

## Companies

## 中俄千万吨级炼油项目预期明年开建

总投资逾210亿元,本月两国将完成石油合作协议

◎本报记者 陈其珏

中俄石油合作继续向深层次推进。上周,天津市政府下发了《天津市2009年重点前期工作项目安排意见》,首次披露中俄东方石化炼油项目的部分细节,并预期明年开建。而从俄罗斯传来的消息称,两国在石油领域进行合作的协议有望在本月内最后完成。

作为中俄之间最大的合资炼油项目,中俄东方石化炼油项目的进展一直牵动外界眼球。此次公布的

《意见》首次将该项目的更多细节公诸于众。《意见》显示,该项目将建设1000万吨/年炼油装置及相关设施,建设起止年限为2010年到2012年,建设地点是滨海化工区,总投资高达210.95亿元。根据时间表,拟于今年6月完成可研和项目申请报告,力争年底通过国家核准。

记者另外从中石油集团了解到,该项目始于2006年3月21日。

当时,中石油集团与俄罗斯石油公司签订了《关于中国、俄罗斯成立合资企业深化石油合作的基本原则协

议》。在中国境内成立合资公司开展炼化业务是双方上下游一体化合作的重要组成部分。此后,双方成立了合资公司——中俄东方石化(天津)有限公司,分别持股51%和49%,并确定了公司董事、监事及管理层。

不过,《意见》并未透露该炼油项目的油源来自哪里。业内普遍预期,中俄刚刚签订的“贷款换石油”协议将为该项目提供稳定的油源。

2月17日,中俄在北京签署协议,中国将向俄罗斯提供总计250亿美元的长期贷款,采取固定利率,

约为6%左右;俄罗斯则以石油为抵押,以供油偿还贷款,从2011年至2030年按照每年1500万吨的规模向中国通过管道供应总计3亿吨石油,石油价格以俄石油运到纳霍特卡港口的价格为基准,随行就市。目前俄方每年向中国通过铁路运输的石油供应不受该协议影响,并增加至1500万吨。业内人士认为,该石油供应协议直接推动了中俄东方石化炼油项目的实质进展。

值得注意的是,本月有可能成为中俄石油合作的一个新节点。据

俄罗斯当地媒体上周报道,俄罗斯联邦政府副总理谢钦上周在政府内阁一次会议上表示,俄中两国政府间有关在石油领域进行合作的协议将在今年3月份最后完成。

他同时在会上称,俄中日前签署的有关向中国供应石油的协议还规定了建造石油运输基础设施以及扩大中国方面提供的必要贷款。他强调,供应中国的石油价格将根据一个公平的市场公式来计算,而从中国获得的贷款利率也将适合俄罗斯公司。

## 湖北奖励科技突出贡献最高奖项百万元

◎本报记者 陈捷

湖北省日前召开2008年度科学技术奖励大会,中科院院士张启发获得了100万元的科技突出贡献奖,这是迄今湖北省在该领域开出的最高奖项,另有“水布垭面板堆石坝筑坝技术”也获得了50万元的科技进步特等奖。湖北省委书记罗清泉、省长李鸿忠出席了当天的大会,并分别为突出贡献奖和科技进步特等奖获得者颁发荣誉证书和奖金。

据悉,此次表彰的2008年湖北省科学技术奖共有317个课题奖项,其中突出贡献奖1人,自然科学奖28项,技术发明奖17项,科技进步奖251项,成果推广奖10项,中小企业创新奖10家。在自然科学奖和技术发明奖中,技术发明奖一等奖有5项,较2007年增加2项。306项成果拥有的专利等知识产权达571项,反映出湖北省科技原始创新能力在不断增强;同时也显示企业自主创新和成果推广应用能力在增强。在获奖项目中,第一完成单位为项目占到41.6%,企业拥有的专利等知识产权达到181项。在体现原始创新能力的17项技术发明奖项目中,企业获得10项。在成果推广奖中,企业获奖率也高达40%。

## 支持企业创新 浙江设5亿创投基金

◎本报记者 陶君

浙江省科技厅厅长蒋泰维日前在参加网络访谈时介绍,浙江省今年将设立首期5亿元创业风险投资引导基金,投资到一些初期、成长期科技型高新技术企业项目。

蒋泰维表示,帮助企业转型升级走出困境是政府重点支持的问题。企业要转型升级,科技创新是关键。但是,浙江省中小企业众多,研发能力普遍比较薄弱。而要进行技术创新,加大研发,需要大量资金,中小企业往往不具备这样的能力。

对此,蒋泰维表示,浙江省政府、科技厅会从许多方面帮助企业解决这个问题,比如大力发展创业风险投资,今年设立创业风险投资引导基金首期规模达到5亿元,将投资到一些初期、成长期科技型高新技术企业项目。同时,鼓励和扶持有条件的市县设立一些科技担保公司,帮助一些中小企业争取银行贷款提供必要担保。鼓励有条件的地区兴办科技企业孵化器。据了解,目前浙江全省有70多家两百多万平方米的孵化园。

## 海外汽车业抛售资产 发改委官员提醒慎购

◎本报记者 吴琼

陷入困境的美国汽车业纷纷抛售资产,海外收购要约书不断发到中国各汽车企业。但国家发改委产业协调司司长陈斌认为,中国车企参与和国际大企业合作的能力不够。

日前,在国务院新闻办召开发布会上,国家发改委产业协调司司长陈斌谨慎看待海外收购。陈斌认为,中国汽车企业真正走向国际化,真正参与和大企业的合作,可能能力还不够。

此前,上海证券报记者获悉,海外中介机构已将相关汽车资产的出售信息递至吉利汽车、长安汽车、奇瑞汽车等中国汽车企业,目前多家中国汽车企业也和出售方建立初步沟通。但至今,真正宣布拟收购海外资产的只有潍柴动力。

## 水泥巨头看好下半年 盈利有望“由低到高”

◎本报记者 于祥明

在中国经济刺激政策的支持下,海螺水泥等水泥巨头更看好下半年行情。2月28日,海螺水泥高管在数字水泥网主办的“2009中国水泥市场论坛”上预测,2009年水泥产业盈利走势将表现为“由低到高”,全年水泥产量增长或在5%至6%之间。不过,目前华东、华南区域水泥企业竞争颇为激烈,由此可能出现价格战。

4万亿投资对水泥产业有巨大支持,如果今年固定资产投资增长能达到20%左右,则水泥增长速度在5%至6%左右,但总量不会超过1亿吨。”海螺水泥执行董事郭景彬向上海证券报表示。

他分析指出,从水泥产业盈利来看,今年呈现出与2008年相反的态势,即2008年全年由高到低,2009年则是由低到高,盈利能力持续向上,并且会持续至2010年。他还指出,考虑到固定资产投资落地的阶段性,预计今年下半年全社会对水泥的需求才会明显显现出来。我们预计今年上半年全国水泥需求持平或有1%的增长,而下半年的水泥需求增长将在10%至15%。”郭景彬说。

事实上,华新、华润、冀东、南方水泥等公司高管均持相似看法。

在国内基建投资等拉动下,水泥产业整体看好。但是,水泥产业的季节性决定,今年上半年整个产业不会太理想,下半年则会迎来需求高峰。”华润水泥市场总监说。

并且,上述水泥业内巨头分析认为,从区域上看,今年西南、西北部区域市场增长性最强,中部地区次之,而上海、浙江、广东等华东、华南区域最为困难。对此,广东省水泥协会相关负责人表示,今年上半年广东省水泥市场将比去年更为严峻。

值得注意的是,与此同时,华东、华南区域水泥企业竞争最为激烈,由此可能出现价格战。

去年全年我们的水泥价格就



不高,节后每吨价格又跌了30元。”浙江红火集团高管无奈地说。他建议,水泥行业加强自律,区域龙头企业要保持价格稳定,不能率先降价。

记者也注意到,春节过后,浙江当地水泥市场价格出现回落,幅度30元/吨左右。2月24日,杭州市场主流供应商送到价最低跌至260元/吨左右,逼近了吨水泥的完全成本。

实际上,降价并不能增加多少市场份额。我们也希望各公司保持目前价格水平,不倾向降价,以便在下半年市场增长时,各公司获得好的收益。”纪友红说。

不过郭景彬直言,“在产业景气度上升时,各个公司容易联合提价,在产业景气度下降时,联合却非常难,市场经济是残酷的。”他说。

事实上,中国水泥协会一位负责人私下也向记者表示,由于目前一些区域产业集中度仍不够高,价格战阶段一时也难以逾越过去”。

## 推进并购整合战略 中国建材将设“北方水泥”

◎本报记者 于祥明

中国建材与中国中材的“北方水泥”之争仍在继续。2月28日,记者从2009中国水泥市场论坛上获悉,中国建材的产业并购整合仍将推进,在成立南方水泥之后,北方水泥也将注册成立。

记者初步了解到,中国建材的北方水泥目前涉及内蒙、吉林两个区域,其依托的公司分别为内蒙的乌兰水泥和吉林的金刚水泥。

去年12月份中国建材曾披露,中国建材集团与内蒙古电力公司签署协议,后者将持有的85.13%乌兰水泥集团公司股权全部转至中国建材集团公司名下。此举当时已被业界认为是点燃整个北方水泥市场争夺战的“导火索”。中国建材集团达成合作协议,准备投资100亿元整合南方和北方的水泥市场,北方水

泥以祁连山水泥、乌兰水泥、金刚水泥为核心,整合成1.5亿吨的产能,加上南方1.5亿吨的产能,形成3个亿吨的规模,占中国的水泥25%。

乌兰水泥作为中国建材集团的一分支,它的社会地位、发展前景、品牌价值将发生根本性的变化。”去年底,乌兰集团负责人在公司全体班组长以上干部会议上如是说。吉林辽源金刚水泥集团是中国建材“北方水泥”的又一猛将。数字水泥网材料显示,2007年时,辽源金刚水泥集团总资产20多亿元,是国内规模最大的民营水泥企业之一。集团年产水泥熟料500多万吨,是东北最大的水泥熟料生产基地,是国家重点支持的60家水泥企业之一。日前有消息称,金刚水泥集团已经与中国建材集团达成合作协议,准备投资100亿元建设北方最大的水泥生产基地。

## 补贴政策点燃热情 奇瑞吉利将推新能源轿车

◎本报记者 宦璐

在新能源汽车补贴政策出台后,车企的新能源车研发热情已被点燃。

昨天,上海证券报获悉,自第一款纯电动车在2月中旬在芜湖下线以来,奇瑞汽车公司还准备分别在2009年上市A5混合动力轿车和在

2010年上市A3混合动力轿车。另外,奇瑞还计划在2010年底前推出两款基于其现有汽油驱动轿车的混合动力车。

奇瑞汽车工程研究院的相关人士还对本报记者透露,奇瑞还基于奇瑞瑞虎SUV开发了一款插电式混合动力车以及一款纯电动SUV,同时,基于其QQ小型车的一款电

动车的研发也在进行中。

即将推出的这几款新能源车型都是奇瑞与英国汽车工程公司里卡多合作开发。

奇瑞将在2009年6月完成一条电池生产线的建设,该生产线的年生产能力将达1800万安时,每年可供应数千辆电动车。

吉利汽车的新能源规划也在近

期出台。据吉利研究院内部人士透露,目前在新能源领域并没有一个世界公认的研究方向,大家都在探索中研究。吉利汽车将包括启动/停车轻混系统、Plug-in(插电式)混合动力技术以及电子平衡超级混合动力技术等,可显著实现节油减排目标。与此同时,吉利的第一代纯电动车型今年就将投放市场。

而且他们早就开始准备了,去年9月就已在讨论今年的战略定位,今年2月提前“开战”也是预料之中的事。”

而从购房者来看,敢于入市“抄底”的也的确不在少数,否则近几个月的成交量得不到支撑。不过,目前虽已可算作抄底时机,但并不表示抄底机会遍地都是。“受限于宏观经济,当前楼市已处于U型市场底部,但楼市不会立即反弹,将在底部持续较长时间。已经经过了合理的价格调整且市场成交表现良好的楼盘,我觉得可以买入;而对于价格尚未调整且市场成交滞缓的楼盘,尚需谨慎观望。”易居中国上海机构高级分析师付琦指出。

## 开发商淡季“开战” 上海楼市成交量回升

◎本报记者 李和裕

虽然2月份的天数最少,且一直以来被视为淡季,但记者昨天获得的最新数据显示,上月上海楼市商品住宅的成交量已经超过了去年11月的水平。究其原因,业内认为这与开发商早已“进入状态”、今年楼市营销大战提前启动有关。

据易居CRIC系统统计,整个2月上海的商品住宅成交量是上周回升,总成交为76.3万平方米,较1月增加了25.6万平方米,环比增幅50.5%,同时也超过了去年11月房产新政实施首月、楼市初现恢复时的70.2万平方米的成交水平。

同时,2月上海商品住宅供应量也重新抬头,共计推出房源45.7万平方米,环比增幅达到189.2%。当然,如今成交回升还需要有价格的“配合”,2月上海商品住宅成交均价为12056元/平方米,环比下跌10.9%。

纵观2月的上海楼市,开发商之间的竞争已趋白热化。先是一轮元宵促销,结束后紧接着又优惠推新盘,期间如绿地某楼盘最高8.8折、万科某楼盘有2万元的现金抵扣,大华某楼盘直接优惠500元/平方米之类的市场消息络绎不绝;此外,一些开发商也带来大量客户资源的活动,开发商的策略只有一个,那就是降价。“开发商现在并没有在该不该降价这个问题上犹豫,而是关心价降在什么

位置可以走得少多少。而且他们早就开始准备了,去年9月就已在讨论今年的战略定位,今年2月提前“开战”也是预料之中的事。”

而从购房者来看,敢于入市“抄底”的也的确不在少数,否则近几个月的成交量得不到支撑。不过,目前虽已可算作抄底时机,但并不表示抄底机会遍地都是。“受限于宏观经济,当前楼市已处于U型市场底部,但楼市不会立即反弹,将在底部持续较长时间。已经经过了合理的价格调整且市场成交表现良好的楼盘,我觉得可以买入;而对于价格尚未调整且市场成交滞缓的楼盘,尚需谨慎观望。”易居中国上海机构高级分析师付琦指出。

## “点对点”降价促销 中石化石油再起价格战

◎本报记者 陈其珏

熄火数周之后,国内成品油零售价格竞争“战火重燃”。记者昨日从中石化上海部分加油站了解到,其93号汽油售价昨晚刚从4.95元/升调整为4.76元/升。而在其他省市,类似的降价行为也纷纷“出笼”。业内人士表示,今后会有更激烈的价格竞争出现。

自去年12月25日以来,中石油率先点燃在上海、重庆等地的成品油降价促销“战火”,中石化随后跟进,双方降价频繁,且间隔紧凑。但上月初,中石化中止了沪上90家加油站的93号汽油促销活动,将价格从4.71元/升恢复到1月14日发改委调价后的4.95元/升,中石油随后也将93号汽油调价,“价格战”暂时熄火。

岂料一个月不到,成品油零售市场“战火重燃”,而这次挑起战况的则是中石化。记者了解到,此次中石化在上海参与降价的加油站大多距离中石油很近,例如新村路沪太路附近一家降价的中石化加油站与附近另一家中石油加油站距离仅50米。

上述情形也出现在国内其他省市。记者从西安了解到,当地中石化在2月22日率先降价。2月27日,中石油也在附近有中石化加油站的部分站点做出降价回应。2月25日,中石化对东北地区加油站进行降价,降价幅度在0.3元/升左右。仅仅两天后,中石油在当地也推出了降价促销举措,并产生立竿见影的效果。在成都,中石化上周将当地10余座加油站的柴油价格下调0.3元/升,当地一些民营和外资加油站迅速跟进。中石油则紧急召开会议布置促销优惠活动,预计很快将推出。

一位了解内情的资深从业者告诉上海证券报,这一行为在两大集团内部被称为“点对点”竞争或“一站一策”的策略,也就是有针对性地降价。在出价与零售价间存在每吨800元左右差价的情况下,这样的降价幅度还谈不上恶性竞争,经营者也不会因降价而遍体鳞伤。

## 沈阳今年将投资130亿建铁路

◎本报记者 吴光军

沈阳市近日公布了2009年铁路工程建设计划。沈阳市拟实施的铁路工程多达15项,预计总投资130亿元,包括地铁工程3项、国有铁路工程4项、铁道部属铁路项目4项和城际铁路4项。

今年开工建设项目中中最引人注目的是京沈客运专线,是沈阳进北京的第二条快速铁路通道。该线路全长690公里,总投资在839亿元左右;沈阳市域内长度99公里,总投资138亿。该线路设计时速350公里,全程运行时间为2小时18分,比现有的沈阳至北京动车组还要快半个小时。2007年开工建设的哈大客运专线目前正在紧锣密鼓地施工。哈大客运专线全长904公里,总投资980亿元,市域总投资84亿元,今年计划投资17.64亿元。目前,该工程已完成工程投资8.87亿元。按照辽宁省政府要求,力争在2010年末,沈阳至大连间路段开通使用,沈阳到大连只需1.5小时。沈阳至辽阳、鞍山城际铁路,也是新建项目,将于今年开工建设,线路总长80公里,沈阳境内总投资18亿元。沈阳地铁建设今年将完成投资35亿元,一号线具备通车条件,二号线土建工程要完成60%。

## ■一周市场观察

## 钢价震荡走低 京沪库存上升

◎本报记者 徐虞利

上周,国内钢市价格仍震荡走低。兰格钢铁研究中心报告显示,上周主流钢材品种走势低迷,成交情况没有起色,市场需求一般,库存压力大,商家对前期价格上涨的利好效果预期降低,市场操作极为谨慎,降价出货以减少库存压力,降低后市风险。

据了解,目前钢厂3月在各地区采取了不同的订货政策,订货量不太相同。比如,唐钢3月对北京地区部分经销商的热轧订货量提高至150%,而唐钢对3月天津地区的热卷订货量则减少。此外,包钢3月份在天津地区的订货量也减少50%,首钢3月份在天津地区的订货量减少60%。但建筑钢材品种,北京地区钢厂3月份订货情况基本与2月份接近,首钢订货量还有所增加。

兰格钢铁监测显示,受钢价连续3周震荡回调的影响,市场出现一些混乱现象。整体商家出货压力还是很大,部分商家一月份协议量尚没有消化完。河北钢铁集团出台的二月结算价格及三月订货价,其中冷板价格为4300元,但市场价格在4080元左右,市场价格与钢厂价格明显倒挂。而武汉市场,有较强出货心态的代理商,为了争夺有限的客户更是私下里成交价格低于市场整体价格,造成市场价格混乱。天津市场部分已经完成协议量任务的经销商提货积极性不高,库存压力不大,也不急于出货,因此不愿对价格进行调整;但尚没有完成接近完成协议量的商户,则采取了更为猛烈的低价出货策略。

策略分析师吕卓霖表示,上周冷热板市场的疲软、低迷的运行格局没有根本性的改变,其原因是资源增多,需求不旺,供需矛盾日趋凸现,价格止跌反弹缺乏需求的支撑。从贸易商反馈的情况看,上周冷热板的交易依然平淡,销量有限,大笔的采购量几乎没有,说明下游终端用户的需求有限。

对于后市走势,一些经营者并不看好,主要担忧国外进口的低价资源对国内市场的冲击。

截至2月27日,北京建筑钢材市场库存总量在49.22万吨,较1月15日的22.21万吨,不到一个半月的时间,大幅增加了27.01万吨;上海市场板材库存总量在166万吨,较1月22日的126万吨,增加了40万吨。