

云维股份高空跳水

今年上半年净利润巨亏 3.6 亿元,更令人担忧的是,高企的资产负债率,让这家云南煤化工企业发展前景也变得岌岌可危。

■ 本报记者 许意强

日前,继2011年全年营业利润同比出现高达66.24%下滑,归属上市公司股东的净利润同比下滑90.09%后,今年第一季度公司亏损1.75亿元、第二季度亏损1.89亿元。短短半年间,云维股份的净利润同比出现6361.69%的暴跌,引发市场投资者的一片质疑。

更令《中国企业报》记者没有想到的是,对于公司的这一亏损现状,公司证券事务代表赵有华回应称,“这是整个经济面的问题,整个行业盈利企业没几家。有盈利的也是靠其它收入”。在2012年半年报中,公司对亏损的解释为,“上游的原材料价格上涨导致生产成本增加,下游的全球经济环境恶化以及房地产政策调控导致与公司产品销售关联的钢铁、涂料、玻璃等行业需求低迷。同时,财务费用高企造成企业生产经营困难,也引发整个公司经营业绩的大幅下滑”。

高企的资产负债率

持续攀升的资产负债率,从一个侧面反映出云维股份的艰难处境。截至2012年6月底,公司的资产负债率高达82%。由于不断高企的资产负债率,让云维股份已经很难从银行直接融资,不得不考虑其它非银行融资渠道,转而增加财务费用支出。

来自安徽的注册会计师朱士民向《中国企业报》记者分析指出,“过高的资产负债率将意味着云维股份的债务负担严重,财务压力大,财务风险大。”公司2012年半年报显示:财务费用本期较上年同期增长43.71%,主要由于融资成本及融资规模增加所致。

由于公司短期借款增长过快,长期借款在下降,又有大量的在建工程,一旦出现“短债长用”就会给公司带来较大的经营风险。朱士民指出,“云维股份的流动性太差,货币资金占资产比重过小,只有6%不到,这意味着企业偿债能力很差。同时,今年上半年在公司销售金额下降的同时,管理费用和销售费用却同时上涨,这种现象很不正常”。

今年上半年,云维股份营业收入出现14%下滑。与之对应的销售费用和管理费用分别同比增加24%、41%。《中国企业报》记者看到,公司对于管理费用增加的解释是“公司对生产结构进行调整,部分装置停产检修,相关费用计入管理费用所致”。在销售费用中,装卸费用出现增加,同时还多了一笔高达1009万元的规费。

最为核心的问题是,目前为止,优酷土豆合并只是规模的扩张,在商业模式尤其是盈利方面没有明确的创新。

“优土”连体 视频行业暗斗加剧

■ 本报记者 郭奎涛

随着股东大会高票通过了优酷土豆的合并计划,有专家判断,迫于优酷土豆合并的压力,会有越来越多的视频网站选择抱团取暖。

日前,56网副总裁李浩表示,中国网络视频行业的“合纵连横”从视频网站诞生之日起就不断上演,但从2011年开始,随着视频行业的竞争趋向白热化,资本层面的并购、整合也开始增多。可以说,去年人人公司收购56网拉开了网络视频行业整合的序幕,而优酷、土豆的正式并购是一个分水岭,视频网站的合纵连横从此会发生一些微妙的变化。

“在优酷、土豆正式合并之前,并没有一家视频网站真正拥有绝对领先的优势。优酷并购土豆是为了防御其他视频网站的冲击,而其他几家视频网站的抱团则是为了共同对抗优酷。”李浩表示。

“除了优酷土豆自己,没有别的企业说他们合并会达到1+1>2的效果。”对于优酷土豆的合并,来自前五家视频网站之一的企业人士张少云(化名)坦言,爱奇艺、搜狐视频和腾讯视频都有很强的背景,乐视网一直特立独行,抱团一说根本不可能。

一位不愿意透露姓名的行业专家认为,优酷土豆的合并更多的压力在上下游,有利于行业提高对版权方和广告主的议价能力,虽然一定程度上挤压了中小视频网站的生存空间,但是只要优酷土豆整合不存在太大变数,未来几年的一线视频网站格局基本稳定。

李浩表示,“优酷并购土豆正式获股东批准之后,优酷的领先优势将进一步拉大,而其他视频网站开始趁机争抢第二名的位置,预计短期内不会再有视频网站之间的合纵连横,但沉默中彼此的较量会更加激烈。”



持续下跌的股价让云维股份的增发议案多次搁浅

对此,赵有华解释称,“管理费用增加主要是有一些装置和设备停产了,但是工人工资还要正常发,这样管理费用肯定就增加。规费这是煤矿企业特有的,地方政府根据企业的产量征收。”

有企业人士指出,“正常来说,销售收入的下滑会带来管理费用和营销费用的同比比例下滑。云维股份这种情况极为不正常,说明企业内耗非常严重。一旦从正增长步入下跌通道,企业就陷入经营失衡的困境。”

难产的定向增发

缺钱已成为当前阻碍云维股份可持续发展的最大瓶颈。早在2011年5月,公司就公开发行面值不超过10亿元公司债券计划,降低负债。2011年底,云维股份又迫不及待地推出一份非公开发行方案,拟以6.29元/股的价格,募资不超过21亿元,用于收购天源煤矿、四角地煤矿等4家煤矿股权及补充流动资金。

一直想借助“煤炭资源注入”来缓解企业当前严峻的经营形势,但颇为尴尬的是,公司拟定的融资方案中,定增底价连续两次在持续低迷的股市中被市场“击穿”。

今年7月,云维股份发布了调整后的非公开发行预案。《中国企业报》记者看到,与原预案相比,最新预案每股价格由6.29元调整为4.55元,下调约27.7%,发行股数则由3.34

亿改为4.62亿股,募资规模达21亿元。同时,云维股份放弃原计划收购的两家在产煤企业,转而收购两家新建煤矿。”

赵有华透露,“新的定增方案正在上市公司的全力推动下展开,由于两家新建煤矿是由公司大股东云南云维集团和云南煤化工集团从私人手中购买,需要变更所有权。同时,有的煤矿六证还不齐全,开采证还在办理过程中。不过,公司每周都会与大股东开会通报相关工作的进展。如果相关流程顺利,不出意外,今年年底前会正式实施。”

显然,云维股份不能再等了。面对2012年上半年净利润亏损3.6亿元,公司同一时期财务费用(利息)支出就高达3.08亿元,同比增长43.71%。对此,赵有华感叹道,“现在我们就是给银行打工,支付的利息就是纯利润啊。如果定向增长完成,无论是从长远,还是短期,对上市公司业绩改善都是有很大帮助的。”

不过,面对煤化工产业的整体不景气,煤矿业务的注入到底能否解决整个上市公司当前面对的“资产高负债、营收低增长、利润大亏损”困局,仍是一个未知数。截至9月1日,云维股份的股价已再度跌破上市公司的定向增发价格。

乏力的煤化工业务

亏损或将成为今后几年云维股

份发展过程中不可避免的现实。特别是在当前内外经济环境不好,上游劳动力成本和原材料价格上涨,下游的钢铁等需求不足,致使以“焦炭和煤化工”为主营业务的云维股份,在无法实现主营业务增长的同时,也没有寻找到新的业务增长点。

对此,赵有华坦言,“在行业整体不景气情况下,公司很难盈利。一些企业的盈利都是靠非主营业务实现的,我们确实很难”。当年,全国范围内的煤化工企业普遍亏损,且短期内难以扭转这一趋势。而焦炭业务受到下游的钢铁产业持续下行拖累,也深陷“供大于求”饱和竞争。

据公司2011年年报显示,在煤焦产品、化工产品、化肥产品、建材产品四大业务体系中,煤炭和化工两大产业的营收高达84亿元,化肥和水泥建材营收之和仅为2.18亿元。2012年半年报显示,除化肥产品外,上述四大业务的其它产品营业利润均较去年同期相比出现大幅度下滑,其中煤焦产品同比减少3.94个百分点、化工产品减少10.86个百分点、建材产品减少16.52个百分点。

面对唯一保持增长的化肥产品,赵有华透露,“这并不是公司产能扩大,而是来自终端市场的售价大幅度增长,带来了业绩和利润的增长。不过,公司现在只有20吨化肥的产能,一般年产都在14—15吨之间,并没有完全饱和。未来也不可能大力发展这一块业务。”

压力或在行业上下游

“事实上,人人公司收购56网刺激了一些此前酝酿合并或收购意向的视频网站开始付诸行动。不难发现,视频行业自去年以来的并购或合作都有非常明确的目标,人人收购56是基于视频与社交融合的趋势,二者相辅相成;新浪两度投资土豆网,不仅同样是看好视频与社交的融合趋势,同时也是基于资本层面的考虑;而优酷并购土豆的目标更是非常明确,那就是为了扩大规模,控制成本,提升广告议价能力,进而巩固优酷的领先优势。”李浩表示。

李浩表示,“资本决定视频行业的用户市场份额将进一步集中化,只有集中化和规模化才能带来成本控制和广告议价能力的增强,解决视频行业的盈利问题。之前我预计接下来两年视频行业的一个大的趋势是整合。”

优酷土豆集团总裁刘德乐也曾表示,合并后规模效应正在显现。比如合并后将有效降低双方的成本,也提升了与版权方的议价能力。以往一部剧最高能炒到180万元一集,但到今年最高也就在50万元左右。

但是,版权市场的下降并非完全是优酷土豆合并的功劳,前面提到的VCC等两个行业联盟也起到了不小的作用。而且,VCC的主要目的即是抑制版权市场的上涨过快,对优酷土豆来说,这只是合并的影响之一。

“去年版权价格飞涨的时候,各家视频网站参加展会包里都得带着公章,粗略一看剧本大纲和演员表就马上签合同,不然就会被其他网站抢走。”张少云透露,VCC最主要的还是保证版权市场更加透明,防止版权方一打一炒地起价。

在行业下游的广告主方面,优酷土豆的合并也增强了议价能力。对媒体行业和品牌广告主来说,合并后成立的新公司将拥有更大的呼风唤雨的能力,势必推高在线视频的广告价格。

菲尼克斯(中国)投资有限公司
总裁顾建党在 2012 中国企业 500 强发布暨中国大企业峰会上指出

新型制造业就是全价值链服务

■ 本报记者 陈昌成

随着经济下行的速度加快、程度加深,传统制造业已经被逼进死角。改造传统制造业、再造新型制造业成为 9 月 1—2 日召开的中国大企业峰会上代表们热议的焦点。

“制造业和服务业的融合已经不远了。”菲尼克斯(中国)投资有限公司总裁顾建党在参与“服务业企业做大做强:挑战与前景”分论坛讨论时指出,“以基于产品为导向的价值链模式开始迁移到基于全方位客户需求为导向的全新业务模式。不管你在产业的哪个环节,你都必须思考在不同的价值链上各个环节如何延伸,如何把客户的需求和全价值链接合在一起。”

全价值链服务也成为一家公司实现可持续发展的有效路径。对此,顾建党指出,“制造业正处在一个最艰难的转型阶段。今天制造业的价值已经不能够完全从独立的业务模式中得到体现。在工业领域内部的讨论中,我们都在思考制造业未来如何和独立的以服务为价值的业务模式能有机结合在一起。”

今天的经济危机或今天的经济困境从某种意义上说,对新型制造业发展是个机遇。在顾建党看来,只有资源倒逼机制下的新型制造业发展才有未来。“不管制造业还是服务业,如果资源都是无限的,资源都是低成本的,如果说资源都是可以突破底线的,那么这样一个‘先进’制造业或‘新型’服务业发展不可能有未来,而你的客户也不可能下决心真正能认同你独特的价值”。

这种对底线的坚守恰恰是一个艰巨的挑战,可能面临眼前利益的损失,坚守底线变得越来越难。不过,顾建党表示,菲尼克斯为社会、产业创造价值一定在底线基础之上不让环境遭污染,不给社会产生隐性成本。“体现这个价值不是短期利益,因为有时短期利益是以牺牲社会利益为代价的。菲尼克斯追求的真正价值是通过优化内部组织来创造的,并以此来表达我们作为一个社会公民的一种责任”。

从产品驱动到客户与应用驱动,菲尼克斯(中国)公司已经启动从零部件供应商向自动化整体解决方案提供商的战略转型,这也是一个高端制造业和高效服务业高度融合的典范。“制造业和服务业融合必须要把短期的价值和长期的价值、把近期的价值和远期的价值结合在一起,这才是新型制造业、新型服务业的未来。”顾建党指出。

民资分羹页岩气 破垄断坚冰

投标企业或将突破百家,民企达到了 1/3

■ 本报记者 陈玮英

页岩气探矿权第二轮招标在即,此次招标国家放开了口子,不仅局限于国企和央企,同时对民企和合资企业敞开大门,一时间跃跃欲试的民企不在少数。做煤炭生意的许老板这段时间忙得不亦乐乎,听说哪有页岩气方面的活动就连忙带着助手前往,哪怕只是旁听。“现在有机会、有条件,就应该试试”。

一直以来,我国对油气资源勘探开采实施国有垄断经营体制,横亘在民企面前的“玻璃门”、“弹簧门”或将从页岩气开采消失。国土资源部矿产资源储量评审中心主任张大伟接受《中国企业报》记者采访时表示,此次招标将是真正意义上的招标,为企业创造有序的竞争环境。所有企业站在一个起跑线上,各类企业可以平等进入,回报与风险均等。

和许老板一样,很多页岩气产业的外来者都在静待 9 月份的页岩气第二轮招标公告。

新疆民营企业广汇集团发言人王玉琴表示,公司在今年 2 月份获得了新疆维吾尔自治区国土资源厅授予的乙级气体矿产勘察资质,所以无论在资金实力和探矿权资质上,公司都已经满足,目前就在等待通知参与招标。

截至 5 月 25 日,国土资源部进行了第二轮招标的意向调查摸底,全国共有 75 家单位参与,包括民企、国企、股份制企业,行业涉及石油、煤炭、电力、房地产、金融以及地质勘查单位等。“从当时摸底情况看,民企达到了 1/3。但目前国家进一步放开了准入条件,中方控股的合资企业也可以参与。”张大伟预测,投标企业或将突破百家。

“正式、非正式的页岩气会议我们都在积极参加,还参加了国土资源部页岩气第二轮探矿权投标的意向调查。”房地产企业中城投资董秘李俊表示。

民企可以作为独立的投标主体参与投标,“这在中国油气勘探开采史上所没有过的。”张大伟表示,第一次招标实际上是带有邀标性质的,只针对 6 家国有石油公司和具有煤层气对外经营权公司。而此次招标放宽了限制,只有两个条件:一个是注册资本金 3 亿元以上,另一个是有石油天然气或气体勘查资质。

招标工作启动后,退出机制同时开启。据张大伟介绍,如果企业竞标成功,在合同期内未按投标文件、出让合同等规定完成勘查工作量和勘查投入的,按未完成比例退还相应面积,且中标人不得参与国土资源部下一次油气探矿权竞争性出让。如果企业竞标成功后 6 个月内没有开工,那么也将被依法无偿收回探矿权,履约保证金不予退还中标人,不得参与国土资源部下一次油气探矿权竞争性出让。此轮招标勘查期为 3 年。

中投顾问能源行业研究员周俊杰告诉《中国企业报》记者,民企及合资企业有望凭借自身实力积极参与页岩气招标过程,民企及合资企业不再只是国企和央企的陪衬。

“页岩气‘十二五’发展规划明确提出,页岩气的价格实行完全放开,同时企业不但可以自己定价,还可以享受国家给予的相应补贴。”张大伟如是说。

目前国家财政部正在制订相应的补贴政策。“企业一方面可以拿到国家给予的补贴,一方面还可以通过销售页岩气获得收益。”张大伟表示。

“这就等于把油气领域撕开了一个口子,打破了目前的垄断格局。如果页岩气没有从天然气中剥离出来,那么国内仍只有 4 家公司可以开发,其他非油气企业没有机会进入。”张大伟表示,“页岩气作为独立矿种后,有了明确的法律地位,创造了一个机会,多种投资主体被允许平等进入页岩气领域。而且从客观地质条件来看,一些地区的页岩气更适合中小公司来开采。”

美国页岩气开发在 2001 年至 2010 年的 10 年间,85% 的产量是由中小公司生产的。“在中国,仅依靠 4 家大公司,我国页岩气很难快速发展起来。”张大伟表示。现在国家的能源战略需要页岩气,加快开采页岩气资源,就要尽可能地集中民间资本在内的社会资金的力量。