

中铝计划三年完成战略转型

进军煤炭铁矿石领域

8月24日,在上海举行的2010年中国铝业中期业绩说明会上,公司董事长兼CEO熊维平表示,公司计划用三年时间完成战略转型,从单一铝业转向以铝为主业的相关多元化发展,为此公司决定进军煤炭和铁矿石领域。

对于几内亚西芒杜铁矿石项目,熊维平对中国证券报记者表示,合资协议还要通过中国和几内亚政府的批准,目前几内亚正在进行大选,不过公司相信几内亚政府会批准这个项目。

近日有市场消息认为中铝可能对必和必拓拟收购的加拿大最大钾肥公司Potash也有兴趣,熊维平间接否认了此消息,“中铝的投资并购,首先要符合公司的发展战略,同时还要有投资回报,中铝不是对什么大型项目有兴趣。”

进军煤炭和铁矿石领域

目前,中铝每年需要外购煤炭2000万吨,占到公司生产成本40%。熊维平表示,目前公司铝业的资产缺乏与上游产业链的配套,煤炭是与铝业结合最为紧密的行业。为此,中铝计划用3年时间,建成2-3个与下游铝电配套的煤炭基地,同时努力争取直购电的优惠政策。

7月29日,中铝与力拓签署有约束力的协议,双方将成立合资公司共同开发几内亚西芒杜铁矿。该矿年产将超过7000万吨铁矿石并优先满足中国市场需求。

8月初,几内亚矿业部长Mahmoud Thiam表示,几内亚政府尚未正式批准西芒杜铁矿石项目的合资计划。对此,熊维平表示,合资协议还

要通过中国和几内亚政府的批准,目前几内亚还在大选期间,不过公司相信几内亚政府会批准这个项目。

熊维平认为,尽管在中铝的多元化业务中目前还没有专门的铁矿石业务板块,根据中铝多金属发展战略,看好铁矿石未来的成长性,并且对于改善公司业务结构也是有利的。

目前中铝的7大业务板块分为铝业、铜业、稀土、国际工程、贸易、资源和海外投资。熊维平表示,公司将加大结构调整,完善产业链,未来还把获取稀土资源作为公司重要战略目标之一。

下半年铝价维持震荡格局

中国铝业半年报显示,1-6月实现净利5.31亿元,扭转去年同期亏损35.2亿元的局面,但国内市场供给过



剩使其二季度陷入亏损。公司预计,1-9月累计净利润同比将扭亏为盈,去年同期则亏损35亿元。

公司首席财务官陈基华表示,中铝6月份亏损,7月份微亏,但基于现在的市场形势,三季度公司有信心盈利。

公司预计,2010年全球氧化铝消费量将同比增长13%至8200万吨,中国消费量至3300吨,增速达

26%。受欧债危机、中国房地产政策调整等因素影响,市场对全球经济复苏疑虑增加以及铝产能过剩,下半年铝价将维持震荡格局。

熊维平预计,下半年国际氧化铝价格在300-330美元/吨,国内在2400-2900元/吨;国际铝价在1859-2300美元/吨,国内铝价在14500-16500元/吨波动。(李 晓 辉)

苏宁欲与国美“比高”

股权激励宣示四年净利翻番

在国美电器“内战”正酣之际,苏宁电器抛出股权激励计划“鼓劲”。公司近日披露的股权激励计划草案显示,拟授予包括总裁金明在内的248人合计8469万份股票期权,行权价14.50元。值得注意的是,行权条件隐含着4年内净利润翻番的宏大目标,似欲与国美比拼业绩。

8月25日,苏宁电器因筹划股权激励停牌。事实上,这是自2007年以来,苏宁电器第三次提出股权激励计划。上一次股权激励计划可追溯至2008年7月,当时拟授予时任苏宁电器总裁孙为民在内的至少55名高管及特殊贡献人员共计4376万份股票期权。然而,由于大盘大幅调整,原定的行权价与股价“倒挂”,苏宁电器于2008年末宣布股权激励计划终止。

26日揭晓的苏宁电器2010年股权激励计划草案显示,公司本次拟授予的股票期权总数为8469万份,占公告日公司股本总额6996亿股的1.21%,行权价格为14.50元,有效期为自股票期权授权日起5年,分为4个行权期。从对象看,苏宁电器本次激励对象扩大至248人,总部核心管理人员、地区总部及大区、子公司核心管理人员,连锁店店长等均有惠及,其中董事孙为民、董事、总裁金明各获授300万股;董事、副总裁孟祥胜、董事、副总裁、董秘任峻各获280万股;财务负责人朱华获授50万股。值得一提的是,苏宁电器于2003年实施应届毕业生专项引进培养计划“1200工程”,经过数年磨砺已成公司核心经营管理骨干,此次获授期权的人员中就包括“1200工程”中的97人。

资料显示,截至2009年末,苏宁电器总裁金明持有8023.54万股,占总股本的1.72%,为第五大股东。

分析人士指出,苏宁电器在此时实施“量大面积”股权激励计划,一方面是以股权激励给员工鼓劲,同时向国美发出“以业绩说话”的潜台词。

根据苏宁电器设定的行权条件,以2009年度销售收入和归属母公司股东的净利润为基数,每一行权期内,销售收入和净利润的复合增长率分别需不低于20%和25%。这与公司2008年股权激励计划设定的“2008年度归属上市公司股东的净利润较2007年度增长率须达到或超过60%”有明显下调。不过,考虑到苏宁电器近两年的高增长,4年内净利润翻番的指标并不低。

(吴正懿)

华泰汽车

“仲夏狂欢夜”掀起SUV购车潮

今年,众汽车厂家纷纷定出销量新标准。然而,今年的车市并不如人们预期的那样乐观,国内汽车行业的库存正步步攀升。进入传统淡季,持续的高温也让部分车企开始按捺不住,纷纷使出营销奇招,希望再度激发人们的购车热情。而华泰汽车近日陆续在四川、云南、河南、湖北等十几座城市举办的“万人迷仲夏狂欢夜”活动着实在“清凉”的车市掀起了一阵热旋风。

面对下半年较为严峻的销售形势和库存压力,各品牌销售店纷纷降价销售,降幅高达三、四万却换不来

销售提升。而华泰汽车别出心裁,不局限于在4S店坐等消费者上门,而是主动出击。与室外烈日炎炎相比,华泰汽车在城市CBD综合型商业娱乐休闲区举办的“仲夏狂欢夜”赏车试驾活动给人带来了清爽舒适。消费者不用再花费几天的时间,东奔西跑在城市各个角落寻觅4S店的踪影,在清凉、舒适的购物环境中即可品鉴韩系经典SUV——华泰圣达菲、华泰特拉卡。

华泰圣达菲一直是SUV市场发挥非常稳定的选手,在北美被誉为“万人迷”车型,保有量超过百万。成

都一位刘先生在试驾完圣达菲后表示,“驾驶中,我在圣达菲身上非常真切地体会到一种类似欧洲车的扎实操控感。行驶中,强劲的动力、较高的坐姿、良好的视野会提醒你这是一辆SUV,然而总体上的行驶感觉却让我觉得乘坐的是一辆具有极高舒适性的轿车。方向盘的转向力度适中,指向准确,没有轻飘和松散的感觉。另外,车身刚度的提高也相应地降低了噪音水平,在时速100公里以下,车内相当安静,真不愧是驰骋中国SUV市场的全能之王。”

记者在现场了解到,除车辆展

示、现场咨询外,华泰汽车还安排了有奖竞猜、幸运转盘等丰富多彩的趣味竞赛游戏,另有经验丰富的技师为消费者讲解车辆使用、保养知识,并提供精美礼品。市民表示非常欢迎华泰汽车的这种营销方式,“产品和节目都令人赏心悦目。”

华泰汽车相关负责人介绍,此次“仲夏夜狂欢”有别于以往店面展示的单一模式,使汽车销售从“4S”店走向商区,并与消费者“面对面”进行深入的交流与推广,这是华泰对汽车互动营销模式所做的又一次有效尝试。(冯文涛)

中国重汽集团 30 亿打造 40 万辆商用车基地

日前,中国重汽集团与成都王牌汽车集团股份有限公司签订合作协议,中国重汽集团将以增资扩股的方式对成都王牌进行投资,在成都打造年产40万辆商用车基地。

根据协议内容,双方将共同出资,在成都市设立“中国重汽集团成都王牌商用车有限公司”,发展重、中、轻、微全系列商用车以及其他汽车产品业务。中国重汽持股

80%,成都王牌持股20%。中国重汽集团近期投资10亿元,率先启动10万辆中、重卡项目;远期投资30亿元,到2015年力争实现年产40万辆商用车的目标。其中,中重卡

10万辆,轻、微卡30万辆,届时成都商用车生产基地的年营业额将达400亿至500亿元。

(刘相华)

在自主创新的道路上驰骋

——亚宝药业实现跨越发展解读之二

□ 本报记者 张建忠 樊 瑛
通讯员 鲁永勤 索玉祥

目前,亚宝药业产品名录上的专利产品已经上升到28项,实用专利达到80多项,另有31项已经申报了国家发明专利,有80多项已经进入基础研究或临床试验,其中不乏填补国际国内空白的新药。这些具有核心技术的优秀产品为亚宝药业蓄积了巨大的能量,一幅美丽的医药发展蓝图正在勤勉智慧的亚宝人手中徐徐展开。

全国劳动模范、亚宝药业董事长任武贤说:“自主创新是企业实现低成本、高效益和产业升级的重要途径,是企业的竞争哲学和根本出路。不创新,毋宁死。”是的,亚宝药业作为山西省医药行业首家股票上市企业和龙头企业,坚持不懈进行自主创新,创出了山西省标志性名牌产品“丁桂儿脐贴”,创出了综合效益每年以38%以上的速度大幅递增的辉煌业绩。亚宝药业能够不断实现跨越式发展,正是得益于持之以恒的自主创新。

搭建创业创新平台 吸纳优秀科技人才

任武贤说:“人才是企业的第一资源。谁拥有了优秀的人才,谁就是真正的赢家。”人才能够生发无穷的创造力,能够斩获卓越的商业智慧。亚宝药业在人才的培养和吸附上采取了三项措施:一是每年投资

400多万元用于对员工的培训教育,并与北京大学、北京中医药大学、山西医科大学等联办药学大专班和研究课程班。同时,采用公开招聘的方式,录用优秀大学毕业生和优秀专业人才,改善了企业人员结构,员工整体素质得到了提升,优秀人才脱颖而出。二是吸纳高层次专业研发人才,从美国、加拿大、印度等国和国内著名高校招聘博士、博士后10多名,与60多名药物研究专家和专业技术人员,共同组成了强大的研发团体。三是通过与科研院所建立紧密的产学研协作关系获得人才支持。企业出资、出课题,科研单位出人才、出技术,借智引才,共同研发,互利共赢。为人才搭建起创新创业的平台,亚宝药业在北京成立了亚宝药物研究院,建立了国家级企业技术中心和博士后科研工作站,成立了药物制剂国家工程研究中心亚宝药业分中心,并被批准为山西省首批海外高层次人才创新创业基地。

目前,担任亚宝生物药研发总监的留美药理学博士焦进安已被列入“山西省百人计划”;6月初,中科院药理学专家查丽杭也加盟亚宝,任亚宝药物研究院副院长;同时,亚宝与中科院、山西九三学社、山西大学等签订了战略合作协议,诸多研发项目正在有序实施。

全面建立激励机制 不断创优工作环境

亚宝药业一方面把合适的人才

安排到合适的岗位,把科研人才用在研发创新的前沿,绝无闲置和浪费,让人人都有愿意去耕耘的土壤;另一方面,每年投入5000万元以上资金用于产品研发,完善硬件建设,改善工作环境,确保研发费用;再一方面,建立利益驱动机制,给予人才优厚的待遇,比如理想的年薪、满意的住房和相应的福利奖励,甚至给予一定的收益权和处分权。

栽下梧桐树,引得凤凰来。亚宝药业用心筑巢,舍得投入,使科研人才发挥了自己的聪明才智和巨大的创造力,不断获取优秀的研发成果,特别是在研发国家一、二类化学药,研发缓控释制剂、长效注射剂和巴布剂等新剂型,研发生物药、抗吸毒药、抗癌药和实现中药现代化等方面,近年来取得的成果非常显著,归元片等一批高新产品即将完成临床试验,投产后将成为市场的新宠。亚宝已经为正在兴建的生物制药、缓控释制剂、抗癌药等重点生产线储备了高端产品,而且形成了研发一批、生产一批、储备一批的产品梯队结构,一直走在市场的前列,不断抢占市场的制高点。

瞄准国际高端市场 研发高新精尖产品

近年来,国内企业、外资企业、合资企业纷纷在中国医药市场上大举抢滩,竞争达到了白热化。而此时。具有远见卓识的任武贤却把目光毅然投向了国际市场,欲在国际

高端市场获得份额,拓展亚宝的发展空间。

从2007年开始,亚宝药业投资2亿多元在北京成立了“北京亚宝生物制药有限公司”,专门生产生物药;2008年亚宝药业又投资了3亿元在亚宝风陵渡工业园成立了一个分公司,建设了现代化生产线,专门生产各种缓控释制剂产品。这两大项目完全按照美国FDA和欧盟cGMP标准建设,产品将销往欧美高端市场和其他发达国家。其产品主要有生物药品、缓控释制剂、纳米靶向制剂等高端科技产品,在全国乃至国际市场居于领先水平,前景看好。目前,这两大项目已经竣工,正在进行国内认证和国际认证的各项准备工作,预计年底将正式投入运行。届时,该两大项目年出口额将达到近2亿美元,成为亚宝新的重要的经济增长点。

亚宝国际化项目的实施,不仅将极大地提升产品的档次和企业的效益,也将极大地助推企业经营管理水平的提高,并进一步扩大企业的品牌影响力。在国际化项目的推动下,亚宝药业的产品结构也作了重大调整:一是由传统剂型向缓控释制剂、透皮缓控释制剂、纳米制剂、长效注射剂和巴布剂等新剂型转变;二是由以生产仿制药为主向生产国家一、二类新药以及能填补国际国内空白的高端药品转变;三是由生产治疗广谱疾病向治疗心脑血管病、妇儿科病、癌症等多发病和疑难病药品转变,使产品结构更趋合理,潜力更大,前景更好。

走进临涣煤电公司看变化

连日来,前来淮北矿业集团临涣煤电公司学习观摩的兄弟矿同志,看到设备库、电管库车间外秀内实、艺术美观的牌板,看到各类设备定置管理、台账明细,看到各类设备排列整齐,重件上台,轻件上墙,小件入箱,长件上架,不由发出这样的感慨:没想到临涣煤电公司设备库、电缆库标准这么高、管理这么好?淮北临涣煤电公司的变化真是太大了。

变化来自井下和地面。今年以来,该公司在总结和固化经验做法的同时,不断创新,以“井下工程质量亮点工程创建”和“刷新地面安全环境”两项工程建设为载体,从井下到地面开展了立体型、多方位的安全环境系统建设。在井下安全质量标准化创建过程中,突出精品工程,深入开展了季度性的“12345”优质标准工程创建活动,每季度创建1个优质标准硐室、2个优质标准面、3个优质标准掘进头、4条优质标准线、5个优质标准地面车间。实现了“一处设施一个亮点、一个岗点一块样板、一扇窗口一面旗帜、一项工程一个示范、一条系统一处景点、一个采区一个经典”的具体目标。看到井下作业环境发生如此变化,职工们心情舒畅,干劲十足。井下变化大,地面也是如此。今年以来,公司在地面突出环境刷新主题,从工人村到矿内工业广场,进行了大规模道路、环境改造。在矿内重新布置了花坛,新建设了一处园林式职工休闲场地、职工体育场,拆除了招待所、力源热电厂围墙,使工业广场与休闲活动园林、体育活动中心融为一体。规划了矿内主干道,拆除了沿路围墙,使职工步入矿内感到“举步一处新,抬头一片景”。在居民社区,规范了车辆管理,加大了对出租车、客运车、私家车等社会车辆的管理力度;设立了经营商贸街、步行街、小吃街,规范了经营摊点秩序。全面启动了工人村内总长度为1500米的四条道路的大修工程,工人村排水系统、文明环境创建等相关工程也同步进行。地面初步形成了“道路规划一条线、路缘修饰一条线、宣传牌板一条线、灯杆立竖一条线、架空管线一条线、绿化剪裁一条线、车辆停靠一条线、礼仪行走一条线”,努力树立具有特色的安全环境文化品牌,营造出“安全健康、文明和谐、文化管人”的生产、生活环境。

变化是个动态的事物。面对来之不易的变化,临涣煤电公司干部职工倍加珍惜,他们深有感触地说:这些变化凝聚着我们的心血和汗水,今后我们要更加努力工作,实现矿井的更大变化。(郝宏田)

中化否认收购加钾肥公司

据有关媒体报道,中化集团正在对加拿大收购加拿大钾肥企业Potash进行评估,记者就此向中化集团总裁办有关人士求证时得到的是否认态度。该人士称,中化集团并没有改变之前关于此事的说法,即不予置评、不予证明,但会密切关注。

据一位中化的内部人士称,公司表示关注Potash其实很自然,公司旗下的香港上市公司中化化肥的部分股权为Potash持有,“就算邻居家发生了什么事,你肯定也会关注,更何况是这种事。”

信达证券研究员郭荆璞认为,即使中化想要收购,可能性也不大,公司的资金实力比较弱,远不如中石油、中石化这两家公司,而后者未必对钾肥感兴趣。如果政府极力支持,或许中化收购Potash能够实现。另外,如果中化只是收购部分股权而不是100%控股,意义也不大,因为受管理层和其他股东等因素的制约,中化即使购得部分股权也得不到价格低廉的原料。

不过从Potash方面释放出来的消息看,中国存在潜在的买家。公司首席执行官比尔·多伊尔曾表示,公司可以接受的交易金额比目前386亿美元的价格高得多,这个价格可能来自中国。公司正在考虑的选项中还包括组建合资公司。

(顾鑫)