

Companies

布局大西南 美菱战略目标直指“冰箱大王”

◎本报记者 田立民 乐嘉春

2008年3月31日,西南地区规模最大的冰箱制造基地——美菱绵阳冰箱制造基地在四川绵阳举行了投产仪式。美菱电器董事长赵勇、总经理王勇以及绵阳市的相关领导出席了投产仪式。相关人士表示,此次四川绵阳生产基地的建成投产,不仅将有助于美菱实现其2008年的战略发展目标——“挑战第一”,而且

还将为美菱实现“中国冰箱大王,世界制冷航母”的远景目标打下坚实的基础。此次建成投产的美菱绵阳生产基地,项目总投资2.5亿元人民币,总建筑面积50000平方米,是目前中国西南地区最大的冰箱制造基地。该基地可达到年产120万台冰箱的生产能力,所生产的中等容量环保无氟节能型冰箱等产品将有效覆盖西部省份。

据介绍,美菱从2006年开始建设四川根据地市场,并且成效非常显著。从2005年到2007年,美菱冰箱在四川的销量从不足3万台达到超过11万台,翻了近两番,2008年的目标销量将在2007年的基础之上再翻一番,力争超过20万台。在2007年由商务部、财政部组织的“家电下乡”指定品牌,在“家电下乡”试点省份之一四川的优势得到了进

一步增强。美菱自2005年与长虹战略合作以来发展势头相当迅猛。从2005年到2007年,美菱的销售收入从20亿元上升到40亿元,国内冰箱销量也从102万台到超过200万台。为了满足不断增长的市场需要,美菱一直在扩建生产基地;其中,年产400万台的亚洲单体产能最大的冰箱制造基地——合肥长虹美菱高新产业园将于今年年底全面建成;目

标年产能100万台的第三制造基地——江西美菱制冷有限公司已于去年11月18日在景德镇揭牌成立。此次绵阳生产基地的建成投产,将与合肥、景德镇两大基地形成遥相呼应之势,使美菱的产能得到质的飞跃。在目前产能决定影响力、规模决定话语权的家电行业中,拥有了绵阳根据地后,美菱有望继续巩固行业一线品牌地位,拉大与竞争对手的差距。

四川长虹 连续18年蝉联彩电销量冠军

◎本报记者 田立民

根据国家统计局行业企业信息发布中心3月30日发布的年度监测信息,2007年,长虹彩电国内市场占有率超过15%,位居行业第一。这也是长虹自1990年以来,连续18次夺得销量冠军。长虹多媒体产业公司董事长郭德轩表示,创新能力、军工品质是长虹长期赢得市场认同的根源所在。长虹长期以来关注三个创新,技术创新、管理创新、品牌创新,这三大创新都取得了显著成绩。此外,长虹的军工品质、卓越服务也赢得了消费者的信赖。面对数字电视时代的到来,四川长虹董事长赵勇表示,数字电视与平板电视的同步到来,必将给家电行业带来更为深刻的变化。为了抓住新的发展契机,2007年4月,长虹斥资60亿元建设中国第一条PDP屏生产线,该项目500多箱设备已陆续到位,现已全面进入设备安装调试阶段,整个项目进展顺利,预计奥运前第一批PDP屏将下线。去年年底,长虹携手中国电信、微软、英特尔以及盛大网络,推出了划时代意义的TV2.0概念,由“看电视”到“用电视”的转变,更加有效满足消费者的个性化需求,带动了长虹彩电业务持续、健康发展。

据了解,长虹产业结构已得到进一步优化。2007年,长虹传统彩电业务在保持持续增长的同时,所占比重下降到45%,以IT、通讯、冰箱等为代表的利润源得以更好释放,所占比重达到39%。2007年,长虹集团实现销售超过收入300亿元,同比增长31.17%,创历史新高。

莱茵置业 二线城市开发战略显现成效

◎本报记者 吴光军

莱茵置业根据全国房地产的发展形势和国家的产业政策,致力于在中国经济最为活跃地区的二线城市进行项目战略布局,做大主业,提升主业的行业地位和行业影响力。

据介绍,目前,莱茵置业主要集中在“长三角”地区的二线城市进行房地产开发,项目开发项目遍布全国3个省10个城市,在杭州、嘉兴、嘉善、上海、南京、南通、扬州、仪征、泰州等城市。由于上述地区为中国经济最为发达的地区之一,房地产市场相对处于良性的发展阶段,有利于莱茵置业的房地产业务平稳、持续的增长;赢利能力、资产质量与规模、土地储备等方面均大幅提升,实现了跨越式的发展。

由于莱茵置业坚持“长三角”为发展中心的战略,不断增加公司的土地储备,改变了公司以往经营规模较小,开发项目单一、经营业绩波动较大的局面,成为国内规模较大的房地产开发企业,综合经营实力和持续经营能力大大增强。公司的资产规模由原来的5.9亿元跃升至近20亿元;开发建筑面积由原来的48万平方米上升到171万平方米。

烟台万华 产能扩张与应用突破双管齐下

◎本报记者 朱剑平

2008将是烟台万华的转折之年:国家科技进步一等奖的获得,标志着万华在前十年的发展中,实现了“做强”的目标,打下了较高的技术壁垒。下一步,万华更侧重向“做大”发展。”日前,在烟台万华的年度股东大会上,公司董事长兼总经理丁建生说。

据了解,万华近两年将加速MDI产能扩张,宁波年产30万吨二期装置将在今年动工,2010年,公司MDI总产量有望达到80万吨。在产能扩张同时,公司将加大MDI需求的开拓,力争早日在水溶性MDI等应用领域实现突破,另外MDI在建筑节能领域有望迎来爆发式增长,而在生态板业领域的应用也发展迅速。

今年1月8日,烟台万华宁波“年产20万吨大规模MDI生产技术开发及产业化”项目获得国家科技进步一等奖。丁建生表示,这是目前全球唯一在一个生产基地规模最大、成本最低、一体化程度最高的MDI生产装置,是全球第一个实现无废水排放的MDI生产循环经济体系。

据介绍,2007年,烟台万华MDI销量33.74万吨,占据国内市场的33.6%,已成为国内主流的供应商。其中,宁波一期工程经过技术改造,其产能已达24万吨。万华计划再进行技术改造,使宁波一期装置产能今年年底达到30万吨;计划2008年共生产MDI40万吨。宁波二期投资25亿元的30万吨MDI项目和苯胺配套项目也将于2008年开始建设,2010年实现达产。烟台本部的装置,预计2008年产能将从14万吨提升到18万吨,2009年能达到20万吨。由此推算,待2010年宁波二期项目投产后,MDI产量可以达到78万吨至80万吨。

据了解,国际跨国公司也在中国大力建设MDI的生产装置。2008年,BASF和Huntsman上海24万吨MDI装置开始运转,NPU日本20万吨装置主要是针对亚太地区,而Bayer也在上海建设年产35万吨的装置。未来国内MDI产能将大幅增长,竞争必将趋于激烈。为此,烟台万华近年来致力于需求开拓,显示出其超前的战略眼光。在MDI传统应用领域冰箱的制造方面,有研究表明今年冰箱的产量将增加25%;在鞋制革领域,由于环保的压力,一些制鞋制革方面的客户出现了应用水溶性MDI的要求。为此,万华的北京研究院已开始在此方面进行突破。而同样出于环保方面要求,原本不应用MDI的涂料业开始应用MDI。据估计,纯MDI仍将保持年增15%的增长。

另据了解,烟台万华股份公司缴纳所得税率一直为33%,自去年获国家科技进步一等奖后,公司正在努力争取高新技术企业税收优惠,有望今年按15%的所得税税率纳税。

保利地产 综合实力跃居同业四强

◎本报记者 周鹏峰

记者自保利地产获悉,在近日由中国房地产业协会、国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院共同研究发布的2008年中国房地产百强企业中,保利地产由2007年的综合实力第五名跃居第四名,跻身四强。

2007年保利地产实现房地产销售面积199.6万平方米,销售金额170.4亿元,比上年同期分别增长62%和104%。其全年营业收入81.15亿元,同比增长101.3%;归属于母公司的净利润为14.89亿元,同比增长121.8%。

保利地产负责人表示,虽然2007年下半年到2008年年初,房地产市场成交量萎缩,但是房地产业中长期向好趋势没有改变。目前的市场波动将驱使交易价格回归理性,虽然带来一定的短期影响,但更有利于行业长期健康、稳定地发展。

国电电力 加强与地方合作开发能源

◎本报记者 唐学良

日前,国电电力分别与内蒙古巴彦淖尔市政府和张家口尚义县人民政府就双方合作开发能源项目举行了协议签字仪式。

在签字仪式上,国电电力总经理高嵩表示,要加强与各级政府合作,充分发挥地区经济发展、投资环境和资源优势,共同开发具有市场前景的能源项目,在实践中拓宽合作领域,实现共同发展。国电电力与巴彦淖尔市签署能源项目合作开发框架协议,明确了双方在能源领域的合作重点;与张家口尚义的合作则着重在利用当地的风能资源,共同开发风电项目上。

中国国航 承担奥运会圣火境外空运

◎本报记者 徐玉海

记者从中国国航获悉,该公司承担了北京2008年奥运会火炬接力境外传递包机承运光荣任务。

本届奥运会火炬传递将在130天内飞越境外19个国家和地区,行程超过13万公里,参与人员超过2万,传递行程和规模均创下历届奥运会之最。为保障圣火的顺利传递,国航精选了机型先进、续航能力强的空中客车A330飞机承担火炬运输任务,并制定了周密的保障方案。3月25日,“奥运圣火号”在北京飞机维修工程有限公司喷涂完成,并已于3月28日进行了试飞。

陕国投 与农行建立全面战略合作

◎本报记者 王原

陕国投近日与中国农业银行签署了《全面合作协议》,决定结成全面战略合作伙伴关系,以加强并深化双方金融同业之间的合作。

据陕国投介绍,双方合作内容涵盖了包括信托代理、投资基金、集合信托代理、资金管理及帐户服务、信托保管、资产证券化与信托化、企业年金业务、银贷通、债券承销业务、资金融通及理财服务;集团合作、网络、客户、技术等资源共享;共同开发金融产品,合力为客户提供金融服务等内容。中国农业银行总行指定机构业务部为牵头人和联系人,陕国投指定信托二部为牵头人和联系人,共同研究、开发双方合作的业务品种。

做大矿业 西宁特钢显露资源型公司端倪

◎本报记者 石丽晖

西宁特钢的钢材产量和销售量2007年均超过百万吨,一举跨入百万吨特钢企业行列;公司2007年实现营业收入57亿元,比去年的34亿元增长了23亿元。据介绍,西宁特钢的产品成本结构中,主要原燃材料如铁精粉、焦炭、球团、石灰、生铁,占了很大比重。公司结合这种状况以及所处青海的资源优势,提出了矿产资源开发的发展战略。

西宁特钢提出了未来五年发展战略,强调特钢主业重在保持适度规模,“做精做强”,矿产资源(铁矿采选和煤炭焦化)业务“做大做强”,资源扩张意图十分明显。公司近期通过的可分离交易转债再融资方案,使这种变化更为清晰。西宁特钢可分离债中的债券融资为10亿元,期限6年;附权证存续期自认股权证发行结束之日起9个月,如果届时全部行权,还可融资10亿元。募集资金投向用于三大用途,特钢主业节能降耗、矿产资源业务快速扩张、优化财务结构。

据介绍,矿产资源开发方面,西宁特钢已控制了铁矿资源和煤炭资源,下一步着眼于加快开发建设。公司成立了西钢矿业开发有限责任公司,未来将开发青海省内的三个铁矿,其中大沙龙铁矿初探地质储量3200万吨,磁铁山铁矿初探地质储量3500万吨,洪水河铁矿初探地质储量为1210万吨,计划三年建成投产,形成70万吨的产能。业内人士



介绍,铁精粉价格已从400元/吨至500元/吨的水平,飙升至1500元/吨,并且由于澳大利亚铁矿石巨头对铁矿石大幅提价,2008年铁精粉价格极有可能继续上涨。根据西宁特钢2008年经营计划,本年度将要生产铁精粉110万吨,比2007年生产的61.6万吨增产78.5%,未来资源板块对西宁特钢业绩的支持将越来越突出。三年后,西

宁特钢将拥有200万吨铁精粉生产规模,这里包括肃北博伦和哈密博伦两家矿业公司(西宁特钢均控股51%)“十一五”前形成的150万吨产能,除了能完全满足自给自足,还可对外销售。据2007年年报数据,哈密博伦矿业的销售利润率高达36%,铁精粉业务盈利能力很强,随着涨价效应和规模效应的体现,利润空间将进一步打开。

西宁特钢相对控股35%的江仓公司,主营煤矿探矿、采矿、炼焦等业务,拥有煤炭储量达6.4亿吨左右。预计2008年露天开采量约60万吨,满足西宁特钢自身70万吨焦炭的需求,同时开工建设第一口煤矿,实际生产能力将达180万吨至240万吨,计划明年实现开采。到2010年,公司将形成400万吨至500万吨煤炭的开采规模。

驰宏锌锗继续加大上游资源掌控力度

◎本报记者 高一

驰宏锌锗日前召开2007年度股东大会,由于公司因重大事项处于停牌状态且今年主要产品铅锌市场价格发生较大幅度波动,此次股东大会吸引了不少社会公众股东参会。公司主要领导表示,今后几年内,公司将进入机遇与挑战并存的发展阶段,资源战略、技术战略和有效的兼并扩张能否顺利实施将决定公司的长期发展前景,这三项工作同时也将成为公司今后努力实施和积极探索的重要工作。

公司董事长董英介绍说,目前的有色矿产资源处于一个价格体系重建的时期,价格波动较大,铅锌价格经过2006年、2007年的大涨后,今年初以来价格下降幅度最高达到50%,预计今年均价将低于2006年、2007年。但从大的经济形势来看,我国经济未来10年内仍将保持较高的增长速度,对有色金属等基础原材料也将保持较旺盛的需求,整个有色金属产业仍将处于发展的机遇期。未来我国有色金属行业内部有可能出现大的重组和调整,今后10年内,资源和技术

将成为有色金属业成败的关键。对驰宏锌锗来说,未来几年是非常重要的发展时期,公司能否抓住大的机遇、实现持续发展取决于能否做好三项重要工作:一是公司的资源战略能否持续实施,不断提高上游矿产资源的掌控力度,保持高自给率的优势;二是能否把公司现在拥有的技术优势扩大和推广,通过节能减排、环保、循环经济等方式实现成本的降低;三是要抓住时机进行有效的行业内兼并扩张,把公司做大做强。

董英强调指出,公司正积极探索重组和兼并扩张,也已经进入了一些新的矿产资源富集地区,但由于目前在建、扩建和技改项目还在建设期,不能有效发挥盈利能力,加上产品价格的大幅波动,2008年公司将面临增长减缓的压力。然而从未来3到5年的一个较长周期来看,公司仍将整体保持较高速增长。

对投资者关注的公司停牌实施的重大事项,公司方面表示,有关事宜正由公司大股东具体协调实施中,公司将依照信息披露有关规定,及时准确地履行信息披露义务。

■专访

三大亮点支持未来三年收入增长 ——访鲁阳股份董事长鹿成滨

◎本报记者 郑义

鲁阳股份2007年取得了良好的经营业绩,销售收入增长30%,净利润增长63.34%,每股收益达0.99元。

鲁阳股份以生产陶瓷纤维等新材料为主导产品,2007年销售陶瓷纤维8万吨,其他材料1.5万吨,总量为9.5万吨。公司董事长鹿成滨对记者表示,公司今后三年的收入仍将继续增长。据他介绍,2008年公司陶瓷纤维销量要达到10万吨以上,其他配套材料2万吨,总的销量要达到12万吨以上,公司在2007年销售增长30%的情况下,2008年销售收入有把握增长30%以上。他表示,2009年公司销量将再增5.6万吨,2010年销售也会保持可观的增速。

鲁阳股份如何实现产能增长同时保证实现未来较高销售业绩目

标,鹿成滨给出了“三个亮点”。鹿成滨称,第一,产品出口具有比较大的市场拓宽的空间,公司在去年出口增长38%的基础上,今年保持40%甚至更高的增长速度。公司对外贸组织和布局进行了新的整合,成立了上海国际贸易部、青岛国际贸易部,还要在天津成立外贸事业部。对于国外市场,要在进一步开发、巩固欧美这些发达国家和地区市场的同时,重点开发第三世界,在第三世界国家进行一些大规模的市场拓宽,今年就要进行布点,在海外增加设立一些办事处,海外营销也将由经销商代理方式为主逐步转入直接销售。

第二,在销售上,公司在原有冶金、石化行业配套之外,又在水泥、焦化、有色金属这三个新行业进行了市场开发,都出现了成效。在有色金属行业中的电解铝相关项目,今年也会有一些比较大的订单。在水

泥行业,随着国家节能减排的要求,传统窑将全部改成旋窑,市场需求日益增长。公司在建筑行业里的市场开拓也正在进一步加大力度,一些国家著名的防火门厂都到公司进行了考察,公司为其做出了定制产品,现在已经有了合作。

第三,在生产能力上,公司上市募投资项目2万吨陶瓷纤维隔热板2007年已经达产。同时,公司通过大量的技术改造提高了原有设备的生产能力。据鹿成滨介绍,去年公司开发的湿法制品,引用了五个国家的技术,组合出一套新的真空成形技术,形成了6000吨增量产能。今年公司又进行了四条排水线扩建改造,也增加了新的生产规模。在公司子公司新疆鲁阳1.2万吨的生产能力,贵阳鲁阳2万吨产能达产的情况下,足以满足公司2008年的销售需要。

鹿成滨透露,2008年公司还要上一个新的陶瓷纤维隔热板项目,新的生产线更适合于做防火门新材。他说,不管今年是否融资成功,这个项目今年就要启动,争取在明年元旦或者春节前投产;同时,今年还要启动可溶性纤维项目,为2009年产能需求做好充分准备。

鹿成滨强调,公司未来的市场方向不仅仅是工业窑炉材料,他认为,公司以前的主导产品,都是围绕工业窑炉这个方向搞的一些配套,作为公司未来的市场方向,绝对不仅仅是工业窑炉,可能还要涉足建筑、汽车、航空航天或者一些其他行业配套产品新材料的研制和开发。他透露,公司将加强碳纤维、玄武岩纤维、氧化铝纤维的研发工作;公司将通过研究新的品种新的产品,不断满足市场新的需求,通过这种周而复始的开发和推广,来保证鲁阳能够持续不断的创新发展。