

增发布局优质资产 内蒙华电加速扩张

内蒙华电主营火力发电。依托内蒙古地区丰富的煤炭资源以及部分电厂直送京津唐的区位优势，公司的总体盈利能力近年来一直优于同业企业。而恰逢此次公司的非公开增发获得证监会审核通过，公司优质的增发募投项目、未来的可持续增长预期和盈利前景再度引起市场关注。

产业链延伸 煤电一体化转型

据公开信息显示，本次非公开发行中的魏家峁项目是内蒙华电第一个大型煤电一体化项目。魏家峁露天煤矿资源储量 9.77 亿吨，设计可采储量为 6.91 亿吨，煤种为优质长焰煤。一期产能 600 万吨 / 年，二期规划 600 万吨 / 年，合计产能 1200 万吨 / 年。魏家峁煤电一体化项目具有煤电产业链一体化优势，并且投产电量通过特高压的线路外送，避开了蒙西电网发电产能过剩的压力，同时享受外送电的高上网电价。该项目收购完成后，内蒙华电获得魏家峁煤电公司 100% 控股权，一期项目 2012 年左右为公司贡献业绩。同时还为公司增加较多优质项目储备，公司将充分享受后期项目带来的业绩增长。发行完成后，公司大容量火力发电机组占比将得以提高，电源结构将得到进一步优化，电力销售收入规模进一步增加。

公司本次发行募集资金收购及投资项目各项经济指标良好，具有较强的盈利能力。项目实施后，公司的可控装机容量将在当前 492 万千瓦的基础上大幅增长，并且大容量、高参数、低消耗的火力发电机组比例大为提高，煤电一体化的综合性发电平台将初步成型，该公司的



发电资产结构将得以进一步优化，主营业务收入和盈利水平将得以进一步提升。

而据了解，煤电一体化战略符合国家产业政策，在煤电一体化实施后，电力企业的产业链将得以延伸，发电厂紧邻煤炭主产区，一方面使得电厂的燃料供应得到了充足的保障，另一方面降低了燃料的运输成本，能够有效降低成本，显著提升该公司盈利能力。随着公司煤电一体化的魏家峁项目实施，也将为公司未来的发展战略提供保障。

国家、地区政策支持 公司发展动力强劲

公司自成立以来，一直在内蒙古地区从事火力发电厂的开发、建设和运营，并适时开发风电等清洁电力项目。多年来，公司装机规模一直保持快速增长，截至 2010 年 12 月 31 日，可控装机容量为

492 万千瓦，2010 年公司完成发电量 262.83 亿千瓦时；截至 2011 年 6 月 30 日，公司可控装机容量为 492 万千瓦，2011 年 1 至 6 月公司完成发电量 131.54 亿千瓦时。公司共拥有 7 个全资电厂及 6 个控股发电企业。根据申银万国三级行业分类，A 股市场 27 家火电类上市公司中，以归属于母公司股东的净利润来排序：2010 年内蒙华电位于第 8 位；2011 年上半年内蒙华电位于第 6 位。以销售毛利率来排序：2010 年内蒙华电位于第 4 位；2011 年上半年内蒙华电位于第 3 位。以加权平均净资产收益率来排序：2010 年内蒙华电位于第 1 位；2011 年上半年内蒙华电位于第 1 位。

公司的快速发展除了自身努力，也离不开来自政策层面、优越地理位置的支持。2011 年 6 月，《国务院关于进一步促进内蒙古经济社会又好又快发展的若干意见》出台，首次在国家层面明确了内蒙古作为国家能源基地的地位。有行业

分析员指出，公司作为自治区重要的能源上市公司，必将得到新的发展机遇与空间。

其中，“西电东送”提升了公司的整体盈利能力。公司的控股电厂上都发电，参股电厂岱海发电、托克托发电、托克托二电以及正在开展前期工作的和林电厂为点对点直接东送的“西电东送”电厂；本次公司拟收购的聚达发电为网对网的“西电东送”电厂。公司所发电量供给华北电网（西电东送）的毛利率在 2010 年、2011 年上半年分别为 39.03%、40.58%，远高于同行业平均水平；同时由于内蒙华电向华北电网售电业务收入所占比例较高，公司整体毛利率水平高于同行业上市公司。

【背景纵深】

今年以来内蒙古自治区提出的重大战略部署“双百亿工程”，即从 2011 年到 2013 年，培育营业收入超百亿元的大型骨干企业达到 60 户、销售收入超百亿元的重点产业园区达到 16 个。为此，自治区积极抓好企业兼并重组工作，为培育百亿元企业创造条件。

按照自治区“双百亿工程”提出的，原煤生产能力在 500 万吨以上的企业，可优先作为兼并主体。鼓励区内有条件的企业参与兼并重组。并以资源为基础、以资产为纽带、以股份制为主要方式，通过并购、转让、联合、控股等多种有效形式，开展煤炭生产企业兼并重组等要求，内蒙华电本次增发的魏家峁、达拉特电厂、上都发电等项目均符合自治区支持能源企业兼并重组的政策，有望给内蒙华电的发展提供了源源不断的动力。（高璐）

鲁西化工 拟投 25 亿建设 20 万吨己内酰胺项目

携航天炉项目投产带来的成本优势，鲁西化工继续在煤化工产业链上“深耕细作”，公司拟斥资 25.02 亿元建设年产 20 万吨己内酰胺项目，以培育新的利润增长点。

鲁西化工日前公告，为进一步促进公司产品结构调整，做好煤化工产品延伸，公司拟投资建设年产 20 万吨己内酰胺项目。项目由公司全资子公司聊城煤西新材料科技有限公司实施。经聊城市发改委备案，项目总投资 25.02 亿元，分两期建设，3 年全部建成。项目建成后预计新增年销售收入 40 亿元，利税约 8 亿元。目前公司征用的土地能够满足新建项目的需求，项目建设使用货币资金，主要通过企业自筹和银行贷款等方式，确保项目建设顺利实施。

公司称，在继续做强做大主业的基

础上，该项目将充分利用园区的综合优势，大力发展循环经济，利用现有煤化工优势发展下游系列产品，形成新的利润增长点。资料显示，己内酰胺是重要的有机化工原料之一，主要用途是通过聚合生成聚酰胺切片，可进一步加工成锦纶纤维、工程塑料、塑料薄膜等。

分析人士表示，鲁西化工近几年以煤化工为核心拓宽、延长产业链，将煤化、盐化、有机硅等化工结合起来，形成化肥和化工两大板块，以尿素、复合肥为基础产品，三聚氰胺、烧碱以及有机硅等延伸产品的产业格局。目前，公司的发展思路是依托煤化工延伸下游产品，逐步提升精细化工产品比重，而不在化肥上做过多扩张。为完善煤化工产业链，早在 2009 年就开工建设的航天炉项目经过前期试车日前已经成功投产，成本明显有所下降。此



次己内酰胺项目正是向煤化工产业链下游延伸的一次尝试，拟采用工业园区现有装置副产的氢气及合成氨分离出的氢气作为生产己内酰胺的原料。该项目无疑将受益于航天炉带来的成本优势。

“公司投资己内酰胺项目主要还是根据市场需求做出的判断。”知情人士熟

透露，目前我国己内酰胺制造业只能提供国内需求量 30% 左右的产品，我国化纤、工程塑料等下游加工行业的己内酰胺原料主要依靠进口原料，市场总体来看供不应求；以目前每吨 2.3 万元至 2.5 万元的价格计算，己内酰胺毛利率可以达到 50%，市场前景可观。（宋元东）

继兰州分部、北京分公司之后设立临夏分部

安多投资集团 “走出去”又迈一步

□ 本报记者 何沙洲
通讯员 石海燕 邓春发

11 月 29 日上午，临夏经济开发区副主任摆瑞宣和甘肃安多投资集团董事长王志荣，共同为安多投资集团临夏分部揭牌，这是继安多集团兰州分部、北京分公司之后设立的第三个集团分部。“这是为拓宽公司发展空间，立足夏河生产基地建设，开发临夏、兰州大市场，夯实公司发展后劲，早日打造成集投资、融资为一体的综合性企业集团的重要部署。”王志荣表示，这也是安多投资集团走出甘南，走向甘肃，走向全国迈出的重要一步，将进一步促进公司实现健康、快速发展。

据安多集团常务副总经理邵积田介绍，安多投资集团是甘南藏族自治州最大的投资集团，历经近 40 年的发展已成为甘南州工业经济重要支柱企业，经营范围涉及建材、清洁能源、畜牧产业开发，兼营塑料制品、房地产开发、技术咨询、金融、商贸流通等领域；该集团总资产 12 亿元，是甘肃省第一批循环经济试点企业之一。目前，安多集团正围绕安多循环经济园区建设“新型建材产业园”、“生态旅游畜牧产业园”、“清洁能源产业带”和“管理与科技创新中心”；不久前，该集团已经与祁连山水



泥集团成功实现了企业重组，合力打造甘南最大的水泥建材基地。“十二五”期间安多集团将着力打造畜牧、能源两大产业，培育企业新的增长点。

其中，安多集团旗下的甘肃安多清真绿色食品公司，是安多藏区最大的牦牛、藏羊深加工企业，秉承“做产品就是做人品”的经营理念，本着“诚实守信健康到永远”的经营方针立足藏区，面向全社会提供绿色、有机、健康的安多牦牛和安多藏羊等系列产品。近期，安多清真绿色食品公司将重点建设畜牧产业园年产 1 万吨牦牛、藏羊肉屠宰生产线和年加工 2000 吨熟肉制品生产线，打造成为甘肃省最大的牦牛、藏羊肉深加工基地。

“安多集团是我州重点骨干企业和财源建设单位，是全省第一批循环经济试点单位和发展循环经济先进单位。”应邀出席

开业仪式的甘南州经信委主任敏占彪说，安多公司率先在甘南州提出发展循环经济的理念，安多循环经济园区于 2008 年 10 月份动工以来，建材、畜牧、能源等三大产业项目建设取得了显著成效，以安多水泥为龙头的建材产业园、以安多清真绿色食品公司为龙头的畜牧产业园、安顺发电公司为龙头的清洁能源产业带逐步成为带动区域经济发展的火车头，不久前安多企业技术中心通过了甘肃省工信委组织的省级企业技术中心专家评审会，将于近期下达批复并挂牌。安多循环经济园区正在打造的“两园、一带、一心”已初具规模，在甘肃省南部市州起到了率先垂范的作用。敏占彪表示，安多投资集团临夏分部开业，这对于加快安多公司全面、可持续发展，将起到至关重要的作用。

临夏北接省会兰州、南通甘南藏区，区位优势显著，是西部地区重要的商贸流通集散地，有着浓厚的穆斯林文化和商业文化。据悉，安多集团临夏分部开业，随后将在临夏经济开发区建设安多清真熟食品生产线项目，意图立足安多生态旅游畜牧产业园区建设，依托甘南生产基地，承接临夏、兰州大市场，打造和延伸畜产品精深加工、销售、冷链物流全产业链，做大做强民族产业，推动地方经济实现跨越式发展。



北仑农行“筒式贷” 为中小企业“输血”2 亿多

最近，宁波乐道电器科技公司生产线上显得特别“红火”：生产车间满负荷运转，通过两条总装生产线，一批批家用小电器被源源不断地加工出来。“这批产品专门供货给沃尔玛连锁超市，多亏农业银行及时提供了 2600 万元的贷款，为我们‘输了血’，使我们能轻松应对生产订单。”该公司总经理赵平欣喜地告诉记者。

乐道电器是一家专业生产搅拌机、榨汁机、打蛋机等小家电产品的高新技术企业。今年以来，公司成功与沃尔玛“搭上了线”，企业订单骤增，但新的问题也随之出现。“公司只有一条生产线，要应对沃尔玛持续大量的订单，就必须扩大生产规模。”赵平说，但是由于企业自有资金大部分投入到厂房建设、产品研发上，流动资金不足。为此，他跑了不少银行申请贷款，但是由于贷款金额大，加上时间又紧，连连碰壁。

这时，中国农业银行北仑支行向其推荐了“小企业筒式快速信贷业务”（简称“筒式贷”），赵平以自己的一块 80 亩土地作抵押，农行工作人员在 1 个星期内就完成了企业经营状况调查、授信、用信的全部手续。“手续完成后的第二天，银行就把第一笔 900 万元贷款汇了过来。”赵平介绍说，由于资金及时到位，企业很快就扩大了一条生产线。

“接到乐道电器的贷款申请后，我们进行实地考察，认为它的经营状况非常适合筒式贷。企业的信用等级虽然有些不足，但订单充足，研发能力强，有较大的发展潜力。”农业银行北仑支行有关负责人告诉记者，与一般贷款模式相比，“筒式贷”的准入门槛相对较低。“过去，银行对小微企业发放贷款，考察信用等级都以财务报表为决定依据，但是有不少中小企业因为规模小或财务管理不规范等问题，常常达不到银行的信用等级要求，造成贷款融资相对困难。”该负责人说，而现在，中小企业贷款无需进行信用评级，只要经营状况良好，有一定的抵押物，都能贷到款。

记者了解到，从今年 9 月起，通过“筒式贷”，单个抵押担保贷款客户可申请的最高信用限额从 1000 万元增加到 3000 万元，单个保证担保贷款客户可申请的最高信用限额则从 500 万元增加到 1000 万元。

“只要落实了企业的抵押担保，银行评级、授信、用信可以‘三合一’一并办理。如果一家企业原先需要 1-2 个月的贷款时间，现在 1 个礼拜就能完成。”该行相关负责人解释说，这就满足中小企业融资快、频、急的要求。此外，“筒式贷”的定价也更加灵活，利率随行就市。贷款期限原则在 1 年内（含 1 年），最长不超过 3 年。贷款期限不超过半年，可采用到期一次性还本付息方式，贷款期限超过半年的，则采用按月（季）偿还本息方式，形式更加灵活。

据资料显示，今年 1 月至 10 月，农业银行北仑支行已累计投放中小企业贷款 298 亿元，其中通过“筒式贷”投放的贷款 2 亿多元，惠及区内 22 家中小企业。“筒式贷”已经成为农行对中小企业贷款的主要模式。”该行相关负责人介绍说，今年 11 月，区内又有 3 家中小企业借助“筒式贷”成功贷款 6000 余万元。（龚雯雯 潘峰 陈姣姣）

