

“沾光”公司扩产热潮来袭 或透支今年业绩

□ 邢佰英

全球光伏市场 2010 年的超预期火爆直接为众多光伏上市公司带来了靓丽的“业绩单”。根据 Wind 统计,全部 A 股 58 家光伏上市公司有 35 家披露了 2010 年业绩预报,其中有 32 家上市公司预计同比增长,占比高达 91.4%。

其中,以单晶硅棒和硅片为主业的大港股份(002077)预计 2010 年净利润为 5800 万 -6300 万元,同比大涨 21 倍,光伏下游龙头综艺股份(600770)预计净利润同比大增 7 倍,多晶硅锭炉关键光伏设备商精功科技(002006)预计净利润实现约 8800 万 -9500 万元,同比增长 28-31 倍。上述三家公司位列 2010 年业绩增幅前三甲。

业绩大涨刺激扩产热潮

Wind 统计显示,与光伏“沾边”的上市公司纷纷迎来业绩大涨。其中,2010 年业绩翻番的光伏类上市公司有 14 家,占到同类上涨公司的 44%。此外,还有 4 家上市公司实现扭亏,其中中环股份(002129)预计 2010 年实现净利润为 9000 万元 -1 亿元。

生产多晶硅、硅片、电池及电池



组件的光伏企业直接受益上述光伏产品需求剧增、价格上涨的利好,迎来业绩暴增。例如,进军光伏电池及电池组件的横店东磁(002056)预计净利润增长 130%-160%;主营光伏电池项目的拓日新能(002218)预计净利润增长 150%-180%。主攻单晶硅片业务的有研硅谷(600206)2010 年实现扭亏,预计净利润为 500 万元左右。

此外,光伏行业上游设备及耗材

长。例如,主营多晶硅铸锭炉的精功科技受益设备订单,预计 2010 年净利润大增 3 倍,生产光伏组件关键设备超白玻璃的金晶科技(600586)预计净利润增长 200%以上;主业生产切割刀料的新大新材(300080)预计净利润增长 40%-90%;进军光伏全产业链的南玻 A(000012)预计净利润为 146 亿元,同比增长 75%。

在业绩高增长的行业“给力”的背景下,不少光伏企业掀起扩产热潮。

东方日升拟从超募资金中划出 8.25 亿元扩建 300MW 晶体硅太阳能电池生产线,年产能由计划的 150MW 扩至 450MW。南玻 A 决定非公开发行不超过 2.5 亿 A 股,募集资金总额不超过 40 亿元,用于 TCO 膜玻璃扩建、硅片扩建、太阳能电池及组件扩产、节能玻璃等多个项目。此外,还有航天机电、东方日升、奥克股份等多家公司纷纷上马硅片或电池项目。产业过剩的局面一触即发。

两头受压或透支今年行情

与光伏上市公司争相斥巨资投入光伏硅片、电池及组件行业相比,投入多晶硅项目的上市公司却不多,即使有所投资,由于多晶硅项目的生产周期较长,需要一年多时间,而电池组件生产周期较短,几个月就足够。

因此,大量投产的电池及组件将在加剧行业竞争的同时,直接推高对多晶硅的需求,因此,多晶硅的价格可能会再度出现阶段性上扬,对光伏下游企业带来成本压力。

此外,德国、西班牙等国光伏补贴下降也将直接影响全球光伏市场的需求增长,目前不少专业机构对 2011 年的光伏需求大幅调低预期,甚至有机构预测需求可能会出现负增长,这意味着,对众多光伏企业而言,2011 年的行情很可能已经被透支。不少光伏企业负责人都认为光伏产能可能出现局部过剩,产品价格 2011 年将明显下跌,这在一定程度上为光伏企业 2011 年的业绩埋下了隐忧。

然而,分析人士认为,对于光伏行业的龙头企业 and 大部分光伏上游设备及耗材生产商而言,2010 年的景气度可能有望得到持续,光伏设备、耗材领域供不应求的大背景很难迅速改变。

小企业贷款风险 权重有望大幅降低

消息人士透露,监管机构正在研究适当降低小企业贷款和涉农贷款计入银行一般风险资产权重,目前这一权重约为 100%。如果该权重降低,有助于提高商业银行现有资本充足率水平,一定程度上缓解银行再融资压力。

分析人士认为,如果不对中小企业信贷实行差别化监管,在资本金压力下,商业银行会首先对中小企业的信贷进行压缩。降低小企业贷款风险权重也有助于缓解部分中小银行的资本金压力。

郭二庄矿谋划 未来五年职工收入 比“十一五”末翻一番

在日前召开的冀中能源邯矿集团郭二庄煤矿三届三次职代会上,邯矿集团党委常委、郭二庄矿矿长、党委书记郝彦芳强调,“十二五”郭二庄矿发展的总体目标是:紧紧围绕集团公司“386111”奋斗目标,瞄准百年邯矿这一主线,原煤产量完成 980 万吨,总进尺 43310 米,开拓进尺 12015 米,精煤产量 275 万吨,职工人均年收入达到 10 万元。企业综合实力进一步增强,经济运行质量大幅提高,机械化水平更加先进,企业面貌发生巨大变化,矿区更加繁荣兴旺,广大职工家属安居乐业,共享企业发展带来的丰硕成果。

2010 年,郭二庄矿紧紧围绕集团公司“千万吨、120 亿元”目标,瞄准全年安全产煤 220 万吨、建成邯矿集团煤炭产量第一大矿,为集团公司勇挑重担的光荣使命,以“保争建当”主题教育为动力,以“创先争优”活动为平台,广大干部职工心往一处想、劲往一处使,挑战极限,超越自我,迎难而上,奋力拼搏,唯旗誓夺,争创一流,克服了生产战线长、地质构造复杂、安全管理难度大、搬家倒面频繁等诸多困难,圆满完成了各项生产经营任务,十项主要经济指标创出建企历史最好水平,顺利建成了邯矿集团煤炭产量第一大矿,为“十二五”持续健康发展,实现更大跨越奠定了坚实基础。

郝彦芳说,“十一五”时期,是郭二庄矿坚定贯彻落实科学发展观、超常规发展的五年,是强化管理、攻坚力度最大的五年,是科技进步、技术创新成果最多的五年,是精细化管理、安全生产最好的五年,是为集团公司贡献最大、职工受益最多的五年。

长三角企业竞相“西游”融资

“到海外上市去!”去年以来,中国企业掀起了一场赴海外上市的热潮,仅 12 月份短短一周内就有 7 家企业在美国上市。长三角企业海外上市成果同样喜人,仅在过去两个月里,江苏 3 家制造业的龙头企业就先后在境外成功上市,还有不少企业“摩拳擦掌”。相比 2008 年金融危机时海外上市计划一度搁浅,长三角企业如今无疑是迎来了“第二春”。

有专家指出,此次海外上市潮的出现,除了经济回暖、企业资金需求加强等因素外,更重要的是许多企业希望能借助国际资本市场实现企业国际化,迅速增强公司实力。但海外上市之路看似“金光大道”,却仍面临成本高昂、当地政府审查等多重困难,“西游”之路绝非一帆风顺。

政府推动海外上市

据统计,2010 年中国仅在美国纳斯达克证券交易所上市的企业就达 45 家,创下历年新高。苏浙两省在其中贡献良多。江苏省最近的海外上市案例就包括:去年 12 月 15 日江阴鑫仁铝业控股有限公司在新加坡证券交易所上市,11 月 24 日全球最大的儿童用品制造商昆山好孩子国际控股有限公司在香港联交所挂牌等。还有一些暂时无法登陆主板的选择场外交易板块,如时聆龙虾产业集团就



宣布将在今年 2 月于美国场外柜台交易系统上市。

再看浙江,去年 10 月 28 日,第五季集团通过借壳登陆美国纳斯达克;12 月 10 日,杭州滨江高新区企业斯凯网络也成功在纳斯达克上市;加上去年上半年从场外柜台交易系统转板至纳斯达克的九洲大药房,浙企 2010 年完成了纳斯达克上市“三连发”。一些浙商还把目光投向了此前很少涉足的国家,如亚特电器去年登陆韩国,实现了相当于 11 亿元人民币的融资。

如今苏浙企业海外上市,已牵动政府层面。去年 10 月底的“浙江——美国中小企业合作周暨项目对接会”期间,浙江省与纳斯达克签订合作备忘录,计划今后每年推动 10 家左右成长性好的浙江中小企业到纳斯达克上市。该省近日启动的《浙江省中小企业全球化绿卡计划》,明确提出 5 年内促成 50 家企业境外上市。

企业“出海”门槛降低

长三角企业的上市热情,是被 A 股创业板所点燃的。但企业家们随即发现,虽然创业板估值最高,但等待审批的时间很长,审批收紧后,甚至要等上数年。相比而言,海外上市所需时间较短,如果一切手续规范只需半年左右。

另一个因素是海外上市门槛在不断降低,纽约泛欧交易所集团中国代表处首席代表杨戈去年在杭州接受采访时表示,金融危机后为了吸引更多企业,纽交所已悄悄下降上市“门槛”。即使暂时无法登陆主板,也可选择场外交易板块,具备此条件的企业大大增加。

最重要的原因,则是“与世界 500 强企业做邻居”,实现“成为国际化企业”的梦想。杨戈介绍,中国企业海外上市已不仅仅着眼融资,而更放眼于置身美国资本市场所带来的好

处。一些互联网、文化娱乐、电子商务等地域性不是很强的企业,对海外上市陡增巨大热情。

成本高风险大需谨慎

海外上市之路绝非坦途,费用问题便是首要障碍:如在美国上市,审计费、律师费等上市准备费用就需要 100 万—200 万美元;投行在成功发行新股后,还会收取占募集资金 7% 的承销费用;在伦敦证交所上市,仅每年付给会计师事务所的费用就达 1200 万美元;在香港联交所上市所需的保荐人顾问费、上市顾问费、会计师费用等也要 1000 万港元左右,上市之后每年的维持费还需二三百万港元。

此外,在海外发行股票存在没有足够投资者认购的风险,且交易量很低,美国场外柜台交易系统这样的平台有时一天的交易量甚至为零。还有消息称,近期美国证券交易委员会正在对中国公司在美借壳上市开展调查。这些对于急于海外上市的企业无疑是敲响警钟。

专家指出,内地 A 股市场有较高的市盈率 and 较低的发行成本,与海外上市相比各有优势,究竟如何选择,还需根据企业自身适合的情况慎重考虑,切不可盲目“贪大求洋”,以免造成损失。

以创新不变应对市场万变 成功抵御原材料价格暴涨

双星去年消化不利因素 3.3 亿元

□ 本报记者 何沙洲 特约记者 王开良

近日,记者从双星集团获悉,面对原材料价格暴涨、疯涨、狂涨的巨大压力,双星集团加大创新和技术升级工作力度,战胜了双星历史上多年来都攻不破的难关,战胜了原材料涨价带来的不利因素,为生产经营赢得了主动。2010 年,双星集团各单位共实现创新和技术升级项目 4360 项,消化不利因素 3.3 亿元。

更为重要的是,在过去一年,双星集团各行各业不断创造双星人自己的核心技术,填补了以技术、工艺、配方、设计、结构为代表的历史欠账,一大批年轻技术人才得到发现和培养,为战胜原材料价格继续暴涨打下了基础,使双星在残酷的市场形势下得到了生存,保证了在竞争中不断发展壮大,这些创新力量也成为双星成功抵御市场挑战的重要保障。

技术创新 连克工艺难题

2010 年以来,在以生胶为代表原材料价格持续上涨的巨大压力下,双星集团总裁汪海及时提出仅靠管理

挖潜和降耗是有限度的,技术升级和进步永远是没有限度的。创新和技术升级,才是竞争取胜的唯一出路。要站在企业命运和发展高度去重视创新和技术升级工作。

双星集团各行各业、各单位面对压力,主动出击,大到一个单位和领导,小到一个工序和操作工都行动起来,由联合创新、配合创新、团队创新到全员创新,形成了浓厚的创新氛围,使“创新无死角”的目标初步实现,实现了由“双星制造”到“双星创造”的跨越,尤其是集团通过举办生产技能运动会,在全集团掀起了“学技能、练绝活”的竞赛比武和技术升级新热潮,在创新上,全集团涌现出一大批优秀创新团队,创出了一大批过去单凭个人能力无法改、改不了的重大项目。

这其中,双星三个轮胎公司在保证质量的前提下,胶料半成品不过水,实现了“轮胎”行业由“冷贴”到“热贴”的工艺革命;研制了以全合成胶普通型全钢子午胎胎面配方为代表的一系列轮胎专用新配方;创出了“成型过程不刷汽油”工艺新技术,实

现了轮胎和制鞋行业的工艺革命;研制了抗刺扎性能的丁苯胶新配方;创出“白面包黑面”配方;开发设计了抗刺扎型全钢胎胎面配方、长途高速耐磨型全钢胎胎面配方、全钢子午胎胎面配方等;实现了合成胶在全钢子午胎中的应用等。青岛轮胎总公司、双星东风轮胎总公司打破半钢轿车胎仅用一种钢丝的局面,根据产品规格使用不同带束层钢丝,使轮胎结构更加合理。双星东风轮胎总公司发扬敢想敢取的精神,推出以“四机合一”为代表的外国人连想都不敢想的一批双星人独创的设备创新,以“胎冠胶条缠绕”为代表的一批技术创新,以“彩色商标”为代表的新产品开发,以“高温短时硫化项目”为代表的一批工艺创新等。

设备创新 实现减员增效

现在已经进入人力资源的高成本年代,完全依靠增加人来提高产量的年代已经结束,必须加大设备、工艺、技术管理和创新力度。在设备创新上,双星青岛轮胎总公司、双星东风轮胎总公司自己培养的电工、技师

打破旧思维、旧框框,改了再改、创了再创,将从国外引进的许多设备老化的电器控制部分进行改造。

双星东风轮胎总公司自制了碳黑运输火车;双星中原轮胎总公司在锅炉上安装引射器,缩短了产出蒸汽时间;双星鞋业工业园跨行业借鉴,把木工制作家具的数控设备应用到 EVA 底的加工制作工艺;鲁中公司自制了围条风压机、半自动化刷大底机、涂糊机;双星海江公司对刮布机进行改进,创出麻绳围条复合机;双星中原鞋业公司自制“大底、围条液压、压合机”。双星印刷包装公司把国内最先进的四色印刷机进行了改造,将五种单机设备组合成一条联动流水线,创造了“五机合一”;双星注射鞋厂针对进口注射机重新设计改进脉冲控制器,实现了机台操作与流水线工艺零距离,一次性减员 25 人;双星机械总公司加强与高校和科研机构的技术合作,创出企业自己的核心技术。以轮胎、机械行业为代表的各单位,培养锻炼出了双星人自己的技术人才队伍,增强了继续技术升级的信心和决心。

为什么绩效考核 总是被抱怨?

□ 易鸣

【案例】:

某公司今年推行绩效考核,专门请专家来根据同行业先进公司的经验制定了考核指标,并由财务、质量、计划等部门提供相应的考核数据,人力资源部负责统计相关数据,并做考核。经过几个月的考核,公司高层不断接到各部门负责人的抱怨:忙的时候分数低,闲的时候分数高。总经理在思考:绩效考核为什么不得人心?要不要继续搞下去?

【案例分析】:

1、绩效考核是一项使用科学手段,对相关人员的作业业绩作出判断,以提高员工进取心的过程。很多优秀的企业实际上做绩效考核,所以制度本身没有问题,应该继续坚持下去。所以需要从考核本身和公司本身寻找问题答案。

2、目标的设定有没有问题?目标可以是通用的,但也可以是个性化的,区别的原则就在于是否和公司的实际相结合。其他公司拥有的指标,由于组织结构、人员素质、工作环境、经营战略等的不同,与本公司可能并不适宜。如何判断指标是否符合实际呢?比如对于生产现场工序效率的考核。指标肯定要有,但定义什么指标?是定义工序效率,还是定义工序的工时,或者定义工序的人均产值,还是其他指标,需要从企业自身出发哪种指标更能够被大部分员工接受,能够更容易被大多数员工理解,且能够达到考核本身的目标,那这个指标就是最适合你们公司的。注意,这里提到的是大多数员工,是因为总是有极少数员工不希望套上考核的“枷锁”,希望在圈外无拘无束。

3、目标的数据来源是否合理?对于前面说到得工序效率,来源于计划部门是毋庸置疑的。但是近一步考虑,计划部门的数据来源于哪里?可能是生产部门的每天的报表,那生产部门的日报是否准确,或是否能得到大部分员工的认同呢?如果日报的数据本身存在误差,或者日报本身的数据总是存在某些“失误”,抑或与日报数据对应的计划数据本身不能得到生产部门的认可,而最终的数据却是由这些经不起推敲的日报数据和计划数据而来的,其结果自然经不起考验。而我们的管理者一般看到的是计划部门本身的数据,而这份数据本身是没有问题的,问题可能出现在这些数据的源头。

很多人,尤其是高层管理者,喜欢看比较华丽的数据,当然华丽的数据或图报本身也是没有错,但如果仅仅凭借华丽的数据而相信数据本身,那可有点本末倒置了。

如果目标是正确的,那么判断一份数据是否合理的标准就是:多劳多得,少劳少得,不劳不得。当然,前提是保证质量。

4、目标的监督是否得当?当我们确定了目标和目标的数据来源,接下来就是考核。考核的目的是什么?不是为了扣钱,也不是为了考核,当然更不是为了应付。考核目的是为了提。提高自然包括公司的提高、改进,当然也包括个人的提高和改进。

当我们做考核的时候,其实我们看到的,不只是生硬的,没有生命力的数据,而是这些数据所代表的,诸如效率、质量、顾客、业绩、利润!所以,应该使全体考核人员明确:我们是在用有利于公司发展的目标去考核,而不是凭借苍白的数据。