

粮食载不动如许汽车

——部分地方“粮食能源化”问题调查

本报记者 刘铮 孙洪磊 林艳兴

高额利润和政府驱动力强大

用陈化的玉米、小麦加工燃料乙醇是能源替代途径之一。燃料乙醇项目位列我国“十五”十大重点工程,2000年开始启动。由于当时燃料乙醇价格高于汽油,因此发展缓慢,到2002年全国产量才3万吨。

2003年开始的全球石油价格上涨使燃料乙醇利润空间不断“放大”。在国家财税政策扶持下,燃料乙醇从无市场变为有市场,生产企业从当初的无利润变为有利润,国家还包销产品。因此,2005年国家指定的四家燃料乙醇生产企业产量猛增,燃料乙醇项目从以前的“包袱”变成了“财富”。



△丰收的玉米

IC图片

几年前,我们为陈化玉米的出路头痛;如今,当技术进步和国际能源供求变化为玉米找到了“能源化”出路——加工成燃料乙醇“养车”时,却又开始为各地盲目上项目可能对粮食安全造成的影响而发愁。

当前,一些地方上燃料乙醇项目热情高涨,意向建设产能已超过1000万吨。为此,国家发展和改革委员会等近日接连下发通知,要求各地不得以玉米加工为名,违规建设生物燃料乙醇项目,并对各地玉米加工企业清理。这是对粮食“养车”热的一次“刹车”。记者调查发现,适度发展玉米加工乙醇能力,对调动农民种粮积极性、促进农民增收、推动地方经济发展有促进作用。但一哄而起、盲目建设,不仅不利于农业结构调整和玉米加工产业健康发展,并可能引发国家粮食安全问题。

粮食能源化 产区变销区

在位于吉林榆树市的一个经济开发区,毗邻而居两个“超大型玉米深加工项目”——吉林天裕生物工程有限公司和中粮生化能源有限公司。按照计划,两个项目一期消耗玉米都是60万吨,二期建成后也都是100万吨。

榆树是我国近三年连年的“全国产粮第一县(市)”,每年粮食产量240万吨,其中玉米180万吨。榆树市市长助理孙凌岐告诉记者:“如果两个项目全面完工,榆树全市的玉米都不够供这两家企业,需要外调”。

记者在东北三省发现,像榆树一样的由于加工业迅速发展而即将带来的“产区变销区”的情况比较普遍。传统的饲料加工业、淀粉加工业呈刚性增长,“能源化”则是“一把新火”。由于国家对用粮食加工燃料乙醇严格限制,项目上马因此花样翻新,方式更加隐蔽。

——燃料乙醇继续扩产、争上项目。原来国家已批准建设的四家定点生产企业纷纷扩产,不少地方仍在论证上马新的乙醇生产项目,伺机争取国家批准。

——转战乙醇上游产品酒精市场。生产燃料乙醇需国家批准,市场终端也由石化企业掌握,而酒精转化为燃料乙醇只有一步之遥,不少企业便打起“擦边球”,“先斩后奏”建酒精厂。据国家粮油信息中心不完全统计,全国正在新建及改扩建的酒精厂产能已高达160万吨/年。只要政策允许,市场有需求,这种项目很快就可以转产燃料乙醇。

——生产下游的生物化工产品,直接替代石油化工产品。这也可以规避国家立项门槛的限制。

目前,国家有关部门发展替代能源已由当初单一的用粮食加工转变为生物质能源的综合开发,坚持“不与人争粮,不与粮争地”,提出要更加依靠非粮食原料。但由于用粮食加工燃料乙醇及其上下游产品技术成熟,且在目前情况下大规模原料采购比较容易,成本低廉,因此企业仍对其青睐有加。加上东北产区经济相对落后,地方财政紧张。企业追逐利润和粮产区地方政府招商引资“一拍即合”,新的粮食“能源化”项目便以各种名目上马了。

东北一个正在建设的百万吨玉米深加工企业的负责人告诉记者,按照他们的工艺,3吨玉米可以生产1吨化工醇、1吨DDJS饲料和1吨酒精。以目前石油和玉米价格计算,每生产1吨化工醇能获得1200元。如果年产20万吨,利润就是2亿元。为此,公司快马加鞭,项目从提出到开工仅用了两三个月,4月份开工10月份就要投产,可谓“从天而降、拔地而起”。而地方政府对企业也给予了“无私”

关怀,近35公顷的土地全部无偿提供。

粮食能源化影响已显现

关于“粮食能源化”对粮食安全影响的话题自其出现以来就没有停止过,目前业界仍然争论不休。而可以肯定的是,“粮食能源化”正在引发我国粮食市场的巨大变动,其“连锁反应”目前有的已经显现,有的将继续显现。

在包括“能源化”在内的一系列原因推动下,近年来我国玉米加工业产能增幅远远超过玉米生产增长水平。大连商品交易所和国家粮油信息中心联合研究课题预测:在2007至2008年度或2008至2009年度,我国将由玉米净出口国转变为净进口国。

实际上,由于能源化加工的推动,今年以来,我国玉米价格持续上扬,并首次出现价格“倒挂”:玉米价格高于小麦,改写了各类粮食品种的比价关系,对最近一轮粮油涨价产生了影响。

“对于我们这个人口众多的国家来说,粮食生产应该首先保证口粮和畜牧业发展。”吉林四平市粮食局副局长赵殿发告诉记者,对将粮食用作工业原料的深加工项目,不可过度发展,尤其不可一哄而上。

国家发展和改革委员会工业司有关人士表示,我国人多地少的基本国情,以及耕地和水资源减少趋势的不可逆转,决定着粮食安全始终是国家重视的重大战略问题。玉米加工燃料乙醇业过快发展,已出现与饲料业争粮的问题。

中国农科院院长翟虎渠说,用玉米、油菜替代能源,可以研究。但如果大量靠玉米解决能源问题,将会是一场灾难。我们“不能饿着肚皮开汽车”,中国国情和美国、巴西不一样,不能照搬他们的模式。

■S*ST公司系列调查报道之六

S*ST商务咸鱼翻身困难重重

本报记者 欧阳波 徐晏 沈阳 深圳报道

11月底的冬天,沈阳出现了近年来罕见的暖冬。但债务和诉讼缠身的沈阳和光集团,眼下却很难感受到这个冬天的暖意。

沈阳东宇大厦第12层,是S*ST商务(000863)的总部和运营中心,在这里大股东和光集团的几名员工孤零零地守着4间办公室。最前面一间办公室的两名工作人员,主要负责挡驾工作,应付来自银行、法院等方面的各路来客。

这家名称听起来仍然显赫的和光集团,眼下员工已不到10人,在沈阳他们只能呆在四间办公室打发时光。集团老总当天刚好在公司,但本报记者被办公室工作人员硬生生挡驾回来。

无独有偶,在S*ST商务注册地深圳福田区,董秘也让人出来挡驾本报记者。

虽然近期公布了清欠和股改方案,但种种迹象表明,S*ST商务要起死回生仍然困难重重。

祸起何方?

“我们公司就是你们记者害的。”在本报记者表明自己身份后,和光集团的工作人员当面对记者说。

这位对媒体抱有成见的员工对记者说,他进入集团工作的时候,感觉情况还挺好,没想到今天会出现这种结局。当年集团业务发展趋势良好,媒体针对公司的报道增多。2004年,有报道质疑公司的资金及业务情况,其他媒体也不断跟进,导致银行逼债,先行垫付款项的客户开始撤资,公司供货商也要求现金付款,同时追讨以前的供货款。多重压力之下,公司经营顿时陷入紧张局面,并且没有得到有效缓解,以致沦落到如今这一步田地。

真的如其所言,集团如今的困境祸起媒体报道吗?和光集团靠做IT代理销售起家,用业内的话讲,就是做渠道的。公司如日中天时期,是与神州数码齐名的IT代理销售商。当时微软在中国有四大分销商,主要从事微软视窗以及相关产品的销售与推广,而S*ST商务正与佳杰科技、长城计算机、神州数码等并列,在当时被誉为IT产品分销的黄金渠道。

当记者联系到微软的一位工作人员求证时,这位工作人员说:“你这是很老的资料了吧,已经有两年多没有合作了。微软的分销商里,现在已没有S*ST商务了。”

中关村一位IT渠道商透露,总代理商对地方代理商的控制力不强,在IT代理销售圈内是公认的事实,和光集团也难逃宿命。和光集团意识到这个问题后,采用了艾森哲咨询公司提供的ERP软件,加强对地方代理商的管理。

强行套上ERP软件的紧箍咒后,地方代理商的举动倒是处于监控之中了。而一旦好日子不再,拥有稳定客户的地方代理商就会撇开总部单干。当和光出事时,“地方根据地”的“揭竿起义”,加速了和光的分崩离析。

上市募集资金发展,带给和光集团的可能只是痛苦的回忆。和光集团在2000年末借壳上市,本来想依靠增发来募集资金,扩大代理销售规模,但证监会2001年严控增发配股,“偷鸡不成,反蚀了一把米”,和光集团买壳的付出,并没有换来融资的果实。

祸不单行,累计起来的溃疡,让腾挪跌宕的和光集团倒下了。

还剩下些什么?

“还剩下些什么?只剩下两颗冰冻的眼泪”,款款悲歌正送别着和光集团。在董事长吴力所谓的新西兰商务

考察失踪后,和光集团完全成了一个处理善后事宜的公司。

根据专项审计报告,截至2006年9月30日,沈阳和光集团及其关联方,共占用S*ST商务资金59981.7万元,其中非经营性占用38749.21万元。

在严重的资不抵债情况下,大股东和光集团依靠什么来还债呢?据知情人士透露,集团公司目前已经没有什么资产,下面也没有任何业务,以前开展的业务现在全部停顿,在沈阳能够见到的,也就是仅存的四间办公室和个位数的人员。

根据公开资料,和光集团持有沈阳第一冷冻机有限公司72.52%股权。沈阳第一冷冻机有限公司财务资料显示,公司净资产为4000多万元,而沈阳第一冷冻机有限公司欠银行贷款也不止这个数。上市公司期望依靠这部分资产偿还占用资金基本无望。

和光集团另外一块具有想象空间的资产,就是当年与四通等合资成立的四通巨光高新技术发展(控股)有限公司,和光集团持有56.14%的股权。目前已经进入股权拍卖程序,如果成功执行拍卖,和光集团也算为S*ST商务献出了最后的血本。

和光集团只剩下善后办公室了。而上市公司S*ST商务在资产和业务上也都没有起色。

S*ST商务2006年三季报显示,公司资产总计近6.3亿,负债总额近10亿,资产负债率相比2005年依然居高不下,公司近几年一直面临着资金紧张和财务费用巨大的困境,至今仍未改观。

和光集团自身难保,S*ST商务靠大股东和光集团拯救基本无望,依靠重组引进战略投资者,但问题的关键在于,谁愿意来承担如许高的债务和面对接连不断的诉讼呢?

S*ST商务12月12日曾披露,由于和光集团经营不善和债务负担重,经营状况恶化,已资不抵债,目前无力以现金清偿或变卖资产偿还,为了妥善解决和光集团及其关联方非经营性占用公司资金的问题,自然人熊小峰以持有四川长江名酒业公司44.61%的股权,经评估股权价值3.875亿元,代和光集团及其关联方偿还对S*ST商务的非经营性占用。上述以资抵债方案须经中国证监会审核无异议后,方可提交公司股东大会审议。

自然人熊小峰的出现,让和光商务露出了重组的迷茫曙光。但市场分析人士提出了质疑,长江酒业业绩不断增长,但近年来货币资金不见增加,而应收账款大幅增长,业绩的真实性有待考证,因此S*ST商务以“酒”抵债和自然人熊小峰的借壳也并非坦途。

S*ST商务在12月25日公布了股改方案,流通股股东获得每10股转增10股的股份,股改方案能否得到小股东的赞成,也是一个未知数。

重组是S*ST商务最愿意看到的结果,但债务横亘在前,谁进来重组都会存在一定的难度。那么公司自救的可能性又有多大呢?在2005年年报中,公司表示将通过业务创新来提升业绩,但市场人士并不看好,S*ST商务本质上是做IT代理销售,IT行业利润日趋微薄,公司在业务创新上并不具备很大的可行性,而且公司千疮百孔的状况,也会令很多大公司在与S*ST商务的合作上望而却步,依靠业务创新之路打开新天地,此路基本不通。

倒下的和光集团还未站起来,原董事长吴力考察至今不回,强打精神的精神S*ST商务,要起死回生仍然困难重重。(本系列完)

ST运盛 欲做工业地产龙头

本报记者 李良 上海报道

历经两个多月的漫长等待,ST运盛(600767)终于迎来了股改复牌的日子。而在新大股东九川投资的主导下,ST运盛的主营业务在股改后将发生重大变化,目前炙手可热的工业地产将成为ST运盛未来主业的发展方向。

“我们的资产和项目很多,我们在把低成本拿过来后通过加工实现高附加值和强盈利能力资产给上市公司,提升上市公司盈利能力的同时,让上市公司尽快切入工业地产这一具有广阔市场前景的业务领域,打造中国自己的工业地产品牌。”在ST运盛复牌上市的前夜,九川投资董事长、ST运盛的董事长兼总经理钱仁高向记者表示。

公开资料显示,在股权转让协议

签订不久,ST运盛就开始获得新大股东九川投资注入的优质资产——从上海浦东投资公司手中受让27号地块上的10幢国际化标准厂房,建筑面积为44184平方米,而这也一举确定了ST运盛未来的主营方向——工业地产。

不仅如此,为了更好地扶持ST运盛的发展,九川投资还在ST运盛股改时郑重承诺,其子公司上海浦东投资公司已与天津市陈塘都市工业园区筹备组签署《天津陈塘都市工业园区开发建设意向书》,九川投资和浦东投资将在签署相关正式合作协议时,在取得天津市土地相关管理部门同意的的前提下,无偿将该工业地产开发项目正式合作协议签约主体的地位给予公司。这无疑给ST运盛的工业地产之路带来了巨大的发展前景。

■公司研究

丝绸股份“东方丝绸市场”前景广阔

东方证券 施红梅

如果丝绸股份(000301)从传统的纺织生产企业向以“东方丝绸市场”为主的纺织产业综合服务商成功转型,公司经营有望进入新的发展阶段,业绩有望在目前基础上大幅增长。

全国最大面料交易市场

丝绸股份拥有“东方丝绸市场”500亩的土地,20万平方米左右的商铺,签约客户2000家左右,分别占市场总量的1/4、1/2和1/2。

“东方丝绸市场”位于江苏吴江市盛泽镇,交易品种不仅仅是丝绸面料,而是涵盖了真丝绸、化纤、棉纺和各种混纺面料等3000多个交易品种,还包括服装、纺机配件等产品。经过20多年的发展,“东方丝绸市场”已经成为国内最大的面料交易中心,同时成为引领国内外流行趋势的面料信息发布中心。06年10月11日,“东方丝绸市场”被中国纺织工业协会正式授予“中国纺织面料流行趋势发布基地”。因此“东方丝绸市场”分享的是整个国内纺织行业的成长。

2006年前10月的数据显示,尽管存在种种不利因素,国内纺织行业销售收入和利润总额同比仍分别增长了22%和31%。我们认为,未来随着人民币升值的持续、原料成本的上升和贸易摩擦的进一步扩大,行业压力依然不小,但是必须看到我国纺织行业强大的国际竞争力——丰富的原料资源、良好的基础、完善的产业链、发达的产业集群地、高性价比的人力资源、高性价比的产品等。另外需要指出的是,贸易摩擦带来的欧美订单向周边国家的转移实际会增加对国内面料市场的需求,对国

内的面料企业和“东方丝绸市场”这样的面料交易市场应该是一个利好因素。

租金可能大幅提高

以前“东方丝绸市场”合约租金最低的只有0.40元/平方米/天,而随着租约的陆续到期,新租约最高的租金已达4元/平方米/天,整整上涨了9倍。更为具体的信息是,目前到期的老商铺平均租金水平一般是2—3元/平方米/天,而新商铺一般为4元/平方米/天。

关于租金未来的提升空间和和商铺的承受能力问题,我们认为,丝绸股份作为吴江市国资委下面唯一一家上市公司,很有可能成为这一历史任务的执行者。丝绸股份对转型后整个东方丝绸市场的发展具有较为清晰科学的规划,未来市场将摆脱目前初级阶段的发展局面,呈现出科学规划的多功能市场格局。未来的市场定位不再是单纯“建商铺收租金”的盈利模式,更多的是通过为商铺商户提供多层次增值服务,留住老商户,吸引新商户,共同分享市场的成长。

有望向小商品看齐

我们认为,“东方丝绸市场”目前虽然已经是国内规模第一的面料交易市场,但是从整体的布局和构架等角度考虑,依然处于发展的初期阶段,其市场形态、规模、管理模式和知名度等与小商品城(600415)仍存在一定差距。小商品城的成功,除了当地独特的地域文化外,从发展开始就有一家企业来整体主导整个市场的运作也是一个主要原因。

“东方丝绸市场”目前管理权和所有权分离,特别是所有权分散。除了丝绸股份拥有东方丝绸市场500亩的土地,20万平方米左右的商铺,签约客户

盈利可能高于预期

根据东方丝绸市场“精品商区”的销售情况,以及化纤行业景气度部分回暖,丝绸股份2006年全年业绩很可能要高于我们此前的预期,今年净利润有望同比增长38%以上;2007年业绩同比增长60%以上。对于公司2008年以后的业绩,谨慎估计,公司转型成熟后的稳定盈利在2.7亿元左右,每股收益0.22元左右。

值得注意的是,在战略转型的过程,会存在一些时间上的不确定性,这也是公司的主要投资风险。

知情人透露

冀东水泥集团不可能收购秦岭水泥

本报记者 高建锋 侯志红

近日有消息称,冀东水泥(000401)的大股东冀东水泥集团在考察一年多之后,决定正式收购秦岭水泥(600217)。收购完成后,冀东水泥集团将其在西北的所有生产线注入到秦岭水泥,并使后者成为其整合西北地区市场的上市平台。

一位接近冀东水泥集团的人士向记者表示,冀东水泥集团不可能收购秦岭水泥,因为“根据避免同业竞争的承诺,集团不能从事股份主营的水泥业务”。

冀东水泥是目前华北地区最大的水泥企业,目前水泥熟料规模达1300万吨,水泥产能近2000万吨。2000年,公司制定了“扩大华北、挺进东北、开拓西北”的“三北战略”,进入西部地区是其战略规划中重要的一环。自2001年底以来,为避免退市的命运,秦岭水泥一直在寻求重组方。

从市场的角度分析,雄心勃勃的冀东水泥很可能与举步维艰的秦岭水泥走到一起,但还面临收购金额到底多大、人员负担如何解决、两个上市公司利益如何协调等重重障碍,而这些障碍的解决也并非轻而易举。

中国石化油气产量增长显著

低成本战略累计增效500亿元

本报记者 林威

中国石化(600028)有关人士表示,公司近几年在油气勘探开发领域积极投资,油气产量增长显著。公司积极推行低成本战略,几年来通过多种节能降耗、降本节费措施,累计降本增效约500亿元。

来自中国石化的数据表明,该公司今年原油年产量将突破4000万吨,天然气年产量突破70亿立方米。

该数据显示,近五年中国石化累计投入1325亿元进行油气勘探开发,矿区面积从6.3平方公里扩大到97.3平方公里,五年新增原油探明储量13.7亿吨、天然气探明储量6016亿立方米,原油年产量从3724万吨增加到4017万吨,天然气年产量从39亿立方米增加到72亿立方米。

业内人士认为,天然气将在中国石化未来的增储上产方面扮演最重要的角色。公司在海相理论和实践取得重大突破,已经发现了迄今为止丰度最大、储量最高的海相气田——普光大气田,为今后加大资源开发打下了良好基础。

公司近五年还累计投入1010亿元对炼油化工进行挖潜改造,先后改造形成了6个千万吨级炼油基地,原油年综合加工能力从1.26亿吨增加到1.76亿吨;先后改造形成5个百万吨级乙烯基地,乙烯年生产能力从270万吨增加到620万吨。

近五年累计投入585亿元发展成品油营销网络,自有加油站从1.8万座增加到2.72万座,成品油经营量从6769万吨增加到1.15亿吨,零售比例从35%提高到60%。

根据中国石化初步统计,近5年用于企业发展建设的资金总额达到近3000亿元。目前,中国石化每年的投资规模超过800亿元。

中国石化有关人士还表示,公司通过优化原油采购和运输、开展第三方贸易等多种措施,有效降低了原油采购成本。2005年公司进口原油折成离岸平均价比国际市场平均价低3美元/桶,降低原油采购成本188亿元。2006年1—9月低2.7美元/桶,降低原油采购成本130亿元。

近五年通过多种方式累计净减员17.2万人,员工总数从51.4万人减至34.2万人,按2005年平均人工成本计算,相当于每年节约91.2亿元成本费用。同时,精简压缩中层管理人员1400多人,大幅降低了人工和管理成本。

几年来,中国石化逐步实现了资金、外贸、进出口、物资采购、产品销售以及投资等集中管理,统一了公司物流和现金流,建立实施了内部控制体系。另外,五年来公司还关停了近1000万吨落后无效的炼油能力及70多套小化工装置,撤销了1400多个县级石油公司建制。