



Table with columns for stock codes (e.g., 600021, 600022), names, and prices.

寿光泰丰汽车配件厂胃口不小

# 攀亲大车企“抢”造电动车

文/片 本报记者 李克新 见习记者 张鹏飞

## 确定新能源汽车项目

曾经有人断言,未来汽车制造业是强者的天下,无论是整车生产厂,还是汽配供应商,只有强者才有生存的空间。对此,张风太董事长表示赞同,他说,“泰丰在高速发展中,始终在寻找自身与产业发展的结合点。一方面我们要在制动器等方面继续做精做细,扩大规模;另一方面,泰丰将大力发展新型能源产业,泰丰集团威能环保电源有限公司已经起步,并已经开始与国内大型新能源汽车生产企业展开合作。”

据了解,泰丰集团在年初决定进军西部,他们已经在西部成立了泰丰制动器生产基地,为此,泰丰将从台湾机床巨头友嘉购入价值8400余万元的机床设备。

“目前我们已与国内的一家汽车巨头合作,在山东筹备建设国内一流的新能源汽车生产基地,项目已经启动,将成为国内新能源整车生产的重要基地。”张风太告诉记者,新能源项目已经确定。

## 收购国外两家公司

凡事预则立。为了新能源汽车项目的建设,泰丰未雨绸缪,先从新能源汽车配套方面下手。公司在2006年成立了威能环保电源有限公司,主攻锂离子动力电池项目,并形成了目前国内锂离子动力电池最先进的自动生产线。这为新能源汽车项目的上马积累了坚实的配套基础。

除此之外,泰丰还收购了德国和荷兰各一家电动车行业的公司,控股70%。“我们打算将中国的新能源汽车配件出口,在德国、荷兰组装销售,并将这两个公司整合后在德意志交易所上市。”张风太介绍说。

张风太说,“二十多年弹指一挥间,从无到有,从小到大,如今我们在努力向汽配业领军地位发起冲击。”尤其最近这十年,泰丰抓住了中国汽车制造业难得的发展机遇,每年都有30%~40%的增长,到2009年销售收入已经突破10个亿。

## 度危机跨越发展

泰丰集团发展速度很快,设备的需求量也相应增大。2009年4月,金融危机的阴影依然笼罩全球,张风太董事长以敏锐的洞察力预见到市场的复苏,开始大举扩充产能。

如今,成立于1987年的泰丰集团已经从一个当初简陋的村办工厂发展成为一家集机械加工、整车改装与销售、锂离子动力电池制造与销售等于一体的大型企业集团,张风太感慨地说,“二十多年弹指一挥间,从无到有,从小到大,如今我们在努力向汽配业领军地位发起冲击。”



就在全国各地争抢新能源汽车项目的时候,山东寿光一企业主动攀亲大车企,在山东筹建全新的新能源企业。“2011年即将动工建新厂区。”山东泰丰汽车底盘制造集团董事长张风太,已经开始布局新能源汽车了。

## 直击评选现场——企业补充材料不断快递来

本报济南12月21日讯(见习记者 张鹏飞)由本报和省工商联联合主办的山东民营企业“三项评选”活动尽管报名已于20日截止,但仍有很多企业不断向评选活动办公室发来申报材料以及能够为自己加分的各种证书和荣誉证书。

在评选活动办公室,不时有快递送来企业的补充申报材料以及为自己增彩加分的各种荣誉证书。省工商联经济处调研员刘大金告诉记者,“报名已截止,目前本次三项评选活动已进入专家评审阶段。按照规定,获得过‘中国驰名商标’‘中国名牌’等荣誉的企业可以在评选中加分,所以这几天企业不断发来补充材料。”记者了解到,很多企业都在抓紧最后的时间为自己的成功评选添砖加瓦。

“咱得为企业服务好,面对这么多企业的热情,咱的工作也不能懈怠了。”据评选活动办公室的高科长介绍,由于企业热情非常高,发来的材料也不断增多,审核报名企业材料工作量非常大,他们已经连续一周加班到晚上十点了,刚过去的周末也没得到休息。



国内最先进的电池组检测设备。

民企档案

寿光泰丰汽车底盘制造集团是集机械加工、铆焊、热处理、汽车改装、销售于一体的大型企业。下属泰丰汽车底盘制造公司、制动系统公司、威能电源公司、新动力系统公司、模具公司、铸造公司、汽车经纪公司、专用车制造公司等八个生产、销售分公司,年销售额10亿元,是山东省成长型中小企业。

星探一点评

在中国制造业快速发展的大背景之下,一大批企业迅速成长并逐渐成熟。作为中国汽车配件业的后起之秀,山东泰丰汽车底盘制造集团为众多的中小企业树立了典范,在其创立的二十多年间,泰丰不仅实现了销售收入的成倍增长,而且在发展中不断拓展新领域,表现出一个优秀企业持续增长潜力。



## 一语中的

- 选股解禁: ①海马股份6.17万股限售股上市 ②德泰测达1800万股定向增发限售股上市 ③琪源股份1814万股 永太科技3000万股 出版传媒40130万股增发原限售股上市

12月21日上证综指 开盘2857.59 最高2908.17 最低2846.63 收盘2904.12 上涨51.20点 成交1386.73亿

## 沪股(600000-600048)

Table with columns for stock codes, names, and prices.

# 圣诞馈赠佳品 “建行金”成送礼新宠

在圣诞来临之际,建行山东省分行推出的“建行金”2011年多款兔年贺岁实物黄金新品已悉数全新亮相,规格从2克到5000克,种类多达300余款,美好的寓意,精美的造型,堪称馈赠、收藏、投资佳品。

## “平安祈福”护身符

### 男戴观音女戴佛

据悉,“建行金”新品上市便受到了众多市民的追捧,正值圣诞,为了应景平安,市民还掀起了一股“平安祈福”抢购热潮。“平安祈福”系列中“平安观音”、“弥勒佛”、“弥勒佛”系列,规格均有50克、100克、200克、500克四种,还有相应的两款金坠。“男戴观音女戴佛”,我这回是给小女儿买的圣诞、百岁生日礼物,瞧瞧这款50克的弥勒佛多可爱吧,祥云环绕,坐卧莲花,喜笑颜开,“大肚能容,容天下难容之事;开口便笑,笑世间可笑之人”,咱就是这平安吉祥。

## “金”兔贺岁送福

说起主打的“兔年贺岁”系列,那真叫美不胜收,有“百福兔”金条;“玉兔贺岁”金条;及玉兔送福、好运兔金章等等。

据建行山东省分行工作人员介绍,温和柔顺的兔子一直被人们喜爱,自古有着“嫦娥奔月,玉兔拜福”的动人传说;而兔子一直是吉祥的化身,被认为是瑞兽,“兔年贺岁”是2011年“建行金”新品中品种最为齐全的,寓意尤为吉祥福瑞,以百福兔为例,上部为祥瑞兔首,中部精描百“福”字,更得如意底纹,寓生肖文化与福文化于一体,是君子之德与财富的完美结合。

(财金记者 薛志涛)

## “建行金”首次推出“金元宝”

在中国历史上,正式把金银称作“元宝”,始于元代,寓为“元朝之宝”的意思,元宝由贵重的黄金或白银制成,一般白银居多,黄金稀见,由于贵为官方货币,古代便俗称“官银”,象征着财富与地位,而此次“建行金”新品中金元宝的首次出现很是醒目,规格有20克、50克、100克、200克、500克。

“建行金”有金元宝真是太好了,这元宝啊,寓意深着呢!置元宝于家中,招财进宝,福气满满;置元宝于商营,财源广进,更上一层楼,这元宝身饰金设计,尊贵典雅,如果商各馈赠,还能人脉广开,大利四方,所以我都买了3条100克的元宝哦。”一位自称是私企老板的李先生兴奋不已表示。

## “金”兔贺岁送福: 你要的那款在这里

说起主打的“兔年贺岁”系列,那真叫美不胜收,有“百福兔”金条;“玉兔贺岁”金条;及玉兔送福、好运兔金章等等。

据建行山东省分行工作人员介绍,温和柔顺的兔子一直被人们喜爱,自古有着“嫦娥奔月,玉兔拜福”的动人传说;而兔子一直是吉祥的化身,被认为是瑞兽,“兔年贺岁”是2011年“建行金”新品中品种最为齐全的,寓意尤为吉祥福瑞,以百福兔为例,上部为祥瑞兔首,中部精描百“福”字,更得如意底纹,寓生肖文化与福文化于一体,是君子之德与财富的完美结合。



# 养老理财首选新华保险“好利年年”

“养儿防老,积谷防饥”的古训,到如今已不大合时宜,但基本已足以给毫无规划,不懂理财的人们敲响警钟,因为人口老龄化加剧,多年后的社会将生产不足,这会成为老年人口颐养天年的阻力,新华保险公司应广大客户需求,隆重推出“好利年年”养老理财保险计划。

据介绍,“好利年年”是专门为独具慧眼的保险理财高手打造的全新产品,该保险除了具有“快速见利”、“安全获利”、“双重增值”、“无忧

得利”等四大利好之外,还具有“灵活享利”的特点,这款产品既为投保人承担了普通分红的功能,也可以在保单期满后,申请将满期保险金与终了红利的全部或部分转换为养老年金,它为弥补养老保障的不足,解决大客户刚需,隆重推出“好利年年”养老理财保险计划。

“不同的人生阶段,都要做好自己的保险和财务计划。”这是李嘉诚的理财秘诀,对于40岁左右的中年

人而言,家庭稳定,事业丰收,在这个时期,家庭收入较高,有了一定的财富积累,并且能够较快地增长,同时,家庭又面临着教育、养老等责任,从财务角度来看,最重要的应当是自我养老的理财规划,这就是新华推出的“好利年年”保险的目的所在,新华保险有关人士如是说。

该人士说,20世纪80年代计划生育政策的实施,使得独生子女的比例增加,导致未来的家庭结构多为4:

2:1,即4个老人,2个成年人,1个孩子,这样的家庭中,2个人作为收入的主力军,供给7个人的日常生活和开销,压力可想而知,到那时如何“防老”?多数人的答案是凭借社会保障养老金生活。

但专业研究表明:15年后,我国劳动力大军将开始大规模退休,人口老龄化高峰到来,巨大的退休养老群体将加重社会保障的压力,“不把鸡蛋放在一个篮子里”在当下已成为理财至理名言。

除了社会保障养老金外,我们该考虑采用或补充一种适合规划自己老年生活的保险理财方式,新华保险公司的“好利年年”养老理财计划就是这样一款保险,它能够有效弥补养老的不足,帮助投保人在多变的市场经济环境中,理性地支配财产,周旋于经济的风险与收益之间,把握住机会,用理性、智慧的理财头脑,为自己的养老做出科学规划,做最大赢家。(本记)