# 中国巨石海外业务简介范文共8篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-28

*中国巨石海外业务简介范文 第一篇产能规模全球第一： 20\_ 年起公司开始大规模池窑产能建设，目前国内拥有桐乡、九江、成都三大 生产基地；海外拥有埃及、美国两大基地。在产产能中，桐乡基地一共有 13 条生产线（6 条传统线， 4 条智能线，3...*

**中国巨石海外业务简介范文 第一篇**

产能规模全球第一： 20\_ 年起公司开始大规模池窑产能建设，目前国内拥有桐乡、九江、成都三大 生产基地；海外拥有埃及、美国两大基地。在产产能中，桐乡基地一共有 13 条生产线（6 条传统线， 4 条智能线，3 条智能电子线）以及 2 条电子布生产线，成都有 3 条智能线，九江 3 条生产线。目前 公司国内产能超过 230 万吨，海外产能 30 万吨，规模位居全球第一。

玻纤及制品营收持续增长，产销率保持高位：公司主营业务玻纤及制品营业收入持续增长，从 20\_ 年的 亿元增至 20\_ 年的 亿元，10 年的年复合增长率为 。其中，20\_ 年公司营收实现 同比 的增长，主要是由于 21 年玻纤行业汽车、电子、出口需求旺盛，玻纤销售量价齐升。公 司玻纤及制品产销率较高，20\_ 年玻纤纱、玻纤制品产销率分别为 和 。

公司产能稳步扩张：在建产能中，公司九江基地智能制造基地 1 期和 2 期各 20 万吨产能预计分别在 22 年末-23 年初以及 24 年投产；埃及基地 4 线 12 万吨产能预计 20\_ 年年底投产。冷修技改产能中， 桐乡基地 1 线、3 线、6 线分别计划 8 改 10，12 改 20 和 改 5 万吨；埃及 1 线计划 8 改 12 万吨；攀 登基地电子纱 2 线计划 3 改 5 万吨。经测算，上述在建产能及冷修技改全部完成后，公司产能将新增 约 68 万吨。

产能扩张驱动业绩增长：公司业绩增长由产量、价格、成本、费用等因素共同决定，其中产量的增 速取决于产能增速。20\_-20\_ 年，公司年末产能由 万吨增长至 万吨，10 年的年复合增长 率为 ，与业绩的增速相匹配。我们根据公司公告的生产基地新建和冷修计划来预测 22-24 年公 司的产能情况。新建产能的点火时间较为明确，而冷修产能的启动时间未知，我们测算冷修技改预 计一共将增加 18 万吨产能，平摊到 22-24 年，即每年冷修扩建带来的产能增量为 6 万吨。由此得到 公司 22-24 年产能增速仍将保持每年 10%左右的稳健扩张，业绩有望持续增长。

公司降本增效三步走，盈利水平领跑同业

公司成本优势显著，盈利水平持续领先

公司毛利率优势明显：公司毛利率持续领先同业，高于行业平均水平 4%以上，优势明显。20\_ 年公 司玻纤业务毛利率高达 ，较中材科技、重庆国际、山东玻纤、长海股份分别高出 pct、 pct、 pct、。我们认为公司的成本优势主要来源于三个方面：一是通过单线产能规模的提升摊薄 制造费用，二是通过布局原材料上游降低采购成本，三是通过智能制造升级提升人均生产效率。

公司成本优势来源于规模效应，产业链延伸及智能制造

降本增效第一步：扩大单线产能

扩大单线规模摊薄制造费用：公司于 20\_ 年起大规模投放产能，引领了国内玻纤行业的池窑普及； 20\_-20\_ 年，初代产线的窑龄逐渐到期，公司通过冷修技改扩建旧产线，新点火产线单线规模也有 所增加，总体单线产能持续提升。经过多年的扩产和产能升级，公司粗纱单线规模从 20\_ 年平均 万吨提升到当前的 万吨，规模优势明显。公司目前仍在开展第二轮冷修技改，20\_ 年 3 月至今 已公告 5 条产线的冷修计划，冷修完成后新增产能合计 万吨，生产成本和单耗持续下降的确定 性较强。

降本增效第二步：产业链向上游原材料、燃料延伸

玻纤成本主要拆分为直接材料、燃料能源、人工及制造：根据中国巨石、山东玻纤、长海股份、重 庆国际披露的生产成本数据，我们测算得到玻纤企业的成本构成中，直接材料占 38%，燃料能源占 26%，制造费用占 23%，人工成本占 13%。直接材料主要包括叶腊石、石灰石、浸润剂、石英砂等原 材料，能源动力主要包括天然气和电力，制造费用主要包含房屋设备折旧、铂铑合金损耗及漏板加 工费用等，人工成本主要为生产相关人员薪酬。

总成本中，占比最大的分项为电力、天然气及叶腊石：根据中国巨石披露的成本占比数据，我们测 算得到直接材料和燃料能源中的各分项占比。直接材料中，叶腊石占比最大，为 30%，其在总成本 中的比重约为 9%。燃料能源中，电力和天然气分别占 48%和 37%，其在总成本中的占比分别约为 15% 和 12%。

收购桐乡金石布局铂铑设备：20\_ 年 6 月公司收购桐乡金石，桐乡金石生产和销售专用铂铑设备， 同时回收废旧金属漏板和池窑托砖，提炼、回收其中的铂铑合金。公司收购桐乡金石后全面掌握了 漏板加工等技术，形成原料、生产、装备的完整产业链。 公司通过技术创新降低铂铑合金损耗：公司通过技术创新调整铂铑比重，持续降低铑粉的使用量， 单吨玻纤铂铑合金损耗持续降低。

20\_ 年，铂和铑的价格都出现剧烈波动，玻纤企业吨铂铑合金成本上涨明显。据《强化铂在玻璃工 业中的应用》（蒋亚丝），玻璃工业中大多使用 RH10%（质量分数）的铂铑合金。我们按铑粉质量 分数 10%计算，20\_ 年玻璃行业所使用的铂铑合金成本约为 700 元/克，较 20\_ 年上涨 。据我 们测算，中国巨石 20\_ 年吨玻纤铂铑合金成本为 元，较 20\_ 年上涨约 80 元；中国巨石 20\_ 年铂铑合金消耗 亿元，较上一年增加 亿元。在铑粉高价的窗口期，公司通过出售闲臵铑粉获 得高额利润。据中国巨石公告，20\_ 年公司通过技术创新降低漏板中铑粉使用量，出售部分贵金属 资产，实现处臵收益 亿元。据公司业绩说明会，公司通过逐渐将旧的漏板臵换为低铑/无铑漏板， 还将富余较多的铑粉，可以用于未来在高价再次出现时出售并获取利润。

收购桐乡磊石布局叶腊石原料： 20\_ 年 8 月公司收购桐乡磊石，后者主要经营叶腊石粉的生产和 销售，公司自建石粉产能，在将叶腊石块加工为石粉的成本上较同业存在优势。目前其拥有叶腊 石微粉产能 130 万吨/年，可以很大程度满足公司叶腊石采购需求。据公司公告，中国巨石 20\_ 年 叶腊石粉采购价约 432 元/吨，较同行叶腊石粉采购价低约 200 元，较同行叶腊石块采购价相差不 到 100 元/吨。

自建天然气气源站及储气罐保障天然气供应：玻纤的生产具有连续性，需要持续可靠的燃料来源来 保证生产的持续进行。公司天然气大部分依靠管道运输的西气以及川气，并建立多种应急能源储备 来保障天然气的稳定供应，如建有天然气气源站和大型液化气储气罐，配有车载压缩天然气，与相 关机构签订紧急购买协议等。公司的能源采购还获得了浙江省政府的支持，在天然气管道工程中专 为公司开通了德清-嘉兴天然气长输管道桐乡巨石支线。

公司与竞争对手保持能耗距离：据中国巨石 20\_ 年 ESG 报告，公司粗纱、细纱综合能耗分别比规定 值低 和 20%，与竞争对手保持能耗距离，且通过技术优势的累积，未来能耗指标还会进一步下 降。此外，据该报告，公司废丝利用率达到 100%，每吨产品二氧化碳排放比行业低 35%，产值能耗 同比下降 18%。公司通过规模优势、技术优势持续降本增效，走实绿色发展之路，体现出龙头企业 对社会责任和环境保护的担当。

龙头自产浸润剂降低生产成本：浸润剂是用于在玻纤生产过程中涂覆在玻纤表面的涂层，可以改变 玻纤材料的强度和性能。浸润剂生产属于技术密集型与人力密集型，研发费用和研发难度较高。中 小厂商多选择外购，而龙头则倾向于自产。据公司公告，中国巨石已实现浸润剂的自研国产替代， 成功使玻纤吨成本降低 400-500 元。

降本增效第三步：产线智能制造升级，提升生产效率

第三轮降本增效是近年来开启的智能制造升级，提升人均效率，减少人工成本。据中国巨石公告， 智能制造产线的人均生产效率提升 14%，吨制造成本下降 。智能制造作为降本的第三阶段，以 降低人工成本为标志，未来拥有较高确定性。公司人均生产效率在公司进行智能制造升级后有明显 提升：我们用玻纤及制品总销量除以公司生产人员人数测算公司人均生产效率，20\_-20\_ 年该值中 枢为 215 吨每人每年，20\_-20\_ 年该值提升至 230 吨每人每年。未来随着智能制造生产线产能在总 产能中的占比提升，公司人均生产效率将进一步提高。

公司一系列降本增效措施成果明显：20\_-20\_ 年，公司无碱玻璃纤维纱吨成本下降 430 元/吨，降幅 为 ；玻纤制品吨成本下降 1,230 元/吨，降幅为 。20\_-20\_ 年，公司玻纤纱及制品吨成本 下降约 496 元，降本幅度为 。

研发实力强大，技术成果颇丰

研发实力强大：公司建有玻纤研发实验基地，包括国家认定企业技术中心、省级重点实验室及博士 后科研工作站等研发机构。公司拥有具有自主知识产权的大型无碱池窑、环保池窑的设计和建造技 术；研发了国际首创的纯氧燃烧技术并进行了工业化应用，大大降低单位产能能耗。公司研发人员 数量及研发投入在同业中处于绝对领先位臵，且 20\_-20\_ 年明显加大了研发方面的投入。

坚持创新驱动战略，创新成果颇丰：据中国巨石公众号文章，截止 20\_ 年 5 月，公司累计提交并被 受理国内外专利申请 1,535 件，其中，发明申请 758 件（涉外发明 354 件）；累计拥有有效专利 850 件，其中有效发明 349 件（涉外发明 162 件）。据中国巨石 20\_ 年 ESG 报告，公司拥有 15 个省级以 上创新平台；制定技术标准 608 份，且参与制定 2 项国家标准。

配方不断改进，产品不断升级：中国巨石在智能化制造和扩大单线产能投入的同时，不断加快研发 玻璃纤维新配方，提高产品性能。公司 20\_ 年成功开发 E6 玻璃纤维，20\_ 研制出 E7 高模量高强度 玻璃纤维，20\_ 年开发出 E8 高模量玻璃纤维，20\_ 年推出 E9 超高模量玻璃纤维，模量超过 100GPa， 领先全行业。E9 提供了更高性能技术平台，具有独特性能优势，为下游玻璃纤维应用领域的拓展提 供更多可能, 拓宽了公司产品在大功率风电叶片、高压力容器、高性能拉挤型材中的应用。目前，E9 实现池窑生产；E8 实现规模化持续生产；E7 实现全球推广；梯队化的产品序列为公司构筑了强大的 技术壁垒。

产品结构升级，驱动公司业绩在高位高增长

下游风电、热塑、电子纱三驾马车相继发力：公司持续进行产品结构升级，20\_ 年，公司热塑、风 电、电子纱产品比重分别为 20%、15%、10%左右；20\_ 年，公司风电纱销量增长 100%，短切原丝增 加 15%，电子布增加 20%，高端产品比例达到 70%以上；20\_ 年，公司高端产品比例已经超过 80%， 过去依赖热固粗纱为主的局面已发生转变。“十四五”期间，公司高端产品的比例将进一步提升。汽 车、风电、电子产业三大领域具备高成长性与可持续性，轮番发力使得公司业绩可以在高水平保持 稳定增长。

公司风电纱市占率位居第一：风电纱有具体的模量、耐疲劳等指标要求，技术壁垒较普通玻纤纱更 高。此外，风电纱的质量会对叶片性能产生直接的影响，因此下游叶片厂商通常会选择可靠且供应 稳定的供应商进行长期合作。据华经产业研究院数据，我国风电纱市场集中度较高，前三大企业分 别为中国巨石、泰山玻纤和重庆国际，CR3 达到 91%，其中中国巨石以 37%份额位居第一。

掌握碳玻混合技术，满足下游风电客户不同需求：风电叶片大型化趋势明显，对叶片性能和轻量化 的要求不断提升。由于目前碳纤维价格仍远高于玻纤（据百川盈孚和卓创资讯数据，碳纤维目前价 格在 12 万元/吨，玻纤纱价格在 1 万元/吨左右），且生产工艺复杂，考虑成本因素，碳纤维的大规 模应用仍需等待进一步的降本，而碳玻混合材料可以中和两者的成本和性能优势。一方面，公司推 出的 E9 超高模量玻纤可以满足大部分陆上风机的叶片性能要求；另一方面，公司已掌握碳玻混编织 物技术，与玻纤制品企业华美新材配合生产，可以满足百米级海上叶片的复合材料需求。

公司电子纱、电子布产能扩张迅速，市场份额快速提升：公司从 20\_ 年开始涉足电子纱。20\_ 年， 公司攀登基地产能扩建至 万吨电子纱配套 亿平米电子布。20\_ 年公司电子布销量 亿平米， 同比增加 。20\_ 年，公司桐乡基地三条智能电子全部点火，公司电子纱、电子布合计产能达到 万吨及 亿平米，电子纱市占率位居国内第一。20\_ 年 4 月，公司公告计划对攀登基地电子 2 线进行冷修技改，技改完成后电子纱产能将提升至 5 万吨，配套 亿平米电子布，同时电子 1 线将 停产，该冷修技改项目将适时启动，项目建设周期在 1 年以内。据公司业绩会，公司电子布成本普 遍比同行低 元-1 元，目前成本在 元区间；公司进行旧线的冷修技改可以进一步降低成本， 降本幅度在 5-10%。

海外建厂+设立销售子公司，出口高景气下业绩增厚

布局海外，应对贸易摩擦：海外需求在巨石销售中占比较高。20\_ 年，公司按照“以外供外”的理 念，落子埃及，直供欧洲市场，降低了出口运输成本的同时，也有效规避了关税壁垒等国际贸易风 险。20\_ 年，巨石 8 万吨池窑产线在美国北卡罗莱纳州奠基，20\_ 年扩产至 万吨，巨石在海外布 局战略始终走在行业前列。20\_ 年 6 月，公司合计在产海外产能 万吨，埃及 4 线 12 万吨产能预 计今年年底投产，埃及 1 线 8 万吨产能计划冷修扩建为 12 万吨，上述两项产能建设后公司海外产能 将达到 46 万吨。其他在海外布局的中国玻纤企业中，重庆国际目前在产海外产能 8 万吨，另有 8 万 吨产能在建；四川威远在泰国布局了一条 5 万吨产线；中材科技拟在马来西亚建设生产基地。

022 年，我国玻纤出口比例明显回升：20\_-20\_ 年，受中美贸易摩擦、全球经济环境不稳定、国内 外疫情相继爆发影响，公司海外销售占比明显下滑，由 40-50%水平下滑至 30%左右。20\_ 年以来， 受欧洲天然气价格暴涨，以及海外汽车、风电产业带动，国内玻纤出口景气度明显提升。据卓创资 讯，20\_ 年上半年我国玻纤出口量同比上升 39%。

**中国巨石海外业务简介范文 第二篇**

巨石埃及玻璃纤维有限公司（以下简称“巨石埃及”）由中国巨石独资设立，成立于20\_年1月，位于坐落于红海之滨，地处亚、非、欧三大洲交汇处的埃及苏伊士省埃中苏伊士经贸合作区，西距开罗市130公里，北距苏伊士城40公里，离因·苏哈那港仅5公里，交通极为便利。巨石埃及是苏伊士运河经济区龙头企业，是埃及最大的中资制造型企业。

巨石埃及共花费6年时间建设完成了年产20万吨的非洲唯一的世界级大型玻璃纤维生产基地，产品主要供应欧洲、土耳其、中东、北非及埃及本土等市场。一期项目年产8万吨玻璃纤维，总投资亿美元，已于20\_年12月建成投产；二期项目年产8万吨玻璃纤维，总投资亿美元，已于20\_年6月建成投产；三期项目年产4万吨玻璃纤维，总投资亿美元，已于20\_年9月建成投产。另外，为保障该基地的正常生产与安全运行，巨石埃及新增投资6000万美元，启动第四期配套项目的建设，包括原辅材料生产、包材基地、备用燃气站及成品仓库等，该项目于20\_年6月开工建设，目前已建成投产。

20\_年10月，为满足美国、欧洲、中东合股无捻粗纱市场需求，巨石埃及一条年产12万吨玻璃纤维池窑拉丝生产线启动开工建设，项目预计总投资亿美元。

图1：埃及厂区全貌 图2：生产车间

巨石埃及项目是中国玻璃纤维行业首个境外池窑工程项目，也是中国在埃及投资金额最大、技术装备最先进、建设速度最快的制造业工业项目，成为中国玻纤行业海外最大的生产基地，是中埃两国经济合作的重要成果。该项目自投产以来生产运营稳定，盈利能力突出。20\_年至20\_年，巨石埃及总资产翻了一番，复合增长率达；营业收入增长了近4倍，复合增长率为；直接创造就业岗位近20\_个，已累计为当地纳税超1亿埃镑以及累计创造超12亿美元的外汇收入。埃及玻纤产业的快速发展有效辐射了玻纤上游的矿物原料加工、包材加工等产业以及玻纤下游的风力发电、玻纤制品、管道制造、卫浴制作、物流运输等产业，吸引了大量玻纤配套上下游企业入驻埃及，带动了整个产业链的蓬勃发展。在这短短几年间，巨石埃及先后受到埃及总统塞西、前任总理易卜拉欣·马赫莱卜、贸工部部长塔里克·纳比尔、现任总理穆斯塔法·马德布利、工业发展局局长Ismail Gaber等领导的莅临调研和高度赞扬。埃及国家电视台一频道、埃及金字塔报、埃及解放日报等当地媒体均就巨石埃及项目对埃及玻纤工业和上下游产业的发展，以及解决就业的重大意义进行了积极报道。20\_年1月习主席访问埃及期间，巨石埃及作为“一路一带”的明星项目，中国巨石总裁张毓强受到习主席亲切接见。

xxx主席在埃及开罗接见张毓强总裁

埃及总理穆斯塔法.马德布利视察巨石埃及

**中国巨石海外业务简介范文 第三篇**

公司地处浙江桐乡市，主要从事玻璃纤维及制品的生产、销售，玻纤产品品种广泛、品类齐全，有100多个大类近1000个规格品种，主要包括无碱玻璃纤维无捻粗纱、短切原丝、短切毡、方格布、电子布等玻纤产品。

1993年公司从石门小镇搬迁到桐乡经济开发区，重组成立了巨石集团。1998年振石集团联合氧气中国建材组建中国化学建材股份有限公司，开启了公司“混合所有制”发展道路，1999年中国化建（中国巨石前身）股票成功登陆A股市场，公司开始筹建当时国内最大的年产万吨无碱池窑生产线。该线20\_年投产后，也标志着公司进入到全球玻纤企业第一梯队行列，使得公司进入高速发展的快车道，目前公司已经是全球第一大玻纤生产企业。

公司实际控股人为xxxxxx，第一大股东中国建材持有公司股权。公司今年来由弱到强的快速发展离不开巨石集团董事长张毓强的审时度势和运筹帷幄。

**中国巨石海外业务简介范文 第四篇**

盈利能力持续改善，领先同业

公司盈利能力多年来持续改善且领先同业：公司毛利率从 20\_ 年的 提升至 20\_Q1 的 ， 提升 ，且始终超出同业公司水平；公司净利率从 20\_ 年的 提升至 20\_Q1 的 ，提升 幅度为 ，20\_Q1 净利率水平较中材科技、山东玻纤、长海股份分别高出 、、。 公司期间费用率持续下降，由 20\_ 年的 下降至 20\_Q1 的 ，目前已处于行业平均水平以下， 费用管控能力明显提升。公司净资产收益率水平处于行业中上游，20\_ 年公司平均 ROE 为 ， 较中材科技、重庆国际、山东玻纤、长海股份分别高出 、、 和 。

偿债压力逐渐减小至行业平均水平

公司偿债压力逐渐减小，财务费用率降至行业平均水平：公司资产负债率从 20\_-20\_ 年的 80%左右 下降至 50%，目前处于行业平均水平，去杠杆成效显著。财务费用率也从超过 10%降至 20\_ 年的 ， 公司偿债压力明显减小。

公司现金流情况健康，营运能力较强

公司盈利质量较好，营运能力较强：公司经营活动产生的现金流量净额从 20\_ 年的 亿元增长至 20\_ 年的 亿元，现金流充裕，盈利质量较好。营运能力方面，20\_-20\_ 年公司存货周转能力和 汇款能力有所提升，净营业周期改善明显，由 天下降至 天，处于行业中游水平。

（本文仅供参考，不代表我们的任何投资建议。如需使用相关信息，请参阅报告原文。）

精选报告来源：【未来智库】

**中国巨石海外业务简介范文 第五篇**

（一）风险挑战

1.埃及政治革命

巨石在埃及项目第一条线刚开始建设，当地就爆发了革命，长期执政的穆巴拉克被推翻。在动荡中，巨石并未选择撤退，而是立刻采取一系列措施应对风险，比如：通过商会、使馆和经参处的公共渠道及时了解最新的安全形势；在形势紧张期间专门预备够所有中方员工使用1个月左右的应急食物和水；公司24小时停靠4辆大巴车，确保发生紧急情况所有人员能够上车；通过免费为当地警察局提供工作餐，要求警察局每天不定期进行工厂周围的安全巡逻，保障安全；与当地武装部落签订安保协议，使部落武装在工厂周围安排24小时驻点，保障内部厂区的安全。正是巨石当初的义无反顾，成就了现在的“丝路明珠”。

2.中埃文化差异

文化差异是巨石海外投资面临的另一大挑战，不论是生活上还是工作上，都遇到了因文化差异而引起的各种问题。比如中国师父传帮带埃及徒弟，有时拍拍徒弟的头表示友好，但埃及人却认为是一种侮辱，一开始中国员工吃猪肉，引起埃及员工的负面情绪甚至罢工。巨石从南部招聘的工人素质相对欠缺，时常出现无故缺勤、迟到早退的情况。面对这些问题，中国巨石不戴有色眼镜，客观对待，努力站在埃及员工的角度想问题。巨石埃及因地制宜，从衣食住行各方面来满足埃及员工的需求，包括免费宿舍、免费班车、清真餐厅、祷告室等等，逐步缩小文化差异，促进文化融合。

（二）应对经验

1.进行尽职调查、做好可研分析

对于拟投资区域进行详细调研，涵盖宏观层面的政治、经济、人文环境、法律法规、税收政策、与其它国家和地区的贸易协定、玻璃纤维市场需求等，也包括微观层面的能源原材料供应的稳定性及成本、基础设施配套建设进展、劳动力成本、汇率走势等。调研发现，埃及当地可以解决生产玻璃纤维的原料问题，比如石灰石、石英砂、高岭土等；电价、天然气价格相对便宜；劳动力便宜，人口多（9600多万）；地理位置优越，产品很容易运到欧盟，1吨玻纤运到德国30美元，而从国内运去要100多美元。最重要的是，埃及不涉及欧盟的反倾销问题，为积累外汇埃及还对出口创汇企业实行100%退税。在埃及建厂一方面可以规避反倾销，另一方面也可以开拓北非这个大市场。

2.增强合规意识、加强风险管控

3.坚持本地化经营、主动融入当地社会

**中国巨石海外业务简介范文 第六篇**

公司拥有具有自主知识产权的大型无碱池窑、环保池窑的设计和建造技术；研发了国际首创的纯氧燃烧技术并进行了工业化应用，大大降低单位产能能耗。公司建有玻纤研发实验基地，包括国家认定企业技术中心、省级重点实验室及博士后科研工作站等研发机构，所属检测中心通过了国家实验室认可委员会认可，并获得德国船级社GL认证。

公司深入贯彻中国建材提出的“五化”+KPI管理模式，实现了精细化管理；围绕总体发展战略和年度经营目标，公司以加强业务流程化、管理程序化为重点，夯实基础管理，完善公司治理结构。

中国巨石始终遵循“追求和谐、稳健经营、规范运作、精细管理、创新发展”的管理理念，为将公司打造成“主业突出、治理完善、运作规范、业绩优良”的上市公司和具有国际竞争力的世界一流建材企业不断努力。

**中国巨石海外业务简介范文 第七篇**

中国巨石玻纤及其制品业务的历年营收情况如下所示：

20\_年营收49亿，20\_年营收110亿，8年时间增长倍，年复合增长率

20\_年毛利润16亿，20\_年毛利润39亿，8年时间增长倍，年复合增长率

20\_年后成本增长率要高于营收增长率，主要是因为报告期适用新收入准则后原部分销售费用重分类至营业成本所致。

公司历年主要财务数据如下：

虽然主营业务和毛利润增速比较慢，但是扣非净利润从20\_年的2个亿，增长到20\_年的19亿，8年时间增长率倍，复合增长率

销售净利率从20\_年的5%增长到20\_年的20%

ROE 从20\_年的增长到20\_年的13%

从这8年的时间来看，公司的净利润增速相当不错，成本端控制较好。但是无论是净利润，还是ROE和销售净利率，20\_年达到高峰后一直处于回落状态。20\_年净利润出现负增长，20\_年虽然有所回升，但仍为超过20\_年的利润高点。

值得注意的是净利润与扣非净利润。20\_年净利润增速-11%，扣非净利润增速-22%。20\_年净利润增速14%，扣非净利润增速4%。20\_年净利润亿，扣非净利润亿，相差3个亿，主要是当年的非流动资产处置损益有亿，政府补助有亿。20\_年净利润24亿，扣非净利润19亿，相差5个亿，主要是当年的非流动资产处置损益有亿，政府补助有亿。

公司历年股价走势图如下：

从走势来看，公司的股价走势整体向上。而且从20\_年的股价到20\_年最高点增长了14倍，年复合增长率40%。

**中国巨石海外业务简介范文 第八篇**

深耕玻纤数十年，混合所有制助力发展

世界玻纤龙头，规模技术全球领先：中国巨石是世界玻纤领域龙头，经过二十余年发展，目前产能 超过 260 万吨，占全球总产能 20%以上，规模稳居第一。公司前身可追溯到 1969 年成立的浙江桐乡 石门东风布厂，1973 年更名石门玻纤制品厂，xxx 年改制为振石股份有限公司，1998 年联合中国建 材组建中国化学建材，1999 年上市。20\_ 年 7 月，公司在中国上市公司市值 500 强榜单中位列 318 名，较去年提升了 14 位。公司 20\_ 年实现市场规模世界第一，20\_ 年、20\_ 年埃及、美国基地分别 投产，公司“走出去”战略坚定迈进。20\_ 年、20\_ 年、20\_ 年、20\_ 年，公司 E6、E7、E8、E9 新 产品分别上市，性能逐渐提高。中国巨石从桐乡石门布厂，经过数十年经营发展，逐渐走向世界， 实现了在规模、技术等方面领跑的玻纤龙头。

中国建材为实控人，国企民企求同存异，打造混合所有制示范企业：公司实控人为中国建材集团， 持股 ，振石集团为第二大股东，持股 。1998 年巨石为推进上市，中国建材为解决国企面 临亏损问题，双方联合设立中国化建，中国建材占 ，振石股份占 。巨石经过多次股权变 化，改变了原来与外资合资的局面，形成了如今央企占控股权，民营企业参股经营的局面，加上引 入战略投资者和流通股东，公司机制灵活，民企振石与国企中国建材戮力同心，活力较强。

公司管理层具有丰富的从业经验：公司高管均有丰富的建材行业从业及管理经验。中国巨石创始人 张毓强先生拥有 50 年的玻纤行业从业经历，自 1972 年从江西九江玻纤总厂带回一台旧拉丝机起，张 毓强先生带领石门东风布厂从作坊式小厂成长为拥有国内第一座池窑的桐乡巨石玻璃纤维厂，实现 了中国玻纤工业制造“零”的突破。1998 年，面对被外资玻纤巨头收购和与中国建材合作的选择时， 他选择了后者，巨石由此踏上混改制的道路，在中国建材的支持下加速成长。20\_ 年，张毓强超前 地认识到了中国制造业国际化的重要性，中国巨石在埃及建设生产基地，实现了中国玻纤生产技术 的首次海外输出。

玻纤产能超260万吨，业绩持续增长

公司是世界级玻纤龙头，产能规模超 260 万吨：公司主营业务为玻纤及制品的生产及销售，主要产 品可分为无碱玻璃纤维纱和玻璃纤维制品，主营业务收入占营收比重超 95%，其他业务主要指中国 巨石本级销售材料和设备、北新科技贸易业务等。公司规模优势显著，且近年来产能稳步扩张。截 至 20\_ 年 6 月，公司国内基地玻纤产能超 230 万吨，另有 30 万吨海外基地产能，规模稳居全球第一。

上市二十余载，业绩持续高增：公司上市至今二十三年，产能增长了 80 余倍，公司单线产能逐渐扩 大，智能化水平逐渐提高，玻璃纤维配方实现了从 E1 到 E9 的升级。公司综合竞争力不断加强，已 成长为全球玻纤巨头。20\_-20\_ 年，公司营业收入从 亿元增长至 亿元，CAGR 达 ；归 母净利润从 亿元增长至 亿元，CAGR 达 。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！