

超出我们规模的优良业绩

铝 – 不可缺少的材料

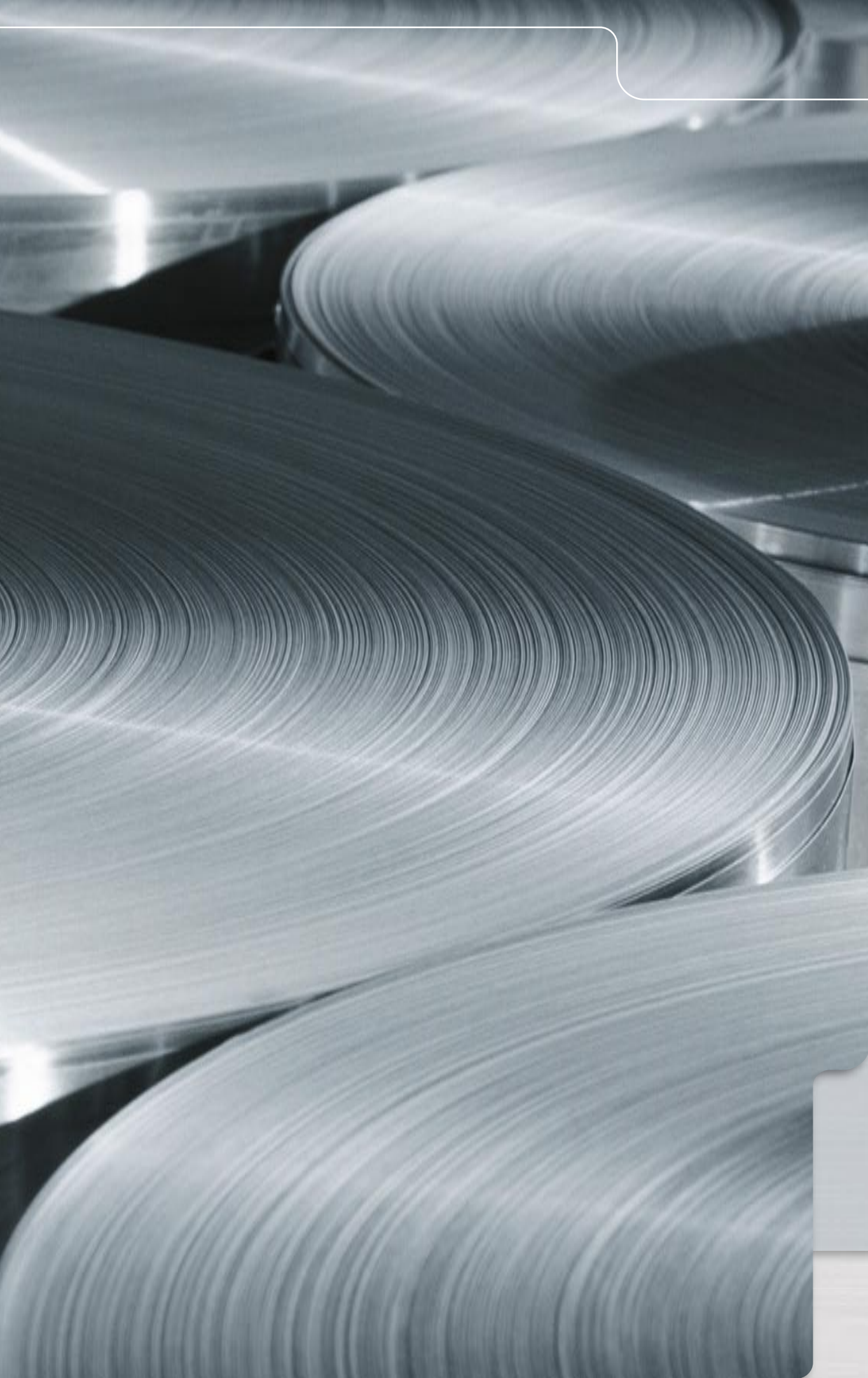
Vimetco Management GmbH
Thurgauerstrasse 54
8050 Zurich
Switzerland

Phone +41 43 299 69 11
info@vimetco.com
www.vimetco.com

vimetco 

铝 — 不可缺少的材料

- 3 **一个明确的商业计划**
达到有效的垂直的整合和把目标集中在附加值产品上
- 4 **企业动态增长的历史**
在短短五年之间, Vimetco由最初的成立急速发展成为一家在伦敦交易所上市的公司
- 5 **一个优秀的业绩记录**
在收购稳健的资产、向该资产注资、增值并把它融入我们的全球性铝业公司。在这方面的作业我们有令人羡慕的业绩记录
- 6 **一个针对全球发展的周详策略**
我们致力于成长, 特别是在正在发展的市场中
- 8 **提高整体产品系列的产量**
我们的产品组合基于客户与市场的需求而定
- 10 **配合高发展行业中主要客户的要求**
罗马尼亚和中国的业务大大增强了我们的地理优势
- 12 **两个主要生产基地互相分享最佳作业方式**
我们两家企业之间的互补效益给我们必要的临界质量来调控我们的采购立场和降低原材料和能源的成本



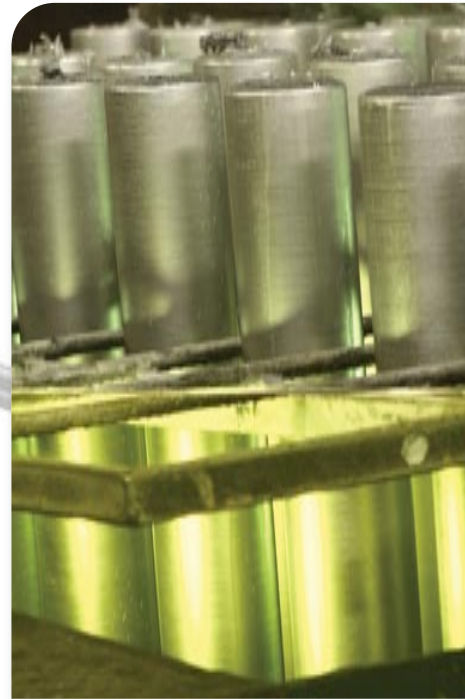
一个明确的商业计划

达到有效的垂直的整合和把目标集中在附加值产品上



我们的目标是通过利用我们在全球铝市场的优势为我们的股东、客户和社群带来更高的回报。

我们的核心力量：



我们的策略：

成本控制

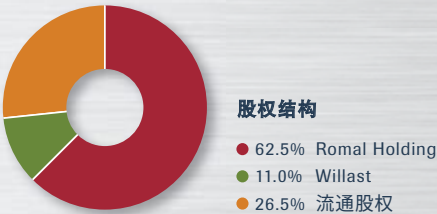
加的需求

互补效益



企业动态增长的历史

在短短五年之间，Vimetco 由最初的成立急速发展成为一家在伦敦交易所上市的公司



在短短五年之间，Vimetco 由最初的成立急速发展成为拥有年盈利 11.8 亿美元的伦敦上市公司。

我们的成功并不是基于短期市场情况而偶然造成的。我们是以一个长远计划为基础，配合全球性铝需求量日渐增加的条件在一些正在发展的市场内中收购刚私营化的生产企业并向他们提供所需的发展资金和管理技术来协助他们加大产量和逐渐增长。

我们的历史由对罗马尼亚铝业的 Alro 投资开始，在经过漫长的垂直的整合后，我们在中国收购了另外一家重要的企业。

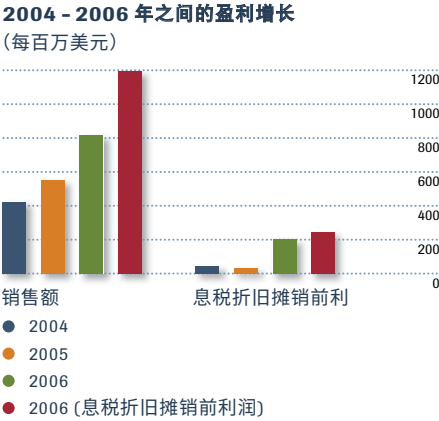
现在我们在欧洲属于前五名的生产商，而在中国这个世界最大的铝市场里我们排名在前十名内。我们的规模让我们能够受益于重要的规模经济效益、我们的地理分布确保了生产基地邻近主要的客户市场。这让我们除了能够提供更贴身的客户联络外，同时也意味着较低的运输费用和减少环境污染。

我们拥有一队精简而带有丰富经验和上进心的核心管理小组。我们建立了非常有效的决策结构。该结构在职责转移和确保企业内达到最佳实践的平行点上已发挥了优良的作用。

合集以上因数，我们相信未来的展望将会是充满希望的。

一个优秀的业绩记录

在收购稳健的资产、向该资产注资、增值并把它融入我们的全球性铝业公司。在这方面的作业我们有令人羡慕的业绩记录



收购稳健的资产、向该资产注资、增值并把它融入一家具有凝聚力的全球性铝业公司。在这方面的作业我们有令人羡慕的业绩记录。

销售额和利润的成长加上生产成本的下降。这些图表反映了优秀的管理技术的成绩和坚固的资本投资。

自从2002年以来我们在罗马尼亚投资了超过1亿5千万美元，当中9千万美元被用在加大产能方面。

自从2006年以来，我们在中国已经投资了超过1亿8千万美元。

通过引入最新的技术和生产工序，我们能够在提高产量的同时减低我们的生产成本。我们通过业务调整转移生产高附加值产品，这为我们进一步提高了利润空间。

我们在发展的同时也不忘确保可持续性、质量和遵守相关的企业管制。我们在环保项目和投入安装先进污染控制系统方面投资了数百万美元。在2006年，基于我们良好的安全管理制度，获得了由罗马尼亚劳动局颁发的环境保护奖项。在罗马尼亚，我们有ISO 9001、ISO 14001与OHSAS-18001认证。在中国我们也有了ISO 14001认证。

就产能和利润来讲我们还有相当大的发展空间。



在汽车工业的高速公路上

为了能够生产更轻型、更省能源的汽车，在1990-2005年之间，欧洲汽车使用铝的数量由50公斤升至132公斤。估计在2010年之前，中国每辆汽车平均将使用高达170公斤的铝。

一个针对全球发展的周详策略

我们致力于成长，特别是在正在发展的市场中

我们致力于成长，无论是有组织的发展还是透过收购（特别在正在发展的市场中）。我们已经建立了一套明确的策略用来开拓这个对铝需求量日渐增加的全球化市场。该需求量预计将由2006年的3400万吨增加至2011年的4600万吨。*

我们的主要目标如下。

优化生产能力和成本控制。

我们使用一套完善的风险管理技术来监管我们的原料和能源成本。我们在研究和发展新技术方面投入了大量的资金，目的是为了确保我们的生产工序能够达到顶尖水平。

增加产量来配合日渐增长的需求。

在收购了Alro后，我们严格的投资计划帮我们把欧洲的总产量提高了40%。在中国，我们设计了另外一种投资计划让我们能够在尽量减低基础投资的情况下增加产量。

把目标集中在附加值产品上。

在第6页的图表中能够清楚地看到高附加值产品能够为我们带来的经济利益。除此之外，中国政府也鼓励企业开拓加工产品。在2006至2010年之间，我们预计Alro的铝板年产量将由2万3千吨增加至6万3千吨，但我们在中国的加工产品项目年产量将由1万4千吨增加至10万吨。

确保稳定的原料和能源供应。

这不单单是为了确保期货合约和达到避险策略的目的。我们也正在为铝矾土矿和氧化铝厂的投资做出可行性研究。我们在中国已经有自己的发电厂，同时也正在考虑在罗马尼亚兴建发电厂。

充分利用我们业务之间的互补效益。

成功地把最好的作业方式互相分享的例子。罗马尼亚在高附加值产品方面的专长被引用到中国。与此同时，中国在发电厂方面的专长也被利用在帮助罗马尼亚评估往下垂直投资的可行性。在不久的将来，两者将会受益于整合的原料采购。

*资料来源：AME

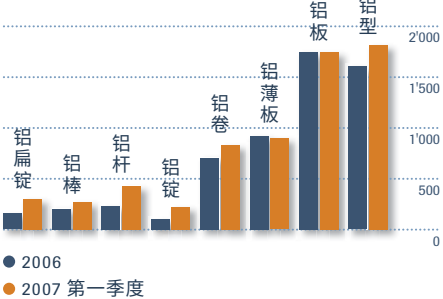
提高整体产品系列的产量

我们的产品组合基于客户与市场的需求而定

除了铝锭以外，我们认为其它产品全属于附加值产品，因为它们的利润空间比商品铝要高。由此能看出，不同类型的附加值产品存在不平等的价值。从以下图表我们能够清楚看出，随着生产技术的要求提高，存在的利润空间也会变得越大。

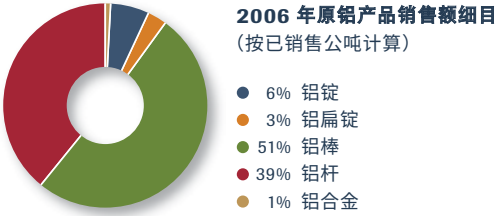
我们增加产量的目的是为了迎合新产品市场。当Alro正在集中开发飞机用铝板市场时，我们也正在计划把我们中国企业所生产的四分之一原铝在2008年底前用在生产一系列的附加值产品上。

原铝和铝加工产品在伦敦金属交易所的溢价
(按美元计算)



我们提供高质量原铝产品。。。我们在罗马尼亚和中国的铝厂都是使用大型预焙铝电解槽把氧化铝提炼成纯度为99.7%的原铝。原铝可以以锭和圆棒的形式出售，同时也可以进一步加工成为高附加值产品。

。。。我们的铝加工产品能提供净增值
在铝深加工中有四种常用的基本工序：

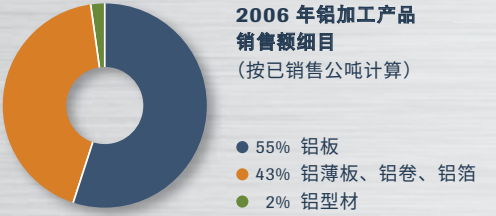


铸造。我们的铸造车间能够生产扁锭和圆棒。

轧制。我们的车间能够生产一系列的轧制产品包括铝板、薄铝板和铝卷。

拉制。通过把铝水注入一系列直径越来越少的铸模制成铝杆。

挤压。利用铝的高温特性，把铝棒压进模具从而制成制定规格的型材（如：窗架）。



航天工业市场展翅高飞

抗腐蚀、轻型、坚固...用铝生产的组件能帮助航空公司让他们的飞机更省油、更环保和降低航班的成本。我们即将获得向民用航天工业提供硬质铝合金的资格，这将大大增强我们在该行业的实力。

建筑业对薄铝板、铝板和隔热材的需求量正在日渐增加。虽然西欧和美国的建设增长正在减慢，但在在中欧、东欧和中国的情况并非如此。现在中国的建筑项目数量已超过所有发达国家的联合建筑项目数量。

配合高发展行业中主要客户的要求 罗马尼亚和中国的业务大大增强了我们的地理优势

一个理想的地理位置

罗马尼亚和中国的业务大大增强了我们的地理优势。我们在罗马尼亚的企业拥有相对较低的操作成本，它为我们提供了通往其他欧盟国家的无限制通道。罗马尼亚、匈牙利、波兰、希腊、捷克、斯洛文尼亚和保加利亚全部离Alro不远。这些邻近国家占了销售总额的70%。去年Alro出口了超过80%产品。中国也拥有很强的外销基础。但那里的情况有明显的不同；中国的国内市场已经是全球最大和发展最迅速的原铝消费市场。我们展望把绝大部分的产品销售给国内当地的客户。



工业对铝需求量的增加

AME矿物经济，一家权威的独立研究所展望到了2011年，全球对原铝的需求量将上升近30%。在中国，他们展望在2006-2011年之间铝需求量将达到15%的年均复合增长率。仅次于2000-2005年高峰期间的15.3%年均复合增长率。印度对铝的加速需求预计会维护全球性对铝需求量的动向。

由提供由客户主导的产品系列...

在由主要供应原铝产品转型成为高附加值供应商的过程中，我们将与客户紧密配合来确保产品规格的精确性。因此，Alro正在积极与领先的飞机制造商谈判来进一步评估他们在未来的需求。至于中国方面，我们的专家也正在专心地研究建筑行业的相关行业标准。

...到一张出众的客户名单

我们的客户名单从Alcoa到Telefonica、从标准银行到珠海鸿帆。但是比这些个别名称更重要的是我们所服务的行业。

汽车。基于西方汽车生产商为了减轻重量和增加性能，加上中国市场显著发展的因数将为铝行业在该领域制造一个拥有发展空间的市场。我们的核心市场是马达活塞和汽车电缆的生产商。与此同时，我们在罗马尼亚是汽车车牌的独家供应商。

航空航天。一个被展望能够长期保持年增长率为5%的传统铝市场。建设。窗口和门框的挤压型材、预制结构、屋顶、外部铝塑板，铝幕墙...现在更增添了高效能铝隔热材。

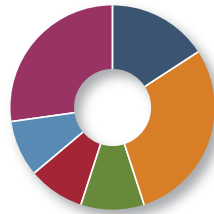
电力。基于铝电缆和铝导体的传导性对成本比率，在电缆生产行业中基本上不存在任何能够与它竞争的取代品。



两个主要生产基地互相分享最佳作业方式

我们两家企业之间的互补效益给我们必要的临界质量来调控我们的采购立场和降低原材料和能源的成本

我们两家企业之间的互补效益给我们必要的临界质量来调控我们的采购立场和降低原材料和能源的成本。同样重要的是，它允许我们罗马尼亚和中国项目之间互相分享最好的作业方式和经验。目前，罗马尼亚工程师与中方一起合作尝试通过电流加大的方式把中孚的产量提高10%。西方在高附加值产品方面的经验被引用到东方的市场。在合作和技术交流方面我们有无数的过往案例，但是为了避免混淆，以下我们将分别了解两家企业。



2006 罗马尼亚销售量
按国家计算

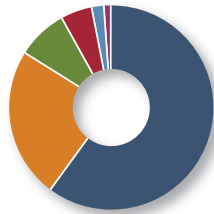
国家	销售量占比
罗马尼亚	16%
匈牙利	29%
波兰	10%
希腊	9%
德国	6%
其他国家	27%

流线化及提高我们罗马尼亚的设施
我们在罗马尼亚的垂直整合生产程序包括一家拥有铸造能力的铝厂、一家阳极厂、一家铝加工厂和一家氧化铝精练厂。

这些设施目前能够生产超过26万吨的铝锭和 4万吨的铝加工产品。当中包括铝板、薄铝板、铝卷和积压型材。

自2002年以来我们就罗马尼亚项目的发展投资了超过1亿5千万美元。同类型的投资将继续。我们的资本支出计划焦点在加强铝厂的生产能力、铝加工设施的效率和兴建发电厂来满足我们对能源日渐增长的需要。原因是欧洲方面的客户（如：Telefonica）对铝在长途传输方面能够达到高效率的特性所吸引，导致需求量大幅度增加。因此，我们对能源的需求量也相应被推高了。

在2006年，原铝和铝加工产品的出口率达到80%，当中55%的铝加工产品被出口到美国。现在罗马尼亚已经顺利加入欧盟，然而，出口到美国的百分比预计会因为欧盟市场的影响而下降。



2006 中国销售量
按国家计算

国家	销售量占比
中国	60%
英国	24%
美国	8%
瑞士	5%
香港	2%
日本	1%

扩张我们在中国的垂直整合业务
在中国，我们的整合业务包括二家铝厂、一家阳极厂、一家铝加工厂和五组发电机组。所产生的热力量供应我们自己的熔炼、铸造和加工设施。

目前，这些设施能够生产超过16万吨的铝锭和 2万3千吨的铝加工产品。当中包括连续铸造铝带、铝箔和铝卷。同时，我们计划在今年把铝加工产品的产量加大至约3万吨。

在 2006 年12月，随着我们先进铝厂第2期工程的落成，我们的总年产量由18.3万吨增加至31万吨。我们现正在把焙烧阳极的产量从8万吨提高至15万吨。而我们的能源项目将在2007年底之前把总发电量扩大至980MW。

为了配合国内铝需求量被建筑业和运输业推动的大幅度增长，以上所说的扩充都是必须的。



铝的重量对比强度特性让它成为了生产长途电传输电缆的首选材料。中国对加强和扩展其电网的决心将会带来巨大的需求量。

接入到旺盛的电力行业