

# 川渝企业“手牵手”打通铝业产业链



□本报记者 仇峥

近期,四川3家电解铝企业各自晒出“成绩单”:阿坝铝厂首次进入“2019四川民企100强”、眉山市博眉启明星铝业公司经营业绩创下该公司历史新高、广元市启明星铝业公司顺利点火并恢复生产。即使在新冠肺炎疫情防疫特殊时期,今年一季度,3家企业在

抓好疫情防控的同时,仍保持满负荷生产,铝产量实现同比增长。

这3家川企漂亮的“成绩单”,与重庆民营企业龙头之一——博赛矿业(集团)有限公司(以下简称博赛矿业)密切相关。

在铝产业链上游——矿石资源方面,博赛矿业实力雄厚,凭借全球收购,在圭亚那、加纳等地拥有3亿吨优质铝土矿;矿石经过江海联运源源不断运回重庆南川冶炼成为氧化铝。但在氧化铝下游,即铝产业链最核心的电解铝生产环节,博赛矿业却迟迟没有找到突破口。

“电解铝的生产成本中,电费约占30%。对我们而言,电力供应和用电价格,成为了企业是否能够顺利进入电解铝领域,进而进入铝业全产业链的核心问题。”博赛矿业

相关人士说。

“此前,四川这几家电解铝企业连续亏损。亏损的主要原因是它们没有便宜的氧化铝铝原料来源,我们恰好有;但他们能用上价格便宜的水电,我们则比较缺。”该人士说,各自优劣势一目了然,也因此促成了双方合作一拍即成:近年来,博赛矿业先后斥资30亿元,与这3家川企开展不同层面合作。

在获得资金、管理、技术“输血”,特别是质优价廉的氧化铝铝原料来源后,3家川企起死回生,阿坝铝厂、眉山市博眉启明星铝业公司均实现持续盈利,广元市启明星铝业公司在去年恢复生产。与此同时,博赛矿业在获得这3家川企年产45万吨的电解铝产能后,不仅解决了原来一半以上的氧化铝销售问题,还顺利打通铝业全产业链,顺利进入终端市场。

成渝两地企业围绕铝产业的协同合作仍在持续深入。博赛矿业在四川的3家企业正与四川大学、重庆大学等科研院校合作,在工厂建立产学研基地,共同研究新能源汽车配套铝合金材料、稀土铝合金线缆等高新技术产品。

“随着川渝合作持续升温,这样的案例举不胜举。川渝同源同根,特别是在产业融合方面,一直你中有我,我中有你。”四川省重庆商会人士介绍,目前重庆企业家在四川投资的公司超过6万家。而重庆市四川商会提供的数据显示,四川企业在重庆总投资也超过了千亿元。

如今,成渝地区双城经济圈建设按下“启动键”。两地企业家纷纷表示,优势互补、协同发展,西部高质量发展将打开新的空间。

## 重庆高新区 启动梁滩河综合整治工程 将打造11公里人文景观生态廊道

本报讯 (记者 张莎)近日,重庆高新区启动梁滩河综合整治工程,示范段总投资约2亿元,计划于2021年8月完成整治。

“梁滩河综合整治示范段起于龙华路,止于白含污水处理厂,长约3.2公里,主要从截污控源、行洪能力提升、水资源保护和水生生态修复四个方面综合规划建设。”该项目相关负责人介绍,此次综合整治将以岸线绿道串联湿地,在周边工业用地之中形成蓝绿风景廊道;沿岸线规划绿地打造景观节点、市民活动空间和慢行健康绿道等,将城市生活与自然生态有机融合;保留董善桥等历史文化传承,体现梁滩河水岸文化。

下一步,高新区还将开展梁滩河全流域的规划设计,分片分段实施,将打造一条集人文、自然景观于一体的11公里的人文景观生态廊道,还原梁滩河乡土文化风情,提升科学城的生态品质。

## “江津造”增压器 填补国产自主品牌空白

本报讯 (记者 周雨 通讯员 黄柏添)3月31日,重庆日报记者从江津区德感工业园获悉,位于该园区的重庆江增船舶重工有限公司自主研发的船用低速机增压器已完成首次匹配双燃料原理样机试验,试验结果满足双燃料船用低速机需求。该试验的成功,标志着我国自主研发的增压器实现了对高中低柴油机的全覆盖匹配,填补了国产自主品牌增压器在船用低速机领域的空白。

“船用低速机工程”是由中国船舶集团有限公司牵头推动的项目,目标是通过构建船用低速机研发技术体系,逐步培养我国船用低速机的自主研发能力,实现关键件研制与整机研制协同发展,助力我国建立自主完整的船舶工业体系。

作为江增重工自主研发的新一代高效率增压器,该增压器适配四冲程中速柴油机和二冲程低速柴油机,单台配机功率3000至6500千瓦,具有最高压比超过5.5,具有可靠性好、更换周期长、结构紧凑、零件数量少、装拆维护方便等性能特性,整机性能达到国际先进水平。

“疫情期间,我们的科研人员迎难而上、攻坚克难,突破了单级超高压比、高效率、低噪音等关键技术瓶颈。”企业有关负责人说,该型增压器是船用低速机工程中首台在原理样机上进行实机匹配试验的关键件,其试验成功为后续自主品牌增压器装船应用奠定了基础,也为接下来的低速机工程关键件装机试验、关键技术验证试验开了好头。

## 三峡库区在建最大跨径桥梁主塔封顶 工期比原计划提前半个月



本报讯 (记者 杨永芹)4月2日17时,随着最后一方混凝土浇筑完毕,三峡库区在建跨径最大的千米级特大桥——万州新田长江大桥主塔顺利封顶,比原计划提前半个月。

新田长江大桥是国家高速公路网恩广高速万州环线项目新田至高峰段的一个重点控制性工程,由中交一公局集团投资建设。大桥全长1770米,主跨长1020米,实现一跨过江。大桥钢筋混凝土主塔高177.5米,相当于60层楼高,矗立于长江两侧,如同并肩站立的巨人,隔江相望。

为最大限度减少施工对长江水体的影响,项目部构建起国内山区首座实施全生命周期BIM+技术应用体系,借助建筑模型对桥型调整优化进行攻关。北京、浙江等地专家组经过3次技术论证和精密计算,规避了北岸主塔原设计涉水施工难题,形成目前北岸两根主塔呈现“高低塔”的奇特效果。

万州环线高速公路新田至高峰段全长约22公里,起于新田互通接银百高速万忠段,经新田港东侧,横跨长江,终点为鹿山枢纽互通,接沪蓉高速万梁段,全线有望2022年建成通车。

►4月2日,万州新田长江大桥主塔顺利封顶。  
(中交一公局集团万州环线高速项目部供图)

# 入渝两年创佳绩 赋能城市新发展 中骏世界城加速落子重庆

我市《关于加快建设国际消费中心城市的实施意见》提出,要加快建设国际购物名城、国际美食名城、国际会展名城、国际文化名城、国际旅游名城,建成具有全球影响力的国际消费中心城市。

重庆建设国际消费中心城市的条件优越。近年来,重庆的开放程度不断提高,国际化水平不断增强,商业活力更是其中一大亮点和优势。目前,重庆形成了中央商务区、区县核心商圈和乡镇(社区)便民商圈三级发展格局,培育了百亿级商圈12个,建成智慧商圈10个。随着国际消费中心城市的建设,重庆的经济、产业、消费、科创、人居等各个方面都将有望迈上新台阶。

作为全国品牌房企,2019年,中骏集团明确提出“一体两翼”战略计划,即以地产开发为主体,以新零售购物中心和长租公寓为两翼核心业务发展模式。如今,在商业板块全面发力,计划将在2025年建成100座世界城购物中心的中骏,从2019年2月开始,不到1年的时间,已进驻北京、昆明、南昌、福州等11大城市落子14座中骏世界城。

在中骏商业“百城计划”全面提速之时,中骏在川渝地区的目标是3年打造10座中骏世界城。目前,中骏将商业战略规划锁定重庆后的又一个新地标——重庆中骏世界城即将诞生。

### 中骏战略的“新”和“变” 十年运营实力探索城市商业新格局

重庆人对于中骏并不陌生,这个入渝不到两年时间的房地产企业,在2019年的11月实现了企业单年破百亿的销售业绩,年度业绩更大幅上涨117%,也成为了2017年入渝的众多品牌房企中,首个实现单年业绩破百亿的房企。而随着2019年度业绩榜单的正式出炉,中骏以位列2019年度大重庆年度销售业绩第9名的佳绩,再一次见证了其由初来乍到,到重庆房地产行业主流力量的完美蜕变。

2020年对于中骏来说将是不平凡的一年,不仅是地产开发“千亿级”战略目标的决胜之年,也是以地产开发为主体,以新零售购物中心和长租公寓为两翼的“一体两翼”核心业务发展模式的深化落地年,更是中骏商业“百城计划”全面扩张的加速年。

据了解,中骏在2007年设立了负责商业项目招商及运营管理的中骏商业地产管理公司,在发展的13年里,中骏商业在继承了中骏“专注”“精工”DNA同时,一路不忘紧跟时代发展同



南安中骏世界城

步创新变革,低调稳健地在商业领域中前行,并逐渐形成了以中骏世界城为主体的商业IP,布局北京、上海、泉州等11个城市。

那么,面对市场上众多商业综合体,中骏世界城要怎样走出自己的创新之路,脱颖而出?

中骏一直以“带着商户走”的逻辑,与众多知名品牌商家建立了良好的合作关系,各地的中骏世界城平均开业率可达90%,而且中骏世界城购物中心将由中骏自持运营,以保证商户的品质纯粹性。

纵观全国,中骏世界城凭借着优秀的运营实力和经营特色载誉无数。以南安中骏世界城为例,项目汇集品牌123个,开业首日客流量达32万人,全天营业额突破700万元,一举刷新了泉州行业内购物中心开业记录;北京中骏世界城更是凭借着夜间经

济、融合商户等特征荣获“2019CCFA金百合购物中心最佳创新奖。”弥补了北京CBD商圈夜生活的空白……

中骏集团董事长主席黄朝阳称,2025年中骏将布局100座世界城购物中心,实现租金收入超过45亿元。对于完成目标,黄朝阳透露了信心,“2020年中骏计划建20个购物中心,长租公寓30个(包括轻资产),一季度便已建了3个购物中心,相信今年完成这个目标应该是可行的。”

另外,未来中骏世界城的净收入回报率预计可达8%,目前购物中心里商铺的租约一般为3年,到期续约租金上涨的幅度可达到15%-20%。

数据是最好的证明,显然,无论是购物中心还是长租公寓,中骏都表现出了一家千亿级企业的野心和实力。

### 中骏世界城锁定重庆 助力焕新城市商业能级

众所周知,重庆因地理的特殊性,形成“多中心、多组团”的特殊商圈发展模式。近年来,随着城市发展日益强大,消费力不断提升,传统商圈格局逐渐被打破。市商务委有关负责人表示,重庆还要探索打造“国际消费示范区”,开展高品质步行街改造提升试点,推动智慧商圈建设,推进特色商业街转型升级,打造一批品质商圈、特色商业名街、品牌夜市。

在此利好之上,基于集团战略的考量,以及对成渝地区双城经济圈未来发展前景的预判,中骏在川渝的发展战略也应时改变,中骏集团重庆公司将贯彻落实集团“三年落地十座世界”的商业发展目标。在中骏看来,成渝经济带1亿人口和近6万亿元的

经济总量,将提供更大的发展空间和可持续的经营动力,为中骏商业的稳健布局实现长远的基石保障。

作为全国商业地产的大IP,中骏世界城所到之处,迅速成为当地的人文和商业新坐标。那么,未来,中骏世界城又将如何在重庆商业地产的竞争中突围?

此前中骏在川渝地区一直以住宅开发为主要业务,商业版图目前都处于空白状态。与此同时,随着成渝地区双城经济圈发展,双城的吸附力会越来越强,市场需求也会越来越大,但在双城经济圈的中线,还没有一个规模足够的大型综合商业体,未来在双城中间的地级城市潜力非常大。因此,中骏集团重庆公司非常看好这些地区的发展,也希望中骏世界城的落地能够助力成渝地区双城经济圈的互动。

在中骏看来,在消费认知层次不断升级的当下,“城市地标”不再局限于建筑的高度,而更多表现于消费者认同的文化情感。因此,未来重庆中骏世界城的打造,除了大体量的商业之外,还将结合拿地区域的地域文化特点打造定制主题街区。携手中骏商业强大品牌资源库,借力于中骏商业成熟的管理运营模式,中骏世界城将筑就区域板块生活品质的新标杆,并为城市创造多元就业机会,为区域板块赋能,助力城市经济增长。

“行业内品牌开发商往往有着更为敏锐的超前眼光,他们做出的决定都是来自于市场调查以及对今后大势的准确判断”,业内人士认为,中骏将商业发展目标落在成渝地区双城经济圈内,足以见其企业格局与高度,随着中骏商业的逐渐落地,未来中骏在川渝将实现住宅与商业并举的局面,助推企业迈向新的发展高地。

张婷婷  
图片由中骏集团重庆公司提供



北京中骏世界城