

天然气价改陷入两难 今冬气荒将升级

证券时报记者 魏书光

在大气治理“国十条”的推动下,各地煤改气进程加快,尤其在京津冀地区需求急切。而产量供应增幅远低于消费增幅的情况下,今冬明春天然气供应紧张局面将更加严重。

按照国务院及环保部要求,到2017年煤炭占能源消费总量比重要降低到65%以下,京津冀及周边地区到2017年前减少煤炭消耗9300万吨,年均减少约2000万吨。市场普遍预计京津冀、长三角、珠三角等区域将增加天然气消耗1500亿立方米。

安迅思咨询机构分析师王瑞琦表示,2013年天然气整体消费量预计达1650亿方,同比增加14.1%;天然气产量预计为1146亿方,同比增加9.04%,需求量远远大于产量。产能方面,2013年天然气产量增速为9.04%,2012年为5.1%。

在产能方面,2013年生产企业已经开足马力,积极确保冬季供应,但缺口依然较大。”他说。

隆众石化网分析师王皓皓预计,即将到来冬季天然气供应缺口将有100亿立方米左右,相当于去年我国天然气产量9.2%,而缺口将会主要集中在华北及华东地区,其中华北地区将占到四分之一以上。

面对市场紧张的供需形势,中石油相关部门也分别于9月27日和10月11日召开有关冬季供气情况会议。会议内容显示,今年用气高峰期间,中国天然气资源供应不容乐观,且管道输气能力有限,缺口或在80亿立方米左右。特别是华北、华东等区域缺口尤为严重,缺口量占整体缺口的二分之一左右。

国家发改委副主任连维良近日在2013年天然气迎峰度冬供应保障协调会上也强调,今年冬季供暖开始后,用气量会进一步增加,供需矛盾较突出,高峰时段保供形势严峻。今年前三季度天然气国内产量与进口均有明显增加,但是各地供应总体仍然偏紧,乌鲁木齐、北京、石家庄等地首次在消费淡季出现供应紧张状况。

多位天然气贸易商预计,到了正式供暖期(11月15日),全国范围内的LNG工厂、工业和车用等用户用气会被限制以保民用,限幅会从20%、40%开始逐步收紧。如遇到极端情况,限幅可能进一步加大。

不断扩大的供需缺口下,国内偏低的天然气价格将使供应短缺形势进一步加剧。由于政府担心国内的通货膨胀压力,又不敢提高天然气价格,虽然多次表态要加快国内天然气价格的改革,但是实际进展并不大。最近一次价格改革是6月份,国家发改委上调了非居民用气的价格,但是对于敏感的居民用气依然按兵不动。

国内天然气面临的提价压力是资源供应不能自主。2012年,我国消费天然气超过1400亿立方米,进口气超过400亿立方米。进口气价远超国内价格水平,倒挂现象严重。

为了缓解国内气荒,国家发改委已对煤层气项目审批节奏持续提速,近期又有7个大型煤制天然气项目获得国家发改委的批复。新获“路条”的项目主要位于新疆、内蒙古等地,业主单位仍然以大型央企为主。据不完全统计,今年以来已有20个左右的煤制天然气项目获得了“路条”,今年后续预计还有10多个拟建项目也将陆续拿到“路条”。



中国上市公司协会走进上市公司福建行——

泰禾集团 地产黑马是怎样炼成的

证券时报记者 陈勇 朱中伟

一直作为区域地产商的泰禾集团(000732)今年以来俨然成为地产界“黑马”。公司在北京、上海等一线城市,力压众多地产巨头拿地,令业界刮目相看。

在调控政策持续,地产走向尚不明朗的当下,泰禾集团为何大手笔逆势拿地,公司又有怎样的发展战略?日前,中国上市公司协会组织的“走进上市公司”活动走进泰禾集团,记者一行与公司董事长黄其森进行了面对面的交流。

厚积薄发的黑马

对外界称泰禾集团是匹黑马的说法,黄其森并不认同。

作为上市公司我们确实还很年轻,但实际上泰禾集团已经有16年发展历史,是很成熟的地产企业,只是原来比较低调,大家不太了解。今年在土地市场力度大,所以引发大家关注。”黄其森说。

据介绍,泰禾集团成立以来累积业主已有4万多户,公司在福建的楼盘推出后甚至不需任何广告,基本上都是开盘。这除了当前良好的市场环境外,与我们在客户中良好的口碑有很大关系,我们要求每个项目首先要高品质。”

对于公司今年在土地市场上的表现,黄其森坦陈,从某种意义上讲有被动的因素。他说,作为上市公司泰禾集团首先要保证其可持续发展,但目前手头的土地储备不够。泰禾的发展战略是深耕福建和北京。福建上半年几乎没有推出土地,因此北京成为公司土地储备的首选,由于是首都拿地不管拍的价格高低大家都十分关注。上半年公司拿了4块地,在北京土地市场名列前茅。”

不过,黄其森同时强调,今年的出击是公司厚积薄发的举措。他介绍,为了保证可持续发展,公司这几年已经做了多方面的布局 and 安排。从管理角度来说,公司近年来打造了一批对市场熟悉了解的高效管理团队。按照公司制定的高周转策略,泰禾现在项目拿地,基本上实现7-8个月就开盘。实际运作中,有些项目甚至比这个时间还更短。在资金储备方面,公司也已经做了充分准备。泰禾前几年没有太多的拿地,沉淀下部分资金。另外,公司去年销售数十亿,今年预计完成销售120亿-150亿,因此,即便拿出100亿拿地,公司资金面仍是比较宽松的。

多维度布局

据介绍,与万科等地产巨头相比,泰禾集团对自身有着清晰定位。公司采取区域深耕的战略,重点布局几个经济发达地区,规

避可能出现的政策、资金、市场等方面的风险。

在区域布局方面,泰禾集团形成多层次梯度布局局面,运作区域覆盖北京、上海等一线城市,市场成熟的二线优势城市福州、厦门,以及福建经济发达的福清、长乐等三四线县级市。特别这些三四线城市,在今年福建预计百亿的销售中贡献不小。”黄其森说。

在地产业态方面,黄其森认为公司有了商业地产的开发能力,能够为今后住宅地产开发提供更多的服务,提高公司抗风险能力。泰禾目前已从原有的住宅地产,向商业地产延伸。公司在福建已经有4个城市综合体在运作,首个项目福州五四北泰禾广场刚刚开业。

公司短期内还是以住宅地产为主,商业地产会增加到一定的比例,计划3-5年做20个左右的城市综合体。公司计划是在优势区域福建把商业地产做深做透,然后再往外拓展。下一步还会推出旅游地产。”黄其森说。

产品设计方面,公司结合市场,采取高中低结合的策略。为契合高周转战略,除了“运河岸上的院子”高端别墅项目,公司产品基本上90%甚至更高比例都是快速滚动。

差异化经营

从今年土地价格走势来看,一线城市上涨已经成为市场的共识。



黄其森

陈勇/供图

但由于鄂尔多斯等地地产泡沫的显现,使得外界对三四线城市的市场前景看法出现分化。尽管如此,泰禾集团在今年在三四线仍然做得风声水起,正是得益于差异化竞争策略。

黄其森认为,市场对三四线地产的质疑,更多的是对这些地方动辄上千亩以上大盘需求方面的担忧。他称,泰禾集团的三四线战略跟其他企业不一样。

据介绍,首先泰禾在三四线布局仅限于优势区域福建。其次,公司会对这些项目设置很多严格的前提条件,比如必须选择经济比较发达的地区、位置必须是中心地段、开发面积掌握在100亩左右等。这样做出来的产品,才能实现快速周转,快速去化。还有很重要的一点就是泰禾的品牌在这些地方优势非常明显,某种程度上是鲜有对手。

泰禾集团的差异化竞争还体现

在公司推出的“院子”系列产品。在诸多地产商纷纷绞尽脑汁为自己的楼盘取各种羊名贴金的时候,泰禾集团却在坚守中国元素。这就是公司借鉴福州知名的“三坊七巷”古建筑推出的国内独一无二的坊巷式院落。

无论是一街七巷的“运河上的院子”,还是三街五巷八坊的“北京院子”,这种更适合国人的居居,更容易受到高端人士的认同。

据黄其森透露,公司深耕优势地区的同时,将在一线地区进行更大力度的布局。下一步目标将会锁定北京、上海和珠三角区域。珠三角地区主推商业地产。

截至9月底,泰禾产品认购已约90亿,另有部分签约会在10月份陆续体现。因为项目推出时点的原因,预计在四季度还会有大量项目上市。黄其森表示,今年实现120亿-150亿的销售目标问题不大。

黄其森:科班出身的地产大佬

证券时报记者 陈勇 朱中伟

说起泰禾集团(000732)董事长黄其森,不得不提到他的人生经历。60后的黄其森,大学修的是工民建专业,毕业后分配到银行工作。像他这样既具备建筑行业的理论知识,又有金融行业的从业经历的科班生,在“土豪”遍野的地产界,着实不多见。

在泰禾集团总部,如果不是腰间地产大佬标配的“爱马仕”腰带,访客很容易把出现在面前的这位笑容可掬的中年汉子,误认为憨厚的邻家大叔。

可是这位邻家大叔,谈到自己对房地产行业的理解时,开口就显露出掌门人的“气场”。据他介绍,泰禾集团的发展战略围绕着“高品质、高杠杆、高周转、高溢价”进行。“不懂金融就做好房地产。”

黄其森说,“房地产是资金密集型行业,国外房地产属于金融业,房地产非常重要的一点是资金运作。高杠杆、高周转恰恰能有效规避市场

和政策的风险。此外,高周转使得资金使用率提高后,资金成本大大降低。”出于对金融的熟悉和对地产行业的理解,黄其森坚持他的观点。

“要动态地看杠杆的高低,很多资金要靠销售回笼来解决。公司产品本身不是持有型物业,而是销售型的,目前这个阶段,可能有些,明年一旦到销售回笼期很快就会降下来。”面对外界对公司负债偏高的质疑,黄其森的回答显得胸有成竹。

“今年我们更多地跟信托等合作,其实最主要原因就是解决发展资金问题。公司推行高周转策略,在开盘以后就不需要太多的后续资金。”他说。

经过20多年的快速发展,万科总裁郁亮“房地产行业已经到下半场”的判断被业内逐渐认同。而黄其森却表示:“我认为中国房地产后阶段发展才刚刚开始。”

“前期的房地产完全是一种粗放式的经营,只要有地,什么人都能做,而且大家都是争先恐后推大盘,没有百万平米的楼盘,都不好意思说

出口。”黄其森称,土地是稀缺资源,如果没有很用心地去挖掘,还是原来粗放式开发,国家政策也不允许。

“以前的地产好比是解决温饱问题,接下来市场的需求就不同了。”黄其森说,“经过一段时间的洗牌,我想房地产业将慢慢回归到产品和服务。未来专业化和做精品高端产品的房地产企业将有很大的发展空间。”

无论是院子系列、普通住宅或商业地产,泰禾集团要求所有项目都必须走高品质的精品路线。公司认为,只有高品质,才有可能高溢价。另外,高品质实际上在某种程度上就是降低风险,一旦市场不好的时候,可以跑得比别人快。坚持高品质、高溢价的策略,黄其森正在为可能到来的行业的洗牌提前布局。

懂金融的黄其森,除了地产以外,还在泰禾集团内还加入了其他金融元素。公司分别持有福州农商银行和东兴证券0.38%和3.49%的股权。“这是投石问路,在金融方面后续我们会持续关注。”黄其森说。

广弘控股 总部大楼昨日奠基

昨日上午,广弘控股(000529)总部经济大楼已奠基。该项目是《广州市建设工程项目优化审批流程试行方案》实施后的第一宗规划报建阶段并审批项目。

在今年6月份,该项目仅用了10个工作日就拿到了《建设工程规划许可证》,比优化流程前节约了90%的审批时间。广弘控股副董事长黄湘晴说:过去,要想拿到许可证需经过消防、人防、卫生防疫、环保等各个政府部门的审批,至少要花费约半年的时间。简单打个比方,我们对该项目前期投入约9000万元,1天的资金成本将近2万元,半年下来就是约300多万的利息成本。审批程序节省了将近半年的时间,项目也可以早日建成,这期间节省下来的资金成本不言而喻。”

该项目的原土地用途为仓库用地,经批准后才改为商业金融用地,并改造成为广弘控股的总部经济大楼。规划建设19楼,其中1-3层裙楼为商用、商务配套用途,4-19层塔楼为标准5A级写字楼,另设4层地下停车场,总建筑面积3.19万平方米。项目计划总投资2.8亿元,建设期两年,建成后将成为广弘控股总部所在地。广弘控股总经理陈子召介绍,大楼在满足自有需求的情况下,将吸纳高端企业进驻。

广弘控股总部经济大楼经过广州大道主干道连接天河中心区,位于广州市天河区广州大道北520号,附近的地铁3号线北延线已开通,6号线、11号线按规划也将于2015年前开通。

按照目前该地段80元/平方米的租金价格来计算,广弘控股总部经济大楼建成以后,除去公司自用部分,有望每年为公司带来约2000万元的租金收入。(刘莎莎)

交通运输业 第三季总体向好

交通部日前公布前三季度交通运输经济运行情况,表现为货运增速较快,港口生产向好,交通运输价格指数总体上扬,固定资产投资增速波动的态势。

前三季度,铁路货物发送量7月份实现今年以来的首次正增长,8-9月份继续攀升,第三季度同比增长7.2%。快递物流更是保持高速增长,快递业务量持续31个月增长超过了50%。规模以上港口完成货物吞吐量79.5亿吨,同比增长10.3%。截至9月底,中国沿海散货(运价指数(CBFI)、中国出口集装箱运价指数(CCFI)、国际市场波罗的海干散货综合运价指数(BDI)分别较6月末上涨了16.9%、7.6%和80.6%。(王砚)

多氟多业绩已现底部 创新驱动未来成长

---多氟多(002407)2013年三季度报点评

中小板上市公司多氟多于10月23日发布了2013年三季度业绩报告,公司今年前三季度营业收入为10.44亿元,同比增长2.47%;归属于上市公司股东的净利润为988.42万元,同比下降82.32%,较中报92.08%的下滑幅度略有收窄。

我们认为,公司前三季度利润仍出现大幅下滑的主要原因有两个方面,一方面是由于公司主要产品氟化盐市场继续低迷,销售价格和毛利率明显低于去年同期;另一个主要原因是公司在今年上半年与德国CHENCO公司技术合同纠纷案计提了1500万元的预计负债。值得投资者注意的是,由于这1500万元的预计负债并非实际发生的损失,仅是会计上出于谨慎性原则而作出的账面处理,今后也有可能全部或部分转回形成未来某一期的利润,如果剔除这1500万元预计负债的影响,公司业绩的实际下降幅度并没有表面上看上去那么严重。

氟化盐最坏时期已过, 有助于公司业绩触底反弹

从市场价格走势来看,国内氟化盐价格在今年7月份达到了最低点,自8月份开始触底回升,截至今年9月份,氟化铝和冰晶石的价格分别为6680元/吨和4886元/吨,较7月份6400元/吨和4670元/吨的最低点分别上涨了4.38%和4.63%。氟化盐价格回升一方面是由于目前的价格水平接近甚至低于多数厂商的完全成本,部分生产企业严重亏损,不得

不关闭部分产能,从而导致供给量有所减少;另一方面是因为下游电解铝行业开工情况好转,对氟化盐的需求有所回升。对此,业内普遍认为,已经处于周期性底部,未来进一步恶化的可能性极小,氟化盐行业最坏时期已经过去。

由于缺乏科学规范的准入条件和有效的退出机制,我国氟化盐投资普遍过热,国内部分低端铝用氟化盐产品装置重复建设严重。截至2012年,全国铝用氟化盐总产能约为138万吨/年,其中冰晶石产能为21万吨,氟化铝产能为117万吨。2012年,全国氟化盐企业产能利用率仅为48.3%;2013年1-9月份产能利用率进一步下降至45%,行业内多数企业巨亏亏损,企业运行步履维艰。

我们认为,氟化盐目前所遇到的困境是其生命周期中必须经历的阶段,从长远看并非完全是坏事。行业长期大量亏损必将加速行业内部优胜劣汰,促进企业之间重组整合,将规模小、技术水平落后的生产企业淘汰出局,并延缓甚至阻止新资本的进入,一旦行业内只剩下3-4家大型企业的时候,整个行业就会步入良性健康发展轨道,企业也将获得合理利润。从实际情况看,经历这两年的洗礼之后,国内氟化盐厂商已经越来越少,目前上规模的厂商仅剩15-20家,并且前5大厂商的产量占全行业总产量的比重达到了60%以上,预计未来两年,行业集中度还将进一步提升。此外,下游电解铝行业的加速集中和对环保要求的提高也将促使他们对氟化盐的采购更注重供应商的技术水平、产品品质和企业规模,有利于进一步加速氟化盐行业的集中进程。

多氟多是国内氟化盐行业的龙头企业,目前的氟化盐产能20万吨,

占全国产能的15%左右。为应对行业危机,成为行业整合的最后赢家,多氟多实施了多重应对策略。首先,公司顺应国内电解铝“西迁”趋势,积极向西部地区扩张;其次,通过参股上游萤石企业提升萤石资源自给率,并紧邻原材料产地新建产能,以降低生产成本;再次,通过技术创新,全国首家采用生产副产物氟铝酸钠作为氟原料生产冰晶石,该技术不仅可以减少对萤石资源的依赖,还可有效降低冰晶石的生产成本。

六氟磷酸锂产品全球性价比最高, 奠定公司未来成长基石

为进一步打开公司的成长空间,多氟多还在积极向锂电相关产业转型,目前,除了氟化盐外,多氟多的主要产品还包括六氟磷酸锂、电子级氟化氢、氟化锂、锂电池等。其中六氟磷酸锂已开始为公司大规模贡献利润,2012年销售六氟磷酸锂600吨左右,实现收入1.21亿元,贡献毛利7648万元(毛利率超过60%),占公司全部毛利的29%。随着公司六氟磷酸锂募投项目在2013年底前完成投产,届时公司的六氟磷酸锂产能将达到2200吨/年,位居全球第一,该产品对业绩的贡献有望在2014年集中爆发。未来,公司还将视市场需求情况,继续扩张六氟磷酸锂的规模。多氟多凭借强大的研发创新优势,在国内率先实现了六氟磷酸锂的产业化,成为国内第一家真正意义上实现六氟磷酸锂外销的企业。相对于国内外其他竞争对手,多氟多在六氟磷酸锂领域有着明显的成本

和技术优势。在成本方面,多氟多拥有从萤石—高纯氟化氢—氟化锂—六氟磷酸锂—锂电池完整产业链,六氟磷酸锂主要原材料无水氢氟酸、氟化锂等均能自产,极大地降低了公司六氟磷酸锂的生产成本;在技术方面,公司是氟化锂和无水氢氟酸领域国家标准制定的主持者,国内15%的六氟磷酸锂专利由多氟多持有,是国内单一最大的专利持有方。凭借其突出的成本和技术优势,公司的六氟磷酸锂产品已经做到全球性价比最高,产品已成功打入到比亚迪、杉杉等下游知名客户中,目前,国内主要13家锂电池电解液生产企业均已为公司客户。此外,国际上也已进入日韩供应链,未来有望占领全球1/3以上的市场份额。

需要指出的是,随着产能的持续扩张,国内六氟磷酸锂行业也面临着短期产能过剩的问题,导致产品单价持续下滑,目前的价格已经降到12万元/吨左右,未来还有可能继续下降。我们认为,即使六氟磷酸锂价格降到10万元/吨,在其他竞争对手微利的情况下,多氟多仍然能够凭借其突出的产业链成本优势获得40%左右的毛利率水平,主要是因为随着公司六氟磷酸锂销售量的增加,其单位成本也在降低。

此外,值得投资者关注的是,未来随着新能源汽车发展的突破,将会极大地提升锂电池及相关产品的需求,公司的动力电池和六氟磷酸锂很有可能迎来超预期增长。另外,借助其研发优势,公司还在积极研发含氟电子化学品、含氟液晶材料、含氟医药中间体、氟化石墨等技术含量极高的新型产品,其中部分产品已通过小试和中试,未来有望成为公司快速增长的新引擎。

(深圳怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)