

截至目前,安徽上市公司总数达到61家,上市公司家数全国排名第9位,中部地区第2位。全年直接融资总额、企业上市数、再融资公司数,均创历史新高,在中部地区居首位。面对《规划》带来的的机遇,上市公司及其控股股东有何构想,如何应对? 请看六家公司代表的讲述。

全国人大代表顾建国： 马钢产品结构调整势在必行

□本报记者 董文胜 陆洲

作为国内首家拥有高速线材生产线的公司、第一家生产H型与火车车轮用钢铁的公司、同时也是中国资本市场首家钢铁上市公司,随着皖江规划的获批,作为安徽企业的龙头老大马钢将如何迎接这次历史机遇与挑战呢?

3月7日,全国人大代表、马钢集团总经理顾建国接受了中国证券报的专访,他表示,2010年中国钢铁行业的压力非常大,马钢将更加注重调整产品结构,提升赢利空间;同时,大力挖潜、降本增效、苦练内功。2010年集团销售收入有望超过600亿元,力争700亿元,确保完成全年铁1466.5万吨、钢1580万吨、钢材1491.8万吨的计划目标,力争赶上1600万吨钢台阶。

结构调整势在必行

尽管短期来看,产品结构调整还难以改变钢厂传统的赢利方式。但大钢厂有责任来进行产品升级,做高附加值的产品。”顾建国表示,我们目前的钢厂采用先进的生产装备,而一些旧的设备也进行技术改造,投入大量资金。用这些设备就应该生产高端产品。要保证投入产出比。”

马钢的火车轮产品一直是公司业绩增长的重点。顾建国告诉中国证券报,在钢材各品种中,马钢始终把火车车轮作为高风险的责任产品,力求把握好研发、工艺、生产的每一个环节。今年马钢又将在高速车轮产品方面加大研发和技术改造力度,努



马钢集团总经理顾建国(左)在两会期间接受本报记者董文胜采访。

力制造精品车轮满足市场需要。

过去的2009年,马钢的产品线出现建材、型钢、火车轮用钢与板材四大品种齐头并进的现象。顾建国欣喜地告诉中国证券报,去年马钢汽车用钢增长了225%,家电用钢增长了50%,无取向硅钢增长了69%。马钢的产品调整迈出了一大步,大钢厂改变过去粗放经营方式,已经势在必行了。”

来自马钢集团的一份内部资料显示,2010年马钢集团力争实现全年汽车板85万吨、家电板72.8万吨、电工钢38万吨、管

线钢60万吨等目标,扩大汽车板、家电板等产品市场份额。马钢还将打造新的优势产品,加快高牌号电工钢、汽车面板、大功率机车车轮、动车组车轮等产品研发。

2010年马钢将启动高速车轮用钢(电炉)工程项目建设,继续推进合肥公司环保搬迁和本部配套项目开工前期准备工作,一旦获批,就加快建设。

“点菜吃饭”降本增效

勒紧裤腰带,过苦日子。”已成为

2009年的中国钢铁业的一个“热词”。而马钢则是采取了“点菜吃饭”的采购模式来降本增效。

顾建国表示,马钢全力优化采购策略,力争长协矿、进口煤采购价格水平进入行业前3名,进口现货矿、国内炉料和重点材料采购价不高于本地区重点钢企的平均价。

马钢集团提供的资料显示,2009年,公司通过深入开展挖潜,赶超行业先进水平,实现吨铁成本低于行业平均水平50元,长材吨材成本低于行业水平60元,板材吨材成本不高于行业平均水平,为吨材利润达到或超过行业平均水平提供重要支撑。

坦然面对联合重组

对于工信部此前公布的钢铁产业联合重组相关指导意见,顾建国非常坦然地告诉记者,“马钢现在考虑的是把自己的企业做大、做强,将来就是联合其它钢厂或者被其它钢厂联合,都是一件好事情。”

顾建国表示,马钢支持国家的产业政策,中国钢铁业的联合重组是一个大趋势。但好的联合重组应该基于战略布局、市场整合以及文化整合,让重组发挥更大的作用。如果联合重组不能使企业做大做强,还应该遵循市场规律与企业自身发展的规律。因此,马钢并不急于回答联合重组这个问题,而是努力做好企业内部的事情,提升企业的竞争能力。

全国人大代表 铜陵有色董事长韦江宏： 皖江城市带规划 让客户离我们更近



□本报记者 李若馨

作为共和国铜工业的长子,全国人大代表、铜陵有色金属集团股份有限公司(下称铜陵有色)董事长韦江宏在两会期间接受中国证券报采访时表示,《皖江城市带承接产业转移示范区规划》的出台给铜陵有色的是一个巨大的机遇,这样的产业转移会让我们的客户离我们更近。

今年年初,皖江经济区的概念一出即惹来资本市场的热捧。韦江宏认为,这样的热捧并非盲目炒作概念。企业的生存是需要生态食物链的。”韦江宏所指的食物链是铜矿、铜冶炼、铜加工、再到铜制品应用这一整条铜产业链,位于这条产业链上游的铜陵有色目前需要将产品运往长三角、珠三角地区做深加工,而随着《皖江城市示范区》规划的出台,将有更多的下游用铜企业从沿海地区转移至位于内陆的安徽省,而铜陵有色也将因此获得更多的下游客户,并同时 will 缩减运输成本。

韦江宏所看中的还不止是这些,“更重要的是,更直接的对接下游客户能够给铜陵带来技术革新的动力。”韦江宏认为,下游企业的用铜需求将对铜陵带来更多的挑战,也将倒逼铜陵投入更多的资金用于技术研发,而技术水平高恰恰正是铜陵有色的优势所在。

曾经有兄弟省发改委的领导带队参观我们的厂区,当时他们向我们提出的疑惑就是——为什么资源条件相当,当地的一家铜冶炼企业只能亏损度日,铜陵有色却能盈利10亿元。”韦江宏表示,在国内铜企纷纷紧盯资源占有的当下,铜陵有色也在关注着如何更加有效地利用资源。由于90%以上的铜冶炼原料需要依靠外购,这让铜陵有色在资源利用方面在同行业中处于领先。

也正是依靠极高的资源利用效率,在自有矿供给率一直不高的条件下,铜陵有色从上市之初的4.6亿总资产发展到2008年底的193亿,净利润由0.47亿元增长至2008年底的6.37亿元,增长14倍。韦江宏乐观地表示,有色金属应用的广度体现了社会生活水平的高低,未来10—15年铜陵有色仍将能保持这样的发展速度。

皖能集团董事长兼总经理、皖能电力董事长白泰平：

加速推进 “321”战略规划

□本报记者 李晓辉

2月28日,《皖江城市带承接产业转移示范区规划》(下称《规划》)出台后第一批36个产业转移项目已经集中开工。总投资额在5亿元以上的项目有14个,投资总额达到了161.7亿元。安徽省能源集团有限公司董事长兼总经理、皖能电力董事长白泰平对中国证券报表示,《规划》推出将加速安徽省融入长三角经济区。

作为安徽省属能源投资经营骨干企业和主要电力供应商,皖能集团一方面将进一步提升电力、天然气等基础产品的保障供应能力,支持皖江城市带承接产业转移示范区乃至全省经济的快速发展;另一方面,抓住政策机遇,着力调整产业结构和发展方式,实施“321”战略,增强火电竞争力、筹建核电、整合水电、拓展环保电、关注其他新能源,加大天然气开发投入,促进产融结合,努力成为结构优化、效益优良、区域领先的能源企业。

面对严峻的行业环境,为增强火电的市场竞争力,白泰平表示,皖能集团迎难而上,克难而进,加大改革创新力度,通过调结构、练内功、抓管理,努力提升



企业盈利能力。2009年实现集团实现利润4.9亿元。一方面通过“上大压小”,果断淘汰30万千瓦以下的小机组,建设60万—100万千瓦的大机组,以降低消耗、提高节能减排水平。

预计皖能铜陵公司100万千瓦机组于2010年底建成,届时将成为安徽省第一台百万千瓦级火电机组;另一方面加速煤电联营和向上下游延伸的步伐,与安徽的煤业集团等企业合作开发坑口电厂以及在内蒙地区开发煤矿等举措来降低成本,眼睛向内,苦练内功,积极开发

黄山旅游董事长许继伟：

探索新业态 拓展新空间

□本报记者 王婷

随着《皖江城市带承接产业转移示范区规划》及《皖南国际旅游文化示范区》相继获批,具有区域影响力和区域市场话语权的黄山旅游发展股份有限公司(下称黄山旅游)无疑将在未来区域规划的实施中扮演举足轻重的角色。黄山旅游的掌舵人、公司董事长许继伟就黄山旅游的未来发展指出,黄山旅游是区域旅游合作和地方经济科学发展的重要引擎。公司将依托黄山旅游自身优势,抓好在皖南国际旅游文化示范区建设和地方经济科学发展中的领头作用,推动地方经济全面发展。

据许继伟介绍,在过去的十多年里,黄山旅游依托黄山风景区得天独厚的资源优势,通过产业发展和资本运作双轮驱动,使黄山旅游作为开发主体、经营主体和融资主体三个主体功能实现有机结合,探索出了一条提升景区旅游企业核心竞争力和资本扩张能力的有效途径,并且在资本市场树立了稳健经营的良好企业形象。

在旅游产业之外,黄山旅游正在探索旅游地产协同发展模式,图谋更大空间的产业突围。目前黄山市整体经济发展态势良好,区域交通日益发达。黄山城市总体规划修编的实施,为公司地产



项目提供了良好的发展机遇。去年底黄山旅游又在黄山中心城区新增400多亩土地储备项目,以此支撑公司滚动开发,有序推进。

未来几年,随着黄山三条高铁相继开通运营,将使黄山与长三角、珠三角、华北、华中等地的距离更近、关系更紧、联系更密。日益凸显的区位优势,加之得天独厚的资源优势,有利于发挥综合效应,促使土地升值、旅游升温、产业升级,实现经济价值倍增。尤为值得关注的是,公司项目储备地块位于未来黄山高铁站点附近,毫无疑问,便利的交通预期可以

大大提升项目的价值,提升公司的效益。

许继伟还指出,经过多年来的发展,黄山旅游产业结构得到了明显优化,公司通过准确的发展定位正在有序地向旅游综合体的发展方向迈进。当前黄山旅游在黄山市中心城区开发的旅游地产商业模式,品牌效应已外溢,带动了区域性地产项目增值,形成协同发展的旅游地产运营特色,这一战略定位体现了公司结合自身的行业特征与资源优势,巩固提升公司所在领域的产业势能和盈利能力,在协同效应中追求经济效益最大化 and 股东价值的最大化。

当前及今后一个时期,我们要抢抓国务院《关于加快发展旅游业的意见》给旅游产业发展带来的新机遇,抓住周边环境优化、交通设施改善等给公司发展带来的新契机。”他说,积极做强旅游主业,拓宽旅游地产开发等领域。同时,深化参股企业投资管理。”

许继伟最后表示,黄山旅游将是推动区域旅游合作和地方经济发展的重要平台。一方面,可以通过公司资本纽带关系,共同谋划重大发展战略,联手推进重大建设项目,加强区域经济的合作。另一方面,可以通过资本市场的资源配置功能,优化公司的资金投入,改善投资项目的运营管理,提高投入产出效率,推进地方经济的科学发展。

全国人大代表、海螺集团董事长郭文叁： 循环经济成新增长点

□本报记者 陈静

全国人大代表、安徽海螺集团董事长郭文叁接受中国证券报采访时表示,海螺在皖江区域规划中的九个城市都有布局,皖江区域规划的出台给海螺水泥发展提供了新的发展机遇。而在国家大力推进节能减排的背景下,循环经济将成为公司新的增长点。

“皖江城市带承接产业转移示范区”上升为国家区域规划后,我们感到十分振奋,这种利好对海螺水泥是实实在在的,纳入示范区的合肥、马鞍山、芜湖、铜陵、安庆等9个城市,我们海螺恰好在每个城市都有自己的水泥项目。随着示范区开发力度的加大,可以预计这给公司所带来的发展机遇将十分显著。”郭文叁表示。

在示范区的带动下,我们自然会加快在这些区域的项目建设,以更好地满足当地市场的需求。去年海螺集团投资额在85亿元左右,今年我们预计会突破100亿元。”

2009年,海螺建成投产了9条5000吨生产线、12套水泥磨和6套余热发电机组,新增熟料产能1620万吨、水泥产能1100万吨、余热发电装机容量90兆瓦。目前,海螺熟料产能达到1.02亿吨,水泥产能1.05亿吨。

在一般人印象中,水泥是高能耗、高污染行业,但在目前海螺水泥厂,却通过技术创新,成为国家循环经济的典范。郭文叁介绍,公司在水泥余热发电、垃圾焚烧等节能环保产业的发展势头良好。

自1998年首条发电机组运行以来,通过近10年的消化吸收和集成创新,海螺已建成投



运30套余热发电机组,装机规模达到483兆瓦,在建余热发电机组14套,装机规模达到151兆瓦。总装机规模达到635兆瓦,全部投运后年发电量48.26亿度,可节约标煤174万吨,减少二氧化碳排放419万吨。

目前,海螺的余热发电技术被评为国家十大节能工程之一,在水泥行业得到迅速推广并在钢铁行业开始运用,这些项目全部建成后,预计年发电量112亿度,减排二氧化碳971万吨。

此外,针对城市垃圾处理的难题,海螺采取利用水泥新型干法窑来处理城市生活垃圾也已经在铜陵进行示范。

海螺的这种技术通过水泥窑稳定高温环境可以完全降解垃圾焚烧产生的二噁英,灰煨用作水泥原料,对水泥生产及品质不产生任何影响,该技术可望有效解决我国城市垃圾问题。

郭文叁表示,海螺集团在节能环保产业已经构建了核心优势和竞争力,在保持目前发展势头的基础上,今后会结合国家相关政策,进一步拓展市场,力争成为海螺新的增长点。

全国人大代表、安科生物董事长宋礼华： 全面铸造行业领先药企

□本报记者 王婷

作为深圳证券交易所发布首批创业板上市公司之一——安徽安科生物工程(集团)股份有限公司(下称安科生物)可谓实至名归,如今它已是目前我国规模最大、技术储备最雄厚的生物制药高科技企业之一。全国人大代表、安科生物董事长宋礼华指出,安科生物将以上市为契机,充分利用现有自主创新、产业化、体制和管理等方面的竞争优势,提升生产规模,扩大产品的覆盖范围,提高市场份额和产品附加值,将公司经营和管理带上新台阶,力争使公司各项效益指标居于行业领先水平。同时,还将为其他医药企业提供力所能及的帮助和支持。

安科生物是国内最早的基因工程药物企业之一,长期致力于细胞工程产品、基因工程产品等生物技术药品的研发、产业化和核心技术能力的构建,在自主创新能力、产业化、产品等方面建立起了自身的优势。

据宋礼华介绍,安科生物的优势主要表现在三个方面,首先是自主创新优势,安科生物自成立以来,已具备了数十个国家级新药的自主研发和产业化成功经验,培养和造就了一支专业化的生物医药创新创业团队。同时,公司还没有研发中心、技术中心和新产品引进委员会三个专门机构,分别负责生物医药研制、产业化开发;工艺技术创新;新产品、新技术引进等方面工作;先后有多项研究成果实现了产业化,并获得国家级、省级的奖励或荣誉。

在长期的研发实践中,安科生物还形成了自己特有的新产品研究开发战略。公司坚持“生产一代、开发一代、预研一代、储备一代”的科研方针,坚持“自主创新为主,产学研合作与产品引进相结合”的研发模式,保持研发工作的连续性和前瞻性。

其次是产业化优势,安科生物自设立以来,始终把科研成果的转化和产业化放在科研工作首位,不断加快科研成果产业化步伐,使研发成果能迅



速服务于社会。

第三是产品优势,安科生物截至目前业已培育出了一批疗效确切、安全可靠、品质优良、市场容量大的系列生物制品,逐步形成了覆盖病毒性疾病、内分泌及代谢性疾病、妇科及生殖疾病等领域的多品种、多剂型的产品线,产品品类齐全,结构合理。根据国家药监局网站显示,在基因重组药物排名前列的企业中,本公司是目前唯一同时获得干扰素和生长激素两类生物制品生产批文的生产厂商,也是国内干扰素剂型最多的生产企业;是生长激素国内取得烧伤适应证生产批件仅有的两家企业之一。

对于未来几年安科生物的发展,宋礼华指出,安科生物将有多方面措施,确保盈利能力的连续性和稳定性。

一方面将坚持专业化发展方向,继续致力于基因工程药物市场的拓展,努力实现成为该市场内的一流企业的目标;另外还要继续加大研发投入,依托业已形成的研发基础,不断引进高水平的研发人才,充分利用社会资源,采用灵活多样的研发模式,在该细分领域丰富产品系列,为公司的可持续发展提供源源不断的动力;此外还将加快实施募投项目,本次募集资金项目的实施将扩大主要生产经营骨干干扰素和生长激素的生产能力,同时将使得公司新药研发实力显著提高。上市募集资金到位后,将加快实施募投项目,加强营销网络建设,提升公司市场竞争力,实现主营业务收入和利润的快速增长。