南玻国内首条 0.33mm超薄玻璃生产线点火

南玻A（000012）产业转型升级战略再次取得突破。上周五，公司控股子公司河北视窗玻璃公司的国内首台全氧燃烧150T/D超薄电子玻璃生产线正式点火，该生产线将主要生产0.33mm超薄电子玻璃。这填补了国内超薄电子玻璃的空白，意味着南玻集团具备了与日本旭硝子、美国康宁公司同台竞争的实力，超薄电子玻璃也将成为公司未来新的利润增长点。

据介绍，玻璃按照厚度不同可分为不同类型，其中厚度0.1mm~1.5mm为超薄玻璃，其市场需求主要来自三个方面：液晶面板显示、触摸屏和太阳能发电。超薄玻璃是目前已经大规模产业化中最高端的玻璃，可称得上玻璃产业的皇冠，其价格是一般玻璃价格的几十到几百倍。目前，0.55mm~0.7mm超薄玻璃只有国外的板硝子、旭硝子和国内的洛玻可以生产，但国外供货不能连续，国内质量不稳定，而0.55mm以下的市场存在较大缺口，0.33mm玻璃在国内则尚属空白。 （方元）

上周沪产权市场 房地产业成交近8亿

上海联合产权交易所昨日公布的数据显示，上周上海产权市场成交金额居首位的是房地产业，一周成交3宗，成交金额合计7.76亿元。此外，资产管理业和公用事业成交金额分别达到2.42亿元和1.54亿元。

上周，“国泰君安证券股份有限公司0.064%股权及97万元增资款权益”转让项目，挂牌价格4051万元，采用多次报价法，最终被上海一家国有控股投资有限公司收购，成交价4101万元。另外，“安徽池州九华发电有限公司60%股权”转让项目成功交易。该项目持有方是山东一家中央企业控股的电力股份有限公司，挂牌后最终被安徽一家国有独资能源集团有限公司收购，成交价1.54亿元。

从一周新推挂牌金额来看，资产管理业居首，一周新推挂牌金额合计13.13亿元。此外，金融业和房地产业一周新推挂牌金额分别达到4.99亿元和1.56亿元。 （孙玉）

种子行业集中度提高 企业两年减少1200家

近两年来，通过市场准入、加大企业清理力度，我国种子企业的集中度正逐步提高，两年间种子企业减少了1200多家，降幅约13.8%。

在近日农业部召开的2011年种子执法年总结会上，农业部党组成员梁田庚、中国种子协会会长出席会议并强调，要坚持“预防为主、标本兼治、检打联动、综合治理”和“属地管理”的原则和机制，全面落实企业主体责任，继续推动执法监管工作深入开展，推进现代种业发展，为保障国家粮食安全和主要农产品有效供给作出新的贡献。

据介绍，2011年是开展品种集中退出工作以来退出力度最大、范围最广、数量最多的一年。通过抓质量监督加大种子抽检力度，全年部级监督抽查范围扩大到24个省、30多种作物；通过抓执法检查加大案件查处力度，各地依法查处案件6800多起，没收假劣种子179万公斤，涉案金额1420多万元。农业部于8月22日发布了新修订的种子生产经营许可证管理办法，提高了准入条件。2011年1月~10月，各地依法吊销、注销或撤消许可证575个，对713家问题企业作出了限期整改的决定。经过两年的清理，我国种子企业由8700多家减少到7500多家。 （尹振茂）

均益安联签约国内 最大PV-LED车库照明工程

第十三届高交会举办期间，深圳均益安联公司分别与深圳华南城控股公司、中国南方电网综合能源有限公司、深圳市嘉力达实业有限公司举行了战略合作签约仪式，此举标志着公司的非逆变屋顶太阳能（PV）发光二极管（LED）智能照明控制系统等新能源低碳项目技术进入了规模化应用阶段。

据介绍，均益安联是致力于太阳能光伏和LED结合应用的国家级高新技术公司，其非逆变屋顶PV-LED智能照明控制系统主要应用于建筑的地下车库、楼道等公共照明。目前公司已累计完成40多万平方米的地下车库PV-LED照明项目，国内市场占有率达90%以上。值得一提的是，公司在去年高交会签约的“华侨城·欢乐海岸”10万平方米PV-LED项目已经完成，每年可节约电量200万度左右，减少碳排放157万吨，是目前国内已建成的最大地下车库光伏照明项目。而本次签约的华南城控股公司麾下的南宁江南华府11.5万平方米的地下车库太阳能照明项目将刷新国内最大的PV-LED车库照明工程规模记录。 （天鸣）

第十三届中国氯碱论坛

低开工率下疯狂扩产 氯碱行业怪事不少

证券时报记者 张珈

“在产能利用率极低的同时，呼吁了多年的产能扩张势头却并没有得到有效遏制。”在上周刚刚结束的第十三届中国氯碱论坛上，中国氯碱工业协会理事长、氯碱化工董事长李军忧心忡忡。

据介绍，近10年来，中国氯碱产业发展迅猛，我国已成为世界氯碱生产大国。但在这一光环背后，国内氯碱行业遭遇了非理性扩张下的几大奇怪现象：一是现有产能开工率低的同时，企业扩产马不停蹄，二是政策要求产能退出，但新建产能层出不穷，三是多年以来以氯定碱的模式今年由于烧碱攀升至历史高位，演变成为以碱补氯，氯碱平衡化为泡影。

左手淘汰右手扩产

从相关统计数据来看，李军等人的担忧绝非空穴来风。由于位居高能耗行业之列，国家“十二五”规划针对氯碱相关产品的产量有严格限制。根据要求，“十二五”末，我国烧碱产量达2800万吨、年均增长7%，聚氯乙烯（PVC）产量达1500万吨、年增长8%。

然而在“十二五”开局之年，原本理应迈入结构调整期的氯碱产业却产量严重超标。今年1月~9月，我国烧碱产量达1861万吨，全年产量预计可达2480万吨，同比增长近18%，与“十二五”规划产量增长指标相比，超过了11个百分点。此外，今年1月~9月，我国PVC产量达954万吨，全年产量预计可达1270万吨，同比增长近13%，超标5个百分点。

李军表示：“自上世纪末以来，氯碱产能翻番的速度明显加快。我国差不多每4年增加1000万吨的烧碱产量，这个速度非常惊人，我们已迅速成为最大的烧碱产国。”证券时报记者注意到，由于中西部井矿盐、湖盐资源丰富，同时电力充裕，近年以来中西部地区新建及扩建氯碱项目的势头十分强劲，上市公司纷纷在中西部跑马圈地。

令外界感到匪夷所思的是，在产能扩张势头不减的同时，氯碱行业的开工率一直不高。数据显示，2008年至今，PVC产业连续4年开工率在六成以下，烧碱产业连续4年开工率在八成以下。业内人士预计，今年PVC开工率在55%左右。

据悉，我国历史形成的条块分割、地区保护，使得我国中小氯碱企业偏多。截至2010年底，我国在产烧碱生产企业176家，在产PVC生产企业94家，行业集中度偏低。氯碱工业协会专家直言不讳地表示：“整个行业目前面临非常大的压力。中央政策在地方贯彻执行时打了很大的折扣。这边在推行淘汰退出，那边又在开工建设。最令人难以理解的是，目前新增的产能还有10万吨及以下的迷你规模，完全不符合国家产业政策。”

从以氯定碱到以碱补氯

“我们这个行业既可爱又可恨。”内蒙古白雁湖化工股份有限公司董事长张玉如此描述他所从事的氯碱行业：几十年来，PVC及相关行业为国家基础设施建设立下了汗马功劳，但一说到环境污染、温室效应，这个行业又变得面目可憎。

在氯碱行业面临开工率低、环保等多重压力的同时，今年前三季，相关上市公司却取得了超出预期的好成绩。据同花顺数据统计，A股13家氯碱行业上市公司今年前三季度合计实现营业总收入304.32亿元，较去年的245.23亿元同比增长24.1%；合计实现净利润11.41亿元，较去年同期的3.65亿元增长312.6%。另有统计显示，今年上半年行业平均毛利率为14.6%，较上年同期提高了3.9个百分点。

从定期报告披露的信息来看，氯碱业前三季业绩不俗的头号功臣是烧碱。多家公司表示，烧碱在市场需求推动下经营业绩好于预期。

在烧碱景气度攀升的同时，PVC的走势却与之背道而驰。业内普遍认为，烧碱下游造纸、化纤及氧化铝等产业需求稳定，而氯碱行业受累于PVC、液氯价格走低而降低了整体负荷，作为联产产品的烧碱因此供应减少，价格居于历史高位。此外，日本地震造成大型烧碱、PVC装置停产或减产，东亚地区的供需出现缺口，也为我国氯碱产业提供了交易性机会。

李军表示：“今年烧碱攀升至历史高位，以碱补氯的盈利模式凸显，氯碱行业传统的氯碱平衡问题再次成为业界关注的焦点。”在烧碱盈利能力不断增长的驱动下，今年3月以来装置投产进程明显加快，截至今年10月，我国新增烧碱产能约350万吨，累计总产能达到3370余万吨。

四季度景气度下行概率大

虽然前三季尝到了甜头，但业内人士对氯碱行业第四季度的表现并不乐观。“PVC景气度不高是正常的，烧碱景气度高是不正常的。”氯碱化工总经理何刚表示，“整个行业原本是以氯定碱的，现在反而以碱来补贴氯了，这个市场还正常吗？虽然目前看来流通领域的库存不是很高，但行业巨头的情况不会好。”

中国氯碱网副总经理郑结斌称：“即将进入岁末，结合往年同期的市场行情来看，后期烧碱价格多将进入下行阶段，但受国内市场多种因素制约，预计下个月烧碱市场不会大幅走跌。”郑结斌分析，一方面目前PVC、液氯等产品行情走势较差，企业考虑整体盈利状况，将保证烧碱价格高稳运行；另一方面，各地区将陆续有企业投产，同时集中检修期已接近尾声，货源量增多将牵制成交价格；另外，受成本因素影响，下游企业对当前烧碱价格承受能力有限，这将影响市场成交气氛。

普氏能源资讯高级分析师李晓宇认为：“中国对房地产行业持续调控减弱了PVC需求，在大环境不景气的情况下，多个行业的购买意向均出现了不同程度的减弱。”

不过，陕西北元化工集团有限公司总经理王凤君表示，国内市场刚性需求仍然很大，预计不会出现此前的大起大落，有可能是理性回归。

郑昱/摄

另外，层出不穷的安全事故也为氯碱行业带来考验。根据国家政策的要求，一方面要遏制盲目扩张，另一方面要调整传统行业结构，促进兼并重组，生产向规模化、集约化发展，同时还要提高行业安全环保生产水平。但公开资料显示，今年以来多家上市公司披露了氯碱装置的安全事故，事故给各家公司造成了不同程度的经济损失。

氯碱企业 发展循环经济势在必行

证券时报记者 张莹莹

在激烈的竞争和巨大的环保压力下，氯碱行业这个耗能大户必须进行战略性转型，这是一个业内企业设法逃离产品同质化严重的“克隆岛”的艰难过程。延伸发展高附加值的有机氯产品和化工新材料，发展循环经济，以形成独具特色的新型氯碱化工产业成为一条康庄大道。

寻找新利润点

“氯”和“碱”是分离“盐”之后的两项联产品。证券时报记者从日前举行的第十三届中国氯碱论坛上了解到，氯碱行业传统产品烧碱、PVC等产品的技术含量基本为零，直接导致了氯碱传统产品产能严重供过于求的现状。随着西部地区新建产能迅速扩张，产品同质化产能严重过剩的现象还将加剧，氯碱行业将面临极大压力。在此背景下，企业要发展、要盈利，只有致力于高端产品研发，完成产业结构的转型。

“十二五”是中国氯碱行业发展的重要战略机遇期。据悉，政策、市场等多个层面将引导氯碱行业逐步摆脱单纯以追求规模扩张为目的的增长方式，进入以“产业结构调整、提升行业增长质量”为核心的新的历史发展阶段。

“不要一想到氯，就想到聚氯乙烯（PVC），可以想想其它的氯产品。”中国氯碱工业协会理事长李军在第十三届中国氯碱论坛上呼吁。他表示，目前我国氯碱化工产业正处于深刻变革、调整的关键时期，只有通过科技创新、体制创新，才能让氯碱的产品之树更加枝繁叶茂。

在巨大的产能过剩和高成本的压力下，位于东部沿海的氯碱化工已在谋求产业结构转型。早在今年上半年，公司年产1万吨CPVC（一种新型工程塑料，由聚氯乙烯树脂氯化改性制得）项目就已建设完工。

而这只是新兴氯碱化工开拓产业链的一种。除氯气+CPVC外，还有氯气+氯丁橡胶、氯气+氯化聚氯乙烯等多种新型产业链。产业链上的高附加值产品，为实现利润提供了保障。

氯碱化工总经理何刚介绍，从目前的经济效益来讲，CPVC项目不会替代公司原来的主业，但肯定是个标志。目前，公司CPVC树脂每吨可以卖到1.1万~1.2万元，普通树脂为每吨6000元左右。

不过，新产品也面临着新挑战。“高附加值的产品利润高，但也面临销售市场小的现状。这就是为什么氯碱化工花了6年时间研发，现在才年产1万吨的原因。”台湾台塑某高管向记者透露。

何刚也坦言，进入CPVC这个新行业之后，最重要的就是把市场做大，扩大应用领域。

走循环经济路线

除了发展高附加值产品，走循环经济路线是氯碱企业的另一发展方向。本届氯碱论坛上，与会人士提到最多的也是“循环经济”这一热门词语。

“有人给西部氯碱企业算过一笔账：西部地区氯碱企业量产后，由于它们有明显的资源优势，包括煤矿、电厂、电石厂等，PVC的价格在每吨1000多块钱就可以卖。而目前国内PVC的主流报价在每吨6400元~6900元之间。”河南衡通化工集团董事长孙有才介绍说。

虽然这只是个简单的算法，但却道出了循环经济魅力之所在。全产业链的、低排放的循环经济模式，极大地降低了企业的成本。中国电石工业协会理事长、内蒙古白雁湖化工股份有限公司董事长张玉表示：“循环经济已成为我国电石行业格局演变的关键。”

以新疆天业集团为例，公司生产过程中充分利用煤、盐、石灰石等资源优势，在建设年产110万吨PVC及配套项目的同时，综合利用大循环产业链，实现了生产过程排放物的资源化与再利用。

此外，宁夏大地冶金化工有限公司则将电石炉尾气除尘净化和变换后生产合成氨、甲醇等，成为目前世界上唯一采用电石炉尾气生产合成氨的企业。还有的电石企业考虑与PVC企业联姻，或者自建下游项目，以实现循环经济。

如今的经济环境下，企业走循环经济路线，已成为一种潮流和必然。生产氧化铝为主业的山东信发化工有限公司，在建设氧化铝项目时，配套了煤矿、电厂、氧化铝、电解铝、烧碱、PVC等多个项目。公司销售部长池骏庆骄傲地说：“我们是第一个吃螃蟹的人，走循环经济路线，生产成本非常低。”

陕西北元化工集团有限公司总经理王凤君透露，公司目前在跟美国卡里拉公司洽谈，讨论如何综合利用电厂排放的二氧化碳。目前市场都是用氢氧化钙吸收二氧化碳，公司的技术是利用液碱吸收二氧化碳，以实现资源循环利用和低成本。

湖北宜化副总经理刘波表示，公司在新疆的煤化工项目，即采用了循环经济模式，配套有合成氨、尿素、电厂、电石厂、烧碱和PVC等产能。依托自身产业链和优势，开发独特的氯碱循环经济产业链，已成为氯碱企业摆脱同质化，进行自救的必然之路。

凤凰传媒开启多元增长征程

证券时报记者 徐飞 袁源

“上市不是终点而是新的起点，凤凰传媒（601928）不仅要让广大投资者坐享其成，而且还要乐享其变。”在公司首次公开发行A股网上路演举办前夕，凤凰传媒总经理周斌在接受记者采访时如是说。在过去60年经营历史里，凤凰传媒奠定了国内最大出版发行企业的书业龙头地位。而今，依托资本市场，从传统书业航母向现代文化商业整合者转变，便是凤凰传媒新的征程。

凤凰传媒高管在接受记者采访时表示，受益多项政策利好，凤凰传媒未来除了巩固原有优势外，在募集资金到位后，将会重点在以下几个领域占得先发优势。

首先，文化体制改革政策为全文化产业创造了难得的历史机遇，凤凰传媒将陆续兴建文化Mall或将现有实体新华书店升级改造。有了南京、徐州和靖江凤凰书城建设运营的丰富经验，文化Mall下一步将踏入省内苏州、南通等地。公司此次募集资金约9.8亿元，计划在“十二五”末建成大型综合文化Mall约50万平方米，变单纯图书销售为多业态的商业零售。据业内分析预测，随着公司文化Mall的投入运营，年均收入增长有望保持在20%以上。同时，这种战略转型也将有助于文化商业地产模式跨省扩张。

其次，凤凰传媒是全国第二大中小学教材出版基地，是除人教社外唯一实现中小学核心科目全覆盖的原创出版供应商。相关业内人士透露，教材教辅新政年内出台可期，将推动行业整合，利好拥有原创教材版权的出版发行企业。受益于此，凤凰传媒将实现传统优势基础教育及职业教育出版的省外发展。上市后，公司将重点在20个省市布局营销网络，扩大省外教材直供比例。

实际上，早在上市前几年，凤凰传媒已开始实施“立足江苏、多元并举、后发省外”的战略，上市后，公司将迎来蜕变。据介绍，凤凰传媒是国内首家实现整体跨省重组的综合性出版发行企业。2009年9月，凤凰传媒通过增资完成了对海南新华的并购，成为海南省唯一一家拥有全省图书发行网络的企业，公司对海南教材公司重组并购也即将落地，有望成为海南省中小学教材独家发行商。

值得关注的是，公司作为数字出版领域的先行者，与江苏电信、江苏移动、江苏有线开展广泛合作，以IPTV教育栏目、移动通信平台、互动电视教育等形式推广“凤凰学园”、凤凰学习网，通过构建数字出版体系及稍后的电子商务平台，公司将具备集传统书业及创新业态于一体的多元化完整产业链。

有投资者对凤凰传媒异于同行业上市公司的会计处理方式表示异议。凤凰传媒表示，没有将发行业务的增值税优惠直接计入损益，而是将其计入专项应付款，这部分税收优惠将在未来通过多种方式平稳释放，这样稳健的会计处理政策，不仅有助于提升公司未来净利润水平，使公司业绩可持续地快速增长，而且能让广大投资者真正受益。