

齐翔腾达努力打造百万吨级碳四产业“航母”

■ 卢青

进入资本市场仅3年的齐翔腾达,已发生了巨大的变化。

目前,齐翔腾达年产甲乙酮已超过19万吨,成为全球最大的甲乙酮供应商。

上市之前齐翔腾达销售收入仅13亿元,2012年公司实现销售收入已达34亿元,随着今年丁二烯、顺丁橡胶、顺酐项目的投产,明年有望达60亿元,后年有望过100亿元。

资源高效综合利用

近几年,齐翔腾达极大完善了碳四产业链。据介绍,45万吨/年低碳烷烃脱氢制烯装置投产后,公司将最终实现液化气资源的充分利用。

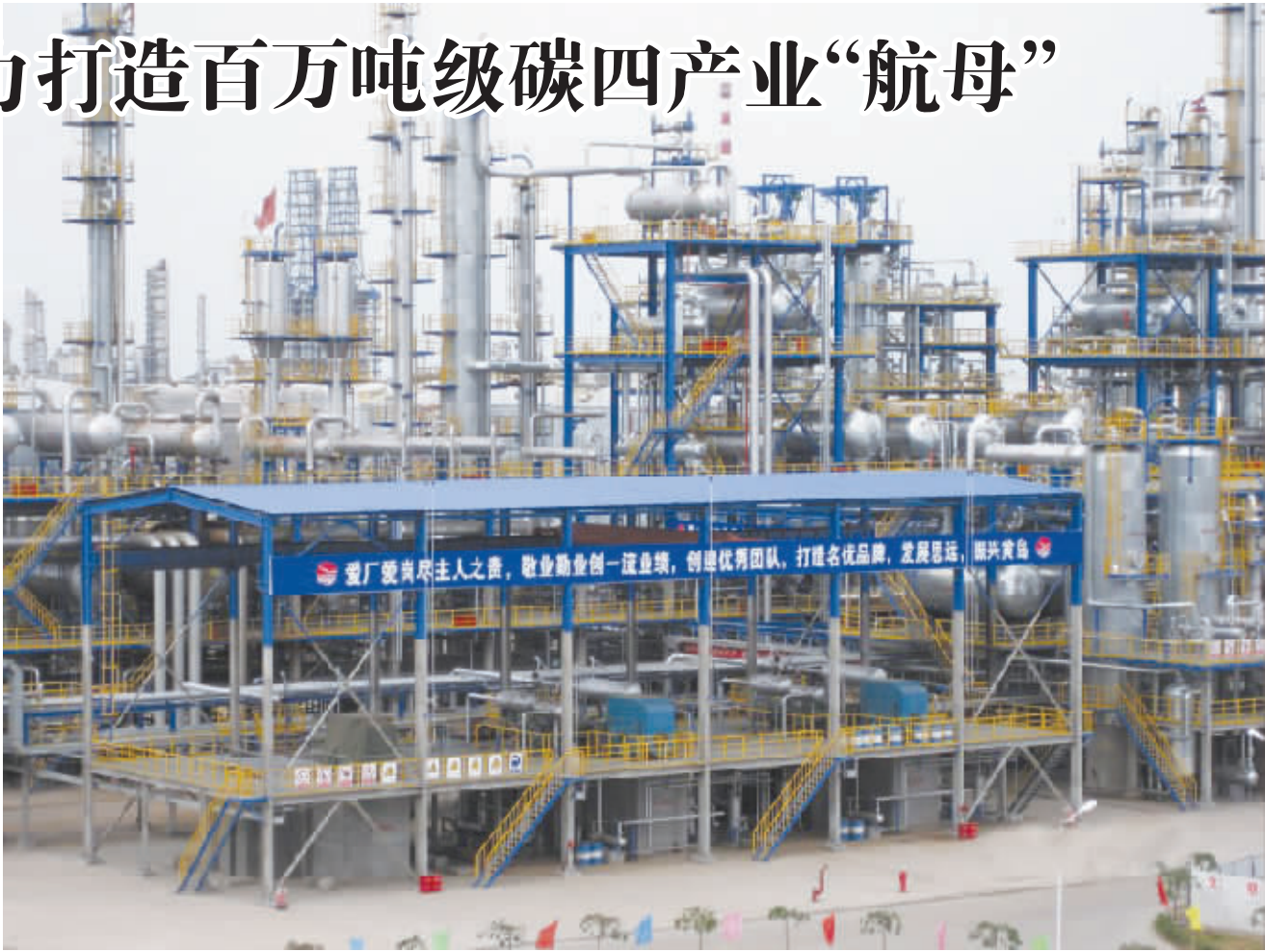
记者在齐翔腾达工业园区看到,年产5万吨稀土顺丁橡胶装置已经基本建设完成并顺利联动试车,于7月份试生产。同时,15万吨丁二烯装置改扩建项目也已经顺利投料试车。

此外,据介绍,公司正在完善和开发氧化脱氢新工艺,目前中试技术上已取得重大突破,如果这项技术工业应用成功,丁二烯的生产成本有望大幅度降低。

作为齐翔腾达今年最大看点“年产10万吨正丁烷法顺酐项目”正在积极推进中,预计今年10月底建成投产。公司董秘周洪秀告诉记者,顺酐是重要的基本有机化工原料,预计今后我国的需求量将保持较高的增长率,生产前景乐观。

据介绍,顺酐项目是齐翔腾达围绕碳四产业链吃干榨尽的重要一环,公司所取得的碳四原料在提取了其中的丁烯、异丁烯成分进行深加工后,剩余部分(主要成分为正丁烷和异丁烷)被当作液化气直接对外销售,附加值较低。该项目可充分利用对外销售液化气中的正丁烷组分,将其转化为附加值更高的产品。

齐翔腾达总经理于东告诉记者:从全球范围来看,制作顺酐主要有两种工艺法,一种是苯法,一种是正丁烷法。目前,国内90%的顺酐装置以苯为原料采用水吸收的生产路线,规模较小,技术落后,污染也



大。而齐翔腾达采用的是先进的正丁烷固定床和溶剂吸收生产工艺。

于东和介绍,单独建设顺酐装置,原料中的烯烃分离困难,一般采用加氢工序进行脱除,将会大幅增加建设费用和生产成本。

而齐翔腾达在这方面更具明显的成本优势,按照目前的价格来算,每吨顺酐有1500元~2000元的毛利。如果10月底试车顺利的话,今年有望贡献1.5万吨到2万吨的产能。可以预见的是,明年顺酐项目将成为公司一大利润增长点。

产品升级绿色环保

碳四原料深加工后,剩余部分(主要成分为异丁烷)被当作液化气直接对外销售,附加值较低。为了充分利用异丁烷资源,齐翔腾达拟发行12.4亿元的可转债,建设45万吨/年低碳烷烃脱氢制烯及综合利用项目。该项目预计今年10月份开工建设,

2015年上半年全面投产。

目前,齐翔腾达已与美国UOP签订了《专利特许和工程设计合同》,该合同的签署标志着45万吨/年脱氢制烯进入实质阶段。

齐翔腾达的高品质MTBE也很值得期待。通过添加MTBE提高辛烷值已成为提高我国汽油标准最重要的手段,目前,我国汽油氧含量限制在不大于2.7%。因此,MTBE在国内有着广阔的市场。

“将来MTBE的产能将达35万吨,一部分公司自己消化,向下游延伸做精细化工产品,剩余部分对外销售。”于东和说。MTBE属于精细化工产品,还应用于生产轮胎、医用瓶塞以及作为有机化工原料用于生产医药和农药。

于东和称,“MTBE在欧洲是最重要的提高汽油辛烷值添加剂,中国的成品油标准基本与欧盟保持一致,预计未来国内市场对低硫高品质MTBE有着巨大的需求。”

齐翔腾达生产的是高纯度低硫含量MTBE。目前,国内MTBE厂家能够成功脱硫的还少之又少,无疑齐翔腾达的产品有着巨大的竞争力。

有研究表明,预计2016年汽油对MTBE的需求量将达到650万吨,其他相关产业对MTBE的需求量在95.1万吨,未来国内MTBE的发展前景比较乐观。

“与异辛烷比较,MTBE在原料上更有成本优势,每吨低1200元左右。”于东和表示,由于汽油对氧含量有一定要求,调和比例受到一定限制。异辛烷辛烷值在94~95,不含芳烃和烯烃,是目前最好的高标号车用汽油。

无论是甲乙酮项目,还是丁二烯,以及即将建成的顺酐,都显示着公司正在立足自主研发,加快高端技术的引进和消化,实现对资源的高效、循环利用,将齐翔腾达打造成为碳四深度加工的百万吨级“航母”。

让服务创造价值

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 王开良 车芳

双星轮胎2013年客户创新大会以来,双星青岛轮胎总公司业务人员本着“一切都要从用户的角度考虑问题,一切都要围绕为用户创造价值”的原则,站在客户、用户的角度,帮助客户解决问题、消除疑虑。他们通过一线走访、召开终端客户会议、服务分工挂靠等办法,真正变“要求客户去做”为“主动为客户去做”,赢得了客户信任,提高了轮胎销量。

零距离服务

“你们这种会议形式非常好,不仅让我们了解了工厂的实际情况,还推荐了最适合我们路况使用的轮胎花纹……”

日前,双星轮胎中原直销处在河南省三门峡市组织召开终端客户“提质量、推服务、为客户创造价值”会议,参加这次会议的主要是矿上的负责人和司机。一货车司机买完双星轮胎后,激动地握着双星轮胎业务人员的手说道。

会上,双星轮胎业务人员从公司新的技术质量团队、三包优惠政策、销售服务政策等方面作了详细介绍,使矿上的负责人和司机听到了生产厂的最真实声音,增强了继续使用双星轮胎的信念。会议现场,适合当地路况的177矿山胎、优惠的价格和政策,吸引了广大终端客户的眼球,大家纷纷订货。河南片区将相继在郑州、商丘等地区召开终端客户会议,通过走近一位终端客户,了解用户的实际心声,广泛倾听他们的意见和建议,用零距离沟通、零距离服务,进一步赢得终端客户和用户的信任。

贴心服务

双星青岛轮胎总公司业务人员主动帮助客户入库、主动走到终端市场开发客户、主动了解客户的库存情况,减轻了客户负担,贴近了供需要求,增进了商企感情,促进了双方友好合作。如,河北片区对业务人员实行客户服务“责任制”,从“售前、售中、售后”入手全面做好服务。为避免不适应地区的规格花纹轮胎积压在代理商库里,造成客户的资金周转慢,他们及时帮助协调进货计划,既减少客户库存,又提高销量。像石家庄红日公司在邯郸

武安未打开公司一款新产品的销售市场,业务员于海涛及时走访武安客户,针对武安路况较差、天气较热的实际情况,及时同红日公司沟通交流,推出了一款新产品,红日公司被业务员这种“把客户的事当成自己的事来办”的精神所感动,当即订购了30套轮胎。

速度服务

“用户的事再小也是大事,只要客户有需求,只要市场有需要,我们双星的服务就要跟上解决”,这是来自业务人员的真实声音,他们用“客户问题不过周,用户问题不过夜”的服务态度,赢得了客户的称赞。

7月1日早上7点,坐了几十个小时车程,准备赶往西宁的青海片区业务员李桂华,接到了德令哈客户要求售后服务的电话。此时,李桂华已经从网上预定了从西安转往西宁的火车票。“一定要为用户提供最好的服务”,疲惫的李桂华脑海中闪过这样一个念头,爽快地答应了客户的要求,并承诺:明天早上7点一定会赶到现场。德令哈距离西宁还有600多公里,而且车次少,交通不方便。按照原定行程,到西安乘坐晚上8点发往西宁的火车,再转车到德令哈,至少第二天晚上才能到德令哈客户那里。为了保证服务,兑现承诺,疲惫不堪的李桂华及时调整思路,在到达西安后立刻退票,改乘即时出发的大巴从西安赶往西宁,然后从西宁买上火车票赶往德令哈。到达德令哈时已是次日凌晨4点,他又匆忙打车提前赶到客户地点,对客户反映的问题进行了协调处理,为客户解决了燃眉之急,令客户深受感动。

新闻思考

以价值营销取代价格营销

作为企业,一切都要从客户、用户的角度考虑问题,一切都要围绕为客户、用户创造价值。只有改变我们的营销策略,以价值营销取代价格营销,不断提高客户、用户在经营和消费中所获得的价值,包括我们业务人员提供的优质服务,才能创造感动,赢得客户和用户。只有把客户的事当成自己的事来办,才是对客户最大的感恩,也是双星人价值观的最好体现。



桑乐集团捐赠300余台太阳能热水器援助芦山灾区

本报讯(记者 王红英)7月20日上午,山东桑乐集团公司成渝销售公司的员工们跟随装满全新“桑乐”太阳能热水器的车队和安装技术人员来到芦山,为在4·20地震和近日暴雨自然灾害中受灾的用户免费安装全新的太阳能热水器。

此次捐赠只是山东桑乐集团捐赠芦山灾区的一部分,成渝销售公司总经理廖根全告诉记者说:“4·20地震之后,我们第一时间就为芦山县180多户受灾用户免费安装了新的热水器,今天送来的是第二批有58台,下一批还有近100台,不久也将送到芦山灾区用户家中,安装调试好后,为灾区人民生活带去方便……”

此举让灾区的用户和经销商非常感动。“这几年来,我们家一直用桑乐太阳能,桑乐太阳能不仅品质好,售后服务也好,在我们这个日照不是很好的地方都很实用。”家住芦山县龙门乡的张女士告诉记者说,“用桑乐太阳能热水器不仅方便,还能为我们省下一笔不小的电费。我们一家共四个人,用桑乐太阳能热水器每年可以节省电费1000多元钱。”在

捐赠现场,用户纷纷表示“灾难无情桑乐有爱”,一致感谢桑乐公司的无私援助。

芦山县桑乐太阳能经销商牟绍荣介绍,芦山县4·20地震和近日暴雨给芦山县的太阳能热水器用户造成不同程度的损害,给灾民的生活带来了困难。“为了尽快解决灾区用户的实际困难,在灾难发生后,我走访了芦山县19个乡镇57个村,共统计出300多家用户的太阳能热水器不同程度受损,我将这一情况报告集团公司后,集团随即决定对灾区用户无条件实行免费更换全新的桑乐太阳能热水器,没几天第一批新的太阳能热水器就送到了我们灾区,这次又送来58台为受灾用户免费安装。”牟绍荣说到。

据了解,桑乐集团是我国大型清洁能源开发生产企业,太阳能系列产品的科技含量高市场占有率大,并大量出口国外,在国内外享有很高声誉。集团公司目前成功开发了平板式(窗户式)太阳能、空气能利用产品,弥补了很多地方气温高而光照不足的缺陷,使消费者都能用上清洁能源,降低生活成本,并为节能减排,生态环保做出贡献。

天富热电拟3.81亿元投建石河子垃圾焚烧发电项目

天富热电日前公告称,公司拟投建新疆石河子市垃圾焚烧发电项目,总投资金额3.81亿元。

该项目拟设置两条日处理生活垃圾500吨的循环流化床焚烧炉,1台12MW的抽汽凝汽式汽轮发电机组,焚烧炉全年运行8000小时,日处理生活垃圾800吨,年处理29.2万吨,最高日处理量1000吨。

石河子市2011年每天处理的生活垃圾380吨,预计近年内可达到日进厂500吨;设

置两条日处理500吨的循环流化床焚烧炉,近期一用一备,远期两台同时使用,以确保完全处理石河子市每天产生的生活垃圾。

天富热电称,该项目是为了改善八师石河子市区垃圾处理设施不足的状况,实现生活垃圾减量化、无害化和资源化,改善城市生态环境,进一步完善石河子市城市基础设施。该项目有着显著的社会效益、环境效益和一定的经济效益。

(周重志)



大康牧业定增方案出炉 50亿打造蛋白食品供应商

日前大康牧业正式公布了市场期待已久的定增预案。

大康牧业将向鹏欣集团、厚康实业、合臣化学、和汇实业等十名特定投资者非公开发行股票,发行数量不超过6.28亿股,发行价格为7.96元/股,募集资金不超过50亿元。

定增完成后,大康牧业总股本将从2.47亿股增加至8.75亿股。鹏欣集团将直接和间接持有大康牧业共计55.29%的股权,成为公司新的控股股东,目前第一大股东、董事长陈黎明股权比例将从22.94%摊薄至6.47%。

据悉,本次所募集资金将全部用于肉羊养殖、进口牛肉、婴儿奶粉和液态奶进口、补充公司流动资金项目。项目达产之后,年产值预计高达70.36亿元,而大康牧业2012年营业收入为7.05亿元。

“非公开发行股票,引入战略投资者,是为了改变公司产品单一,资源分散,抗风险能力差的格局,只要大康能够做大做强,个人得失又算得了什么。”大康牧业董事长陈黎明对于引进鹏欣集团做出如是表示。

打造“蛋白食品供应商”

据了解,此次定增的五个项目,分别由安徽涡阳100万只及湖南怀化20万只肉羊养殖建设、合资设立鹏欣雪龙进口牛肉、增资组仕兰进口婴儿奶粉和液态奶、补充流动资金五个项目组成,投资额分别为17.17亿元、3.5亿元、6.58亿元、12.52亿元、10.90亿元。

公开数据显示,2011年我国人均液体乳消费量为15kg,仅为世界平均水平的二分之一,2012年我国乳制品制造业主营业务收入达2465亿元,同比增长14.29%,预计未来10年我国人均乳制品消费量将保持5%~10%的增长,市场成长空间巨大。

此次增资组仕兰进口婴儿奶粉和液态奶项目的奶源,均由鹏欣集团在新西兰直接控制的16个奶牛牧场提供,所募集的12.52亿元资金,则主要用于进口婴儿奶粉和液态奶、建设销售渠道、产品宣传和市场营销,并着力打造“组仕兰NuZealand”高端乳制品品牌。

另外,其他两个肉羊养殖、进口牛肉分割项目,也将依托鹏欣集团现有的种羊研究培育基地以及其全资控股的雪龙股份来进行合作。

“此次非公开发行股票计划完成之后,大康牧业将不仅仅是畜牧养殖业龙头,而是将成为中国人蛋白质摄入的‘蛋白食品供应商’,作为公司未来发展的最终目标。”大康牧业总经理王中华表示。

改变单一业务结构

上市以来,大康牧业即致力于自身产业延伸及转型,并取得了一定成效,但受技术、资源及资金等诸多因素影响,公司始终只能围绕生猪产业来进行产业链延伸,无法彻底改变公司产品单一、综合竞争力低、抗风险能力差的局面。

数据显示,2012年大康牧业受行业整体疲软等因素影响,营收在大幅增长45.52%的同时,净利润却同比出现了-133.31%的下滑,除行业整体表现不佳之外,业务单一、产品线薄弱,也是公司净利润下滑的重要原因。

“定增如能获批,大康牧业将由单一生猪养殖及销售企业,转型成为集进口乳制品销售,猪肉、羊肉养殖加工,进口牛肉销售为一体,定位高端的‘蛋白食品供应商’,并将彻底摆脱公司业务结构单一、毛利率低、抗风险能力差的困局。”陈黎明颇有信心。

合资设立鹏欣雪龙进口牛肉项目,以及增资组仕兰进口婴儿奶粉和液态奶项目,被认为是此次非公开发行最大看点。“这两个项目建设周期短,投资见效快,也符合国家目前相关产业发展战略,唯一令人担忧的是,大康牧业现有的管理能力能否跟上公司发展速度。”中信建投湖南总部研究总监刘亚辉博士表示。

(顶尖)

