

## ■记者观察

## 另一种“转型”

□本报记者 郭宏

随着我国调整经济结构，转变经济模式的大力推进，经济转型也已经成为一个热门词汇。

正是在这种背景下，众多企业投身转型热潮。有的因为在行业老化、产能过剩、低端竞争而转型进入全新领域；有的则通过产业链上下游拓展实现转型；也有的是迫于环保“绿色调控”施压下被倒逼转型。更有不少上市公司“风雨飘摇”，主动转型，或通过增发上马新项目，或通过重组并购相关企业，纷纷涉足新兴产业。

值得注意的是，这些转型往往投入较大，原材料与销售渠道也需要重新构建。

事实上，转型不仅体现在产业技术升级或地理位置的迁移，转型还体现在“智慧”的拓展，通过充分利用已有资源和自身特点实现转型往往能达到事半功倍的效果。

近来，作为中国主要扑克牌生产销售企业之一的姚记扑克IPO引人关注。有业内人士分析，扑克牌行业收益率低、市场容量有限，经营压力颇大，同时还面临网络游戏的冲击。

然而，时下在白领中兴起的桌牌游戏，或许为这类公司转型提供了一条新思路，通过致力于开发新的纸牌游戏，实现向“文化创意”型公司转型。此时原来的产品纸牌变身为“创意”的传播载体，公司的核心竞争力则通过“创意”来体现。

这种“智慧”型转型好处在于，公司现有的原材料和销售渠道可以充分利用，生产线也不需过大改动，投入相对更少，转型风险相对也就更小。更为重要的是，文化创意以其独创性使其他企业难以复制，在国家大力提倡保护知识产权的背景下，文化创意型企业发展前景看好。

除了纸牌游戏，在智力学习卡等领域这类公司也大有可为，在社会普遍重视教育理念的当下，市场空间较大。

目前，已有一些公司通过这种“智慧”转型取得不错的效果。

随着资本市场发展，财经网站如“雨后春笋”不断涌现，但这些站点尽管属于新媒体，其商业模式却更多地体现在“媒体”属性上，即扩大用户规模，增加用户黏性，提高自身广告价值，吸引广告客户，增加广告收入。

一般来讲，传统媒体具有一定的“排他性”，很难想象一个读者会买上一大堆同类型报刊。因为这个特性，传统媒体往往都会拥有自己特有的读者群体，通过锁定目标群体，自身广告价值也得到体现。

然而，网络的特性告诉我们，与传统媒体不同，网络媒体独有的用户群难以形成。在网络上，从一个站点“漂流”到另一站点门槛极低，只需轻轻鼠标就轻松完成转移。从某种程度上说，这些用户是大家共同所有，或者是这一类站点共同所有，从本质上讲广告价值提升难度较大。此外，一味想大量提升用户数量，还意味着设备与带宽投入的大幅上升。

东方财富网的业务模式值得借鉴。公司通过提供海量的财经资讯和金融信息，吸引大规模用户群，在此基础上挖掘用户资源，推广基于互联网应用的服务和产品。这个时候站点本身，成为其“智慧”拓展产品的销售通道。

财报数据显示，东方财富网2010年金融数据服务的营业收入8798.72万元，占营业总收入的47.57%，而广告服务收入9130.11万元，占营业总收入的49.36%。金融数据服务业务收入已占据营业总收入近半壁江山。

在纳斯达克上市的财经网站金融界，“智慧”转型效果更为明显。财报数据显示，2010年第四季度，金融界净营收中源自个人客户服务费用和机构客户服务费用分别占总营收的77%和4%，而来自广告相关业务的营收仅占比13%。

市场环境的变化为企业转型升级带来契机，而如何选择并成功实现转型，将考验企业管理层的能力与智慧。

## 中国重工

## 海洋工程订单增长迅速

□本报记者 李少林

中国重工(601989)数据显示，公司今年前5个月订单金额达到262.66亿元，同比去年的139.77亿元增长87.92%。

中国重工前5个月订单增长最快的是海洋工程业务板块，海洋工程的订单达到45.7亿元，同比增长11.52倍。船舶制造业务订单达86.5亿元，同比增长1.6倍；船舶装备和能源交通装备的订单分别为61.92亿元和62.24亿元，同比都增长30%以上。唯一出现订单金额下滑的是船舶修理改装业务，订单金额6.3亿元，同比下降27.84%。

中国重工4月份披露定向增发预案，公司拟募集资金125亿元，用于收购控股股东旗下资产，其中投资41.4亿元用于渤海重工和北船重工的舰船及海洋工程装备产业建设项目建设、大船重工和山船重工的海洋工程及大型船舶改装修理及拆解建设项目建设、大船重工的能源装备制造建设项目。此次资产注入有利于公司加强海洋工程的制造能力。

2010年度，中国重工实现主营收入204.73亿元，净利润15.99亿元。今年一季度公司实现主营收入124.52亿元，净利润13.23亿元。

## 九龙电力 力争节能环保产业

## ——访重庆九龙电力股份有限公司总经理刘艺

□本报记者 周渝 重庆报道

九龙电力(600292)24日发布公告，公司定向增发收购控股股东中电投集团拥有的9个脱硫资产项目正式获得中国证监会核准批复，资产注入完成后，环保业务的资产规模和收入将超过发电业务成为最大的业务。公司总经理刘艺在接受中国证券记者采访时表示，节能环保及相关领域已被确定为公司未来的产业发展方向。

## 或剥离发电业务

据刘艺介绍，定增收购的9个脱硫资产项目全部采取特许经营模式，总装机容量达900万千瓦，目前有7个项目已经投入运行，今年底剩余的两个也将投入运行。按照火电机组年上网利用小时平均数为4000~5000小时和1.5分/千瓦时的现行补贴政策，全部投入运行后，每年新增收入将超过5亿元。

据了解，在9个脱硫资产项目注入后，九龙电力环保业务的收入和利润都将超过传统的火力发电业务，中电投集团已明确将九龙电力打造成集团唯一的环保产业发展平台，并且在未来三年内将发电等非环保资产逐步剥离出九龙电力。



CFP图片

刘艺表示，九龙电力最大的优势是科技创新。在火电环保方面，九龙电力是国内烟气脱硫脱硝行业标准的主要编制单位，编制完成了两个国家标准和四个行业标准，拥有的技术专利和科研平台数量居行业首位。

目前公司在国内脱硫市场占有率为12%，市场增长居行业前列。资产注入后，公司脱硫特许经营装机容量将由原来的300多万千瓦增长到超过1200万千瓦，位列行业第二。

脱硝业务预计今年或迎来爆发

性增长。随着我国火电厂脱硝标准和脱硝电价补贴政策即将出台，我国脱硝减排力度在“十二五”期间将大幅提高，“十二五”期间脱硝市场规模预计将超过3000亿元。目前公司脱硝技术已成熟，不仅可以参与脱硝装置的建设和特许经营，还是

国内脱硝催化剂制造的领先厂商，具备年产1万立方米的产能。

## 拓展非电环保领域

刘艺表示，环保产业发展迅速，未来市场空间巨大，但公司不会把重点放在技术水平较低和竞争激烈的传统环保领域，而是将目光瞄准技术门槛和附加值更高的新兴环保领域。目前公司已经进入了钢铁、化工等非电环保领域，并在重金属治理、水污染治理、CO<sub>2</sub>捕集和利用等领域开展了大量的技术储备和市场开拓，并成为目前国内独家开展核废处理的专业环保公司。去年公司中标山东海阳核电站核废处理项目，现正在进行中低放核废处置场的前期建设工作，随着我国核电装机容量的迅速增长，核废处理有望迎来井喷期。

除了环保技术，公司在环保一体化建设管理方面也拥有优势。”刘艺说，随着环保政策越来越严格，需要环保治理的品种也将不断增加，同一个主体可能需要治理多个污染源。例如，同一个火电机组同时需要脱硫和脱硝，甚至还有重金属治理等。九龙电力通过实施协同一体污染防治，既节约了资源，也降低了成本，这也是我国环保政策所大力鼓励的方向。

## 股权收购获核准

## 中国玻纤 手握“巨石”开拓玻纤业务

□本报记者 于萍

在科学技术飞速发展的当下，玻璃纤维已成为最具成长性的新材料之一。目前，我国已是全球玻纤第一生产大国。作为行业龙头，中国玻纤

(600176)在业务拓展上的步伐却并未停歇。随着公司向特定对象发行股份购买巨石集团有限公司49%股权于6月22日获得证监会的正式核准文件，中国玻纤将全资控股巨石集团，经营规模将得到极大扩充。业内人士指出，伴随玻纤行业景气度不断上升，公司业绩有望实现飞跃。

全资控股巨石  
提升玻纤产能

玻璃纤维是一种重要的无机非金属复合新材料，具有耐高温、抗腐蚀、强度高、比重轻等优越性能，广泛应用于建筑、交通、造船、医疗、电子电气、工业设备、航空航天、风力发电等产业。

中国玻纤(600176)是我国新材料行业进入资本市场较早、企业规模较大的上市公司之一。公司持股51%的巨石集团生产规模位居国内前茅，其主营业务收入及净利润对中国玻纤的贡献超过90%，是公司业绩的主要来源。

为了进一步提高在玻璃纤维业务领域的竞争力，中国玻纤启动了发行股份购买巨石集团49%股权项目。公司以19.03元/股的价格，分别向中国建材、振石集团、珍成国际、索瑞斯特发行股份，购买其分别持有的巨石集团11.50%、11%、18.50%和8%的股权。交易完成后，巨石集团将成为中国玻纤的全资子公司。

据了解，巨石集团设立于2001年6月，已发展成为世界领先的玻璃纤维专业生产商，主要产品包括无捻粗纱、干法短切原丝、连续玻璃纤维纱、膨体纱等。目前资产超过150亿元，年产能约93万吨，在海外有超过80个国家销售网点，全球拥有4000多家客户。在“百分百”控股巨石集团后，中国玻纤的整体经营规模和盈利能力将得到巨大提升。

申银万国研究人士认为，由于巨石集团为中国玻纤主要利润来源，因此收购巨石集团49%股权将使公司利润有很大幅度提升。

巨石集团是中国玻纤主要利润来源，因此收购巨石集团49%股权将使公司利润有很大幅度提升。

受益成本优势  
分享行业增长

受益于成本优势以及玻纤行业景气度的提升，中国玻纤2010年和2011年一季度的业绩表现十分突出。

公司2010年实现营业收入47.65亿元，同比增长50.27%；实现净利润2.06亿元，成功扭亏为盈。公司2011年一季度实现营业收入14.34亿元，同比增长82.02%；实现净利润6.051.46亿元，同比增长264.36%。值得注意的是，公司2010年的销售毛利率达到了31.05%，今年一季度继续维持在31.10%的水平上。

今年5月24日，公司发布公告称，控股股东巨石集团决定从2011年7月1日起将玻璃纤维产品的出厂价格提高10%-14%，具体情况视不同产品及区域而定。

此次涨价是巨石集团在2011年内进行的第三次涨价。国泰君安研究认为，基于巨石集团在全球玻纤行业的龙头地位，本轮涨价印证了玻纤行业正处于积极向上的恢复期。

业内人士指出，金融危机后全球经济逐步复苏带来玻纤行业的补库存以及提价周期。据业内预测，2011年和2012年全球玻纤产能为488万吨和520万吨，而全球玻纤需求将达到483万吨和541万吨。玻纤供需缺口将于2012年出现，行业整体供需状况决定了产品提价的基础。

显然，产品提价有利于公司进一步推广高端产品。2009年，公司推出E6玻璃纤维，较之传统的E玻纤而言，其强度、弹性模量、耐腐蚀性等性能均大幅提升。2010年，公司又成功研发出比E6玻纤性能更加优越的

VIP玻璃纤维，成为公司在高端市场的又一卖点。

巩固龙头地位  
加快国际化步伐

我国的玻纤行业集中度较高，呈现出寡头垄断的特点。数据显示，行业内前五大企业产能约占全球产能的65%，其中前三大公司约占国内产能的70%、全球产能的35%。而巨石集团的产能占到全球产能的18%左右。

据中国玻纤介绍，公司目前拥有浙江桐乡、江西九江、四川成都三个国内生产基地，玻纤年产能超过90万吨。公司玻纤产品有20多个大类近500个规格品种，主要包括玻璃纤维无捻粗纱、短切原丝、乳剂型及粉剂型短切毡、玻璃纤维无捻粗纱布等增强型玻纤产品。

丰富的产品类别来源于领先的技术保障。据了解，公司拥有具有自主知识产权的大型无碱池窑、中碱池窑、环保池窑设计和建造技术；研发了国际首创的纯氧燃烧技术并进行了工业化应用。公司还建有国内最大、设备最先进的玻纤研发实验基地，所属检测中心通过了多项认证。

在稳固国内市场的同时，公司的海外发展步伐也在加快。公司设立了巨石南非、法国、意大利、加拿大等14家生产和贸易型海外公司，已建立起全球销售网络，并与包括北美、中东、欧洲、东南亚、非洲在内的80多个国家和地区的客户建立了长期合作关系。

作为全球主要玻纤生产商，中国玻纤在海外扩张的同时也面临着来自国外的反倾销对出口的影响。今年年初，欧盟、土耳其和印度对我国玻纤产品反倾销调查进行了终裁。其中，欧盟宣布对部分中国玻璃纤维出口企业征收13.8%的反倾销税，较初裁结果中征收的43.6%的临时反倾销税率大幅下调。土耳其对中国玻璃纤维出口的相关涉案产品征收23.75%的反倾销税，也较初裁结果的38%的临时反倾销税率有所下调。

对此，业内普遍认为，这些国家的反倾销终裁结果都较临时征收的比例下调，降低了公司未来的经营风险。也从侧面反映出国外对玻纤产品仍有较大的需求，国内供应商在全球玻纤行业中仍占有重要地位。

## 上海石化

## 首批欧V标准柴油投放香港

□本报记者 周文天

据介绍，目前北京、上海和广州等地已实行等效于欧IV标准的汽油、柴油地方标准。而欧V标准的柴油硫含量要求小于10ppm左右，远低于欧IV标准要求的50ppm，是一种更高标准的清洁油品。

上海石化一直致力于高品质清

洁油品生产技术的研发，并取得了较好的成效。今年，公司将所属加氢裂化装置生产的加氢柴油，与欧V柴油质量指标进行对比研究，发现除部分指标还有差距外，其余如闪点、硫含量、铜片腐蚀、氮含量等主要指标均能达到或优于欧V标准柴油指标。

自5月起，上海石化尝试按照欧V标准组织柴油生产，6月中旬，由公司生产的首批1万吨合格欧V柴油投放香港市场。上海石化称，公司已具备年产30万吨欧V柴油的生产能力。

兴业银行

## 拓展中小企业金融业务

□本报记者 于萍

6月23日，兴业银行与中国人民银行营业管理部、北京银监局、北京市金融工作局及中关村科技园区管理委员会联合在京举办推介会。

兴业银行人士表示，公司计划为主板、中小板和创业板上市的企业提供融资渠道，助力科技型中小企业闯关新三板。

据兴业银行人士介绍，截至2011年5月末，加入“兴业芝麻开花”计划的客户，有49家处于上市辅导阶段，7家已通过证监会审核待发行，19家已成功在中小板或创业板上市；有46家已成功引入私募，12家已与风投机构或私募机构签约。