

四川天一科技股份有限公司2007年度报告摘要

(上接第56版)

6.1.2.2 镍系催化剂生产与销售:以美国安格公司出口的催化剂数量增加、安格公司指定生产的催化剂成为主力,进一步拓展转化催化剂的国际市场,同时在国内销售研制生产成功的催化剂,不断提升催化剂产品的质量,争取更多的市场份额。

6.1.2.3 铜系催化剂生产与销售:铜系催化剂新的生产线已建成投产,投产后生产能力增加,提高其产品产量,加大宣传销售力度,使生产满负荷生产,提高市场份额。

6.1.2.4 二甲醚生产技术推广:公司甲醇制二甲醚生产工艺技术国际领先,且关键技术有2项发明专利保护,部分替代液化石油气是目前“中航”的主要用途。目前正处石油制品涨价的市场环境,是推广“中航”生产技术和设备工程总承包的最好时机。所开发的粗苯(焦油)精制项目已在万吨级工业装置上成功运行,本年度抓住契机,加强技术推广。甲醇项目是公司的传统设计项目,应加大不同原料取用甲醇的工艺技术的开发。

6.1.2.5 技术创新:对本公司这种技术创新的主要领域是变压吸附气体分离技术研究开发,拓宽变压吸附气体分离提纯气体品种,加大变压吸附在环保领域的应用;变压吸附气体分离用控制阀的研究开发,镍系和铜系催化性能的提高的研究开发,镍—化学产品和其他有产品的生产及开发等。近年来,国家进一步加大知识产权法保护力度,严厉制裁侵权行为,规范和保护知识产权法,鼓励自主创新,提升自主创新企业资金投入力度,健全、完善技术创新与知识产权保护体制,激励和引导企业在已有创新成果的基础上,进一步延伸创新,保持该领域的领先地位,以专利的公开保护和技术创新的秘密保护有机结合的方式,维护创新成果的独创性,提高技术创新所取得的成果进行宣传,并从获取市场竞争效益和社会价值。

6.1.2.6 生产新技术推广、工程设计工作承包

采用变压吸附方法回收柴油、催化裂化汽油中的乙醇,该技术已在石化系统推广并投产生产。从装置的运行情况来看,装置投资低,产能附加值高,1~2年便可收回投资,经济效益相当明显。该技术已通过石化行业鉴定,为推广该技术奠定了道路,因此,该项目的市场潜力巨大,现在应在用户洽谈过程中,应在竞争对争效仿之前,加大对宣传推广力度,迅速而有效地占领市场。

甲醇“气化装置技术”和“工程设计,从发展趋势上看,煤制甲醇+焦炉气制甲醇将是甲醇生产的主要方向,而煤气化是本公司的弱项。故应寻求与国内外有煤加压气化技术的企业合作,发挥本公司甲醇合成及甲醇精制的突出优势,打造一条煤制甲醇的新路。

焦炭气化精制:国内炼焦焦炭很多,竞争很激烈,焦化苯加氢精制可降低焦炭成本,提高焦炭利用率。本公司掌握该技术的工程公司很多,焦化苯加氢精制的技术推广工作将进入一个广阔空间。

有机玻璃有挑战,公司面临的市场竞争机遇就是相应的挑战,因此必须采取有效措施,提高管理水平,提高人的素质,才能使企业走向企业发展的里程碑。

6.1.2.3 新年度工作计划

由于国家宏观经济调控,对工程类项目的影响是肯定的,但其影响力难以评估,2008年力争主营业务收入与2007年基本持平。

6.1.2.2 为实现公司目标,保证公司的持续发展,计划做好以下工作:

6.1.2.2.1 积极整合相关产业,充分合理使用有效资源,在做中做大各产业;

6.1.2.2.2 继续稳步推进内部制度与改革;建立、健全和完善各种管理制度,提高员工的执行力;

6.1.2.2.3 结合本公司的实际情况制定有效的激励方案,形成良好的激励机制;

6.1.2.2.4 加强技术创新,加大技术的投入力度,提高公司核心竞争力;

6.1.2.2.5 制定有效的,切实可行的人才培训计划,增加人才培训费用,提高各类人员的综合素质;

6.1.2.2.6 加强各产业与管理部门的经费预算,严格控制成本,在开源节流上下功夫;

6.1.2.2.7 采取专利的公开保护和商业秘密保护有机结合的方式,并在公司内部切实保护公司的知识产权;

6.1.2.2.8 充分利用公司现有的资源,制定更加有效的,切实可行的营销方案;

6.1.2.2.9 积极执行公司制定的相关政策并采取有效措施,加大各类款的回收力度;

6.1.2.3.10 加强不良资产的处置力度,回笼资金用于主营产品的生产发展;

6.1.2.3.11 根据市场情况,争取扩大催化剂与硫酸铵生产线;

6.1.2.3.12 力争在2008年部分解决公司的公办公条件,为工程类项目解决可持续发展的大问题。

6.1.2.4 未来发展所需资金和使用计划,资金来源

为完成公司2008年的经营计划和工作目标,预计2008年的资金需求为RMB8000万元,资金来源主要渠道为:

6.1.2.4.1 根据程序更新原有部分募集资金投向,利用公司剩余募集资金和其他自有资金(含银行定期存款、2008年新增投入);

6.1.2.4.2 向国内商业银行贷款

6.1.2.5 对公司未来发展的目标的实现产生不利影响的所有风险因素及拟采取的对策和措施

6.1.2.5.1 产业政策风险

本公司属科技型企业,技术转让和成套装置工程承包以及催化剂的销售是主要的经济来源,而涉及的项目很多,如石油、化工、医药、冶金、电子通讯等。如遇国家宏观调控,或者其它不可抗拒的因素影响,则销售收入会受到一定影响。目前“腾龙芳烃项目”,由于受国家因素的影响(准备搬迁),从而影响了盈亏平衡(10万方/小时氮)的实施时间,给本段的生产带来影响,从而影响宏观经济政策以及国内外客户自身的自身影响。如对外销售催化剂时,受到国外客户对巴斯夫公司项目的影晌,以及催化剂出口退税率的降低,使得本段项目的国内市场受到影晌。因此,工程设计、工程承包和催化剂销售与国家宏观经济政策有正相关关系。

6.1.2.5.2 市场业务经营风险

对现有生产技术而言,其市场风险在于市场占有率的消长。市场占有率达到一定程度后,产品销售量容易反,反之可能走下坡路,因此加大经营力度,千方百计提高市场占有率是规避风险的关键。

6.1.2.5.3 财务风险:若公司的资金紧张,将影响公司的正常的生产经营和未来的研发计划。目前公司资金较充裕,负债率较低,同时公司确定了谨慎投资和加强资金管理的原则,充分利用上市公司平台,借助多种融资方式,保证公司未来的发展。

6.1.2.5.4 技术和产品品质风险

存在技术创新不足,技术进步逐渐丧失,从而影响成果推广和产品销售。产品质量差则会导致信誉受损而影响产品销售。

利潤总额增长受到固有的风险:公司利润总额的增长与国家宏观调控政策的力度有关,与公司内部分配和激励机制是否有效,与新技术应用和推广的力度有关。公司要加强对内部管理,指定行之有效的激励机制。同时,加快公司核心技术的升级和新技术的推广和产业化进程。

大股东控制的风险:公司现在的股东结构有利于股东间的相互制约性和互补性,报告期内,公司董事会对公司章程》相关条款进行修订,在章程中建立起对大股东所持股份“牢固而团结”的机制,形成完善、有效的内控制度,进一步规范了公司实际控制人及控股股东的行为。

公司的总体发展战略:加大技术创新和知识产权保护力度,提高企业核心竞争力;强化内部管理,各项制度和工作程序,提高工作效率和决策效率;进行有效地资源整合,提高效率,加大产品向技术转让的销售比例,扩大市场份额。

公司未来的发展机遇在于国家行政和政策的角度扶植支持技术创新,用司法手段加大知识产权保护的力度,借此机会,发展技术创新,起诉侵权行为,是提高市场份额的必要举措,如炼油、石油化工和环保产业是近年来国家产业发展的重点之一,这是变压吸附技术推广“提高在炼油和石油化工行业市场的占有率。

6.1.2.6 技术创新情况:节能减排情况(如环保情况),公司的研发投入,以及自主研发创新能力和行业地位的影响等。

2007年公司技术创新工作顺利,所有科研项目都能按计划进行。以变压吸附气体分离为主的多项试点项目研发取得重大突破,全年共完成科项12项,工程技术类项目37项。

变压吸附用制氧分子筛的活化试验和制氧模试基本完成,并达到了国外分子筛的指标,模拟比较好的活化技术条件及现有设备下活化每吨分子筛所需的耗能和处理规模,为工业化装置的设计和配置提供了较为合理的技术条件。

变压吸附装置气流分布的研究,完成了一种“同心圆壁面效应的吸附器”的专利申请工作,部分解决了大型变压吸附制氮项目重大难题。

“一种新型催化剂破碎机”、“新型气化装置裂解吸附剂”、“黄磷尾气净化回收一氧化碳”等三项专利分别于2006年被认定为2006年技术进步奖,打下坚实基础。

工程设计、EPC总承包、特许经营权摊销摊销方面的研发不断形成,应用,进一步提高了技术推广。

与巴斯夫公司配套的“气动对夹蝶阀”制氮成功后,已开始大批量生产,液化高性能平板式膜分离已试制成功,2008年一季度将投入使用;翻板式蝶阀已完成试制工作;通过Dn600,Dn700两个口径的硬密封蝶阀将用于中海油的PSA装置上。

硬件部门成立了“技术革新小组”,很好地完成了“气化合成气系统中分压计”和“氢气充装系统”的技术改造和创新工作,前者有效地提高了气的配比精度,后者减少了充装过程对钢瓶的一次污染,同时进一步保证了生产过程的安全性。

催化裂化技术工程,甲醇、焦化苯加氢精制等本着专有核心技术,技术市场份额在国内稳占鳌头,煤制甲醇技术的市场份额也有所增加。

低压合成甲醇催化剂比上增长60%,打破了低压合成甲醇催化剂市场一边倒的格局。

公司管理层树立技术创新形成核心竞争力的经营理念,经过几年的运作,取得较好效果,尝到了甜头,故逐渐加大了科研开发投资力度,投入额比2006年增加20%,并将保持逐年增加。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

单位:元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

7.4.2 关联债权债务往来

7.4.1 与日常经营相关的关联交易

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4 募集资金使用情况

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.1 募集资金总额

2021.60

本年度已使用募集资金总额 0

尚未使用的募集资金余额 1525.68

6.4.2 募集资金使用进度趟况

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.3 募集资金使用情况说明

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.4 募集资金变更情况

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.5 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.6 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.7 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.8 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.9 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.10 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.11 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.12 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.13 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.14 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.15 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.16 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。

6.4.17 募集资金投资项目

V适用□不适用

单位:万元币种:人民币

其中:报告期内向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0元。