

立足区位优势 海南瑞泽迈出扩张步伐

证券时报记者 仁际宇

11月1日,在深交所与海南证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,60多名投资者走进了美丽的海南三亚,实地参观、调研了上市公司海南瑞泽(002596)。

海南证监局局长周四波、深交所投教中心有关负责人、海南瑞泽董事总经理张艺林以及海南瑞泽董事、财务总监兼董事会秘书于清池等人来到现场,与投资者进行了坦诚交流。

在活动现场,投资者踊跃提问,问题不仅涉及一般的行业性内容,而且贴近公司实际,许多包括财务风险、股东股权质押等很有针对性的问题,也得到了海南瑞泽公司高层的正面回应,让现场的投资者更加清晰了解上市公司。

经营具多重优势

海南瑞泽成立于2002年4月,公司主要产品是商品混凝土。公司目前建立了三亚搅拌站、海口搅拌站、海棠湾搅拌站、陵水搅拌站、澄迈搅拌站、儋州搅拌站、崖城搅拌站以及拥有琼海瑞泽混凝土配送有限公司和三亚润泽新型建筑材料有限公司两家全资子公司。在省外,海南瑞泽还投资成立了贵州毕节瑞泽建材有限公司和广东怀集瑞泽水泥有限公司。

据了解,海南瑞泽的混凝土产品主要用于海南省内各大型建设项目,包括国家和省市大型城市基础设施、交通工程及大型住宅项目。自2003年6月投产以来,在海口、三亚、琼海共为近500个大型基建和房地产项目提供商品混凝土生产及配送服务,对三亚、海口、琼海等地的社会经济发展起到了举足轻重的促进作用。

此次投资者实地到访的海南瑞泽,本部位于三亚,在该地拥有三家混凝土搅拌站,装配有10条当今国际先进水平的HZS180搅拌机生产线,主机均采用意大利生产技术,总生产能力300至330万立方米。

生产线全程电脑自动化控制,电子称计量准确、搅拌均匀、生产工艺先进,有质量保障。同时,海南瑞泽还配有各类专用车辆近250辆,其中2至12立方米搅拌车近150辆,27米~48米泵送车28辆,80吨散装水泥车12辆,以及其他种类专用车辆近70辆。

2012年,海南瑞泽全年的混凝土产量为281万立方米,主营业务收入达到10.5亿元。2013年前三季度,公司就实现营业收入为7.96亿元。

海南瑞泽所处的行业特点是即产即销,因为商品混凝土没有产成品,属订单式生产。同时,商品混凝土的运输有一个合理的经济半径,这个半径大概在厂区到送货点之间50公里,如果距离半径长了则不经济。

于清池说:“大家知道我们这个产品是有经济半径的,海南岛的区位优势又是一个封闭式的市场,另外,海南岛这些年的发展是有目共睹的,因此我们得益于经济发展趋势和优势。”

除了行业特点和市场格局带来的先天优势,海南瑞泽还通过苦练内功,拥有特殊的核心竞争力。于清池表示:“假如现在我要建一个生产网点,有三个月就建起来。因为海南瑞泽的管理模式是固定的,各个环节的管理规章制度和操作模式都是现成的,那我要复制一个网点是非常快的。”

截至目前,海南瑞泽有十个生产网点遍布了海南省所有的重点县市。由于海南省内的竞争对手大多只在其中一个或少量几个地点设立搅拌站,因此从规模和品牌角度来说,海南省内的其他混凝土生产企业无法与海南瑞泽进行全面竞争。

规模优势之外,海南瑞泽还有成本优势。于清池表示:“我们这些年来也总结出了很多的方法,通过研发有效降低商品混凝土产品的成本,通过使用新材料来降低成本,通过优化人员结构来降低成本。”

向产业链上游延伸

由于产品较为单一,且受宏观经济、行业周期影响较大,为保持竞争优势,海南瑞泽选择向产业链上游延伸。于清池介绍说:“公司主要是利用海南国际旅游岛和城市化建设的机会,抓住产品的质量与服务,通过绩效考核提高公司水平,并建立在主业的基础上向产业链延伸,在立足海南市场的基础上逐渐向周边省区拓展业务。”

目前,海南瑞泽最大的压力来自海南岛内水泥价格的高涨。此前,内地水泥每吨300元至400元时,海南岛最高的时候达到每吨700元。现在,内地的水泥价格约为每吨330元至360元,但是海南的水泥价格仍然维持在每吨390元至410元。

于清池表示:“现在买水泥也是在岛外去买,因为海南岛内的水泥太贵了,就两家水泥生产企业,它说涨价我们只能认同这个价格。而我们购买外地便宜的水泥,就需要付现金。”

为了解决水泥原材料问题,海南瑞泽与广西扶绥海螺水泥有限责任公司、广东江门海螺水泥有限责任公司两家供应商建立了长期合作关系,在保证原材料供应稳定性的前提下,有效地降低了公司的生产成本。但这并不是海南瑞泽的最终解决方案。

公开资料显示,海南瑞泽已经在广东投资设立了控股子公司广东怀集瑞泽水泥有限公司。海南瑞泽通过成立控股子公司,能够快速进入水泥生产与销售领域,进一步稳定公司重要原材料的供应,增强公司的整体实力,巩固并提高公司的行业地位,全面提升公司的综合竞争优势和抗风险能力,使公司继续保持快速稳定的发展态势。

打牢基础走向岛外

显然,由于海南岛内资源和市场有限,要想获得更大的发展,海南瑞泽就需要走出海南岛。走出岛外,除了寻找更多的上游资源,海南瑞泽也在寻找新的利润增长点,这就是开拓新的区域市场。

据了解,海南瑞泽的主要原材料,包括水泥、矿粉、粉煤灰等,主要的供应商并不在海南岛。于清池介绍说:“我们需要积极寻求新的市场。海南岛市场虽然很大但毕竟有限,公司需要通过延伸产业链或是外延式发展做大做强。”

2012年底,海南瑞泽宣布为满足公司在岛外进行市场战略布局和寻求公司新的利润增长点、扩大公司整体生产规模,决定投资5000万元在贵州省毕节投资设立全资子公司贵州毕节瑞泽新型建材有限公司。海南瑞泽认为,设立全资子公司是实现公司向岛外发展的重要举措,能够进一步拓宽市场空间,为公司增加新的利润增长点,同时可以扩大公司总体生产经营规模,提升公司的盈利能力。

于清池表示:“毕节这个项目我们主要是考虑开发一个新区。毕节是最近两年半以来国家固定资产投资增速最快的地区之一,而且毕节是贵州相对落后的地区,很重视这个投资环境。我们在毕节主要建设商品混凝土搅拌站,经营范围还包括环保砖、建材检测、建材交易市场经营、水泥及水泥制品生产与销售、铝合金门窗制作、工业园区物业管理。”设立全资子公司是实现公司向岛外发展的重要举措。

海南瑞泽表示,公司积极谋划贵州毕节商品混凝土搅拌站项目建设和其他与主业密切相关的项目建设,争取早日把公司主营业务拓展到附近省市,成为跨区域的重要商品混凝土供应商,新市场的开拓将有助于公司扩大销售规模和提升市场占有率,培育新的利润增长点,提高公司的竞争力和盈利能力。

此次活动现场,投资者提问积极,而且出现了不少尖锐的问题。海南瑞泽都以坦诚的态度向投资者做出了深入的解释。值得注意的是,现场也有投资者向海南证监局局长周四波提问,周四波局长亲民的风采与对投资者的关切,引起了现场投资者的阵阵掌声。



- 1、嘉宾参观现场。左为深交所投资者教育中心副总监苏梅,中为海南证监局局长周四波,右为海南瑞泽董事、财务总监、董秘于清池。
- 2、投资者交流会现场。
- 3、海南瑞泽搅拌站。
- 4、海南瑞泽基地内的专用车辆。
- 5、海南瑞泽办公楼。

仁际宇/摄 吴比较/制图

或将尝试并购水泥等上游行业——海南瑞泽高管答投资者问

证券时报记者 仁际宇

在海南瑞泽投资者交流会现场,公司高管与众多投资者进行了零距离交流,回答了投资者的各项疑问。

投资者:根据公司三季报,上市公司的业绩有所下降,销售费用上升,应收账款增多。请公司解释一下其中的原因。

海南瑞泽:今年公司产品的销售价格跟去年基本持平,但原材料却在上涨,这导致了利润的下降。

在这种情况下,公司为了维持比较稳定的市场份额,也增加了销售方面的投入。应收账款虽然总量比较大,但账龄合理,三年以上账龄的应收账款占比比较小。

投资者:上市公司大股东股权质押的比例比较大,请问主要原因是什么?

海南瑞泽:上市公司发行2.8亿元公司债的时候,监管部门要求有担保,因此上市公司的三个实际控制人拿出了一部分上市公司股票,为上市公司来做质押,质押了7260万股。另外,上市公司实际控制人也在其他领域有所投资,如何处置股票是股东的权利。

投资者:当前国家水泥行业属于过剩阶段,海南瑞泽有没有并购的意向?

海南瑞泽:水泥是公司重要的原材料之一,公司非常重视稳定水泥供应,保证生产经营,并且已经设立了广东怀集瑞泽水泥有限公司向水泥行业

依靠技术提升毛利率

证券时报记者 仁际宇

公开资料显示,截至今年上半年,海南瑞泽(002596)混凝土业务毛利率为19.31%,而部分有混凝土销售业务的水泥上市公司这一业务的毛利率普遍在25%左右。

面对这一局面,海南瑞泽选择通过技术创新降低成本,提升毛利率。

“在海口,我们把火山石磨碎了,替代粉煤灰。上市公司自己磨这个东西,所有的成本不过在90元-100元之间,但是从外面购买的粉煤灰,到厂价格至少要170元-180元。这是通过技术研发得到了原材料的替代产品,从而减低了成本。”于清池说,这仅仅是海南瑞泽研发业务中的一部分。

除了粉煤灰,研发对于海南瑞泽原材料替代策略有着举足轻重的意义。作为混凝土的主要原料之一,河砂的资源越来越少,海南瑞泽的研发部门就想办法,把石料厂剩余的废石粉,拿来经过洗、磨等工序,制造出了紧缺的砂子。

2012年,海南瑞泽研发支出约为910.9万元,分别占公司最近一期经审计净资产的1.05%、经营收入的0.87%,与上年相比增加49.47%。海南瑞泽董事总经理张艺林说:“通过技术可以降低综合的成本,研发对利润的贡献在海南瑞泽是非常重要的一块。”

于清池也表示:“我们跟同济大学、重庆大学、广西大学包括海南大学

都有合作,技术方面我们是有保障的,另外我们自己也有自己的研发中心,有自己的研发团队,这些年来我们也通过研发这种手段使用了很多新材料,也相对的节约了一些成本,是有效果的。”

另外,2013年6月,海南瑞泽还成立了海南省混凝土工程技术研究中心。在未来的2-3年中,该工程中心将依托海南瑞泽现有的企业研发中心,建设两个开放性公共试验研究平台和一个智能混凝土研究室;将吸引省内、国内的大批专家、工程技术人员,以产业与工程需求为导向,根据混凝土的发展趋势,展开对现代测试装备、重点工程混凝土、特种混凝土配合比设计、海工混凝土耐久性和智能混凝土生产制备进行研究,开发混凝土工程战略前瞻技术、关键共性技术;通过对新工艺、新装置的原创新性研究,获得拥有自主知识产权的研究成果,并积极做好科研成果的工程化、产业化转化和应用。

海南瑞泽认为,承担建设该工程技术研究中心,将会使得公司获得省市政府在建设资金、科研资金方面的支持,“工程中心”将会对公司进行大量的技术输入,对公司承接大型重点工程混凝土业务产生积极影响、形成重要技术支持;将对公司关键技术的研发与应用、产品的优化升级以及生产经营、税收产生积极影响。

海南证监局局长周四波:保护中小投资者是资本市场发展的重要基础

证券时报记者 仁际宇

在深交所与海南证监局共同举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,海南省证监局局长周四波参加了走进海南瑞泽的活动。周四波在现场与投资者就如何保护中小投资者利益等问题进行了深入交流。

走进上市公司活动是交易所、证监局落实证监会保护投资者合法权益的一个具体行动。”周四波在活动中表达了对中小投资者利益的高度关注,“今天深交所和证监局搭建这么一个平台,就是为了让投资者更全面地了解上市公司,落实法律所赋予的投资者的知情权。保护中小投资者权益是资本市场进一步发展的基础。”

周四波表示,在证券市场二十多年的发展过程中,为了能让资本市场顺利启航,资本市场的融资功能是制

度设计的重点领域。目前,沪深交易所的市值已经是20多万亿了。资本市场发展到一定程度以后要再进一步发展,必须看现在的投资者普遍对这个市场有没有信心。而投资者有没有信心,很大程度上取决于上市公司是否能更加公平地对待中小投资者。

针对如何有效保护投资者,周四波表示:“一是提高上市公司的透明度,要让投资者有充分的知情权;二是落实投资者对上市公司重大事项的参与决策权。现在证监会用各种办法让投资者方便地参加上市公司的股东大会,包括网络投票、推动上市公司累计投票制等,进一步提高中小投资者在上市公司的话语权;三是要督促上市公司对股东的合理回报,鼓励上市公司完善分红制度;四是加大对违法违规行为的查处力度,提高违法违规和失信成本。只有这样,上市公司和高管才能够兢兢业业为公司服务,为投资者服务。”

发展,加强公司原材料供应的稳定性。未来如果有合适的机会,在符合国家产业政策的前提下,我们也不排除会在水泥行业或其他上游行业进行一些并购的尝试。

投资者:请介绍一下公司新型墙体材料业务的发展规划。

海南瑞泽:目前这部分业务占上市公司年收入的6%-8%,规模并不大。

由于这个行业目前的门槛很低,竞争十分激烈。公司将通过压缩现有新型墙体材料产品的生产规模、研发生产新替代产品以及开发新的区域市

场,力争扭转新型墙体材料业务亏损局面。

投资者:水泥行业毛利率不高,请问公司如何控制生产成本?

海南瑞泽:一个是集中采购,增强议价能力。二是加强技术开发,我们开发出火山石替代粉煤灰、废石粉替代沙子的技术,这些技术都帮助我们降低了原料价格。三是我们改变了部分经营的方式,原来我们是自己管理搅拌车和泵车,现在我们把这一块委托给华菱星马公司管理,运输费用从原来每立方米混凝土35元,下降到现在的每立方米30元。