

战略纵深 | Zhanlue Zongshen

投资百亿“补短板” 英利天津“买口岸”

在天津市宁河现代产业园区一块面积达到 500 亩的荒凉土地上,未来 3 年将建成一个世界级的光伏产业基地。

严 凯

3月11日,英利(天津)光伏产业基地正式奠基。未来3-5年,英利将在该基地建成1GW的光伏完整产业链项目及年产3GW的光伏组件封装项目。

目前,英利有90%以上的产品对外出口,但保定总部基地并不具备港口优势,英利的产品出口欧洲绝大部分需要经过转运到天津港出口。这也被认为是英利的一大短板。

此次投资天津,英利旨在将天津项目打造成公司的口岸基地。该基地建成后,英利能够节省从保定到天津港口的运费。“这能节省一笔很大的费用。”英利副总经理赵志恒说。



图为英利(天津)光伏产业基地签约仪式。

布局天津

3月6日,英利在其总部召开了“出征‘十二五’”誓师大会。英利董事长苗连生及四位公司高管在大会上鼓励英利的员工去支援天津基地的建设。同时参加此次大会的还有1500名各部门的负责人及员工代表。

英利计划在未来5年内将投资超过100亿元在天津基地内建成1GW(相当于1000兆瓦)的光伏完整产业链项目和年产3GW的光伏组件封装项目。

除了上述两个项目外,英利还将在滨海新区的东疆保税区内建成一个保税仓储物流基地。此前,英利的计划是在今年4月份启动工程建设。

早在两年前,苗连生就已经开始考虑在出海口建设一个基地。作为河北省内的纳税大户,河北省政府曾想让英利

在河北省内的港口投资。“曾经考虑过秦皇岛,但秦皇岛主要是煤炭、铁矿石等大宗商品的进出口中转站。并不符合英利的要求。”赵志恒说。

同时被考虑进来的还有海南省海口市。2010年4月中旬,英利集团和海南省政府正式签订协议,未来3-5年投资110亿元,建设包括光伏产业项目、大容量储能产业项目等重大产业项目的光伏产业基地。

目前,英利海南基地的雏形已经基本建成。赵志恒透露,在投资海南的同时,英利也基本确定了在天津投资建设光伏基地。之所以一直拖到现在才正式开工建设,是因为英利一直在观望天津滨海新区的发展。“滨海新区的发展很快,如今各种配套都起来了,这也有利于基地的建设。”赵志恒说。

口岸基地

在选择海南基地初始,英利原本也只是打算建一个100兆瓦组件封装生产线,投资规模也仅有5000万元,没有打算把完整产业链模式引入海南。

跟海南基地一样,英利一开始也并没有打算把完整产业链搬到天津,只是想把天津打造成一个封装基地,将保定工厂生产的电池在天津基地进行封装出口。

这个基地一开始被苗连生称为“口岸基地”,以支撑英利的产品出口。目前,英利已经打造了包括从多晶硅制备、硅锭、硅片、电池、组件到光伏应用系统的完整产业链条。

中投顾问高级研究员李胜茂称,英

利之所以先前将生产基地布局在海口,很重要的一点就是海口是一个港口城市,出口光伏组件产品比较便捷。

“反观英利保定本部基地,目前这里仍然是英利集团的主要生产基地,但是由于保定不是港口城市,所以其光伏组件产品出口需先由保定陆路运输到渤海湾沿岸的港口城市,然后再装船出口,物流成本相对较高。”李胜茂称。

据悉,英利每年的原材料进口和产品出口量中,有超过95%的货柜需要通过天津港入境或发往世界各地。一旦天津口岸基地建成,英利就可以先将比较轻便的晶硅电池片从保定运输到天津,然后再在天津封装成光伏组件,通过海运出口到国外。

【延伸阅读】

英利“加速度”进军天津

业内人士认为,英利在天津建封装项目将为英利节省一大笔开支,并进一步提升英利保定本部基地的竞争力。去年,英利的毛利率达到33.2%,居全行业之首。

目前,英利已经确定了自己的“十二五”目标,即到2015年达到6.5GW。赵志恒透露,事实上公司已经确定要在2014年提前完成目标。“之所以后来又决定将完整产业链引进天津基地,一方面是因为公司已经在海口有了建设经验;另一方面也是为了完成公司‘十二五’任务。”赵志恒说。

国内钢价继续下滑 弱势需求是商家最大“心病”

李 荣

需求的弱势,是国内钢价下滑的主因,也是商家最大的“心病”。据国内知名钢铁资讯机构“我的钢铁”提供的最新市场报告,国内已有多个大中型钢厂下调新一轮出厂价格,期货市场远期钢材价格也不断下跌,这对现货钢市产生较大压力。

据机构监测,最近一周内,国内钢价依旧持续下挫。虽然部分地区的成交较

上一周有些许好转,但较多集中于低价资源,高价位资源依旧“无人问津”,钢材现货价格难以坚挺。另外,国内多个大中型钢厂均下调了新一轮的出厂价格,这一举措使得商家对后市的预期偏弱,期市的远期价格不断下跌,也在打击现货市场的“信心”。

据分析,国内建筑钢市的价格破位下行,大多数市场的价格均已跌破春节前的水平。本轮建筑钢价的下跌已进入第4周,在此过程中,下游需求仍然“不

紧不慢”,成交“有气无力”,出厂价与现货价的倒挂幅度加剧,销售压力激增,甚至未能出现有效的反弹出货时机,导致商家“杀跌出逃”情绪甚浓。华东地区的主导钢厂提前出台3月中旬价格政策,其中沙钢每吨下调300元、永钢下调170元,并分别对前期政策实行追补,市场整体出现了“看空”心态。

国内热轧板卷市场仍维持震荡下挫的态势,上海市场的热卷价格已下探至每吨4520元附近,个别商家甚至下探至4500元,与3月份钢厂的热卷价格形成严重倒挂。

国内冷轧板卷市场也是继续下探,市场成交疲软,商家心态恐慌。节后开市以来,终端需求基本没有如愿释放,下游

多以按需采购为主。市场内的人士反映,冷轧市场短期内恐怕难改弱势的格局,社会库存消化较为缓慢,商家近期主动降低库存以控制风险。不过,对于后期市场,也不必过于悲观,1月份中国出口钢材同比有所增长,可以部分缓解国内市场的压力。

相关分析师认为,钢市总体将继续下滑。虽然终端出现了一些按需采购的量,但由于总量有限,对市场的影响不大。中间采购在价格持续疲软及资金链紧张的多重因素作用下,还是相当冷清。近期,国内还将有多家主导钢厂会出台新的价格政策,市场估计,调低定价或对前期合同给予追补的可能性较大,因此现货市场的钢价短期内还有下跌的可能。

布局全国 三全食品投资23亿“扩产”

证 时

高速增长的速冻食品市场,对龙头企业产能提升的要求越来越高。近日,三全食品宣布募资5.06亿元用于郑州三全食品综合基地(二期)建设工程项目建设,项目达产后,公司每年将新增速冻食品15万吨。此前,三全食品已先后在广州、苏州、天津等地建设生产基地,投资总额共计18亿元。在一年多的时间里,三全食品已合计在生产基地上投入23亿元。

据了解,在速冻米面食品中,速冻水饺和速冻汤圆拥有较高的市场占有率。长江证券研究员乔洋介绍,目前在全球



速冻食品当中,速冻米面食品为第一消费大类,占有速冻食品总消费量近40%,而这一比重,在中国目前只有约10%。这个比例与中国的饮食习惯不甚

匹配。这同时也给该行业的龙头公司带来了广阔的市场开拓空间。

统计数据显示,三全食品2010年市场占有率已达27.34%,市场份额较2009年进一步加大。而2009年速冻行业前四家总市场份额为64%,公司一家则几近半壁江山。且近几年来,公司专注主营,逐步扩大产能,已形成“1+4”格局,即以郑州为根据地,在华南(广州)、西南(成都)、华东(苏州)和华北(天津)建立生产基地,这些产能预计将在未来1年~2年集中释放。

广发行业研究员胡鸿评价速冻食品行业时表示,目前这个行业已形成寡头市场,但竞争仍然激烈,主要源于这个行

业是纯市场竞争,门槛也不太高。但行业目前处于正向增长阶段,属于朝阳行业,全行业不到100亿元销售收入,与此类似的餐饮行业有近3万亿元的销售收入,与餐饮行业的销售额比值和发达国家差距很大。另外,随着人均收入增加,消费者对产品要求也越来越高,2010年三全食品推出新品水果汤圆,水果汤圆毛利率可以达到50%以上,目标客户为年轻女性,取得了不错的销售业绩。

胡鸿预计,未来三全食品的总部将主要生产全国大众品种,分部生产区域性较强的产品,外埠基地的建设将有利于减少物流费用。他认为未来两年,公司首要解决的问题仍是产能问题。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ①92

无功便是“过”(中)

赵晏彪

汪海改革用人制度,拿基建科开第一刀,根据群众评议,换了个能干的年轻人。

基建科顺了,汪海又把目光投向机修科。机修科那些年偷盗成风,不换届不足以平民愤,汪海用同样的办法对科级干部进行罢免整顿。这样一来,一大批年轻人得到了提拔和重用。尤其是在80年代末、90年代初,双星的管理阶层全都是些二三十岁的年轻人,确实是生气勃勃,干劲十足,全厂上下出现了前所未有的大好景象。

赞扬一个接着一个传来了,汪海没有被小小的胜利冲晕头,他又干了一件让人们意想不到的事。在他大力提拔重用年轻人时,汪海出其不意地破格提拔了一位年近50岁的老工人,而且还是个女的。这一举动,在当时既与中央关于干部知识化、专业化、年轻化的政策格格不入,又让大家感到意外和震惊。

尽管颇有非议,汪海还是坚持起用了这个在工人中非常有威信的双星老太婆。因为在用人问题上,汪海始终坚持“不能教条,更不能一刀切”的原则,尤其是对企业来说,管理人才和技术人才就是最大的资源,无论年老年少,有没有学历,只要有才干,出于公心,谁都可以在领导岗位上显显身手,而这恰恰体现了汪海“人道”和“实事求是”的作风。

做鞋不像其他高科技产业,一线员工要有高学历或较高的文化层次,最关键的是“认真”二字,尤其是在生产管理方面,只要你认真,就可以干好。所以在改革当中,汪海不仅开拓创新,坚持“实事求是”的原则,还敢于承担风险。因为凡事都有它的双重性,如果光一味地改革创新,而不实事求是地办事,其结果也必将是“竹篮打水一场空”。

汪海破格起用了这位女工后,他在大会上说,古人非常赞赏的一句话叫“不拘一格降人才”,只要是人才,无论年龄大小,学历高低,只要一心为企业,不谋个人之利,我们都会重用。

有个被撤换下来的干部站起来质问汪海:“我们被撤职的几个人到底有什么过错?”汪海直截了当地回答道:“无功便是过。”

汪海之所以破格提拔“双星老太婆”为四车间的车间主任,后来一直干到总裁助理,就是因为她自1954年入厂以来,整个身心都扑在工作上,能吃苦,骨子里有一种不达目的誓不罢休的好胜心,车间里的女工们都佩服她,叫她“张老妈妈”。所以当时汪海就想,在当时那样的环境下,鼓舞人心,激发人们的斗志最重要。“张老妈妈”有人缘,又能苦干,这样的人不提拔,还能够提拔什么样的人呢。

(下期刊登“无功便是过”(下))

小肥羊扩建肉业基地 并计划在新西兰建厂

今年4月,火锅连锁企业小肥羊的第三家肉业基地将在内蒙古开建。近日,小肥羊集团副总裁李丽婵在北京接受采访时公布了这一消息。同时,小肥羊还正在新西兰建厂,与当地加工企业在进口羊肉及引进畜种方面进行合作。除餐饮服务主业外,肉类加工正在其业务中占有越来越重要的地位。

李丽婵在阐述扩产建设计划时表示,“公司会进一步发展基地,2004年开始搭建后台系统,建设了第一家羊肉生产

基地,2006年兴建了第二家。今年4月份,第三家羊肉基地即将在呼伦贝尔动工。同时公司还正在新西兰建厂,与当地进行优良羊种的交流。”

去年,小肥羊集团管理层在新西兰考察畜牧业,开始与当地一肉业加工基地进行合作。今年初,新西兰产羊肉出现在小肥羊门店。新西兰项目职能还包括引进当地羊种到内蒙古。

“中国民营经济转变发展方式讲座”(四十九)

如何坚持依法经营理念、维护市场经济秩序?



市场经济的基础在于市场交换,而市场交换主要是通过市场主体之间经自由、平等的协商所订立的契约来进行的。契约是市场的法律原型。市场经济主要的法律特征就是经济关系的契约化。离开契约,市场经济就不可能存在,而契约必须以法律对契约原则、方式和结果的确认和保护为前提。这就决定了市场经济是法治经济,参与其中的企业必须依法经营。唯有这样,才会有经济秩序,也才会有企业的利益和持续发展。

我国的市场经济制度还不够完善,再加上传统的一些不良影响,使得市场

经济的法制环境尚未十分健全,不少民营企业的法律意识也十分淡薄。在加快经济发展方式转变中,民营企业应该以此为契机,提升法律意识,强化法律责任,坚持依法经营,尽快转变到依法发展上来,在法律允许的范围内追求经济利益的最大化。

从企业内部来讲,坚持依法经营理念,主要就是坚持以人为本,推行人本管理,把人力资源作为第一资源,通过改善工作环境,实行全员劳动保护,确保职工生命安全和身体健康;规范劳动合同,保障员工合法权益,提供各项社会保障;规

范职工自身行为,坚持不懈地开展对职工素质教育和技能培训,调动员工积极性和创造性,建立和谐稳定的劳动关系。从企业外部来讲,坚持依法经营理念,主要是坚持照章纳税、重合同、守信用,遵守一切市场经济规则。同时,也要处理好与各个利益相关者的关系,尊重和维护广大消费者和社会公众的合法权益,坚决杜绝假冒伪劣产品和坑蒙拐骗行为,树立企业的良好形象,减少和消除因企业违法违规行为而引发的与外部关系的各种矛盾,维护社会稳定。

协办单位:

海南亚洲
制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址:

海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763