

上市公司应成为宁夏优势产业代表力量

——访宁夏证监局局长王宏斌

◎本报记者 王原

2008年9月20日，距宁夏回族自治区成立50周年大庆的日子仅有2天之时，宁夏证监局王宏斌局长接受了本报记者的专访。令人印象深刻的是，鼓励优势产业进入上市公司，利用上市公司平台成为优势产业的代表力量，已成为宁夏提升上市公司质量的重要方向，并在多个方面取得进展。

记者：您对宁夏资本市场的评价是什么？

王宏斌：宁夏资本市场经过十多年的发展，从无到有，从小到大，在维护市场秩序、化解历史遗留风险、促进地方经济发展等方面发挥了积极作用，初步形成资本市场与地方经济发展的良性互动。目前，宁夏现有上市公司11家，累计筹资50.31亿元。有些上市公司已在所处行业形成一定的竞争优势，成为地方经济发展的龙头骨干企业，对加快培育和发展全区优势支柱产业起到了带动作用，为全区经济发展做出了重要贡献。这一点是不可忽视的。当然，宁夏也

先后出现了一些违法违规案例，对辖区资本市场发展造成了不良影响。近年来，通过我们坚持不懈地努力，特别是证监会部署的清理大股东欠款、公司治理专项活动等重大举措，辖区公司的风险已基本化解，其治理水平和总体质量正在逐步改善。

记者：您能否介绍一下宁夏目前总体的工作思路？

王宏斌：我们始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观统领全局，认真贯彻落实证监会党委的工作部署，坚持一手抓监管，一手促发展，突出发展主基调，加强监管服务，探索监管创新，以服务促监管，以监管促发展，全力推动宁夏资本市场健康发展，不断提升全区资本市场的竞争力和对经济社会发展的支撑力。

记者：宁夏上市公司100%的重组比例确实引人关注。对此，您有什么看法？

王宏斌：上市公司是证券市场的基石，重组多少并不代表什么，关键要看什么样的资产进入了上市公司。针对宁夏而言，我们想要全面提升辖区上市

公司质量，支持上市公司做优做强，就必须在政府及有关部门的大力支持下，积极推动上市公司整合资源，通过并购重组实现优质资源向优势企业集中。例如，宁夏煤炭资源丰富，是全国煤炭主产区之一，煤化工、火力发电是自治区重点发展的优势产业，应该尽快进入上市公司，利用资本市场做优做强、成长壮大。总之，我们希望能够引导和支持上市公司把募集资金投向与区内优势资源、支柱产业、重点工程、重点项目进行嫁接与整合，优化结构，增强核心竞争力，成为能够带动所在行业乃至区域经济发展的龙头骨干企业。与此同时，我们也鼓励通过非公开发行等创新方式将优质资产注入上市公司，提高再融资能力，增强持续发展后劲。事实上，通过资产重组或股权转让，辖区11家上市公司基本上都摆脱了困境，有效化解了退市风险，整体质量有所提高。

记者：宁夏自2003年赛马实业上市以来，已5年没有新公司上市。面对这一局面，宁夏方面有哪些新的动作？

王宏斌：这是一个非常严峻的现实

问题。为此，年初我们就确定了扩大增量、改善存量、优化结构、提高质量的工作思路，力争很快能有新的突破。今年，我们在推动企业上市方面做了不少工作，正在下功夫积极培育后备上市资源，为辖区资本市场持续发展创造条件。如我们会同金融办对全区拟上市企业进行摸底调研，建立了重点后备企业基础数据库，对重点企业跟踪服务指导，重点培育。同时，向自治区政府上报了《关于宁夏后备上市资源培育情况的调研报告》，引起政府领导的高度重视，成立了自治区企业上市工作领导小组，正在组织相关部门抓紧制定《关于加快后备企业培育实施意见》，为推动辖区企业上市工作奠定了基础。截至目前，已经有4家公司进入辅导程序，争取年内能够实现零的突破。

记者：在强化监管与服务区域经济发展方面，宁夏证监局有哪些做法？

王宏斌：促进辖区证券市场健康发展是我们做好一线监管工作的目标。宁夏证监局在证监会党委的正确领导下，正确处理监管与服务的关系，监

管与服务并重，坚持以监管促规范，以服务促发展。一方面，严格履行监管职责，及时发现并有效防范和化解风险，寓服务于监管之中，着力推进辖区资本市场健康规范发展，服务地方经济建设。另一方面，在依法加强监管的同时，充分发挥职能作用，做好相关的服务工作，延伸服务内涵，提升服务质量，以此对地方政府利用资本市场发展经济的政策举措提供强有力的支持。事实上，这也是建立服务型政府、进一步完善综合监管体系的题中应有之义。

记者：按照这一思路，我们猜想上市公司一定会在宁夏区域经济中扮演越来越重要的角色。

王宏斌：确实如此。我们应该相信这一点，并充满信心。辖区上市公司的发展只有与地方优势产业的培育相结合，推动符合条件的优质企业上市，支持上市公司再融资，才能使上市公司真正成为体现地方产业优势、带动地方经济跨越式发展的骨干力量，才能最终开创宁夏资本市场改革发展的新局面，为全区经济建设和社会发展做出应有的贡献。



宁夏证监局局长 王宏斌

从1994年首支股票上市发行至今，宁夏资本市场与其他区域一样，经历了兴奋、尴尬、等待及曙光重现的数次轮回，不经意间，如上复杂因素如同基因一般悄悄改变了宁夏传统的经济肌体。我们注意到，一场波澜壮阔的革新图变大潮正在这一天天下黄河特别恩惠的地方席卷开来，尤其是辖区内11家上市公司正以100%完成第一轮重组及转让的方式，向外界证明着革新图变的精神内核——“科学发展”与“开放进取”。

什么是上市公司的“科学发展”呢？宁夏经济界权威人士解读说：“就是要以合适的方式找出并发展自己的强项，显然，这一强项是天生的更好。”

于是，我们看到宁夏上市公司纷纷向自治区优势产业靠拢。根据自治区政府的“五优一新”的产业规划，能源、煤化工、新材料、装备制造、农副产品加工等优势产业集群和高新技术产业吸引了上市公司的目光。银星能源有望借大批天然风场成为新能源代表，英力特以煤炭优势跻身电石法PVC的中国前五，中银绒业则凭宁夏几乎垄断原料之利，正准备收购全球最领先的羊绒消费品牌。

什么是上市公司的“开放进取”呢？这一判断几乎是宁夏经济界的共识：“只要是利于上市公司发展，利于区域经济，形式并不重要。”

于是，我们看到为了成就更宏大的产业梦想，赛马实业、美利纸业、东方钽业纷纷进入央企序列，从而具备了全国性甚至全球性竞争的战略姿态。而与“进入国家队”思路不同的是，宁夏优质上市公司新华百货则远嫁民企北京物美，短短两年间，即以定向增发的方式有望成为中国A股市场第二大的零售百货企业。

“变则通，通则久”，不拘一格鼓励优势产业进入上市公司的宁夏大地，正在迎来资本市场的全新阶段。9月23日，于宁夏回族自治区成立50周年大庆的日子里，我们特以本期专刊真诚祝愿——“创新的宁夏，祝你好运！”



英力特自动化控制中心外景

英力特 潜心打造聚氯乙烯西部巨头

◎本报记者 王原

历5年时间，在一片乱石滩上建成了中国第5大电石法聚氯乙烯生产企业，我想，这就是我们英力特的骄傲！”

9月19日，于宁夏北部石嘴山的公司总部里，42岁的董事长秦江玉显得信心十足：随着中国产业结构升级及环保政策的强化，英力特在全国范围内都会成为最具竞争力的聚氯乙烯生产企业。”

落地窗外，宏大的现代化厂区成为秦东观的最大理由。这片曾经荒芜的土地，目前已变成年产电石40万吨、聚氯乙烯27.5万吨、烧碱21万吨、石灰氮9万吨、发电量27.5亿度的新型工业园区，已经成为中国西部最重要的聚氯乙烯产业代表。

重组5年 抢位中国第五

英力特集团重组民族化工是宁夏资本市场2002年的头等大事。可以这么说，从重组第一天起，我们就不是简单地自治区保壳，而是必须把上市公司做成代表宁夏资源优势与产业优势的一流公司。”秦江玉表示，此后5年间，英力特以每年一个重点项目的速度，迅速兑现了自己的诺言。

新项目的直接作用就是急剧扩张了产能。上市公司5大产品中的电石、聚氯乙烯树脂、烧碱、石灰氮，其产能从2002年的8万吨、3万吨、2.8万吨、4万吨猛增到40万吨、27.5万吨、21万吨和9万吨（截至2007年末），增长幅度达到惊人的500%、900%、700%和120%。

产能释放自然刺激了公司资产规模的膨胀，与2002年5.4亿总资产、0.99亿净资产相比，上市公司2007年末的总资产已上升至37.24亿元，净资产达到3.68亿元，其增长率分别达到589.62%和271.72%。

作为公众公司，最受关注的自然是盈利能力。公司董秘刘亚鹏曾作过统计，从重组完成后的第一个完整会计年度2003年起，上市公司就实现赢利2450万元，2004年接近翻番，2006年赢利超过9000万元，2007年则一举实现利润总额2亿元！

据中国氯碱网统计，英力特主导产品聚氯乙烯产能能在行业内排名达到第11位，在电石法聚氯乙烯企业中排名第5。

“链式一体化”成最佳利器

进入宏观调控为主色调的2008年，作为以电、煤、石灰石为主要原料的PVC企业，如何保持自身竞争力，即成为考验全行业的最大命题。幸运的是，历5年发展，英力特已经形成了以地方煤炭资源为依托、以热电生产为基础，以聚氯乙烯树脂和烧碱生产为核心、废物综合利用的一体化产业链，全链条、低成本的运营，使其毛利率达到30.77%，远高于同业16.07%的水平。

如果说链式一体化是英力特优势根源的话，那么，全行业调控则给了英力特“脱颖而出”的良机。聚氯乙烯工业向西部的转移才是本轮整合的焦点所在。”顺应本轮产能整合，秦江玉心中涌起了更为宏大的产业梦想：首先我们会做强做大氯碱产业，稳步发展氯碱产业，形成两条氯化、氯化深加工一体化产业链，分别是石灰-热电-电石/烧碱-聚氯乙烯、石灰-热电-电石-石灰氮-双胍胺。”

然后我们依旧会推进大项目计划，2台3万千瓦的密闭电石炉项目正在建设过程中，计划2008年内投运，并成为中国目前最先进密闭电石炉技术，50万吨PVC、40万吨烧碱二期工程的第二条生产线也将启动，并在条件许可的前提下，建设1台30万千瓦的热电联产机组，同时积极争取地方政府配套煤炭资源。”

依据这一规划，2010年时，上市公司将达到50万吨PVC、40万吨烧碱、75万吨电石的产业规模，热电装机容量将达到60万千瓦，年销售收入达到50亿元，从而成为中国聚氯乙烯行业的西部霸主。

中银绒业 谋取羊绒产业“中国定价权”

◎本报记者 王原

接替雪绒出现于资本市场的中银绒业，一直是宁夏地区羊绒产业的“隐形冠军”，其无毛绒、羊绒条的出口一直居于中国首位。在借壳登陆A股之后，又屡有整合宁夏羊绒资源、打通上海和香港海外营销平台等动作，但在整体市场定位方面的表述一直不甚完全。

9月18日，公司董事长马生国确切地表示，公司将市场定位于国际高品质原料市场以及中高端羊绒制品市场，这一决策是想“改变优质羊绒出产在中国，而中国人说了不算的局面”，提高公司的利润空间。

支撑马生国这一强势心态的，同样是宁夏整体的产业优势。

有意收购国际品牌

马生国认为，中银绒业目前盈利能力最强的产品是许多国际品牌代工生产的羊绒衫，而直接面对终端消费者的品牌客户获取了产业链的大部分利润。因此，中银绒业将逐步改变目前以销售羊绒初级加工品和代工为主的盈利模式，尝试通过引入国际品牌，寻求战略突破，向中高端羊绒衫市场推广自主产品。为了实现这一战略，公司还将逐步掌握发展精纺技术，以提升公司产品结构。

虽然位于西北地区，但中银绒业非常重视现代品牌营销。马生国介绍，商业策划的地位将在公司内部大幅提升，毕竟好的商业策划能提升公司的市场形象，扩大产品的知名度，加快产品的市场推广程度，迅速占领目标市场。

有挑战性的是，经过对中国羊绒产业的研判，中银绒业表示将从根本上调整客户定位：鉴于羊绒原料的有限性和不可替代性，中银绒业将坚持走高端路线，树立品牌的贵族形象，摒弃大众化销售。马生国毫不讳言，这是在总结其他羊绒企业的零售销售做法后所做出的决策。”

谋国际市场话语权

服从于整体定位，中银绒业将客户定位于“世界顶级服装品牌制造商，以及国际老牌羊绒制品的终端经销商”，将产品定位于“品种规格齐全的无毛绒、精品绒条、高支羊绒纱及其他羊绒制成品”。如果说这一定位仍限于自身企业的话，那么，马生国于价格定位方面的意图，则显示了宁夏羊绒产业的整体雄心。

在加强对国内精品羊绒原料掌控的基础上，我们将联合中小羊绒厂商，在保证企业利润的基础之上，统一对外报价，以避免中国宝贵、有限的羊绒资源因国内企业之间的价格战而遭受损失，最终提高在国际市场上的话语权。”

公开信息显示，2006年宁夏原绒收购量达到7000吨，超过全国原绒总产量的50%。受此鼓励，羊绒加工业已经成为宁夏纺织业发展的主力军，每年增速都在40%以上，其灵武羊绒工业园区及同心羊绒工业园区已经成为中国最重要的羊绒加工基地。而宁夏轻纺总会在《2010年的宁夏轻纺工业发展规划》中提出的目标则更刺激了中银绒业的“胃口”：要加快宁夏纺织工业发展，发挥羊绒资源优势，力争用3-5年时间，把宁夏建成全国最大的原绒流通和羊绒加工基地，到2010年，宁夏羊绒产业力争实现销售收入100亿元、工业增加值30亿元的发展新目标。

对此，马生国表示，优势产业就必须有优势地位，就必须有自己的定价能力，相信中银绒业一定会成为宁夏羊绒产业的优秀代表。”



公司董事长马生国(左一)向国外客户介绍产品



新华百货东方红广场店(外景)

新华百货 变身中国零售业“A股亚军”

◎本报记者 王原

2007年，新华百货以25亿销售业绩、7600万元的净利润卫冕西北零售百货行业的冠军地位。把这点业绩放到全国范围看，当然有些不值一提。”新华百货管理层谦虚地表示，未来我们与物美商业（08277）强强联合后，销售收入会达到百亿元以上，将成为中国A股市场商业行业排名第二的上市公司，这是我们上市十二年后的完美一跃。”

与上市公司自身关注角度不同，市场人士认为，通过定向增发控股物美商业，并非简单是港股公司借道新华百货返身A股，而是新华百货在一个充分竞争的流通领域长期保持领先的事实，向投资者证明了零售业最宝贵的核心资源——人与服务。”

感慨12年 从青涩到成熟

60岁的徐鸣凤从36岁即成为新华百货的“一把手”，在谈及新华百货上市十二年来的迅猛发展时，这位率领着一群女将的女性，却借了一个充满男性魅力的话题：有一款窖藏12年的洋酒广告说，从18岁的青涩少年到30岁的成熟男士，12年刚刚好。”虽有轻舟已过万重山的江湖得意，但介绍到数次惊险从生的直面竞争，徐鸣凤仍是多有感慨。

1996年上市后，新华百货在获取地方政府支持的背景下，以配股募集资金相继并购了隔街相望的银川购物中心、老大楼、丽华连锁，一举整合了宁夏的商业资源。

2001年，新华百货成功开出银川首家现代超市，三次被顾客挤破大门的盛况仍令公司不少人动容。2005年，新华百货巨资拿下临近的东方红广场，次年即告赢利，不仅由此成功确定四家主力店的不同定位，也更加巩固了新华百货于银川市场的强势地位。

蓄力发展 提升服务无止境

显而易见，新华百货已经成为大股东物美控股整合商业资产的主平台，而在上市公司管理层眼里，不管公司做到何等规模，零售百货业的核心竞争力永远是不变的，那就是一流的服务意识和水准。

公司副董事长、常务副总经理张凤琴曾经表示，长期以来，新华百货就持续钻研如何提升自身的竞争潜力，并坚持赋予“服务业”新的内涵。如公司核心宣传语“逛我新华，就是一家”早已深入宁夏600多万群众心中。即使如此，新华百货仍积极学习外埠其他服务新手段，如在最近旗下四家主力店重新厘定市场定位的背景下，公司即为定位为高端的总店引入VIP服务体系，以提升对优质客户的服务质量。分析人士指出，2007年银川市零售业实现社会消费品零售额93.68亿元，前十名企业的前四位均属新华百货旗下店面，在这一背景下，重新定位、提升服务的新华百货必然要强化其西北龙头的地位。

竞争没有尽头，服务就没有尽头。”徐鸣凤表示，零售百货业对从业者的考验从来就没有停止过，而新华百货有信心在这条艰辛的路上，继续领跑。”