

Companies

中国16家钢厂近期拒购印度铁矿石

中国钢协召集钢厂研究应对印矿征税策略

□本报记者 徐虞利

记者昨日获悉,继中国五矿化工进出口商会在京召开应对印度征收铁矿石出口关税的紧急会议之后,中国钢铁工业协会于上周五也召集16家钢厂研究印度征收新政策的应对策略。与会钢厂代表表示,近期将不会继续采购印度铁矿。

今年铁矿供需基本平衡

中国钢协副秘书长戚向东虽未参会,但他表示,现在正是双方政策博弈的关键阶段,大家都在寻找一个价格的平衡点,如果确实实行新的关税政策,从成本角度考虑,中国企业将减少进口印度铁矿石。

根据国家统计局数据预测,今年中国高炉生铁产量在4.45亿至4.47亿吨,较去年生铁产量增长0.46亿至0.48亿吨。炼铁所需铁矿石量增长6500万至8400万吨。如果国内铁矿石原矿产量按照20%的增长,今年产量可以达到7亿吨,较去年增长1.17亿吨,折合成65%品位的成品矿,大约为5500万吨。不足的部分由进口矿的增量弥补,基本可以达到供需平衡。

北京联合金属网铁矿石分析师胡凯表示,考虑到国外铁矿石供应商增产能力和气候、政策方面存在变数,今年这种供需的平衡很脆弱。

中小钢厂购印度铁矿多

事实上,印度铁矿石向来以低品位、低价格的特点占领中国市场。但其价格较巴西铁矿和澳洲铁矿都低的时候,一些中小钢厂因更注重成本问题愿意多采用印度矿。去年印度矿已经拥有中国进口铁矿石总量22.92%的份额。我国一些沿海

地区的钢厂,尤其是中南、东南地区的中小型钢铁生产企业,由于当地国内铁矿资源匮乏,规模又不足与三大巨头签订长期协议矿,常年依靠印度矿为生产主力,对印度资源有一定的依赖性。

据了解,此次印度铁矿石出口征税的政策对上述企业的影响较大。有企业表示,既然印度矿的价格不再具有优势,没有道理继续大量使用性价比不高的印度矿资源。各家企业都开始在外围境外开发、寻找新的铁矿石资源供应地。

目前进口印度铁矿已停

目前五矿商会的各贸易进口企业至今没有与印度方面签订新的购货合同,市场上基本没有成交,偶有报盘,价格超高也无人问津。胡凯告诉记者,从3月1日开始执行临时的税收政策后,印度方面的铁矿石出口业务已经基本停滞了近20天,相关的运输等基础设施部门的效益也有严重的损失,印度矿山联盟组织的代表团更是不惜余力地在新德里进行游说。中国钢铁生产企业和贸易进口企业的团结一心,也给了印度方面反对该项政策的阵营有效的支持,各方面都在努力争取在4月1日最后的成文法律出台之前,该项税收政策能有更合理的征收策略。

胡凯判断,中国企业如果不能抵制住印度矿山企业不合理的涨价要求,那么不仅要承担印度矿价增加的成本,还要连带地承担因为印度矿价格上涨所带给其他国家和国内铁矿市场价格上涨的成本增加。更严重的是,印度矿资源的进口数量减少之后,很有可能打破目前这种脆弱的供需平衡,对明年的国际铁矿石谈判都会有不小的影响。



去年印度矿已经拥有中国进口铁矿石总量22.92%的份额 资料图

钢铁企业五种应对措施

北京联合金属研究中心认为,目前钢铁生产企业可采取五种措施应对印矿涨价:

1、3月1日之前签订的合同坚持合同价格,不接受成本的分摊和转嫁,3月1日以后不接受超高价位,隐含税收成本的报盘。问题:租船的企业要承担滞期费的压力。机会:印度矿竞争力减弱,印度矿山企业销售压力给中国企业提供了签订印度市场长期协议的可能性。

2、暂时以消耗库存为主。条件好的钢厂最多库存可以维持到5月份,一般企业的库存也在1个月左右。问题:库存的消耗是有期限的,生产企业不能够为此停产停工,否则损失将更大。机会:暂时的消耗库存可以在近期内有效抵制印度矿主的加价要求。

3、增大国内矿资源的采购量。问题:会拉高国内铁矿的市场价格。机会:加快国内矿山企业发展的步伐。

4、增大巴西、澳洲等其他国家的资源量的采购。问题:考虑到目前海运运费升高,巴西矿、澳洲矿的到岸价格也较年前上涨了5美元。转移采购对象,也有继续拉高巴西、澳洲地区铁矿石价格的风险。

5、中国企业在东南亚、伊朗等地区调研,开发新的铁矿石资源。机会:这次印度铁矿石市场的突然变动,给我国钢铁企业敲响了警钟,从而会加快我国钢铁企业寻找新资源的步伐;并加强采购进口铁矿石长期协议重要性的意识。

携手奥凯 联邦快递推国内快递业务

□本报记者 索佩敏

继DHL、UPS、TNT先后开展国内快递业务后,四大快递中的另一家联邦快递也宣布进军这一市场。联邦快递昨日宣布,将从5月底起推出次日送达国内快递服务,而民营航空奥凯航空公司则将承担联邦快递国内业务的航空运输工作。在中国国际快递业务竞争日益激烈的基础上,四大快递又将战火燃烧到国内快递市场。

联邦快递中国区总裁陈嘉良介绍,全新的国内快递业务预计于2007年6月完全投入运营,将为北京、上海、广州、佛山、宁波等19个城市提供次日送达限时服务,以及为全国200多个城市提供次日和隔日送达服务。

而如同竞争对手UPS利用扬子江快运的网络运送快件,联邦快递此次也采用了向国内航空公司包机的方式,而此项任务落在了民营航空奥凯身上。奥凯将使用目前的全部货机运力——3架波音737货机来为联邦快递运输国内快件。

陈嘉良介绍,目前奥凯航空的3架飞机中2架将分别直飞南北两条航线,另一架飞机则作为后备飞机。南北两条航线将分别从杭州起飞,南航线经停广州、厦门,北航线经停北京、天津、沈阳和青岛。“我们和奥凯初期签订了5年的合作协议,并有长远的运力规划。”陈嘉良

透露,奥凯今后还会进一步引进货机,以满足联邦快递不断增长的运输需求。而奥凯航空总裁刘捷音则表示,虽然公司也将继续发展客运业务,但以后将会更多的侧重于货运业务的发展。

中国经济的快速发展也带动了物流需求的不断扩大。据波普预测,中国已经成为全球仅次于美国的第二大国内航空货运市场,而未来20年里中国国内空运预计年均增长10.8%。

面对这一巨大的市场,国际快递巨头当然也不愿意舍弃。目前四大快递已经占据了中国国际快递市场绝大部分份额,而快速增长的国内



快递无疑将成为各自在华业务新的增长点。2004年5月,DHL率先宣布推出国内快递业务;2005年,UPS和TNT也先后开展这一业务。而随着联邦快递今年3月1日完成对原国内合资伙伴大田的快递业务的收购,联邦快递也即将进入这一市场。

陈嘉良昨日还表示,“在部分服务项目中我们与部分国内企业相比可能价格会高一点”。不过他强调,联邦快递瞄准的是那些对于时效性和可靠性具有很高要求的客户,国内业务开展初期的主要客户可能还是来自于公司现有的国际客户以及原大田拥有的国内客户。

据萧山机场董事长盛继芳透露,联邦快递中国区转运中心总建筑面积约9300平方米,拥有9个停机位,每小时最高可处理9000个包裹。其中萧山机场方面将投资2600万元人民币负责场地内基础设施的建设,而联邦快递则主要负责转运中心内的设备投资。

萧山机场2006年旅客吞吐量达到992万人次,货邮吞吐量达到18.6万吨,双双位列全国机场第八,在华东地区排名第三,仅次于上海浦东机场和虹桥机场。更为重要的是,萧山

联邦快递中国转运中心落户萧山机场

□本报记者 索佩敏

作为推出国内快递业务的宣布,联邦快递昨日也宣布斥资400万美元在杭州萧山机场投资建立中国区转运中心,以满足国内快递业务的需求。而这也就是国际快递巨头首度针对中国区域内业务设立的转运中心。

据萧山机场董事长盛继芳透露,联邦快递中国区转运中心总建筑面积约9300平方米,拥有9个停机位,每小时最高可处理9000个包裹。其中萧山机场方面将投资2600万元人民币负责场地内基础设施的建设,而联邦快递则主要负责转运中心内的设备投资。

萧山机场2006年旅客吞吐量达到992万人次,货邮吞吐量达到18.6万吨,双双位列全国机场第八,在华东地区排名第三,仅次于上海浦东机场和虹桥机场。更为重要的是,萧山

机场背靠经济发达的长三角地区,这一地区内密集的高科技企业正是对递送时效性要求很高,从而成为快递企业的主要客户。

联邦快递亚太区总裁简力行表示,此前联邦快递也与多家机场接洽,在综合了气候条件、劳动力、潜在客户、地理位置以及政府的支持程度等多方面因素后,最终选择了萧山机场。

而联邦快递中国区总裁陈嘉良透露,为了尽快让转运中心开始运作,目前联邦快递在萧山机场投资的是临时转运中心。但双方已经就长期合作发展达成了协议,等到业务增长到一定规模后,联邦快递将在萧山机场新建一个规模更大的永久转运中心。不过他也强调,杭州的转运中心将主要针对国内快递业务,而操作国际快递业务的主要口岸如上海、北京的业务将不会改变,联邦快递也仍然将加大对上海浦东机场快件中心的投资。

中海油欲种植麻风树提炼生物柴油

□据新华社

记者从中国海洋石油总公司获悉,该公司今年将在海南省东方市兴建一座首期规模为年产6万吨生物柴油的炼油装置,并在海南种植面积达数十万亩的麻风树(又名小桐子),以便为炼油装置提供原料。

据了解,炼油装置将建在中海油东方化工城内,项目投资规模主

要视种植麻风树总面积而定,目前该项目正处于可行性研究阶段,年内即可动工兴建。炼油装置建成初期将从国外进口原料进行生产,待海南原料基地建成和形成规模后再转为利用。

麻风树有很高的经济价值,是世界上公认的生物能源树。一亩麻风树每年产干果约650公斤,每公斤干果可榨取约0.3公斤柴油。

中国三企业合作开发阿富汗铜矿

□本报记者 徐虞利

昨日,记者从中国冶金科工集团获悉,中冶集团、江西铜业集团与紫金矿业集团于近日签署合作开发阿富汗艾纳克铜矿协议。

中冶集团总经理沈鹤庭就合作开发阿富汗艾纳克铜矿及其他矿业领域的合作分别与江西铜业集团和紫金矿业集团交换了意见。沈鹤庭表示,中冶集团将与这两个企业密切合作,力

争拿下阿富汗艾纳克铜矿项目。中冶集团在该项目的前期勘探、设计方面有优势,而另两家在管理方面具有优势,双方互补性很强,有巨大的合作空间。

中冶集团未来会利用自身在工程总承包方面的优势按国际惯例参与该项目的总包,江西铜业集团与紫金矿业集团对铜精矿有很大需求,在中冶集团自身没有铜精矿需求的前提下,其权益下的铜精矿将优先向两家企业出售。

新疆吐哈油田油气勘探形势喜人

□据新华社

作为新疆三大油田之一,在刚刚过去的一年里,新疆吐哈油田呈现强劲的石油勘探势头,全年新增探明石油储量4793万吨,为近十年以来最好形势。

据吐哈油田统计,油田去年新增探明石油储量4793万吨,三级石油储量大幅超过年初计划,已完成“十一五”储量目标的1/3。

吐哈油田勘探开发收获主要

集中在三塘湖盆地、火焰山中央隆起带等区域。其中,位于三塘湖盆地的马17井获高产油气流,被列为中国石油股份公司年度八大重要发现苗头之一。

通过对三塘湖牛圈湖区块的油藏评价,新增探明石油储量4022万吨,创多年探明储量之最,奠定了三塘湖建产60万吨的资源基础。目前,三塘湖盆地已发现三级储量超过亿吨,勘探潜力较大。

青海盐湖镁资源开发将产业化

□据新华社

记者从青海省科技厅获悉,国家科技攻关计划引导项目——《盐湖镁资源氨法制取高纯镁砂产业化技术研究》日前正式通过专家验收和成果评价,这标志着我国在盐湖镁资源开发关键技术方面取得重大突破。

《盐湖镁资源氨法制取高纯镁砂产业化技术研究》项目由海西蒙古族藏族自治州科技部门组织实施。参与成果评估的专家们一致

认为,以工业装置产出的氢氧化镁为中间体制取的高纯镁砂产品氧化镁含量达到99.9%以上,体积密度3.57克立方厘米,达到了项目任务书的要求。

据了解,该项目成功解决了我国盐湖镁资源制取高纯镁砂产业化过程中多个关键技术难题,特别是在高纯镁砂中间体氢氧化镁的过滤洗涤性能等方面取得了重大突破和创新,为盐湖镁资源开发生产高纯镁砂及其他高纯氧化镁奠定了基础。

■产业观察

镍价暴涨严重伤害下游产业

亚洲“镍老大”金川集团对持续高镍价表示忧虑

□本报记者 徐虞利

本月16日,亚洲最大的镍生产商中国金川集团再次上调出厂镍价,创下357000元/吨的新高。

昨日,伦敦LME镍价已接近4.8万美元/吨,上海现货镍价均价已达42.8万元/吨。事实上,本周沪镍价格已站上43万元,而且近一周沪镍已上涨了逾10%,但消费能力在高价下受到抑制,消费趋淡,供需双方均因成本高企而驻足观望。在如此形势下,金川集团在下游行业的详细调研和客户走访,了解高镍价下各行业的发展状况、利润水平后对可能给行业带来的隐患表示忧虑。

从金川调研的情况看,持续高镍价带来的恶果已经初见端倪。目前一些用镍企业偷工减料,劣质商品开始流向市场,产品质量得不到保证,替代产品大量出现。在工程材料方面,铝、钛、高分子材料等替代镍的情况已经出现。

德意志银行表示,镍铝和镍塑的替代同样令人担忧,一些厂家已经开发出适用电子玩具的铅酸电池来替代镍铬电池,市场需求巨大,其他动力电池也在寻求降低原料成本,减少用镍的途径。

不锈钢行业的情况更加突出。一些不锈钢企业通过调整产品结构,减少奥氏体不锈钢在产品中的比例,加大不含镍不锈钢或者低镍不锈钢产品的比例,实际用镍量并未增加。

据了解,镍的下游行业客户对当前的高镍价无法认可,不相信目前近50000美元的镍价能够反映实际的供需水平,对基金毫无顾忌疯狂推高价格表示不满,对交易所的价格发现功能表示质疑,并且对此给下游市场带来的负面影响普遍感到忧虑。著名投资机构巴克莱资本也警告说,过高的镍价加速了替代品的出现和应用。

据悉,当前由于镍价过高,国内许多下游消费客户,比如电镀厂、镍网等的生产厂家多数已经停产,有些厂家甚至年前就已经停产,年后因镍价连续触及新高,至今没有恢复生产。

LME镍市场自从2006年4月中旬以来,节节攀升,价格从15000美元/吨一路攀升至目前的48000美元/吨。短短11个月时间,涨幅高达200%以上。尤其是进入今年2月中旬以来,涨势更是疯狂,从35000美元左右暴涨至目前的48000。其涨幅之大,涨势之快,均刷新历史记录。

金川集团认为,如此疯狂的镍价刺激了银行非理性的投资,近两年来,全球镍矿项目的开发如火如荼,全球硫化镍项目和红土矿项目均进入投资者的视野,开发的进程加快,几年后项目集中投产,供应的大幅增加,可能引发未来数年镍价暴跌,为未来镍市场的健康发展埋下隐患。

全国煤炭交易市场格局越发清晰

□本报记者 阮晓琴

随着国家发改委退出全国煤炭订货会,构建全国煤炭交易市场的工作正在有序推进。继太原煤炭交易市场改组(本报1月11日曾有报道)后,广州也推出了煤炭交易市场,秦皇岛的煤炭交易市场也正在建设中。其中,广州煤炭交易所采用现货市场与中远期交易相结合的方式,颇引人关注。

多年来,我国一直通过订货会的方式配置煤炭资源,即煤、电双方一年聚拢一次,商谈价格。订货会上,国家通过干预计

划量、价格和运力,为电企落实煤源。随着各领域市场经济改革的推进,这种带有强烈计划色彩的配置资源的方式受到诸多诟病,2006年起,国家开始放开煤价,2007年起,国家发改委不再举办订货会,煤炭订货会官办色彩完全褪去。

煤炭购销市场化后,交易市场的缺失,会增加煤电交易成本和效率。国内不少业内人士主张煤炭推行直接销售,以减少中间环节,解决流通领域的“盘剥”问题。

国家发改委副主任欧新黔在去年年底召开的2007年煤炭产

运衔接视频会上曾表示,中国煤炭市场体系改革的目标是,力争3-5年内,建成层次分明、方式多样、手段先进的现代煤炭市场化体系。

一位业内人士透露,发改委有意在北京建一个全国性煤炭电子交易市场,同时配建几个区域交易中心以组成一个完整煤炭市场体系,以便煤炭交易日常化。

太原、广州、秦皇岛、沈阳分别作为产地中心、销地中心、集散地中心和消费中心,开始组建煤炭区域交易中心。

2007年1月1日,由广州港集团投资1000万元建立的华南

煤炭交易中心正式启用。据了解,经过资质认证的贸易商向该中心缴纳保证金,然后可通过网络报价、采购和订立电子合同。

业内人士介绍,华南煤炭交易中心引入了期货交易机制,交易方式包括现货交易及中远期合同交易。

“这里的中远期合同交易与期货不同。期货是标准合约,而它是非标准的,与期货有本质不同。”

由于地处华南,靠近澳大利亚、越南等煤炭输出地,华南煤炭交易中心的另一大特点是进口煤炭比重大,联系着国内国际两个

市场。

秦皇岛港务集团有限公司正在筹建秦皇岛煤炭交易市场。秦皇岛煤炭交易市场将依托“大秦线”煤炭运输主通道和中国第一煤炭大港,为秦皇岛港或北煤南运下水煤炭交易和产运衔接提供平台。

业内人士透露,秦皇岛煤炭交易市场可能由中能电力燃料公司、秦皇岛港务集团有限公司、北京铁路局、中远集团和中国运销协会联手组建。

据估计,建成后,市场年交易煤炭额在50至60亿元,将成为全国最大的煤炭交易中心。