

核电新建项目重启箭在弦上

□本报记者 郭力方

5月31日召开的国务院常务会议通过《核安全与放射性污染防治“十二五”规划及2020年远景目标》。业内分析认为,规划获通过标志着自去年3月日本福岛核事故以来停滞不前的中国核电发展终于迎来重大转折,预计接下来由国家能源局制定的《核电发展中长期规划》也将进入审核程序,而社会普遍关注的核电新建项目重启也指日可待。

中国证券报记者综合各渠道获得的信息显示,已上报到国务院的《核电中长期规划》提出到

2020年内核电装机目标数字最终定格在7000万千瓦。国家能源局相关权威人士近期也表态,2010年版《核电中长期发展规划》提出的8000万千瓦目标数字已做修改,建立在安全高效基础上的核电中长期发展目标为6000万到7000万千瓦之间。

相关分析指出,核安全规划如今已获正式通过,标志着核电重启闸门正徐徐打开。据中国证券报记者了解,下一步国务院还将就《核电发展中长期规划》进行审议,新建项目重启尽管没有此前市场预期的那么快,但确已为时不远。

全国夏粮将喜获丰收

□本报记者 于文静 杨玉华

农业部部长韩长赋31日表示,今年全国夏粮将喜获丰收,单产有望创历史新高。

韩长赋是在安徽省寿县举行的2012年全国“三夏”小麦跨区机

收启动仪式上说这番话的。夏收期间,全国将投入1400多万台套农机具参加抢收抢种作业,预计全国冬小麦机收水平将超过90%。

韩长赋表示,夏粮是全年粮食生产的第一仗,夏粮丰收来之不

文化上市企业超50家

文化产业投融资体系逐步建立

□本报记者 姚轩杰

文化部文化产业司司长刘玉珠在日前召开的“七大以来文化建设成就——文化产业专题新闻发布会”上表示,截至2011年底,沪、深两地上市文化企业超过50家;主要金融机构文化产业中长期贷款达861亿元,同比增长20.4%;全国共有文化产业投资基金111只,资金总规模超过1330亿元。各类社会资本积极进入文化产业的态势基本形成,我国文化产业投融资体系逐步建立。

刘玉珠介绍,2011年,我国文化企业上市趋势良好,7家文化企业在境内A股市场成功上市,4家文化企业借壳上市,5家文化企业成功登陆美国资本市场;到2011年末,在沪、深两地上市文化企业

累计超过50家;截至2012年2月底,文化企业累计发行各类债券达到379.94亿元。

自2010年中央财政设立“文化产业发展专项资金”以来,已累计支持文化系统项目304个,总投资金额达9.21亿元。从2009年开始,文化部先后与多家银行建立合作机制,引导银行类金融机构积极扶持文化产业,截至2011年底,在部行合作机制下,累计实现187亿元贷款投放。

刘玉珠表示,在股权投资方面,一批文化产业投资基金相继成立。据不完全统计,目前全国共有文化产业投资基金111只,资金总规模超过1330亿元。其中,2011年1-11月间设立的基金数量达47只,占总数的42.34%,资金规模达554.2亿元,占资金总规模的40.9%。

夏普中国董事长:

彩电业垂直产业链模式达极限

□本报记者 陈静

夏普株式会社首席常务执行董事、夏普(中国)投资有限公司董事长兼总经理菅野信行5月31日接受中国证券报专访时表示,夏普正通过减少库存、加强成本控制等方式减少亏损,而与鸿海的合作将强化公司成本竞争力。他同时指出,夏普一直坚持从液晶面板到彩电整机的生产方式,在如今全球化的竞争环境下,这种垂直产业链模式已经达到了极限,需要加以调整。

三大措施应对亏损

中国证券报:夏普2011财年销售收入305亿美元,同比下降18.7%;净利润为-46.6亿美元,创下公司自1912年成立以来最严重的年度亏损。其原因何在?针对这一局面,夏普会采取哪些措施来应对?

菅野信行:2011财年,日本几家电子企业亏损额都比较大,这主要是因为占到销售额半数以上的日本市场受到“六重苦”的影响。日本产业界的“六重苦”之说,是指产业界面临的六种结构性困境,包括日元升值、劳动政策、法人税负、贸易自由化迟滞、减排压力、电力短缺。具体到夏普而言,则是在上述的经营环境之中,公司难以及时应对,自身优势也难以发挥。

针对上述困境,夏普正采取三个方面的措施。首先是持续推出独有性产品,包括中小型液晶面板、净离子产品等。其次,是对一些产业进行大幅度改革,包括大型液晶显示面板、太阳能电池,以实现生产体制的最优化,比如全球首条10代线工厂开始向60英寸以上液晶转型。第三,是强化财务制度,尽量减少库存。

中国证券报:在夏普巨亏之时,宣布与台湾鸿海集团进行股权转让,向后者增发募资670亿美元,同时,将10代线工厂37.61%股份转让给鸿海。双方合作的主要目的是什么,能够帮助夏普扭

国家加强稀土行业管理

稀土收储机制有利行业有序发展

□本报记者 孟斯硕

从稀土协会的建立,到稀土专用发票的使用,国家对于稀土行业的规范和整合力度在不断加强。中国证券报记者从消息人士处了解到,工信部正在牵头研究建立国家稀土收储机制以平抑稀土价格波动,并希望在此基础上成立稀土交易平台,供企业进行公开交易。

这意味着稀土价格的波动将更加平稳,行业发展也将更加有序。

熨平价格波动

作为国家战略性资源,稀土收储工作一直备受重视。去年5月,国务院发布《关于促进稀土行业持续健康发展的若干意见》,明

确指出要建立稀土战略储备体系,将按照国家储备与企业(商业)储备、实物储备和资源(地)储备相结合的方式,建立稀土战略储备。

据了解,今年5月中旬,有关部门召集14家稀土分离企业开会讨论稀土收储问题。这被市场理解为今年稀土收储工作的实质性推进。

据消息人士透露,国家将建立起稀土收储机制,当稀土价格下降到某一特定价格后,企业将按照收储机制的要求在市场上进行收储;或者当稀土价格上涨到某一特定价格后,企业将按照要求售出稀土。

银河证券在5月31日发布的报告中指出,去年稀土价格经历了大起大落,这既不利于

稀土行业的稳健健康发展,也给国家对稀土行业的整合和调控带来了很大困难。稀土收储机制建立了后,稀土价格有望在大幅波动时受到抑制,从控制供求角度引领市场价格走向稳定恢复。

但也有行业分析师并不看好稀土收储的作用。“维持稀土价格稳定最好的办法,应从开采源头控制住,以减少稀土私采乱采的现象。”一位有色金属分析师告诉中国证券报记者,“事实上,在价格上涨的时候,企业很难有动力大量抛出稀土来平抑价格;而价格下行时,企业收储的能力可能不足以将价格提升上来。稀土的收储对稀土价格的平抑作用可能会比较有限。”

短期难返强势

据统计,我国稀土资源占全球总量的23%,但一直承担着全世界90%以上的稀土供应量。而在稀土开采过程中,私自挖采的现象屡禁不绝,不仅对稀土价格形成较大的影响,也对环境带来了巨大的破坏。

海关数据显示,2011年3万吨的稀土出口配额只使用了49%。但业内盛传的走私数字却大于3万吨,一条稀土黑色产业链已经形成规模。

从去年8月份开始,国家加强了稀土企业环保检查工作,并对私采现象予以整顿。随后稀土价格开始企稳回升。但至今年一季度,稀土价格再次逐渐走弱。

稀土价格走弱,主要是经济

从亢奋模糊走向冷静清晰

钢结构产业终结“草莽时代”

□本报记者 周浙玲 李景朝

车行过104国道,形形色色的钢结构企业的广告牌飞速向身后驶去,一个,两个,三个——中国证券报记者在心里默默数着,脑中浮现的是星空下水立方的魔幻景象。

就在一个月前,安徽富煌钢结构股份有限公司首发股票申请获通过,钢结构行业自2010年起,一年一家公司上市的事实,标志着该行业经过8年复合增速超过12%的增长,已经进入了“收获期”。

伴随行业发展阶段的转变,企业生存环境和行业竞争态势也将发生改变——要么获得更大的成功,要么被淘汰。如同火红的钢水,从炽烈的高温到逐渐冷却,结构却坚如磐石——当前的国内钢结构市场也缓慢而坚定地由“亢奋”、“模糊”走向“冷静”、“清晰”。

丛林法则

“行业内)大家都知道各个环节的成本是多少,利润在哪里,竞争几乎是透明的。”曾经的高中体育老师,如今一家小型钢结构厂的老板小张这样总结企业的生存状态。

小张是三年前“被转行”的。当父母“勒令”他从学校辞职、进入钢结构行业时,他对这个行业闻所未闻。小张后来才知道,其实经商数十年的父母当时对钢结构也是知之甚少。但两老知道两件事:第一,国家正在支持这个行业;第二,3公里外的村子出了一个做钢结构的亿万富翁。

小张并不是唯一一个在可以预见的发展前景和赚钱效应吸引下进入这个行业的人。据中国建筑金属结构协会会长姚兵在接受媒体采访时提供的数据,目前国内行业内企业已逾万家,比较有影响力的逾150家,但大多数是小张们投资数百万或千万创办的中小型企业。

“这是一个充分竞争的市场。”精工钢构(600496)董秘沈文华坦言,目前国内钢结构市场上还没有一家企业处于垄断地位,即使是龙头企业,其市场占有率也仅为1%-2%。

充分竞争注定是激烈的,激烈竞争的背后是企业为了生存所做的各种努力,比如成本管理、技术改进,甚至是“价格战”。但是,对那些“只带着钱”进入这个行业的企业来说,努力的空间已经非常小,因为经过十余年的发展,国内钢结构行业已经不再是“草莽时代”。

小张对于这种时代变迁深有体会,他将其解读成两个方面:首先是利润空间透明化。即市场需求方清楚地知道市场供给方的利润点,使得行业平均利润率从原来的40%-50%下降至15%以下,而没有资质的企业,除了正常的生产经营成本外,还需要扣除挂靠费、各种各样的“打点费”,利润率更低。

其次,日益规范的市场留给

中小企业尝试、喘息的机会少了。以前的市场需求虽然不如现在旺盛,但竞争对手少,小企业只要敢闯,成长壮大的机会很多;现在市场需求方对供给方资质、技术、市场信誉等各个方面都有要求,中小企业拿工程的难度越来越大,拿到工程以后也不能做任何决策失误,因为“数以千计的竞争对手在虎视眈眈地盯着”。

小张描述的中小企业之间的“战场”固然“硝烟弥漫”,但真正决定国内钢结构市场发展动向的是大型企业(年产10万吨以上)围绕规模扩张、附加值提升和区域布局展开的竞争。

规模竞争是大企业竞争的第一态势。钢结构运输严格受地域半径限制,企业销售扩张必须有生产基地保障,在区域市场内,当地企业通过扩张规模迅速占领新增的市场容量,可以有效防止外来企业进入。这种通过扩张规模抵御竞争的有效性在偏远市场更加明显。

大企业间的交锋主要集中在高端市场。按照产品用途和应用领域不同,目前钢结构行业可以分为设备钢结构、建筑重钢结构、建筑轻钢结构、桥梁钢结构和空间钢结构五大子行业。其中,设备钢结构、桥梁钢结构和空间钢结构由于技术要求高、工艺难度大,具有较高的准入壁垒,因而具有较高的附加值。大企业在这三个子行业中的竞争,并不在于获得“准入资格”,而是要如何适应不断升级的市场需求。因为这三个子行业也是钢结构行业中技术升级换代最快、客户个性化需求最多的子行业。

伴随规模竞争和技术挑战的还有区域布局抢占。目前规模较大的钢结构企业大多集中在长三角、珠三角、京津唐和武汉等发达地区。随着国家中部崛起、西部大开发战略的实施,中西部地区投资建设逐步加大,为钢结构企业提供了广阔的市场空间。于是,在东部沿海区域具备竞争优势的钢结构巨头们纷纷布局中南、西南、西北市场。一位业内人士半开玩笑地告诉中国证券报记者,如果将各个大型钢结构企业的区域布局意向图一重合,你会发现每个企业的最终目标都是布局全国。当然,还有很多企业将眼光放到了海外市场,比如鸿路钢构(002541)、精工钢构、光正钢构(002524)。

制胜秘诀

进入钢结构行业一年后,小张才发现当时父母告诉他的那个财富故事实在有误导人,“商晓波(鸿路钢构董事长,小张听到的财富故事的主角)的成功其实占据了天时地利人和,可那个故事一听,让人以为是他寻到了一个宝藏。”

鸿路钢构董秘何的明将小张眼里的“天时地利人和”解读为独特的经营模式。鸿路钢构创业时,安徽钢结构市场刚刚起步,整个行业处于“亢奋”又“模糊”的状态,“亢奋”是因为整个行业供不

应求、利润空间大、发展前景好;而“模糊”是因为行业处于发展早期,各子行业的发展趋势并不明朗。在充分认识到“亢奋”、“模糊”这两个行业现状后,鸿路钢构果断选择了自己的定位:钢结构制造商。

这是一个非常明智的定位。正是因为鸿路钢构偏向于制造商的特征,使其不存在工程承接对钢结构产品生产的导向问题,从而得以不断扩充产品系列,实现规模经济。根据公开材料,相比精工钢构、杭萧钢构(600477)等钢结构工程承包商,鸿路钢构的产品线的确更加丰富,产品几乎涵盖钢结构的所有应用领域。这就使得鸿路钢构可以充分受益钢结构整体行业的景气。同时,尽管钢结构建筑投资与国民经济宏观政策及投资政策高度关联,但由于公司产品应用领域广,各应用领域的应用周期变化不一致,大大增强了公司抵御市场周期性风险的能力。

在“亢奋”又“模糊”的时代,企业想要成长壮大只有两种选择,要么做全产品线以享受行业整体景气,如鸿路钢构,要么选择其中一个子行业做精,做全产业链,如精工钢构。但后者有一个很大的风险,即战略判断不能失误。

回顾历史可以让我们更清晰地看清这个风险。时间退回到十年前,杭萧钢构是国内钢结构行业毫无疑问的龙头企业,根据用钢量等情况大致估算,公司在建筑钢结构行业的市场占有率约为4%,而当时的精工钢构只是一个中等规模的企业,两者实力根本不在一个竞争级别内;三年后,杭萧钢构成为国内钢结构行业第一家上市公司,同年,精工钢构成功借壳;2005年,精工钢构产量和新增合同金额赶超杭萧钢构。导致这个结局的是一个选择:2000年,杭萧钢构转做钢结构住宅化,而精工钢构则看到了基础设施建设的巨大潜力,从设计、制造到安装集中力量做全产业链。沈文华告诉中国证券报记者,当时,在广州、深圳两地,精工钢构每年光大型项目收入就有10来个亿”,而杭萧钢构倾力打造的钢结构住宅产业化至今都没有成熟。

如今,国内钢结构市场正在由“亢奋”“模糊”走向“冷静”“清晰”,而伴随着市场成熟壮大,一大批企业在正确的发展战略指引下走向成功。

高处不胜寒。当规模、资金实力相差无几时,只有在管理模式上胜出的企业才能保证持续成功。沈文华和何的明一致认为,钢结构行业是个管理出效益的行业。

管理出效益主要体现在三个方面:一是要让“需求多、变化快”的客户满意;二是应收账款管理好坏直接决定企业盈利能力;三是要有一套成熟的成本控制管理办法。沈文华感慨道:貌似简单的管理道理,真正实施起来好难。”据了解,精工钢构将成本管理的责任分给各个项目经理,对每个环节进行成本考核,并进行

5月风投IPO

退出回报创新高

□本报记者 钟志敏

据清科研究中心统计,5月份共有20家中国企业在境内外资本市场完成IPO,合计融资约21.71亿美元。与上月相比,上市数量上升5.3%,但融资金额下降39.2%。在实现IPO的20家中国企业中,有9家企业有VC/PE支持,合计融资10.17亿美元;合计创造18笔IPO退出,涉及16家VC/PE投资机构,平均账面回报倍数为2.95倍,其中10笔IPO退出的账面回报倍数低于2倍。

境内方面,共有8家VC/PE支持企业实现IPO,合计融资9.91亿美元,共创造17笔IPO退出,涉及15家VC/PE投资机构,平均账面回报倍数为3.02倍。其中,3家企业在上海证券交易所上市,5家登陆深圳创业板。

境外方面,香港创业板上市的中国城市轨道交通为其投资方国泰君安(香港)带来1.71倍的账面投资回报。

清科研究中心分析师王璇表示,今年以来,监管部门政策频出,抑制新股“三高”,打击炒作,使得发行市盈率走低。再加上本年度获得IPO退出的投资方,其入股时间多集中在VC/PE市场火爆的2009年和2010年,入股成本高,使得IPO退出账面回报不断走低。

牛羊肉

价格继续上涨

□本报记者 顾鑫

农业部数据显示,今年第21周(5月21日-5月27日)全国“菜篮子产品批发价格指数”为199.26(以2000年为100),比前一周下降1.57个百分点。鸡蛋、羊肉和牛肉价格分别为每公斤6.91元、45.61元和37.69元,环比分别涨2.5%、1.4%和1.2%,其中羊肉和牛肉价格分别为连续第4周和第7周上涨。

蔬菜价格环比小幅下跌。重点监测的28种蔬菜均价每公斤为3.26元,环比下跌3.6%,价格已连续10周下跌,累计跌幅25.4%。分品种看,西葫芦、黄瓜、洋白菜、豆角、白萝卜和菜花价格跌10%以上;青椒、茄子、芹菜、大白菜、冬瓜、油菜和南瓜价格明显下跌;莴笋、平菇、菠菜、生菜和生姜价格有所下跌。葱头价格环比持平。

国际大宗农产品方面,第21周(5月21日-5月25日),小麦价格环比上涨,大米价格基本持平,食糖、棉花、玉米、大豆、豆油和棕榈油价格环比均有不同程度下跌。