

Special report



河北上市公司巡礼

本版撰稿:记者 贺建业 彭友

完善上下游产业链 开滦股份主攻煤化工



开滦股份综合机械化开采



煤化工园区甲醇生产厂区

近年来,随着煤炭及相关行业的迅速景气,众多煤炭企业纷纷介入下游生产环节,以在深加工方面赚取更大的附加值。在此之中,作为中国历史上的第一家上市公司——开滦股份(前身为开平矿务局),也在积极探索适合自身的发展之路。

2007年,开滦股份的煤化工收入(68亿元)已超过了煤炭收入(48亿元),对于公司而言,这是一个重大的结构调整和产业转型。”开滦股份总经理曹玉忠近日在接受记者专访时表示。

主攻煤化工方向

依照开滦股份能源化工发展战略构想,并结合河北省“十一五”建设京唐港煤化工基地的规划,开滦股份在“煤—焦—化”一体化产业链条初步形成的基础上,将以“减量化、再利用、资源化”的循环经济原则,在唐山京唐港打造以煤焦化龙头,以焦油

加工、焦炉煤气制甲醇、粗苯精制为代表的绿色可循环现代化煤化工工业园区,并逐步实现上下游产业一体化发展,增强公司的核心竞争力和抗风险能力。

为了给落实能源化工发展战略提供有力的资金支持,开滦股份拟以公开增发方式募集资金11亿元,分别投资200万吨/年焦化一期工程干熄焦节能改造、200万吨/年焦化二期工程、20万吨/年焦炉煤气制甲醇二期工程、10万吨/年粗苯加氢精制项目、30万吨/年煤焦油加工项目和煤炭采掘设备技术改造升级项目。

据悉,上述五个煤化工项目总投资18.68亿元,建成后正常年份预计新增销售收入29.88亿元,利润总额5.36亿元。目前,200万吨/年焦化二期工程、10万吨/年粗苯加氢精制项目和30万吨/年煤焦油加工项目已相继开工建设。

曹玉忠告诉记者,“公司所开展的,都是国内外非常成熟的项目。公司的装置技术、项目产量都将达到国内最高水平。我们将依照正常的程序按部就班地做下去。”

的,都是国内外非常成熟的项目。公司的装置技术、项目产量都将达到国内最高水平。我们将依照正常的程序按部就班地做下去。”

定下双百亿目标

据了解,截至2007年底,开滦股份具备311万吨焦炭和10万吨甲醇的设计生产能力。随着煤化工产业的快速发展,公司经济结构发生重大调整,实现了从传统的煤炭产业向新型能源化工产业的转型。

进入2007年以来,开滦股份提出,在稳步提升煤炭产能和规模的同时,突出做好做快、做大做强、做精做细煤化工产业,到2010年实现收入100亿元、总资产100亿元,到2020年实现收入400亿元、总资产400亿元。

值得一提的是,开滦股份在2001年设立之时,公司总资产不到10亿元,净资产才4.7亿元。

拥有三大产业优势

曹玉忠分析说,在建设上述煤化工项目方面,开滦股份具有资源优势、区位优势。

资源优势方面,目前,开滦股份煤炭产能稳步提升,公司有充足的强粘结性炼焦煤的资源保证。曹玉忠介绍,焦煤是炼焦的重要原料,这种资源非常稀缺,只占到我国煤炭总储量的4%不到,但开滦股份所拥有的焦煤储量就占到我国已探明焦煤总储量的10%左右。

开滦煤化工园区位于唐山京唐港开发区,区位优势不言而喻。一个值得注意的细节是,开滦股份几乎是我国唯一一家在城市里拥有煤矿的公司。

同时,开滦股份的主要产品已有供应下游钢铁大用户的销售意向,有稳定的市场保证。据悉,开滦股份所产精煤的主要客户包括鞍钢、宝钢、上海焦化、韩国浦项、唐钢、首钢、本钢、宣钢等,产品供不应求。

开滦股份还拥有产业链一体化的优势。京唐港200万吨/年焦化一期工程及配套建设的20万吨/年焦炉煤气制甲醇一期工程已投入生产,“煤—焦—化”产业链初步形成,公司抵御单一行业或产品的市场风险能力和竞争能力显著增强。

除此之外,开滦股份还在循环利用方面颇有作为。公司立足焦化副产品的深加工、能源和水资源梯级利用、各类资源的共享,着力推动不同项目的产业链条延伸和耦合,形成了循环利用产业链。

事实上,开滦股份只是煤炭行业中的一个代表。近年来,不少煤炭企业纷纷向下游方向试水,将产品推向纵深开发。一位煤炭行业分析师表示,由于各种项目推出的时间并不长,效果不容易过早作出评判,仍需放到一个较长的历史时间里去观察。但这种探索无疑是积极而难能可贵的,也将为我国能源利用作出巨大贡献。

长城汽车:银行负债为零的秘诀

与其他的汽车企业不同,长城汽车更多是用产品来融资。”近日,长城汽车 Q333.HK 董秘白雪飞在接受上海证券报专访时透露。

由于现金流充裕,长城汽车从2003年开始就没有向银行贷款,相当于公司的银行负债比率为零。而据了解,其他汽车厂家的平均银行负债比率在57.75%左右。

“产品融资”秘诀

白雪飞介绍公司的融资秘诀时说,长城汽车由于市场定位精确,产品质量可靠,受到了上下游的一致追捧。目前,长城汽车所有的供应商,必须先向公司交付零部件,待到公司卖出汽车后才能收到货款。另一方面,经销商却需首先向公司全额预付款项,才能提取汽车进行销售。

长城汽车每年的现金流保持在20亿元左右,这都是在经营过程中所产生的。”白雪飞说,从2003年开始,公司便没有向银行贷款。但由于企业规模尚小,需要充足的现金流,便在产品质量、经销方面下大力气,从而用产品来“融资”,实现滚动发展。

专注皮卡和SUV

1996年,长城汽车开始介入皮卡市场,1998年之后,便一直位居全国皮卡市场销量第一。白雪飞告诉记者,此前,我国拥有不少原装进口的皮卡,但从1999年开始,“一辆原装进口皮卡都没有了”。

2003年12月15日,长城汽车成为中国内地首家在香港上市的民营汽车企业,拥有轿车、SUV、MPV及皮卡产品体系。2007年11月7日,长城汽车轿车项目获得国家发改委轿车目录审批,拿到了轿车“准生证”。目前,公司的主要产品是皮卡和SUV,其销量占到国内市场的30%左右,而第二、三名的销量相加才占10%多。

2007年,长城汽车在国内销售61482辆,营业收入42.28亿人民币;出口为46338辆,总额达30.46亿人民币,出口国家及地区达到118个。长城汽车计划进一步扩大海外销售比例,未来海外市场将与国内市场呈50:50的格局。据悉,公司90%以上的收益及业绩来自制造及销售汽车业务,公司专注于这一领域的发展,并没有进行多元化。”白雪飞说。

成本控制优势

长城汽车成本控制优势明显。数据显示,长城汽车的毛利率、净利润率分别为23.7%、12.4%,其他汽车厂家平均为10.6%—15.8%、4.21%;长城汽车的存货周转期为45天,其他汽车厂家为42—161天。

对此,白雪飞举例说,公司采取了共用平台的生产策略,一条生产线上可以生产多个车型,其他有些企业却只能生产1—2个车型。他认为,共用平台可以降低研发成本,实现零部件通用,同时还可以提高员工熟练程度,提高生产稳定性。

长城汽车的另一个优势在于,公司的管理抓得十分严格,一切做到以降低成本为标准。

2007年产品销量同期对比(单位:辆)

产品	2007年	2006年	变动(%)
SUV(包括CUV)	51885	28568	81.5
皮卡	54955	44726	22.9
其他车辆	1010	286	253
出口	46338	27505	68.5
内销	61482	46075	33.4
合计	107820	73580	46.5



实际上,企业文化就是效益。”白雪飞说。记者注意到,长城汽车偌大的厂房一尘不染,道路上的员工几乎都是排队行走。自2005年开始,长城汽车开展“狼兔行动”,倡导“玩命提品质,疯狂抓执行”的活动宗旨,培养员工狼一样的市场反应能力、主动进攻意识,兔子一样强烈的生存意识和危机意识。2007年6月,长城汽车启动“狼兔307作战”,旨在利用3年7个月时间达到2006年国际知名品牌同类产品的水平。

据介绍,长城汽车把独立董事是否向公司提出问题作为考评标准,还要求审计机构在审计完毕之后向公司提交管理层建议,以求不断改进。

很希望回归A股

长城汽车要成为中国典型的优秀管理企业的代表。”白雪飞对记者说,现在汽车市场很好,大家都能分得一杯羹,一旦市场变化,长城汽车的优势便会非常明显。

去年10月,长城汽车董事会向股东特别大会、中国证监会、上交所等提出了发行A股申请,计划发行不超过1.21亿股。白雪飞说,长城汽车作为一家不错的公司,很希望回归A股,以求与境内股东分享公司成长的收益。”

常山股份:整体搬迁涉足地产



常山纺织精梳机

由于纺织行业门槛很低,中小企业竞争日益激烈,利润率已经非常低。在这种情况下,纺织企业正在多方突破,纷纷寻求自身的出路。

面对这种情况,公司未来的发展思路包括两条主线。”常山股份董事长汤彰明告诉记者,一方面,通过将公司整体搬迁,“熊市进郊”,实现纺织主业的优化升级,走上精加工、深加工之路;另一方面,公司将以城区老厂的土地为契机,介入房地产开发,适度拓展多元化。

整体搬迁走向精加工

近年来,石家庄市作出了产业结构调整的战略,作为河北省会五大支柱产业之一的纺织业,将按照“整体进城,战略转移,增量先行,存量跟进,改制改造,做优做强”的思路加快发展,这就意味着占据市中心黄金地段的常山股份5大纺织厂要搬迁进城。

汤彰明认为,通过土地置换,获得较多的改造资金,实施搬迁改造、优化升级是常山股份提升优化的必由之路。近三年来,公司将完成增量存量的搬迁整合。”汤彰明说。他告诉记者,公司拟在三年内完成市区企业的搬迁改造的目标,产品要向精加工方向发展;市场定位为高档家纺、高档服装面料的供应商,实施差别化市场竞争战略,在高、新、专、特上取得突破,提高科技贡献率。

一直以来,“低水平重复建设”被众所周知地指责和回避。但汤彰明认为,高水平重复建设同样很可怕,公司应该走差异化经营之路,避免高水平的无序竞争。

汤彰明表示,待搬迁整合完毕之后,公司将向深加工方向延伸,通过并购、联合等方式,建立起特色鲜明和富有竞争力的完整产业链,形成核心竞争力,提高品牌贡献率。据悉,常山股份一直在密切跟踪相关公司、产业的变动情况。

事实上,2008年也将是中国纺织行业极为困难的一年。”汤彰明如是认为。据中国棉纺织协会统计,2007年纺织工业投资增长27.09%,纱锭从1999年末的3000万锭增加到2007年的近1亿锭,产大于需的矛盾十分突出,竞争进入白热化。

与此同时,我国的棉花产量却未见增长,2007年,这一缺口在3、400万吨左右,且原料的外贸依存度在40%左右。据汤彰明介绍,常山股份目前正在探索收购、租赁棉花基地,以求掌控上游的原材料供应。

适度多元介入房地产

随着企业的搬迁,位于市中心黄金地段、占地面积1240亩的公司厂区的价值随之凸显。据了解,近日,石家庄拍卖的一宗地块,已达到了每亩500多万元的价格。

2004年5月25日,常山股份分别与石家庄常山纺织集团有限公司和石家庄常山纺织集团第三实业公司签署《国有土地使用权转让合同》,受让上述两家企业总面积为1239.7亩(82.65万平方米)的八块宗地,上述地块上的房屋建筑物建筑面积共57.94万平方米,为常山股份所有。

对于土地,我们不能一卖了之,而是要以此为契机,介入房地产开发,实现公司的适度多元化。”汤彰明如是阐释常山股份的发展思路说,通过对市内厂区的房地产开发,获得土地二次增值收益,不仅可以更多筹集资金,进一步提高主业改造升级的档次,保证公司经营业绩持续增长,保证国有股权不断增值。

据悉,结合搬迁计划,常山股份正在与石家庄市国土资源局协商市内厂区的土地的收储及出让事宜,并正在与多家知名的房地产公司进行洽谈,拟合作开发市内厂区的土地。

汤彰明表示,只要能开发出精品,可以采取多种形式的合作,即使常山股份不控股也可以。”

除开发公司既有的存量土地外,常山股份还拟积极投身到石家庄的大城建中来。目前,石家庄市制定了“三年大变样”的城市发展规划,投资将达到1400亿元,其中今年将有340亿元到位。纺织行业再艰难,常山股份也远远没到山穷水尽的地步。相反,通过整体搬迁和介入房地产开发,公司的道路必将越走越宽。”汤彰明如是表示。

荣盛发展:深耕中等城市地产

当不少地产巨头在大城市里厮杀得一片血红之时,于去年8月份登陆中小板的荣盛发展,却认为自己已找到了一个适合区域房地产开发发展的海湾,并在激烈的市场竞争中展现出良好的盈利和发展能力。

关键在于,公司找到了“立足于中等规模城市,适当选择部分大城市及经济相对发达的小城市进行开发”的准确定位。”荣盛发展董事长耿建明向记者解释公司快速发展的奥妙说。

荣盛发展近日披露的2007年年报显示,报告期内,公司实现房地产销售面积62.7万平方米,销售金额21.98亿元,同比分别增长8.22%和30.29%。

主打中等城市房产开发

据介绍,荣盛发展独特的市场定位是,立足于京津冀环渤海地区和长三角区域有发展潜力的中等城市,稳步涉足风险较小的大城市,有选择地兼顾发展较快的小城市;将中等城市作为创造利润的中心。

中小城市本身具有总体数量多、发展潜力大、房地产项目开发周期短、整体开发水平较低等特点。耿建明向记者表示,公司未来将进一步加大对相关区域中等城市房地产市场拓展的力度,使得公司逐渐发展成为一家全国性的,以中等城市房地产开发为主业的专业化房地产供应商。”

我国中等城市商品住宅市场较大城市起步晚、起点低。近年来,随着中等城市经济的持续发展及旧城改造的加快,中等城市居民改善居住条件的需求也越来越强烈。随着中等城市住宅需求量的快速上升,中等城市的房地产开发投资也成大幅增加之势。

耿建明介绍说,近年来,荣盛发展所涉足的中等城市的房地产开发投资保持较快增长,已经逐步超越主要一、二线城市。

决胜存货周转和费用控制

荣盛发展之所以能够在竞争中保持良好的发展势头,不少分析人士认为,这源于荣盛发展中等城市发展战略、高周转、高效率的开发模式和低成本的管理模式,来自于较快的存货周转和良好的费用控制能力。

耿建明介绍说,公司在每一块土地投标前都做了详细的规划,大大缩短了取得土地后的前期规划时间,一般在项目投标完成3个月内基本就可以达到开工条件,实现了较高的周转效率。同时,公司制定了严格有效的生产管理系统,项目开发周期短,一般在一年半左右。

此外,荣盛发展的销售费用控制也非常得力。2006年,公司的期间费用率仅为2.25%,大大低于行业平均11.97%的期间费用率水平,2007年也只有3.06%。

天相投资的一份研究报告称,荣盛发展2007年期间加权平均净资产收益率达到27%,远较房地产行业8%的平均水平为高,而费用率仅为3%,相比之下,房地产行业平均费用率却达到12%。

土地储备满足未来3年需要

荣盛发展董秘陈金海介绍说,目前,公司已经通过设立全资子公司和分公司,在河北、江苏、安徽、山东、湖南等省的12个城市开展了房地产业务,公司对廊坊地区经营的依赖度显著下降。

截至去年底,公司在建和拟建的建筑面积已经达到467.59万平米。按照年均开发150万平米计算,目前的土地储备可以满足公司未来3年以上的发展需要。”耿建明透露。

荣盛发展2007年报也披露,2007年荣盛发展的存货为40亿元。2008年计划开工面积约152.01万平方米,竣工面积约95.77万平方米。

耿建明向记者透露,2008年,公司将加大在现有城市及目标城市获取项目的力度,一方面加大对现有城市的投资密度,由项目型公司向公司型公司转化,同时有计划进入3个左右的新城市,为公司获取230万平米左右的项目资源。



荣盛发展董事长耿建明