

演绎百倍扩张传奇 威孚高科再造神话

证券时报记者 胡越

从1亿到100亿,这就是公司上市和不上市的区别!”这是在谈及公司发展历程时,威孚高科(000581)董秘周卫星对证券时报记者说的第一句话。

威孚高科的历史可追溯到1958年,其前身为无锡油泵油嘴厂;1992年改组为股份有限公司,1994年无锡威孚集团成立,1995年公司在深圳正式发行B股,1998年发行A股,2011年定向增发获通过。

历经半个多世纪的风雨历程,上市的浪潮使威孚高科这艘轮船在资本市场的海洋中扬帆起航,并最终成长为国内汽车核心零部件行业的龙头。



把握先机

依托上市的强大助推力,公司从最开始只生产燃油喷射系统产品,到目前汽车燃油喷射系统、进气系统和后处理系统三大业务板块并重,形成了完整的汽车核心零部件产业链,公司成功实现了产品规模种类的扩充和核心业务的升级转型。

周卫星颇为自豪地告诉记者,上市之前公司规模并不大,1994年时的资产大概是1亿,而如今定增结束后公司已经达到了100多亿的资产规模。“上市就是一个活广告,它为企业的做大做强提供了资本运作的平台,通过募集资金,企业开始不断发展。”这些年,依托上市的强大助推,公司旗下从最开始单一的燃油喷射系统产品,到目前汽车燃油喷射系统、进气系统和后处理系统三大业务板块并重,形成完整的汽车核心零部件产业链,公司成功完成了产品规模种类的扩充和核心业务的升级转型。

“上市只是一个开始,在行业竞争日趋激烈的今天,公司要想把握先机、取得话语权,关键还要依靠自主创新。”周卫星表示,拥有自主知识产权和自主品牌核心技术是公司一直以来的追求。近几年公司投入了大量资金参与研发,其中测试中心是一个典型,仅工程研究院便投入了7000万元,进气系统和后处理系统领域均在建设自己的测试中心。如今,威孚高科的产品基本上都是自主品牌,公司

后处理系统配置的车型也基本属于我国自主品牌车。

威孚高科2011年公布定向增发方案,发行对象除大股东无锡产业发展集团外,公司还引入了战略投资者德国罗伯特·博世有限公司。国际汽车零部件巨头博世与威孚高科的合作引来了多方关注。实际上,威孚高科在对外合作领域早有部署,上世纪80年代公司便开始了与博世的长期合作,经历了“从引进技术到资本合作再到联合开发的三步走合作战略”。周卫星告诉记者,公司今后的对外合作主要是面向博世公司,双方将进一步扩展合作领域、合作深度和广度,竭力营造双赢的局面。

放眼未来

公司将继续遵循自主研发和对外合作相结合的战略部署,提升后处理系统和进

气系统的市场地位,促进三大业务板块齐头并进,并在此基础上实现系统化配套。

谈到公司未来的发展,周卫星表示,汽车产业一直紧跟政策的步伐前行。随着国家汽车产业振兴规划的推进,2009年国家投入4万亿元以扩大内需,2010年商用车市场实现跨越式发展,我国汽车产业一直保持强劲增长态势,汽车产业的繁荣也带动了汽车零部件产业的迅速扩张。

与此同时,随着近年来排放法规的不断升级,国家对节能减排的要求也越来越高。2013年7月国四排放法规推出,基本实现了与欧洲标准相持平,汽车核心零部件的技术升级迫在眉睫,行业发展也将面临分化。依托研发优势,公司的自主品牌产品蓄压分配式共轨系统(WAPS)目前已完全可以满足国四排放要求,其他许多符合标准的产品也在与发动机进行最后阶段匹配。

国四标准相比国三在商用车后处理系统方面增加了强制性要求,这为公司业务板块中起步较晚的后处理系统提供了发展契机,公司已做好了充分准备。”周卫星告诉记者,由于燃油喷射系统、进气系统和后处理系统这三大系统均存在节能减排的标准要求,且彼此间具有很强的关联性,借

政策春风,2013年公司的各项产品需求将有望获得大幅提升。

周卫星告诉记者,今后威孚高科将继续遵循自主开发和对外合作相结合的战略部署,提升后处理系统和进气系统的市场地位,促进三大业务板块齐头并进,并在此基础上实现系统化配套。

威孚高科将作为核心零部件的总供应商,将三大系统产品集成配套给发动机厂商,进而形成一体化的良性运作商业模式。公司的最终目标是三大业务板块均成为国内自主品牌的领军者。

“喝水不忘挖井人”,威孚高科在取得成功的同时,从来没有忘记回报员工、回报股东、回报社会。公司上市至今始终坚持每年分红,这在上市公司中并不多见。

同时,随着威孚高科及各子公司规模的不断扩张,威孚高科也自觉肩负起更多社会责任,仅在无锡的合资公司便向社会提供了3000多个就业机会。

值得一提的是,威孚高科对南京威孚金宁有限公司的投资收购举措,随着募集资金的注入、实施综合化管理,威孚金宁从濒临破产发展到如今年销售收入9个多亿、净利润近2亿元,当年破产时的3000多名员工亦被威孚高科全部无条件予以接受,他们和威孚高科为创造美好未来而努力。

天奇股份 借创新成就发展之路

证券时报记者 邓亮

作为首批中小板上市企业之一,天奇股份(002099)上市八年取得跨越式发展,主营业务从物流机械领域中的汽车输送线,扩展到机场仓储物流、港口散料输送乃至触及新能源领域风电产业。公司销售收入从上市前2003年的2亿元发展到2011年的15亿元,总资产规模从2003年的4.8亿元发展到目前的30多亿元。

天奇股份董秘费新毅表示:“公司是国家高新技术企业、江苏省首批创新型试点企业。创新是企业发展的根本动力,是立足于市场并赢得竞争地位的核心法宝,天奇股份近几年通过创新成就了发展之路。”

物流输送地位牢固

天奇股份当前主营业务集中于汽车物流、机场物流、风电等领域。随着汽车整车制造业,天奇股份汽车物流输送装备业务实现持续增长。2011年,天奇股份实现营业收入15.4亿元,其中汽车物流输送设备营业收入达到8.6亿元,同比增加36%。

在汽车总装物流自动化领域,天奇股份优势明显,目前天奇股份在国内市场份额约占50%,近两年天奇股份先后加入了一汽、上汽、通用、本田、日产、雷诺、丰田、福特等汽车制造商的采购平台。费新毅表示,公司今年已签订一汽大众、通用五菱等知名整车厂的建设订单,在手订单超过10亿,确保了2012年收入增长。

核心业务范围扩大

在资本平台的推动下,天奇股

份以物流输送技术为核心,拓展了相关产业领域、开拓新的市场资源。天奇股份在多年从事仓储设备技术的基础上,引进分拣技术进入机场物流设备行业,成为国内首家提供机场物流分拣设备的供应商。2008年公司合作完成了广州白云机场的邮件包裹分拣系统,2009年又合作承接了昆山耐克自动化物流仓储系统。同时,天奇股份横向扩张,进入拆解设备领域,计划通过非公开增发筹集资金,增资铜陵天奇,计划建设30万辆规模的汽车精细拆解、高效分拣设备,达产后年收入约3.5亿元,净利润超过6000万。天奇股份筹划在铜陵建立“汽车产品回收利用再制造产业基地”,一期将投放10万辆拆解回收利用产能,进军汽车回收运营产业。

费新毅表示:“一旦汽车报废回收拆解政策推出并严格执行,汽车拆解运营行业将爆发性增长,有望使公司2015年汽车拆解量达到20万辆,实现年收入达12亿~20亿左右。”

积极推动集成创新

新兴产业的发展缺少什么?“我们认为是创新突围,”费新毅说,作为一个发展多年的民营企业,天奇股份近几年的成长得益于国家创新的大氛围,得益于企业的不断创新实践,公司始终把人才创新、技术创新、管理创新、行业创新放在首位,特别是把人才创新作为突围的核心要素。”

近年来,天奇股份跟踪国外先进技术,通过集成创新、自主研发,先后开发并产业化了摩擦输送技术、摆杆输送技术、电动自行车技术、自动导引技术、非接触供电技术等新产品。截至目前,天奇股份申请了专利506件,其中发明专利81件,获得授权专利478件,成为国内拥有行业产品专利最多的企业。



公司供图

扬子江船业:做最优秀的船厂

证券时报记者 李娴

这是一家成立于1956年的国营老船厂,在经过上世纪90年代两次改制、中外合资、登陆资本市场等跨越式发展阶段后,扬子江船业集团在“做中国最优秀的船厂”和“快人一步”的发展战略牵引下,一举创下上市五年归属股东净利增长超过9倍的行业奇迹。穿过造船业跌宕起伏的长周期,扬子船业已成为国内最具竞争力的造船企业之一,并开始聚集海工、金融等多元领域的发展要素。



新加坡上市创四项“第一”

上世纪90年代的扬子江造船厂,没有偏安于无锡江阴这个江南县域。这个当时并不起眼的船企,在和国营资本脱钩后,开始迎来第一个大发展时期。

在上市前的2006年,扬子船实现销售收入20多亿元、净利润超过4亿元。为更好地抓住国际造船业向中国转移这一大趋势带来的机遇,扬子船借助于跨江联动的春风,在江阴对岸的靖江园区投资建设新厂,同时开启

了资本市场的魔方。

集团董事会办公室主任张耀告诉记者,之所以选择新加坡上市,是因为扬子船客户主要来自欧美,海外上市更切合企业实际需要。另外从产业角度看,新加坡位于航运要道马六甲海峡的出入口,这一地区吉宝船厂等世界优秀造船企业云集,新加坡在造船和航运市场上的地位非常突出。

2007年4月18日,扬子船在新交所挂牌上市——发行11.42亿股、成功募集资金55亿元人民币,并一举创下新交所上市以来四个“第一”:新加坡上市公司首次公开发行(IPO)规模第一、中国民营造船业第一家上市公司、新加坡上市的中国企业在发行市盈率第一以及新加坡第一只全球发行的中国股票。上市奠定了扬子船在中国民营造船行业的领军地位,造船产能也随着当年6月建成的新船厂开始大规模释放。

而今的扬子江造船厂已组建为“扬子江船业集团”。烟波浩渺的长江边,当年那个促狭的小厂早已不复存在;新厂大型船坞中搭载的是为各国船东建造的远洋货轮;在集团办公大楼,可以随时碰到来自全球各大船级社的洋面孔;开车绕行新落成厂区一圈,则至少需要

半小时。

张耀告诉记者,登陆资本市场5年来,集团不仅实现营业收入和净利润连续翻番,而且彻底走上了国际化竞争之路,他总结道:“资本市场是扬子江船业实施做大、做强和做优的舞台。”

决策始终“快一步”

张耀告诉记者:“决策‘快一步’,是集团多年来稳步发展的原因。”这个经营理念体现在集团每一个重大决策中:既包括先于其他造船企业上市,又包括先于航运业高峰期到来前建成新厂。

从2007年中期新厂建成投产时间看,恰逢造船、航运高峰期,集团凭借技术、成本优势一举赢得了包括中远20艘4250标准箱(TEU)集装箱船在内的大量订单,当年手持订单数达到170艘,交船合同期甚至排到今年年中。2007年,扬子船在登录资本市场后,迎来了跨越式发展的第二个阶段。

在接下来2009年~2011年的3个会计年度里,尽管造船业在金融危机的冲击下,随下游航运业一起调整并步入低谷,但扬子船业绩不但没有萎缩,反而营业收入以每年20%~30%以上速度持续快速增长。

面对记者的疑问,张耀道出了个中缘由。“即便行业低迷,但集团一直从船东角度出发考虑、解决问题。在这轮行业低谷期,反而和船东建立了融洽的合作关系。”张耀告诉记者,2008年下半年以来,和很多船厂一样,集团也面临各国船东弃单、改船型、推迟交船等种种要求甚至刁难。

尽管有订单下滑风险,但和大多数船厂处理类似问题的态度不同,集团尽可能为船东考虑,积极协助其开展境外融资安排,并提供融资承诺,这为集团在激烈竞争中,赢得后续订单打下了基础。

张耀坦承,今年的新船订造造价比2008年下滑不少,会影响到集团明后年的业绩,不过上述原因却让集团业绩下滑期比同行迟来了1年~2年。

一主业两支撑三补充

造船业是典型的要素密集行业,直接受下游长周期行业航运业的影响,民营企业发展在这个领域生存更是挑战不断。在“反周期”运作思想的指引下,扬子船经过两年的产业链并购整合和跨行业布局,初步形成“一主业两支撑三补充”的业务格局,即以造船为主业,以海工平台和大型钢结构件、拆船和金属

物流业为支撑,以小额贷款、股权投资等金融业务、房地产业务和船舶租赁业务为补充。

张耀告诉记者,造船业务上,集团在新扬子江造船厂的基础上依托募集资金优势,先后控股收购了长博、鑫福两个造船厂。现有三个造船厂分别定位于生产5万吨以下、5至10万吨和10万吨以上船舶,集团长远目标是在研发和技术创新上超越同行、建造高端船舶并提供全面的产品系列”。

扬子船认为,拆船、废金属交易和相关的后勤支持,将成为集团建造业务钢材套期保值策略的重要元素。为此,扬子船收购了江苏华元金属加工有限公司,进军船舶拆解和金属材料物流领域。据张耀介绍,建拆船基地,体现了集团“数量置换”的钢铁成本战略。

虽然眼下造船行业正在入冬,张耀依然保持了乐观态度:“国内造船业集中度不高、中低端产能过剩,行业只有经过彻底洗牌,才能迎来真正复苏。扬子江船业集团数十年来潜心在做的一件事,就是坚持造船主业不动摇,不断创新转型、不断适应日益变化的市场需求。在‘做中国最优秀的船厂’信念下,集团有理由为股东创造长期稳定的盈利增长。”