

IEA洽发改委 中国增加石油储备透明度助稳油价

国际能源署(IEA)总干事克劳德·芒迪日前公开表示,该机构已与中国达成一项协议,这项协议将增加中国战略石油储备计划的透明度。对于油价问题,芒迪昨天表示,国际石油市场供给适当,油价仍有进一步下滑的空间。据介绍,芒迪将在今天与发改委副主任陈德铭举行会谈,讨论这一协议的内容框架。这是芒迪两年来的首次访华。

国家能源办公室专家组一位不愿透露姓名的专家在接受《上海证券报》专访时也表示,中国与IEA之间的共识大于分歧,双方加强合作有利于国际油价市场的稳定。

□本报记者 李雁争

协议:有利于缓解全球油价波动

IEA负责协调世界多数用油大国的应急石油储备的动用工作,它与中国达成上述协议有助于降低全球能源市场的不确定性。中国迄今为止尚未公开如何补充和使用其战略石油储备,相关市场预期则被认为加剧了全球油价的波动性。

芒迪认为,双方至少可以在两点上达成一致,一是战略石油储备的使用原则,二是战略储备动用前双方应交换意见。此举是原油市场迈向透明化和稳定化的重要一步,

此前市场一直担心中国可能会出人意料地动用石油储备来操纵价格。芒迪说,如果中国与IEA真能达成上述协议,那将意味着政府重新考虑了战略石油储备计划的透明度问题。

同时,芒迪说,IEA与中国达成的任何协议都将是非约束性的。任何关于石油储备的协议都不是完全固定的,如果出现紧急情况,国际能源署将不会等待中国的认可,而会先释放石油储备,反之亦然。

专家:增加透明度符合中国利益

芒迪表示,所谓战略并不意味着它应该秘密进行。如果市场认为中国将储存大量的石油,油价就会不断上涨,而这又增加了中国的储油成本。

“IEA增加储备透明度的建议的确符合中国利益。”国家能源办公室专家指出,IEA在战略储备领域有丰富的经验,如果双方加强合作,中国的战略储备制度才有望尽早到位。

专家同时表示,中国不是IEA的成员国,双方没有权利和义务,

这就使中国可以用更理性的态度来考虑IEA的建议。

据了解,作为仅次于美国的全世界第二大石油消费国,中国自上世纪90年代中期以来对进口石油的依赖性日渐加大,而进口的石油又大多来自局势动荡的中东地区,这使中国面临着海外石油供应中断的危险。

去年8月中国开始向镇海基地填注石油,但迄今为止,让市场翘首以盼的战略储备制度还未出台,战略储备中心也暂未建立。



石油工人正在准备油井作业 资料图

新闻观察

互消疑虑 中国融合IEA时机日趋成熟

□本报记者 李雁争

作为芒迪访华的铺垫,本月5日,IEA候任执行董事田中伸男在东京表示,这个代表石油消费国的机构若要保持其相关性,就必须更积极地吸引中国和印度的加入。“没有这些大国的参与,能源安全的意义就可能被削弱。”

此前,中国对IEA尚存疑虑。从双方即将签订新协议的进展来看,中国的疑虑正在消除,双方深度融合的时机已经成熟。

储备信息应该互相透明

国家能源办公室专家组一成员告诉记者,中国和IEA的战略伙伴关系早已存在。有关成为IEA的正式成员,有关方面的疑虑有三个,分别是:不愿意将储备信息公开;担心自己的非经合组织(OECD)成员身份;不具备90天进出口量战略储备。该人士认为,从双方即将签订新协议的进展来看,政府已经认识到了信息透明的必要性。

2006年8月以来,原油价格持续下降。欧佩克多次发布减产消息,但是市场反应并不强烈;而一旦美国能源署公布库存数据,国际油价则会立刻做出反映。

德意志银行驻香港分行一研究员告诉记者,投资界对用油大国储备数据的关心已经远远超过了对欧佩克的关心。他说,中国政府公布了建立战略储备的决心,却没有及时公布最新的进展,外界通常会高估中国的需

求。信息透明是双方面的。在中国向IEA公布数据的同时,中国也将得到IEA其他26个成员国的储备信息。因此,无论是从储备量还是储备经验的角度来看,中国的所得都会大于付出。

对于不是OECD成员国的顾虑,美国白宫前国家安全会议亚洲事务资深主任、现任密歇根大学国际经济及国家政治教授的李侃如认为,IEA正在把自己重新定位为一个关注国际能源局势变化的机构,而不仅仅是OECD部分成员国的集合体。美国也会带头向IEA其他成员陈述中国积极加入合作的特殊重要性,并积极探讨可行的合作类型。

90天指标差距正在缩小

在有关方面的顾虑中,只有第三个因素的克服难度最大。根据OECD章程,其成员国必须具有90天的储备总量(按上一年度进口量计算)。一位业内人士近日透露说,随着国际油价不断下跌,中国正在加快战略油储建设。2006年12月份,中国战略油储新增注油1240万桶,与11月份相比增加了50%以上。

12月份,至少有8艘巨型油轮停靠在宁波港,这些原油全部被注入了战略石油储备基地。宁波是东南沿海重要的通商口岸,镇海战略石油储备基地就位于宁波港附近。

至此,中石化在镇海战略石油储备基地的原油储备已经增长到了2000万桶。2006年10月和11月,该公司



克劳德·芒迪 资料图

分别注入原油300万桶和400万桶。

按照中国2006年原油进口量总计1.4亿吨计算,平均每天进口280万桶,镇海基地已经总计储备了7天的进口量。

虽然我国此前一直未建立石油战略储备体系,商业储备却并不欠缺,石油系统内部原油的综合储备天数大约为21天,加上7天的新增储备,中国的储备总量已经接近30天。

中国负责能源事务的官员去年11月份曾公开表示,中国会在国际油价相对便宜的时候向战略石油储备基地注油。

国际油价连创新低为中国建立战略石油储备提供了绝佳的机会。里昂证券驻香港分析师认为:“事实上,只要油价维持在低于60美元/桶的价位上,中国就会加快建立战略石油储备的步伐。”

国家能源办公室专家指出,有关90天这一硬指标,中国与IEA成员国的差距正在缩小。

对话创造更大合作空间

实际上,芒迪此次访华还有一个目的。外电曾报道说,中国已经将第一期战略储备石油总量的三分一出租给了中石化公司。中石化还获准在非正常时期从中国战略储备石油中调用1000万桶原油,这将使中石化平抑市场价格波动的能力大大增强。而且,有消息称该公司目前正在与政府相关部门谈判,争取将上述数字翻倍。因此,IEA担心,公司行为会与国家战略目标相悖。

对此,中石化人士指出,IEA对中国的担心没有必要。即便中石化确实租用了镇海石油储备基地,那也是政府的监管之下。何况从公司的角度出发,中石化也不会滥用储备,因为这种做法只会导致国际油价更强烈的反弹。

其实,即便是IEA成员国内部,储备制度也非常多元。例如德国的战略储备就并非由政府管理,而是由公司组织的协会的负责运营。

中石化人士认为,公司组织的协会运营与公司直接运营并没有本质不同。

国务院发展研究中心市场经济研究所综合室副主任郁振松认为,类似镇海基地这样的国家级石油储备基地,不论其建设、维护由谁来担当,最终它的油储肯定会在国家的掌握之中,谁都不可能左右油储的使用,这是不必质疑的。

国家能源办专家认为,打消IEA的疑虑将给进一步的合作创造更大空间。

公司巡礼

解密长虹 PDP 系列之五

长虹 PDP 项目将带来什么

平板显示行业作为信息产业的基础和支撑,已经逐渐发展成为一个大市场、产业辐射面广,产业拉动效应强大的产业。数据显示,2005年全球平板显示产业产值就已经超过500亿美元!我国对平板显示的需求也同样增长迅猛,但国内自给率尚不足10%。仅2005年我国进口彩电用TFT液晶模组就超过100亿美元,而国内平板电视企业的利润却微乎其微。一方面,是不断膨胀的巨大的全球平板电视市场,另一方面,则是曾以传统CRT彩电创造出的极具国际竞争力的中国彩电业在平板电视时代到来之际,由于国内平板电视产业链的缺失,尚未摆脱无芯困扰,又将面对无屏的巨大压力,面临着由“中国制造”沦为“中国组装”的危险。

在这样的背景下,长虹在国内首家投入巨额资金,高起点地介入平板电视产业上游核心器件——PDP模组产业,对长虹以及中国PDP产业、乃至整个中国彩电行业意味着什么?长虹董事长赵勇表示,长虹投入巨资建设PDP模组项目,首先是解决了平板电视发展的战略问题,即通过向上游进行战略性转移,抢占产业技术制高点,打破国外的技术封锁,掌握核心器件的关键技术,提升核心竞争力,获得平板电视发展的主动权。其次,PDP模组项目是长虹发展数字电视战略的重要举措,将从核心上使长虹在电视产业摆脱劳动密集型产业本质,真正成为技术密集型企业的提升。第三,通过PDP模组项目的建设,将在中国建立和带动包含一大批上游化工、电子浆料材料、微电子、半导体集成电路、高精度制造设备、平板显示用玻璃等的全新的光电产业链,在PDP产业建立起中国企业的本土竞争力,让中国家电企业分享前景广阔的平板显示市场。

□田立民

大幅提升盈利能力

平板显示时代的来临,对国内彩电企业来说,既是机遇又是挑战。当前,全球各国相继列出了实现电视节目数字化,关闭模拟电视的进程表,PDP电视作为数字显示终端设备的最佳选择之一,即将迎来巨大的市场机会。

而目前的PDP产业现状是:平板电视上游屏的主要生产厂家集中在日、韩和欧洲等国家,这些企业为了确保自己的寡头垄断地位,无一例外全都实施垂直整合,既生产屏,又生产整机,鲜有额外的且具有竞争力的屏提供给他厂家,使得国内整机企业无法获得对等的竞争资源。平板核心技术和产业链的短缺已经成为制约中国电视产业发展的主要障碍。赵勇清醒地认识到:“如果无法掌握上游屏资源,中国电视整机企业就会逐步沦为没有话语权的廉价的组装车间。”因此,对长虹来说,投资PDP模组项目,首先就是解决长虹平板电视发展战略的问题。

据介绍,PDP模组是PDP电视中最为关键的零部件,占整机成本的70%~80%,销售平板电视机从制造环节上来讲就是销售模组,它也正是PDP电视高额利润的所在。长虹高起点介入PDP模组产业,一期项目投产后将打破日、韩等国对于PDP屏的垄断格局,跻身世界四大PDP模组制造厂商之一,一举结束目前在大屏幕

平板产业国内无屏的局面,获得PDP产业发展的主动权,带来长虹后续竞争地位的变化。

根据预测,长虹PDP项目一期量产后将可实现年均销售收入7亿美元左右。从上市公司四川长虹2005年的年度报告观察,公司产业结构中占比最大的彩电主营业务营业收入为99.32亿元人民币,毛利率为18.44,比重在其次的IT产品和空调主营业务营业收入在20亿元人民币左右,毛利率水平都没有超过20%。可以预见,PDP模组产品将使长虹整体盈利能力大幅提升。赵勇曾表示,一旦PDP项目风险释放完毕,实现盈利,长虹将考虑将这笔优良资产注入上市公司,这也给四川长虹未来的盈利预期带来了较大的想象空间。

分析人士普遍认为,长虹进入PDP模组领域,将使整个行业竞争趋于良性,同时能改变PDP电视产业的规模,做大PDP电视产业蛋糕,使产业链各个环节都能获益和健康发展。同时使国内企业真正融入包括中国在内的全球市场,产业链盈利状况将得到根本改变。

推动建立中国PDP产业链

长虹相关负责人表示,进军PDP屏是长虹充分考虑自身、行业乃至中国制造业之后做出的一个战略抉择。长虹将以此为契机,实施两个战略:一是在引进消化吸收的基础上实现量产;二是在量产的基础上,联合国内产业,建立政府支持下的“中国PDP屏产业集群”。

世纪双虹总经理田小红表示,在PDP模组项目建设的同时,长虹将借鉴韩国以产品带动产业的现代工业发展模式,以PDP模组为龙头产品,充分发挥国内的科研力量,利用国内的相关产业资源,形成立足于在国内建立起包含基础技术研究和技术升级的科研平台,立足于在国内建立起全面的包材料、设备、器件的产业配套平台,立足于在国内建立完整的PDP产业链,从而在国内形成完整的PDP配套产业布局,彻底解决平板电视时代中国产业链缺失的战略问题。未来长虹将在绵阳建设国内PDP产业基地,引导PDP产业的各产业链发展,并支持PDP配套产业在国内的建设。

PDP产业链纵向将包括屏材料相关产业链,涉及平板玻璃、感光性导电浆料、玻璃浆料和感光材料;驱动线路相关产业链,涉及IC设计、半导体制造、薄膜集成电路、元器件、PCB、SMT、金属结构件、线路板、制程设计、封装测试、应用产品等;模组制造涉及到的加工制造技术应用产业链,涉及光刻技术、高温烧结技术、真空镀膜技术、大面积玻璃切割技术、刻蚀微加工技术、印刷微电子技术、漏印板制造技术、光掩膜板加工技术、激光加工技术、微米级缺陷检测技术和微米级膜厚检测技术,以及模组制造相关新型显示器件设备制造的技术应用产业链等,横向则可向其他新型显示器件延伸,如FPLD、PLED、SED等领域。

据田小红介绍,围绕PDP产

业链建设,长虹PDP项目已经开始六大方面的技术研发。第一,PDP模组最重要的部分为驱动线路。目前长虹正在联合西安电子科技大学、东南大学以及相应的IC制造厂商,进行关键IC—驱动IC的自主研发;第二,PDP模组的逻辑控制部分指挥模组中各个电路工作和控制其间的协同工作,是PDP模组的大脑,目前长虹与彩虹进展顺利;第三,制造PDP模组的重大投资在于制造设备,该项目联合七星华创等在国内PDP行业已创佳绩的公司,共同进行设备的自主研发;第四,制造PDP模组的另外一个关键在于材料,工艺和设备的改进与材料的研发息息相关,目前已经广泛展开材料的自主研发;第五,电源是PDP模组的关键和重要组成部分,是PDP模组的心脏。目前长虹已成立虹欣电源公司,负责PDP电源研制。第六,东南大学荫式PDP技术在国家863计划支持下取得持续进步,项目充分关注和支持该PDP技术。此外,中科院、西安交大等也在相关领域积累很多学术成果。

长虹新闻发言人何克思称,通过建立中国自己的PDP产业链,将打破国外对PDP核心技术的垄断,有效地实现PDP技术中的核心器件——PDP模组的国产化,在技术上达到或超过竞争对手的产品水平,在平板电视产业方面建立起本土竞争力,形成可持续发展的产业发展平台,推动我国PDP以及整个彩电产业的发展。同时,将为我

国高科技企业发展的产业联盟发展模式积累经验。

产经人士认为,“很显然,中国有比较好的元器件等配套产业基础,长虹已经点燃中国PDP产业链的热度,其中所蕴涵的发展空间是巨大的。”在2006年由中国电子视像行业协会牵头成立的PDP专业委员会上,长虹被选为主任单位。目前看来,长虹已经开始全身心推动中国PDP产业发展。

从“量变”到“质变”的一大步

在2006年底的投资者见面会上,赵勇用“一个调整的开始,一个调整的结束”描述了长虹的现状。他认为“长虹已经历多年来的销售和盈利持续徘徊不前,甚至后退的被动局面,而开始一个良性、持续的增长性调整,开始从量变到质变的跨越性调整,质的调整在于培养长虹的核心能力。”不过,要完成从“量变”到“质变”的调整,长虹“还需过‘三道坎’”,即解决高科技行业与低附加值、规模化产业与精细化管理、品牌知名度与美誉度这三个问题。

市场人士普遍认为,赵勇提出的这“三道坎”,其实是家电业乃至整个中国制造业所面临的共性问题,跨越“三道坎”的过程,实质上就是中国制造向中国创造跨越的过程。应对这些问题,赵勇开出了三剂良方:“核心技术突破、组织架构再造以及自主品牌建设。”事实上,遵循赵勇“三坐标战略”发展思路的长虹,其“良性、持

续的增长性调整”已经初显成效。可以说,PDP项目正是沿着长虹产业发展“三坐标战略”方向,产业价值链得到战略延伸,为应对“高科技行业与低附加值”的挑战迈出实质性步伐。PDP项目将使长虹的产业结构发生重大变化,长虹在电视领域特别是在未来的高清电视领域的核心竞争能力也将得到大幅度提升,同时也为中国家电建立平板电视产业链综合竞争力迈出了关键的一步。

在经历近3年的调整,长虹的经营状况和发展趋势都迎来了“拐点”,各个产业单元均出现了较快增长,呈现出“传统产业稳固向前,新兴产业快速崛起,组织架构进一步优化,产业协同效应日益显著”的局面。

统计数据表明,在传统CRT电视领域,长虹的毛利率已经超过20%;在平板电视领域,2006年长虹成为中国首家开始盈利的企业。长虹旗下的美菱电器2006年也迎来历史性增长,去年前7个月,美菱冰箱已经实现了2005年全年的内销销量。去年1-8月,在国内市场,美菱冰箱销量同比增长40.9%,市场地位“坐三争二”;在海外,美菱成功抢滩北美,对美国出口同比增长206.25%,对整个美洲出口同比增长267.37%。

长虹的IT旗舰企业长虹佳华,以连续两年40%的业务增速成为中国最好的IT分销商之一。其自有品牌业务,长虹数霸客厅娱乐中心——中国首个完全实现家电化操

作的3C融合产品——也已经出现在越来越多的中国家庭的客厅。2006年前三季度,长虹手机销售收入逼近10亿元,成为中国市场成长最快的品牌,还被中国消费电子协会评为“2007手机最具成长性品牌”。

从2005年开始,长虹业绩保持了30%的增速,更为重要的是,通过产业结构调整,“命系彩电”的格局悄悄发生变化,2006年前9个月,长虹彩电销售收入占主营业务收入比重首次回落到50%以内,占比48.83%,而以IT、通讯为代表的业务占比达23%。

不过市场人士也指出,要长期保持这种增长势头,靠单一的产品策略和市场策略显然很难实现,关键在于树立产业链综合竞争力,掌控上游资源。长虹进军PDP屏,即是突破核心技术、进军上游关键部件,提升附加值的有效策略,为中国国家建立平板电视产业链综合竞争力迈出了关键的一步。

赵勇表示,长虹已经形成集成电路设计、嵌入式软件设计、工业设计等三大核心技术能力,长虹正在以“利润导向”取代过去的“规模导向”的发展思路,以“韧性、信心、开放”的创新观念,努力培养关键技术、系统集成创新、商业模式创新三大创新能力。在未来3-5年的时间,长虹的规模与盈利将保持相当的增长速度,而且将争取盈利能力的增长速度大于销售收入的增速速度。赵勇指出,PDP项目是长虹实现从“量变”到“质变”的一大步,“长虹的未来值得期待”。