

Document

依托资本市场平台 谋求更大发展空间



广汇股份的液化天然气项目占领了西气东输工程主干管网以外的广阔市场



在冠农股份众多的优势资源开发项目中,钾肥项目是最为耀眼的

新疆资本市场进入了历史上最好的发展时期,正面临着重大发展机遇。这里,蕴藏着丰富的石油天然气、水土光热资源和能源;这里,具备了一切投资和开发的重大商机,其新型工业化、农业产业化战略的实施,为新疆资本市场区域优势的形成提供了条件。党中央、国务院高度重视新疆的发展,国务院专门出台了《关于进一步促进新疆经济社会发展的若干意见》,加大对新疆的支持力度。

机不可失,时不再来。一批有识之士纷纷投入到开发新疆、建设新疆的热潮中,年产值达几百亿元的大企业大集团不断在新疆涌现。中国神华集团、国家投资公司、山东新汶集团等几十家国内外大企业、大集团相继进入新疆,开展矿产资源勘查开发。“国内500强”企业中国一拖集团、中国国际海运集装箱(集团)股份公司、河南煤业集团、兖矿集团等数十家企业已入驻新疆,进行“一拖新疆东方红农业装备机械制造基地”项目、“中集集团新疆特种车辆生产基地”项目、煤化工等项目的建设。

在如火如荼开发新疆的大背景下,新疆的资本市场异常活跃,新疆上市公司利用在各自行业的龙头地位,依靠新疆的资源优势,为促进新疆经济与社会做出贡献。新中基、中粮屯河等在促进农业产业化发展的同时,也提高了新疆农民的收入;新疆天业、中泰化学等利用上市公司的融资功能进行产业整合,

将新疆矿产资源优势成功转化为经济优势和规模优势;特变电工、美克股份、广汇股份等产品的外销带动了新疆工农业生产能力和技术水平的提高……

借助中国资本市场的良好态势,新疆上市公司利用资本市场的融资平台,谋求更广阔的发展空间。2007年,先后有美克股份、新疆城建、青松建化、百花村、美克股份、天富热电、中泰化学、新疆众和、国际实业、新赛股份、中粮屯河等11家公司完成或已获批准再融资。另有广汇股份、天康生物、*ST新天、冠农股份、新疆建化的再融资材料已经申报或已公告相关方案。再融资使上市公司获得了持续发展的动力,青松建化新募集资金项目全部建成后,将使公司水泥年生产能力提高66%;美克股份在完成大规模定向增发整体置入优良资产后,净利润增长200%。

而一批新上市的公司不仅自己获得了发展资金,还带动了相关行业的走强。如金风科技的上市促进了新疆风电产业迅猛崛起,在新疆国资委确定的今后新疆重点发展的四大产业中,风电产业位列其中,新疆风电产业将在三年内实现销售收入50亿元的目标。

资本市场已成为新疆筹集经济建设资金的重要渠道之一,成为推动新疆新型工业化建设、加快新农村建设、拉动经济增长的一支重要力量,在促进和谐新疆建设中发挥着日益重要的作用。

冠农股份 坚持“优势资源开发”战略

自去年11月起,冠农股份股价在不到三个月的时间里大幅上涨,公司也瞬间成为近期的市场“明星”。

事实上,冠农股份当初涉足钾肥行业的意图非常简单,就是为了寻找更加适合公司未来成长的方向,提升经营业绩。

由于行业竞争激烈,公司的经营状况较差,在2006年出现亏损。几经周折,终于在去年3月,公司公告其实际控制人兵团农二师国资委同意将冠农拥有的香梨园和马鹿等相关资产与绿原糖业有限责任公司所属的糖厂等经营性相关资产进行置换,同时,农二师国资委正式同意公司受让农二师绿原国有资产经营有限公司持有的国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司5%的股权。受让成功后,冠农股份将拥有新疆罗布泊钾盐公司20%以上的股权。

公开资料显示,国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司成立于2000年9月,

目前注册资本5.4亿元人民币,主要经营业务为开发罗布泊钾资源,用罗布泊天然卤水制取硫酸钾、氯化钾,公司目前已具备年产10万吨硫酸钾的生产能力。冠农股份相关负责人表示,事实证明,公司的这一决策是正确的,冠农股份2007年成功扭亏的主要原因就是源于参股公司国投罗钾的预计分配股利,以及公司转让另一控股子公司新疆华世丹药业有限责任公司股权所取得的投资收益。

冠农股份相关负责人说,公司主业糖业和目前参股的国投罗钾、国电开都河水电均是依托新疆优势资源的顺势而为,这几项业务的盈利能力也正趋于增强并进入回报期。公司的糖业厂区地处巴州焉耆县这一南疆最大的甜菜基地,是十分难得的优良资产,其6万吨的白糖产能规模在全兵团处于领先水平,占全疆产量的11.14%;参股的国电开都河流域水电开发公司三台各10.3MW的机组分别在

2007年10月、2008年4月和8月投产后,将成为新疆第三大水电站,年发电10.7亿度。

与这些项目相比,最为耀眼的依旧是钾肥项目。公司作为第二大股东参股的国投罗钾年产120万吨钾肥项目已实施建设,在2008年底建成后,年销售收入可望达30亿元,届时,其对冠农股份业绩的影响将是非常显著的。“尽管如此,冠农股份至今也只是参股而已,仅限于以股东身份参与罗钾的重大决策,并不参与其生产和运营,对于未来是否继续增持罗钾股权以及罗钾今后的重组等问题,公司目前并未考虑。”

罗布泊有着得天独厚的资源禀赋,它一定会给冠农带来一个高速成长的未来。冠农股份这位负责人说,“预期终究只是预期,公司现在需要做的,就是脚踏实地地做好现有业务,坚定实施‘优势资源开发’战略,这显然是对各方都有利的发展方向。”

中泰化学 把“低”转化为“高”的典型

上市一年后便成功进行再融资的中泰化学正步入发展的黄金期。“我们应是把新疆的资源优势转化为经济优势的典型。”董事长王洪欣对此颇为自得。在王洪欣办公室的墙壁上,挂了一幅中泰化学工业园区的远景规划图,从中可以看到中泰化学如何把“低附加值”的资源优势转变成“高附加值”的化工产品。

细翻数据,中泰化学已是全国化工名企,主营业务收入24.09亿元,净利润2.18亿元。聚氯乙烯树脂由2001年年产5万吨升到2007年度的30.48万吨,名列全国第6位。离子膜烧碱也由5万吨增至24.97万吨,名列全国第7位。

提升规模优势

中泰化学工业园区位于乌鲁木齐北部的米东新区,预计项目建成后,将达到73.9万吨/年聚氯乙烯树脂、63.9万吨/年离子膜烧碱的生产能力,中泰化学将显现出规模效应。

在朝这个目标努力的过程中,中泰化学利用新疆的资源优势,逐步建成了煤炭-电石-热电-氯碱-聚氯乙烯树脂-废渣变水泥的循环经济产业链。

中泰化学在规模逐渐壮大的情形下,低成本的优势也日渐凸显。公司所在的新疆地区的煤炭、原盐、石灰石和电力资源都相对丰富,而且采购价格要低于全国平均水平。王洪欣董事长给记者算了一笔帐:去年煤炭的采购价约为每吨180元,全国为每吨500元左右,1吨PVC的价格约为7500至8000元;如果企业自己拥有煤、盐、石灰石和电,资源与利润之间的低与高关系则不言而喻。

掌控原料资源

中泰化学紧紧围绕煤、盐、石灰石、电等重要资源,加快产业布局。仅2007年一年,公司便针对原料资源的掌控做出四、五项动作。

——煤炭资源落子准东。准东是新疆四大煤炭基地之一。中泰化学不久前披露,获得新疆准东煤田奇台县南黄草湖一至九个煤矿区的探矿权,探矿面积共计248.6平方公里。如果取得开采权,这里将是公司未来发展的原料供应基地。结合公司“十一五”期间的煤炭用量,公司计划先设计建设生产能力为300万至500万吨/年的煤矿,预计投资8亿至13亿元。

——电石产量可达50万吨。2007年8月中泰化学宣布将重组控股主要从事电石、焦炭等生产经营活动的子公司博达焦化。此外,控股子公司中泰矿冶已形成年产9万吨电石的生产能力,另有9万吨/年电石项目已进入投料试车,很快将形成年产18万吨电石生产

能力。按照规划,中泰化学将与子公司中泰矿冶有限公司扩建50万吨电石项目。

——建设石灰供应基地。中泰化学投资500万元设立独资公司新疆中鲁矿业有限公司,并在乌鲁木齐市达坂城区开发建设石灰生产基地。

——在托克逊开采盐矿。中泰化学控股子公司托克逊县中泰化学盐化有限公司,拥有开采权的盐矿44.436平方公里,已探明储量6973万吨,目前已形成年产50万吨工业盐的生产能力。

——计划建设自备电厂。中泰化学27万千瓦的热电联产装置建成后,将使公司实现“煤电一体化”经营,进一步降低电力采购成本,可在目前0.3382元/千瓦时的基础上降低0.10元以上。

重视社会责任

技术的创新不但提高劳动生产率,降低生产成本,还起到了保护环境的作用。2004年中泰化学自主研发的氯乙炔废液解析工艺,使氯乙炔废液产生量减少了85%;盐酸合成废热、氯乙炔转化废热用于溴化锂制冷工艺,使生产中产生的废热得到充分利用,同时节约了工艺中制冷所需的电能;电石发生器废渣重复利用技术则可节约水70%左右。

结合公司的“十一五”发展规划,中泰化学投入节能减排的资金一年比一年多。针对废渣问题,中泰化学通过与天山股份合作,将PVC生产过程中产生的电石废渣作为生产水泥熟料,年产60万吨的水泥熟料生产线已于去年4月开工建设,目前已进入扫尾阶段。这一项目将基本解决电石法聚氯乙烯生产的环保问题,使中泰化学形成循环经济产业链。



中泰化工园区正在由远景规划图逐步变成现实



伊力特全系列100多个规格的产品已覆盖全国30个省市自治区

新赛股份 “吃干榨尽”白色产业链

“在新疆,新赛股份有的是资源优势,因为这里的棉花产量高、质量上乘;新赛股份有的是政策优势,因为作为新疆棉花产业的龙头企业,多年得到兵团各级党委的大力支持;新赛股份有的是经验优势,因为新赛的棉花产业可以追溯到上世纪90年代初的世行贷款项目。这么多优势积聚在一起,新赛股份成为中国一流的棉花及相关产品供应商的目标就一定能够实现。”新赛股份董事长武宪章日前在本报路演现场接受采访时信心满满。

2月25日,新赛股份刊登《配股说明书》,公告明确了拟将募资3.155亿元用于收购整合轧花厂和紧密纺精梳5万吨生产线建设项目。公司拟将募集资金按“一县两点”的布局,按照“做强棉业,油随棉走,以棉带纺”的思路,在天山南北优质棉产区形成加工规模,控制周边的籽棉资源。

这一发展战略正是基于新疆“一黑一白”两种资源中的白色资源优势发展起来的,因为新疆是我国产棉大省,棉花产量占全国的1/3,而公司目前棉花产量为3.1万吨,占全国总产量0.46%,占新疆棉花产量1.41%,占兵团棉花产量的2.78%。武宪章表示,新赛股份抓紧时间“跑马圈地”,迅速对现有轧花厂进行重组整合,通过收购兼并同行业企业,增加原材料控制,提高市场份额,为企业未来发展抢占一个

有利的制高点。

武宪章董事长对于公司目前的产业链思路用“吃干榨尽”来形容。

他说,作为国内以棉花为主导产业的三家上市公司之一,新赛股份早已不满足于仅仅做一个单纯的棉花种植企业,其上下游的延伸效应其实给公司带来的收益更加可观。公司食用油加工主要原材料(油料)为棉籽,而作为中国最大的棉花生产基地,新疆又有得天独厚的油料生产资源,油菜、红花籽、葡萄籽、油菜等油料作物为公司提供了源源不断的原材料。公司在油脂生产中,引进德国和意大利的先进工艺和技术设备,开发出“羚羊”牌系列高中档油脂产品,抢占了国内高端消费市场。截至2007年上半年,公司的油脂业务已占公司收入总量的36.49%,棉花主业为油脂的发展提供了坚实的基础,而油脂的发展又延伸了公司主业盈利能力。

而公司本次配股投入项目之一的“紧密纺精梳5万吨生产线建设项目”,也标志着公司正式涉足棉业下游高档紧密纺精梳纱细分行业。据了解,这一项目实施后,可进一步提升公司盈利能力。

武宪章表示,“新赛股份将充分发挥其地处新疆这样的一个地域优势,走以农业产业化和工业加工及贸易为主体的集团化发展之路,尽最大努力地为投资者创造丰厚而持久的回报。”



广汇股份 聚焦清洁能源产业

不久前,广汇股份的大股东广汇集团召开了三大产业发展战略研讨会,正式确立了依托新疆资源,把握区域优势,聚焦清洁能源,战略性退出其它业务的发展思路。这一规划的主要策划人、现任广汇股份董事长王力源表示,广汇股份不断在发展中寻找新的利润增长点,主营业务已经逐步从石材、房地产、物流产业过渡到清洁能源产业。

按我国现探明的天然气资源量,中西部天然气约占全国天然气总量的34%,而新疆占到全国天然气储量的34%左右。广汇股份意欲打造中国最大的民营清洁能源公众公司的目标即来源于此。王力源解释说,未来公司将以部署的LNG、哈密的醇醚、库车的烯烃构成的清洁能源作为核心业务。

如今,广汇股份的液化天然气项目

依托新疆的资源优势,作为国家西气东输工程的有益补充,占领了西气东输工程主干管网以外的广阔市场。数据显示,LNG所带来的利润已占主营业务收入的40%以上。

2007年,广汇股份确定“拟利用非公开发行股票募集资金中的20亿元投资煤化工项目”事宜,这个项目可以年产120万吨甲醇80万吨二甲醚、5.5亿立方米LNG(煤基)项目。该项目使广汇股份永久性获得了储量为1亿吨的伊吾县煤探矿权,受让了储量为17.7亿吨的白湖矿探矿权。目前,煤基醇醚项目正在按计划稳步推进中。截止2007年12月31日,已累计签订国内外设备合同、建设工程合同等合计近30亿元。

关于库车烯烃项目,王力源董事长介绍说,阿克苏地区库车县是塔里木盆

地北部油气构造的中心。此外,库车还拥有富集的煤炭资源,预计储量超过50亿吨。我们的烯烃项目就是充分利用天然气和煤炭,在提高效益的同时还可以每年减少9.5万吨的二氧化碳排放。

2007年12月19日,广汇股份公告称,将与控股股东广汇集团共同投资129.68亿元建设60万吨/年烯烃项目。中石油塔里木油田分公司将自2009年起每年向公司提供8亿立方米天然气。同时,地方政府承诺配置6亿吨煤炭储量用于该项目。

广汇股份目前正在编制5年、10年发展规划。王力源董事长介绍,2008年至2012年,广汇股份将按照发展规划逐步剥离非能源产业,专注于清洁能源产业。到2017年,LNG、甲醇二甲醚、烯烃等清洁能源产业的产能将大大提高。

伊力特 “塞外茅台”香飘神州

“就像离开茅台镇就产不了茅台酒,离开宜宾就产不出五粮液一样,离开伊犁,就产不出伊力特酒。”公司董秘君浩自豪地说,伊力特从52年前的一口大锅,16个军垦战士白手起家,到今天已经可以生产6个系列12个品种的伊力酒,白酒类产品在新疆市场占有率稳居第一,达到36%,销售网点遍布全国80%的地区,伊力特全系列100多个规格的产品覆盖全国30个省市自治区,总资产逾10亿元。

近年来,公司通过资产重组、股权

转让与出售等方式逐步剥离与主营业务无关的项目,逐步形成了“白酒主业突出,有效产业延伸”的产业格局。公司投资4000多万元,从瑞士、法国购置加工设备,成为新疆唯一一家生产出口浓缩果汁的外向型企业,公司生产的苹果浓缩汁正陆续外销到美、俄、日、韩、乌克兰、哈萨克斯坦等国。

“行销北方易,迈过长江一步难”曾经是困扰伊力特发展的一大难题。唯有主动走出新疆,才能真正实现大品牌格局。经过审慎考察,公司选定浙江省作

为突破口,在浙江市场累计实现销售额6亿元,牢固占据浙江省白酒第一品牌的主导地位,同时在华东市场占有率逐年上升。前不久,“伊力”品牌以价值5.65亿元再次步入“中国500最具价值品牌”榜。

“公司还将依托地缘优势,尝试发展煤矿业务。”公司相关负责人介绍说,去年3月,伊力特与新疆生产建设兵团签署煤焦化项目合作协议书,准备和兵团农四师七十一团共同负责60万吨矿井改造和80万吨焦化两个项目的开发建设。