露后的1个月内按比例无偿分送给无限售条件的流通股股东。

这是迄今为止沪深两市上市公司中最为丰厚的股改对价承诺,这一承诺既体现了金发科技对公司发展前景的坚定信心,也彰显了公司“实现股东权益最大化、为股东创造丰厚回报”的坚定决心。

事实充分兑现了袁志敏董事长的坚定承诺,金发科技保持了持续快速健康的发展,2006年,实现销售收入465181万元、净利润30694万元,两项指标分别较上市前的2003年增长198%和232%,尤其是净利润呈现加速增长的态势,2004年到2006年期间,

增长速度分别达到13%、56%和88%。

金发科技的持续快速发展,为广大股东赢得了丰厚的回报。金发科技上市三年来,累计分配现金股利15456.49万元,达到募集资金总额的三成多,总股本扩张了46200万股,总市值从首发的19亿元增值到现在的250亿元,为股东创造了数十倍的投资收益。

高增长的业绩,丰厚的股东回报,也使金发科技获得了社会各界的高度关注和认可。金发科技股票于2006年入选沪深300指标股;在《上海证券报》主办的“2006年度上市公司风云榜”的评选中,金发科技荣获“2006年度绩优公司榜100强”和“2006年度持续高增长公司榜100强”;在《中国证券报》举办的“2007上市公司百强论坛”的评选中,金发科技荣获“2006年度上市公司综合百强排名榜”、“2006年度上市公司股东回报百强排名榜”和“2006年度上市公司市值百强排名榜”;在《证券时报》举办的“2006年度中国上市公司价值百强暨中小板30强”的评选中,金发科技荣获“2006年度中国上市公司价值百强”。

继续对价作出丰厚承诺之后,2006年,金发科技推出股票期权激励计划,设置的行权门槛更加令人瞩目:“行权当年年度净利润增长率较上年达到20%、激励对象行权的前一年度,金发科技扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率不低于18%。”

自主创新,铸就持续发展之利器

“没有自主创新,就没有金发科技的今天,更不会有金发科技的明天!”在接受记者采访时,袁志敏董事长概括了金发科技持续快速发展的核心竞争力。

当历史的镜头回放回到1993年的那个冬天时,我们可以清晰地看到,以袁

志敏为首的三个热血青年赤手空拳地拉开了创业的序幕。

没有资金,东拼西凑借来2万元作为启动资金;没有厂房,租了一个面积不到20平方米的房间既作办公室又当宿舍,他们选择了走自主创新之路,这一走,就是十四年。

十四年来,金发科技在创新的舞台上华彩绽放,书写了一个又一个行业“第一”:创建了中国改性塑料行业第一家国家级企业技术中心,成立了中国改性塑料行业第一个院士工作站,建立了第一个博士后科研工作站,第一个国家级重点实验室……

十四年砥砺前行,金发科技组建了一支由38名博士领衔、百余名资深材料专家组成的创新型研发团队,搭建了以国家级企业技术中心为主体,以院士工作站、博士后科研工作站、广东省重点实验室、自主创新中心和国家级实验室为依托的自主创新平台。

十四年,金发科技走出了一条“以市场为龙头,技术作保障,创新为先导”的自主创新之路,先后与北京理工大学、四川大学、华南理工大学、中山大学合作建立研发中心和实验室,发挥产、学、研互动整合的优势,进行前瞻性的研究开发,公司紧紧抓住当前国内外越来越高的环保要求,研发出一系列环保新技术,包括配方无卤化、塑料中环境有害物质检测分析技术等,走在塑料环保技术开发的国际前沿,并远远将国内同行甩在身后,既满足了欧盟《报废电子电气设备指令》(即WEEE)、《关于电子电气设备中禁止使用某些有害物质指令》(即RoHS)、《化学品注册、评估、授权和限制制度》(即REACH法规)等环保技术法规和我国在新材料开发方面对环保的要求,又实现了公司产品性能的稳定升级,扩大了公司产品销

售。2004年12月,金发科技的产学研更是站到了巨人的肩膀上,率先建立了中国改性塑料行业第一家企业院士工作站,聘请著名材料科学家、两院院士师昌绪为首席科学技术顾问,汪旭光等7名院士为高级科学技术顾问,借助外脑,共谋大计,助推企业快速发展。

金发科技在创新的舞台上长袖善舞,硕果累累,自主创新产品由十四年前的1项发展到现在的4大系列60多个品种2000多个牌号,并且每年保持推出二三十项新产品,新产品的销售占产品销售比重逐年提高,累计申请国家发明专利80余项,主持、参与编制了改性塑料6项国家、行业标准,承担了国家级课题12项,省部级课题60余项。金发科技在2006年还获得了国家科技进步二等奖,这在广东省民营企业创新进程中具有“里程碑”的意义。此外,金发科技还于2006年荣获全国首批103家“创新型试点企业”、“广州自主创新优秀民营企业(第一名)”等殊荣。

金发科技的崛起,一举改变了我国高性能改性塑料依赖进口的格局,实现了中国民族改性塑料产业做大做强的光荣梦想。

以人为本,锻造精锐之师

“以人为本”是金发科技的核心价值观,优秀的产品是优秀的人才干出来的,金发科技的第一资源是人力资源,其是企业持续快速发展的核心竞争力之所在。创业之初,袁志敏就放弃了“绝对控股”,奖励股份给核心员工持有,使他们成为企业真正的主人,这就是金发科技特有的“蛋糕理论”的“精髓”:“与其要一个小镇糕的全部,不如要一个大蛋糕的一小份”,并逐步演变为金发科技的优良传统。公司董事长袁志敏的股份也由1995年的37%下降到2004年的

24.08%,再下降到现在的21.58%。

2005年8月,金发科技实施股权分置改革方案,第二大股东宋子明“活雷锋”地拿出1690万股股权激励给公司核心骨干员工,使公司内部股东由股改前的25名增加到126名。2006年5月,公司又推出股票期权激励计划,以占总股份31850万股的十分之一(目前已达到6370万股)的股票期权来奖励核心的技术、市场和管理人员。

个性化激励机制及一系列配套措施的确立和实施,吸引了全国著名高校毕业生30多名博士、80多名硕士等一大批人才,并激发了他们创新的积极性和主动性,增强了员工自觉性和公司一起成长的动力,使他们在金发这个大舞台上大显身手。

“跳槽零纪录”,这是载入金发科技史上最自豪的事情。在金发科技股票发行路演中,有网友问董事长袁志敏这样一个问题:“贵公司能发展到今天,最大的原因和经验是什么?”袁志敏回答:“最成功的经验是有一个坚不可摧的核心群体,我们十多年一直奋斗在一起,从未分开过。”此话蕴含的是一个意味深长的道理:拥有了这样一支队伍,还有什么事干不成的?

追求卓越,赢得客户信赖

增长以市场运作之道谋求发展的金发科技坚持“两手都要抓,两手都要硬”的基本方针,一手紧抓为客户提供高质量、高性能的产品,一手紧抓为客户提供“快速反应、尽善尽美”的服务,以强大的技术支持和超前的服务赢得客户的信赖。

金发科技视质量为企业的生命,全面推行了ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、TS16949汽车产品质量管理体系等六大体系的一

体化管理系统,使产品质量保证体系达到国际化标准;一批国际先进的检测硬件的支撑,行业内首家“国家认可实验室”的资质保证,为产品质量的稳步提升提供了可靠的保障。金发科技持续改进的质量意识和稳定的产品质量,赢得了又一个又一个国际“巨无霸”公司的信任,像松下、索尼等一批向来以质量要求苛刻而著称的国际公司都与金发科技建立了长期稳定的合作关系。

超值快速的服务是金发科技市场致胜的另一法宝。当客户认为某个技术项目有困难而束手无策时,金发的技术人员会以迅速的反应速度,超乎对方意料地完成一整套解决方案,摆在客户的办公桌上,这种极强的与客户共同研发的能力和反应速度,赢得了客户持久的信赖。柔性化的生产经营管理模式,实现了从大批量、少品种到多品种、小批量的转化,不仅满足了千差万别的客户需求,也使一批国内外客户在与金发科技的合作中尝到了甜头,与金发科技建立了上下战略伙伴的共赢价值链。

高瞻远瞩,规划持续增长点

2010年,中国塑料树脂的需求量将达到6400万吨以上,改性塑料及特种塑料的需求量也将超过650万吨,在“十一五”期间,中国改性塑料将保持10-15%的年均增长率,广阔的市场前景为金发科技的持续快速发展开辟了巨大的空间。

面对新一轮的机遇和挑战,金发科技确立了“到2010年实现销售收入100-150亿元”的战略发展目标,紧盯“固本、扩能、新建、海外”四个“基本点”,推进公司发展更上一层楼。2006年8月,金发科技在广州科学城购置30万平方米工业用地,用以兴建

新材料研发与生产基地,2007年5月,首期工程顺利投产,迅速缓解了生产能力严重不足的矛盾,这距动工仅仅6个月,就完成了基地施工、设备购置、投产运营,快得令人咋舌。整个基地建设后,金发科技将形成年产60万吨改性塑料的生产能力,此举将根本突破金发科技改性塑料生产规模受限的瓶颈制约,使公司的产能迈上一个更高的台阶,夯实金发科技在改性塑料行业的龙头地位。

在巩固和提升国内市场份额的同时,公司不断加快国际化步伐,在加拿大、英国、泰国、日本、墨西哥等30个国家注册了“KINGFA”商标,设立了海外办事处,积极开拓国际市场。2006年,公司出口创汇2.38亿美元,较2005年度增长43%。

2007年7月,金发科技拟增发不超过2500万股A股,筹集8.5亿元的资金投向“年产10万吨汽车用聚丙烯技术改造项目”、“年产4万吨高光泽、快速成型阻氧增强聚丙烯二元酸酐二酐醇(PBT)技术改造项目”、“年产3万吨通用聚氯乙烯(PVC)高性能技术改造项目”、“年产2.5万吨改性聚酰胺技术改造项目”和“年产5000吨完全生物降解塑料技术改造项目”,增发募投项目成功实施后,金发科技年销售收入将新增41亿元,税后净利润将新增3.4亿元,将为广大股东带来更加丰厚的回报。此外,项目的成功实施还将进一步改善生产格局、优化产品结构、增强盈利能力,为金发科技实现“创世界品牌,建百年金发”的宏伟目标奠定坚实基础。

“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,这是金发科技在发展民族改性塑料产业孜孜以求的真实写照,更是金发人誓写改性塑料行业新篇章的铿锵誓言!