

Companies

五矿集团：仍在协商收购OZ最终方案

◎本报记者 徐虞利

中国五矿集团17亿美元全购澳大利亚矿业公司OZ的交易被澳洲财政部否决后,30日,OZ公告称仍在与五矿协商解决方案。五矿在澳洲的新闻发言人也表示,五矿在与澳大利亚外国投资审查委员会就交易进行商谈,并与OZ协商此事。

澳洲媒体30日称五矿与OZ已准备了新的交易方案,即购买OZ多数资产,不包含Prominent Hill铜矿。澳大利亚财政部部长斯旺上周五表示,OZ的Prominent Hill矿产业务位于南澳大利亚的伍默拉军事禁区,该军事禁区是一个武器试验场,政府出于国家安全考虑,限制外国进入敏感地区是正常的,所以才否决该交易。消息称,加拿大Barrick黄金公司已聘请摩根士丹利为财务顾问,计划收购OZ的Prominent Hill铜矿。

承担此次交易的五矿集团旗下五矿有色金属股份有限公司的副总经理熊健告诉记者,目前五矿还未提交新的方案,一切都在协商过程中。据了解,在五矿与OZ的交易中规定

OZ不能对所属矿山进行单独出售,目前看这一规定必须得到修改,而Prominent Hill铜矿是其核心资产之一。

澳大利亚财政部表示,该交易可考虑折中方案,如交易不包括Prominent Hill铜矿资产时才会被批准。OZ创始人认为,财政部给出的理由很可笑,该军事区占南澳面积的三分之一,如果这样的话,来该地区的中国游客应该披上伪装,以免被发现。”也有评论指出,国家安全理由似乎站不住脚,OZ的矿山距离武器测试场至少有150公里。”

对于到期的债务问题,OZ表示,正与公司放贷方进行建设性谈判,讨论将部分定于3月31日到期的高达13亿美元(约合9.5亿美元)贷款展期的问题。这是该公司继2月27日获得延期偿还债务批准所提出的又一次延期申请。2月27日,OZ曾获得银行批准,将其27日到期的12亿美元债务延至3月31日。OZ称,如果五矿集团对其进行的收购交易以失败告终,资产出售将成为公司为即将到期的10亿美元债务进行再融资的唯一选择。

五矿集团和长沙矿冶院正在积极磋商重组事宜

◎本报记者 赵碧君

针对金瑞科技控股股东长沙矿冶研究院与中国五矿集团重组的种种传闻,日前,中国五矿集团与长沙矿冶研究院有关负责人均表示,双方目前正在就重组事宜积极磋商之中,对于双方来说,这无疑是一个战略性选择和机遇。

上述人士表示,早在2008年,五矿集团就与长沙矿冶研究院签订了合作框架协议,并在协议范围内开展了多个项目合作,开展了深层次的交流。在相互了解的基础上,双方开始了关于重组的考察和磋商。因而,某些媒体刊登的关于“国资委给长沙矿冶研究院下达了通知,要求其于2010年前找好婆家,否则将其从国资委队伍中清除,并下放到湖南省国资委”,以及“五矿认为长

沙矿冶院包袱重、无未来发展点,拒绝重组”的表述并无事实根据。同时,对于某些媒体把央企的企业代号当做综合实力排名的常识性错误,以及中国五矿集团和长沙矿冶研究院的重组误解为要重组金瑞科技等等说法,上述人士希望不要对投资者产生误导。

五矿集团作为中国金属矿产资源领域的主力军,肩负着建设具有国际竞争力的金属矿产企业集团、保障国民经济对金属矿产资源长期需求的重任。随着企业全面进行战略转型,从单一进出口贸易型公司转变为以贸易为基础,以资源为依托,成为国际领先的金属矿产企业集团。因此,利用国有资产战略性重组的契机,选择综合实力强、产业关联度高、具有优势互补与战略协同效应的科研院所来组

建中央研究院,为企业发展提供技术支持是五矿集团实现发展的战略之举。

长沙矿冶研究院是国务院国资委管理的大型科技型企业,以“矿产资源开发与综合利用研究和新材料的开发与生产”为两大主营业务体系。该院在复杂多金属共生伴生资源综合利用、贫赤铁矿选矿、大洋多金属结核综合利用等方面有很强实力,在矿冶研究领域具有“国家队”的水平。该院经营情况良好,在多个方面与五矿集团的业务具有协同性。

可以预期,重组后必将给双方带来良好的战略协同作用,形成1+1大于2的资源整合效应,有利于双方企业核心竞争力的培养与塑造,进一步提高价值创造能力和可持续发展能力,促进双方企业获得长期发展动力。

金川今年利润目标21亿元 较去年下降五成



◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从亚洲最大的镍生产企业甘肃金川集团获悉,去年金川完成了40万吨有色金属产品总量、551亿元营业收入、62亿元利税总额、42亿元利润的生产经营任务。金川对今年的目标定为500亿元营业收入、50万吨有色金属产品总量、21亿元利润,利润目标较去年下降五成。

金川总经理汪海洲表示,今年拟完成镍产品13万吨、铜产品40万吨等主要产品产量,这是公司历史上的第一次。而且在生产组织上还面临矿山生产接替工程进度滞后、铜火法冶炼工序产能不匹配、精炼最终产品生产能力不足等诸多困难。今年,金川计划投入40亿元资金用于包括矿山建设、20万吨离子膜烧碱等24个重点技术改造项目,力求通过建设一批涉及循环经济、产业升级、资源节约、产品结构优化的项目,使公司进一步调整产品结构、延伸产业链、进入相关领域。

中煤集团建设大型煤炭项目 在新疆五年投资将超千亿

◎本报记者 于祥明

未来五年,中煤集团将在新疆投资1000多亿元,建设大型煤炭开采、煤电和煤化工项目。3月30日,记者从中国煤炭工业协会获悉,日前公司与新疆维吾尔自治区政府签署战略合作框架协议,标志着双方的合作进入新的发展阶段。

按照协议,双方将在大型煤炭项目勘探开发、煤电煤化工项目建设、煤矿建设与服务、煤层气开发与利用等领域开展全方位合作。

具体而言,中煤集团未来五年将在新疆投资1000多亿元,在吐哈、准东、伊犁等新疆煤炭资源富集地区建设大型煤炭开发项目和产业园区,在吐哈地区形成商品煤产业基地,在准东、伊犁形成煤电、煤化工产业基地,年产量规模将达到300亿元以上。为保障合作目标的实现,新疆维吾尔自治区将为中煤集团在新疆的投资项目配置相应的煤炭资源。

另据记者了解,随着大企业大集团的纷纷进驻、铁路运输条件的改善以及煤炭资源勘查的不断深入,新疆哈密地区目前已成为中国“西煤东运”战略的重要资源开发区,并将建成亿吨级煤炭生产基地。

据悉,根据新疆哈密地区煤炭工业相关发展规划,在2013年“西煤东运”铁路专线建成运行前,哈密煤炭产能规划总规模将达1.97亿吨/年,2015年达到3亿吨/年,到2020年实现5亿吨/年。

业界：钢材出口关税上调低于预期

◎本报记者 徐虞利

财政部近日公布的部分产品出口退税调整清单显示,冷轧、不锈钢及取向硅钢、合金钢等产品出口退税提高至13%。业界认为,这低于市场的预期,也比中国钢协报告建议的提高出口退税品种少。中信建投分析师王喆表示,这对刺激国内钢材出口作用不会太大。

据记者了解,中国钢协报告建议,出口退税为5%的产品,包括冷板、镀锌、合金钢等高附加值产品退税提高至17%。另外,对于中国产能过剩较为严重的热轧卷板,建议出口退税由零提高至13%。但镀锌板产品未调整税率,热轧产品仍然维持零退税。联合金属研究中心分析师胡艳平表示,此次调整方案中普碳钢非常有限,所占钢材出口总量比重有限,况且退税上调无法改变外部需求萎缩这一现实,收效恐不理想,钢材出口低迷态势难改。随着冷轧、硅钢出口退税提高8个百分点,厂商出口报价便可相应下调,以吸引买方采购。但由于我国报价相对较高,同时部分国家冷卷出口报价优势更为明显,如独联体仅为470美元/吨(FOB),土耳其则为460美元/吨(FOB),况且国内产品价格相对较高,约610美元/吨,厂商估计也不愿意大幅下调出口报价。

海关统计显示,1-2月份累计出口量为347万吨,同比下降52.1%。根据中钢协对25家大中型主要出口企业调查显示,1月份出口有60%左右是去年结转合同,今年新签合同很少,预计今年钢材出口量将下降80%,比原先预测的50%要严重得多。

美国钢铁协会(AISI)等美国五大钢铁组织近日致信美国第16任贸易代表罗恩·柯克(Ron Kirk),强烈要求美国政府联合其他国家对中国提高钢铁出口退税一事进行协商,并认为中国的举措将损害美国经济和破坏世界贸易。

专家表示,在WTO规则下,正常的调整出口退税都符合贸易规则,而且目前国外钢材价格普遍高于国内市场,国内钢市正受到国外产品的冲击,在国内外需求萎缩的情况下中国出口不可能大幅度提高,更不会冲击他国钢企和经济。

神华：对华润集团协议价格满意

◎本报记者 陈其珏 发自香港

中国神华总裁凌文在30日举行的业绩发布会上宣布,已签订了有利于公司完成全年销售目标的国内现货合同。28日,母公司还与华润集团签订战略合作框架协议,对协议价格公司也比较满意。

公司的煤炭销售主要分为三个部分:出口、国内现货和国内合同。其中,出口合同谈判仍在进行中,国内现货销售则是随行就市。”凌文透露说。

他进一步表示,公司已签订了有利于完成全年销售目标的国内现货合同,公司有信心完成今年的销售计划。

今年一季度,公司总体销售形势好于预期。本月28日,我们母公司神华集团还与华润集团签订了5年期的战略合作框架协议,其中就神华对华润未来的煤炭销售制定了量和价的机制。”凌文指出,这项协议有利于实现长期、稳定的战略销售关系。

公开资料显示,上述协议确定了未来五年神华向华润供应电力用煤8500万吨,并约定了煤炭价格的原则。有媒体报道称,该价格锁定在540元/吨,同时规定一个上下浮动的空间。

但凌文昨天称,基于保密原则,则不能证实上述价格。他透露,公司对这一价格满意,且合同煤价格比往年有所增长。

至于外界猜测进口煤炭可能

冲击国内煤炭市场的问题,他表示,进口量和国内煤炭销售总量相比非常微小,因此难以对国内煤炭销售构成冲击。而且如果大量进口煤炭,也会抬高国际市场的煤炭价格,结果令进口煤炭很快失去价格优势。”

当被问及收购问题时,凌文表示,公司收购的渠道有三,分别是国内整合、母公司注资和海外战略。据他透露,母公司神华集团今年已成功和陕西省有关方面达成一致意见,就开发榆林地区有关煤矿煤炭资源形成框架协议。

他还透露,公司正在认真研究、积极推进有关母公司注资工作。

在海外业务方面,除澳大利亚及印尼两个在建项目以外,其他海外项目并无时间表。”凌文说。

而对媒体关心的蒙古国“TT”项目,凌文透露,对这一项目中国神华已跟进5年。今年,蒙古国政府已公开请求所有对“TT”项目感兴趣的国际投资者提交投资方案,中国神华也和蒙古国该项目的项目组及有关官员进行了沟通。

据我所知,已有10家投资者提交方案,蒙古国政府也已选定财务顾问,并就建设相关数据库。”凌文说。

公开资料显示,“TT”项目建设地点位于蒙古的南戈壁省,距国边境约为170多公里,煤矿储量超过500亿吨,其中有1/3为半软焦煤,1/3为动力煤,是全世界最大的焦煤矿。

出面干预调解做出对电力有利的形势下,没有任何一家电力企业会签订有具体煤炭价格的合同。”华润电力方面解释称。

两公司的框架协议具体约定,未来五年双方将在六方面展开深层次战略合作:一是开展煤炭资源开发与管理工作。双方今后将在煤矿开发、生产安全、技术支持等方面开展深层次合作。二是合作投资建设大型煤炭储备中转基地。拟在沿江、沿海适合地区共同投资建设煤炭储备中转基地,增强煤炭中转辐射能力,扩大延伸煤炭供应、储备、中转、配送等物流链条的全方位合作。三是建立煤炭供应长期战略合作,共同抵御市场风险。四是合作推进电力资产的优化开发与运营。在战略合作区域内,统筹规划电源点布局,通过电力资产的相互参股、整合和重组,推进电力资产的优化升级,提升电力资产运营的质量和效益。五是推进燃气业务的合作。利用华润集团成熟的销售网络和神华集团丰富的气源条件,开展燃气生产、经销方面的合作事宜。六是积极开展房地产领域的广泛合作。

而凌文表示,华润还占到了“便宜”。华润电力称,本框架协议,双方仅签订了煤炭供应量,而没有签订具体的煤炭价格,双方约定:神华将给予华润煤炭供应价格上的优惠,年度价格不高于神华集团与国华电力(神华旗下发电资产)签订的年度价格,执行神华对电力同行业的年度最低价格。

在2009年全国煤炭订货会以来煤、电双方价格博弈向电力有利的方向发展,且国家有关部委

单尚华：铁矿石谈判未出结果



◎本报记者 徐虞利

针对有关中方已就铁矿石谈判与三大矿山公司达成降价40%协议的消息,中国钢铁工业协会秘书长单尚华昨天表示,铁矿石谈判仍未有结果,中钢协要求目前国内钢厂可以采取的过渡措施是购买一部分现货矿,谈定当月进口量,预付部分款项,但一般价格不超过2008年度长协矿价格的60%。

宝钢集团董事长徐乐江昨日也表示,中钢协已表明了基本立场,即铁矿石价格应先回到2007年度的水平,宝钢仍在争取谈判合理的结果。据悉,2008年末,国务院副总理张德江与工信部、商务部专门听取了中钢协关于铁矿石的专题汇报,并明确指示全力支持这项工作,支持具备条件的企业到海外收购矿山,协调进口贸易秩序,在海外建立资源储备,由协

会组织统一对外谈判。

据了解,由于中方要求长期年度协议从1月1日开始(原协议从4月1日起),因此才要求钢厂采取过渡的采购措施,并预付60%货款,而每年中国钢企与供应商在谈判结果出来后再按该价格对新一年度的供货多退少补进行结算。

中钢协去年8月成立了进口矿对策研究小组,由九家钢厂和钢协统一研究策略,并提交策略报告,协会还派联络员参与谈判。针对铁矿石谈判现状,单尚华表示,矿山公司应先降2009年的价格到2007年的水平,再考虑双方的成本以及汇率因素。中方将以总量需求来和三大矿山谈判。

2009年1-2月政策刺激中国钢铁市场反弹,曾经带动中国进口铁矿石数量大幅回升,数据显示2009年2月中国进口铁矿石达到4674万吨,创造历史新高,比1月大幅上升

43%,比去年同期增加22.3%。由于前期钢材和矿石市场反弹,促使中国钢厂和贸易商同时大量进口,是造成短期进口井喷的主要原因,本质上放大了实际需求。

据悉,三大矿山之中的必和必拓、淡水河谷继续以低价在现货市场放量销售矿石,造成供应继续增加的局面,而矿山销售价格竟然比2008年长期合同价格低40%。现货市场进口铁矿石价格自2008年第四季度触底后,持续反弹,最高价格达到680元/吨以上,3月初下跌到600元/吨,本周降至540元/吨。

目前,全国港口铁矿石库存总量达6700万吨,比3月初增加近10%。联合金属分析师胡凯预计,未来库存将继续增加,而随钢材市场疲软,矿石需求将逐步回落,市场也将进入新一轮库存存活的周期,矿石价格将在低位徘徊。

■产业观察

核电设备收益暴发有赖国产化提高

◎本报记者 叶勇

上海证券报30日报道了核电中长期规划目标翻番消息,这一消息为A股市场有核电概念的相关股票注入了一支强心剂。根据中核集团近期研究报告,即使按到核电机达7000万千瓦计,也可带动核电设备市场3400亿元。但由于目前我国核电设备国产化率较低,这将成为制约我国

核电设备市场收益的关键。

据记者了解,在核电的总成本比例中,设备购置费占59%,建筑工程费占14%,安装工程费占8%,其他费用占19%。而在核电设备购置中,核岛部分占54%,常规岛部分占31%,I&C占10%,BOP部分占5%。可见核岛和常规岛在核电投资中占大头。

银华证券分析师沈文春在接受记者采访时表示,核电设备特别是核岛和常规岛设备是一个门槛较高的行业,因此,国家大力发展核电的主要利好设备企业还是东方电气、上海电气和哈电集团三大巨头。

根据中核集团近期发布的报告,到2020年以前,仅考虑2020年投运7000万千瓦,核电设备的市场容量将达到2773亿元,若再考虑3000万千瓦在建机组中50%进入设备安装期,则核电设备市场容量将达到3400亿元。“以宁德核电站的单位千瓦投资1.104万元/千瓦计算,其中55%左右为设备投资,则设备投资约0.6070万元/千瓦。按国产化率75%计算,则国内厂商订单量将达到0.4552万元/千瓦。”报告称。

不过,联合证券一分析师告诉记者,国产化率过低依然是关键问

题,就算到2020年核电装机达1亿千瓦,投资1.5万亿,国内核电设备市场份额仍然无法测算。“核岛投资占大头,也是最赚钱的,国内企业参与度却很低。东方电气和上海电气很多时候只是作为一个承包方。虽然设备数量国产化率可达70%,但是投资金额上国内厂商远拿不到70%。”他说。“当前核岛主要制造厂商中,主要是东方电气、上海电气携同国外企业共同竞标,而可以单独竞标的只有蒸汽发生器。”

据了解,核岛设备主要包括反应堆堆芯、反应堆压力容器、堆内构件、控制棒驱动机构、蒸汽发生器、主泵、主管道、安注箱、硼注箱和稳压器等。

而国产化率问题的症结则绕不开技术路线问题。联合证券分析师称,“由于三代技术到2013年才能验证其安全性,所以目前不会大量核准三代技术项目,只有三门和海阳两家,而眼下四五年时间内,好的核电厂址大多会被二代加占领。应用二代加技术,设备国产化率有望达60%。这样,长期与法国合作生产二代加设备的东方电气将成为最大受益者。”

