

Companies

■聚焦“中国钢企与 FMG 达成铁矿石价格协议”

力拓否认FMG样本意义 中方博弈之路依然艰难

◎本报记者 徐康利

宝钢与 FMG 达成的铁矿石价格从国际贸易惯例看,有一事实上意义,毕竟 FMG 是第一次出现在谈判桌上。”唐山钢铁公司负责人如是评价。但三大矿山公司之一的力拓发言人却表示,这个谈判结果同力拓与中国方面的价格谈判无关。由此看来,中方欲以 FMG 为样本迫使三大矿山签下城下之盟的难度依然相当大。

有钢企人士表示,矿山在中国执行统一价格是好事,毕竟现在秩序太混乱。同时也担心 FMG 在日韩及欧洲市场没有贸易销售,其价格是否具有标杆意义尚难判定。MYSTEEL 分析师徐向春表示,这是中国钢厂首次与三大矿山之外的铁矿生产商达成谈判结果,标志着中国钢厂在卖方阵营打开突破口,但必须清醒地看到,本次取得的成果有限,距离既定目标还有相当的路要走,还须付出艰苦的努力。

徐向春认为,能否对三大矿山产生实质性影响,从目前来看可能十分有限。因为 FMG 的产品基本上全部出口到中国,在日本、欧洲市场还是空白;其次,其占中国进口份额不足 10%,因此在国际市场、中国市场的代表性有限。若要得到三巨头和日本、欧洲钢厂的认可,还需进一步发展壮大。

传统意义上铁矿石谈判代表为世界主流钢厂和矿山公司,钢厂须有大量进口铁矿石比重,矿山公司则有相当规模的产量和全球广泛的市场。联合金属分析师胡凯认为,参照这样的标准,FMG 能否作为谈判代表,谈判结果是否能被认可,确实存在极大疑问。以 FMG 目前 2000 万吨左右的生产规模,只有巴西淡水河谷的 1/17、澳大利亚力拓的 1/7、必和必拓的 1/5,产量排名在世界前 10 位之外,一些从未参与谈判的矿山的产量都在 FMG 之上。

据了解,在 1993 年的矿价谈判

中,毛里塔尼亚的 SNIM 公司与当时世界最大的法国 Usinor 钢厂(Arcelor 前身)确定了下跌 13.47% 的首发价格,1 个月后 BHP 与日本钢厂达成的价格协议仅下跌 11%。当时 SNIM 的产量仅 1000 万吨,不到全球铁矿石年发货量的 2%。

业内人士认为,虽然 FMG 承诺实行统一价格销售,但是不具有普遍性。在中国市场,现货矿比重高达 60%,并且价格经常明显高于长协矿价格。在价差诱惑下,铁矿生产商具有强烈的冲动以现货价格销售铁矿石,必和必拓、力拓纷纷加大现货投放量,甚至实行指数定价。因此,在当前铁矿石市场供应未出现严重过剩的情况下,难以说服他们取消现货矿。

如果中国钢厂从战略角度高度重视海外铁矿投资,在未来若干年里,通过参股、合资、融资等方式,支持三、五个 FMG 发展起来,那么,三大矿山将会面临更多的竞争对手,中国钢厂的主动权将明显增强。”徐向春说。

傍上“中国大树” FMG 订单融资照单全收

◎本报记者 徐康利

FMG, 澳大利亚第三大铁矿石公司,其客户全部来自中国钢企。此次与宝钢达成协议,FMG 可谓赚了个盆满钵满。昨日,中钢协宣布,宝钢与 FMG 达成协议的后决条件是,中国金融机构将以 FMG 可以接受的条件在 2009 年 9 月 30 日之前助其完成融资。

据悉,FMG 以低于力拓价格约两个点的铁矿石价格,将换来估计总额在 55 亿美元至 60 亿美元之间的融资,并锁定了中国数十家采购客户以及明年的谈判优先权。中钢协在上述协议中保证,如果 2010 年的年度价格谈判需要进



行,则优先与 FMG 进行谈判。

FMG 董事长弗里斯特透露,公司目前正在与多家中国金融机构就融资进行谈判,不涉及股权融资,主要为长期的基础设施投融资。“FMG 与中国金融机构进行融资的谈判已进行了 12 个月,并不是才开始进行的。”FMG 还表示,其已聘请顾问研究在上海证券交易所上市事宜。

业内人士猜测,中国进出口银行、国家开发银行、中投等机构都在 FMG 的谈判名单内。

中钢协秘书长单尚华透露,FMG 是和国内钢企签订具体的合同。12 月再签订明年的合同,FMG 明年将扩产到 9500 万吨,今年产能在

5000 万吨左右。明年的价格谈判是半年一定还是一年一定,仍要看供需形势而定。

但记者昨日在参加 FMG 举行的电话会议时获得的信息与中钢协并不一致。弗里斯特表示,公司在明年初才能达到 4500 万吨的产能。此前高盛报告预计 FMG 年产量 2010 年只能达到 5500 万吨,2012 年有望达到 1 亿吨。

FMG 执行董事史贵祥昨日表示,公司已给 20 多家中国钢厂供应铁矿石,中国钢铁业考虑到自身利益,帮助 FMG 壮大,以获得更多的出口。公司也没有在现货市场上销售产品。此次达成谈判结果与十五年前日本与必和必拓的谈判类似,谁的价格低

就获得更多合同量。

矿业人士认为,FMG 通过多降两个点的铁矿石定价,一举拿下了公司在中国未来的市场份额,获得中钢协的认可和优先谈判权,使得 FMG 未来数年内对产品的销售可以高枕无忧。目前宝钢、华菱、河北钢铁均是其大客户,FMG 在自身发展面临困境之时牢牢抓住了中国钢厂这棵“救命稻草”。

此前,华菱钢铁集团斥资 12.718 亿港元入股 FMG,持股比例达到 17.40%,成为第二大股东。而近日有消息称中投拟购买 FMG 的可转债。对此,弗里斯特昨日未正面回应记者相关的提问。

高能资本设立 赣州首只创投基金

◎本报记者 陶君

日前,高能资本在江西省赣州市成立该市第一只创业投资基金——赣州高能矿业及能源基金。该基金首期将募集 1 亿元,最终达到 5 亿规模。

赣州资源丰富,经济社会态势良好,赣州市委、市政府及各部门勤政务实,相信双方的合作能够取得成果。”高能资本有限公司董事长王晓滨表示,同时也希望双方进一步加强交流,在更深层次、更广领域开展合作。”

北京高能资本 CEO 程安静表示,赣州作为中国第二大稀土矿资源集中地,素有“稀土王国”、“世界钨都”的美称。在全国 123 个稀土矿开采证中,赣州稀土矿业拥有 88 个。近年来,赣州市立足丰富的矿产资源优势,着力打造钨、稀土和氟盐化工三大优势产业集群。据最新报道,赣州市以钨、稀土、氟盐化工为主的第二产业实现增加值 168.09 亿元,对经济增长的贡献率达到了 55.5%。赣州矿业如此巨大的发展潜力,是高能资本设立赣州高能矿业及能源基金的重要原因。

高能资本拥有 FOF 基金管理优势及丰富的直接投资和投资银行运营经验,已成功帮助生物柴油、华丰纺织等 10 多家企业实现海外直接上市,上市地包括香港、新加坡、英国、美国、加拿大等成熟的资本市场。

越南前 7 月原油出口 同比增加 17%

据越南媒体 17 日援引官方的统计数据报道,今年前 7 个月,越南原油出口量达 897.3 万吨,出口额达 36.63 亿美元。

今年前 7 个月,国际市场油价相对于去年同期水平大幅回落。受此影响,今年前 7 个月,虽然越南原油出口量同比增长了 17%,但出口额同比下降了 45%。但今年 6 月份国际市场油价一度大幅攀升,推动当月越南原油出口价明显上涨。

从出口目的地来看,今年 6 月份以来,越南对日本原油出口同比大幅增加,但对澳大利亚、新加坡等其他国家原油出口同比均有所下降。(新华社)

智能电网六大投资领域敲定 国网全面推进

◎本报记者 叶勇

记者从国家电网获悉,该公司日前在内部会议上已经确定了未来智能电网投资的六大领域:发电、输电、变电、配电、用电以及电网调度,六大领域将全面推进。

据国网内部人士介绍,发电领域投资重点是风电、光伏并网以及储能项目;输电领域投资重点是安全监控;变电领域投资重点是智能化变电站;配电领域投资重点是储能技术、电动汽车充电和配电自动化;用电领域投资重点是智能电表和用电信息采集系统;调度领域投资重点是一体化智能调度体系。

供需失衡 国内液化气价半月疯涨千余元

◎本报记者 陈其珏

进入 8 月份以来,国内液化气市场一改前期疲软走势,出现连续上涨。记者昨日从业内了解到,在过去半个月,国内液化气价格涨幅超过 1000 元/吨,这已经在部分地区引发市场波动,甚至受到物价部门的高度关注。业内人士分析认为,这主要是因国内供需失衡所致。

据中国化工网向本报提供的数据显示,截至昨天,大港油田、青岛炼化、哈尔滨炼化、大庆石化等报出的液化气价格普遍达到 4400-4600 元/吨,而在半个月前,这些炼厂的液化气报价还仅为 3300-3500 元/吨。

能源信息服务商息旺能源的监控数据同样显示,在 8 月 1 日至 8 月 14 日的半个月,全国液化气价格累积涨幅已超千元。其中,仅 8 月 10 日至 14 日不到一周时间内,涨幅就达 500-600 元/吨。

这一态势也在向下游蔓延,各地液化气零售价近期纷纷上涨。记者了解到,江苏扬州在 8 月 13 日,8

对于中国版“智能电网”,据中国电力科学院冯庆东博士介绍,已经在研究和实践上取得不少进展。在大电网安全稳定控制上,对数字化电网、数字化变电站、电网调度可视化进行了大量研究和实践。在输电领域,许多指标达到国际先进水平,包括网域测量技术、传感器技术和量测技术,这些是电网调度基础,我们已经有了七百多套相量测量装置安装在电网,排国际第一位。”

冯庆东还透露,在应付新能源接入上,已采用基于电力电子技术的灵活交流输电技术,电网安装了以提高输送容量为目标的固定拓扑装置、对电网进行无功补偿的发

射器、提高电源接容量和可再生能源即插即用的电网故障电流短路限制器等,正越来越多地发挥作用;数字化电网和电网调度上采用了一些关键技术,使数字化水平提高;数字化变电站建设上,已有 70 多座变电站投入运行,华东电网走在前面;配电领域,上海电力公司在钠硫电池储能、电动汽车充电研究领域走在前列,钠硫电池已达 650 安时水平,今年完成中试,明年能够在现场作示范工程。此外,用电领域,电力用户信息采集系统在未来三到五年内会实现全面覆盖和采集。

在智能电网标准体系的制定上,中国电力科学院是主要负责机

构之一。冯庆东表示,6 月开始,由国网科技部组织,中国电科院牵头,国网直属科研单位一百多位专家参与,分九个组来积极研究智能电网标准,有信心于年底前完成。

中投证券分析师熊琳指出,发电环节主要受益的是荣信股份、思源电气;输电环节受益的是特变电工、天威保变、平高电气和许继电气;变电环节包括数字化互感器、开关控制、传感器、继电保护及自动化,受益的是国电南瑞、国电南自、许继电气、思源电气、金智科技、长圆集团;用电环节受益的是科陆电子、华立集团、宁波三星、林洋电子、长沙威胜等龙头;调度环节则是国电南瑞和东方电子。

也有所减少。据船期数据显示,8 月进口总量为 18.6 万吨,较 7 月减少约 10.6%。从到货时间看,码头到货集中在下半年,上半月到货量仅 4.5 万吨,在客观上也造成了 8 月份上半月供应量的不足。

而在需求方面,由于经销商对本轮推价及减量没有前期准备,液化气的刚性需求导致各地出现抢购潮。

值得注意的是,近期这种连

续疯狂推价的现象已引发地方物价局的关注。有液化气从业者向记者反映,近期不断有物价局人士前来询问调研。业内猜测,不排除后期有政府人为因素影响价格的可能。

不过,就在本月下旬,国内液化气市场将迎来一轮集中到货,且部分炼厂装置有望恢复正常,预计供需紧张的局面将逐步缓解,但供需矛盾短期内不会彻底根除。



需求疲软 石化双雄北京比拼促销

◎本报记者 李雁群

本周起,中石化北京加油站开始促销活动。这是半年来中石化在北京首次开展大规模促销。而另一大石油巨头中石油之前已经在华北地区开展促销活动。

中石化宣布,自 8 月 16 日起至 9 月 15 日,在中石化加油站加油一次满 150 元可获赠一瓶矿泉水,一次加满 800 元柴油,可获赠防暑包;此外,8、9 两月间,在中石化自营加油站充值单次超过 1000 元,可参加抽奖活动,最高可获赠 5000 元加油卡。

中石化的措施意味着两大石油巨头在北京市场正式开始较量。早在本月初,中石油华北销售公司宣布,在辖区内北京、天津、河北等一省两市推出加油卡加油积分活动,并可通过积分参加抽奖,单奖最高达 4999 元。如此大规模的抽奖活动,在华北地区乃至整个石油零售行业还是第一次。”中石油华北销售公司人士表示。

分析人士认为,两大石油公司先后开展大规模的促销,与国内成品油销售疲软的大背景密切相关。石化协会的最新数据显示,上半年我国成品油库存同比增加 43.5%,其中 6 月库存环比增加 4.7%,预计下半年国内油品市场将呈现需求稳步增长、资源相对充裕、库存水平较高、价格高位回稳的态势。

全国核电装机逾 907 万千瓦

◎本报记者 叶勇

记者昨日从中国电力企业联合会获悉,近日国家能源局电力司致函中电联明确了当前全国在运核电机组额定功率最新核定数据。

中电联对全国核电装机容量以及截至 2009 年 7 月底 6000 千瓦及以上全国发电装机容量进行了重新核定和更新,数据显示,全国核电装机容量达 907.82 万千瓦。该数据与此核定前数据变化不大。

其中:浙江秦山核电厂 31 万千瓦,秦山第二核电厂 130 万千瓦,秦山第三核电厂 140 万千瓦,广东大亚湾核电厂 196.76 万千瓦,广东岭澳核电厂 198.06 万千瓦,江苏田湾核电厂 212 万千瓦。

九洲电气下线首批国产兆瓦级风电变流器产品

◎本报记者 张海英

记者从哈尔滨市国资委获悉,拟上创业板企业哈尔滨九洲电气股份有限公司的兆瓦级风力发电变流器产品下线及试验平台建成投运仪式日前举行,这标志着我国每年安装数千台兆瓦级风力发电变流器完全依靠进口的历史已被改写。

据了解,目前该公司首批生产的 3 台兆瓦级风力发电变流器已交付哈尔滨、大庆、沈阳等地 3 家企业,同时还有十余台将陆续交付使用。

据介绍,兆瓦级风力发电变流器项目属于可再生能源领域的高科技产品。此次成功下线的兆瓦级风力发电变流器是哈尔滨九洲电气自主研发生产的新产品,拥有 3 项国家专利,是我国拥有完全自主知识产权的产品,填补了国内风电设备制造业的空白。它的成功投产解决了长期以来制约我国风力发电产业化的瓶颈问题。目前,国内市场每年对兆瓦级风力发电变流器的需求量达数千台,国产化后的风力发电变流器将为企业节省 20%至 30%的资金投入。

此次由哈尔滨九洲电气同时竣工投运的兆瓦级风力发电变流器试验平台,也是目前国内建设的功率等级最大的试验平台,其建成投运为我国兆瓦级风力发电变流器产品试验开辟了先河,将进一步增强我国风电装备的生产制造能力和水平。

武钢 选派第二批高管赴美培训

◎本报记者 陈捷

日前,武钢集团选派 14 名公司高管学员赴美国 GE 公司学习企业管理技术。这是该公司继 2006 年之后第二次精心挑选优秀的企业管理干部赴美培训。

美国 GE 公司是世界知名企业,被称为“制造业杰出企业领导人的超级工厂”。

武钢集团总经理邓崎琳、党委书记王振有在赴美培训人员送行时,勉励大家以开拓性的思维和国际化的视野,努力学习国外先进企业的成功经验,加快推进武钢第三次创业的步伐。

邓崎琳强调,开展海外培训是公司推进国际化战略、培养国际化人才、推动武钢第三次创业、实现“人才强企”的战略举措。海外培训是全面提升企业高管综合素质和领导能力的重要途径,是公司领军型人才培养的重要内容。在当前国际金融危机形势下,选派优秀干部赴海外培训,体现了公司对高层经营管理人才的渴望与渴求,也为高管们了解国际先进企业、行业前沿,对比查找公司管理差距提供了良好契机,有利于创新工作思路,加快推进武钢国际化战略的进程。