

# Companies

## 中石化首度进藏启动油气勘探

◎本报记者 陈其珏

本报记者昨日从国资委获悉,按产量计算为中国第二大石油生产商的中国石油化工股份有限公司(简称:中石化)已首次进入可能拥有巨大能源储备的西藏地区勘探石油和天然气。日前,该公司在藏青地区的第一个油气勘探基地——勘探南方分公司那曲基地正式揭幕。

据介绍,青藏地区油气潜力一直备受石油地质界重视。中石化也对青藏地区的油气勘探工作高度重视,进行了一系列的科学部署。2006年6月和2007年7月,中石化曾先后两次组织考察团,对青藏地区的油气地质条件进行考察。同时根据青藏工区的实际需要,组织研究力量,形成了产、学、研一体化的勘探研究体系。

为了更好地服务中石化在当地的油气勘探队,该公司还在藏青地区设立了第一个油气勘探基地——勘探南方分公司那曲基地。该基地日前已揭幕。

记者了解到,那曲基地坐落在那曲市南郊,紧临青藏公路,目前主要为野外地质调查提供后勤保障、物资供应和队伍休整服务。据勘探南方分公司青藏项目部介绍,中石化高级副总裁王志刚、高级顾问牟书令都曾多次访问基地建设情况,希望将这个基地建设成为中石化在青藏油气勘探的“前线指挥部”。

另据中石化总部的安排,中石化勘探南方分公司还成立了青藏项目管理部,分3组在青藏地区的措勤、比如、昌都等3个盆地进行野外地质

调查工作。对此,中石化一位管理人员昨日向媒体证实,公司此次派遣的一支由约20人组成的队伍日前已开赴西藏,对上述区块进行地质勘查,以评估储备情况。整个评估过程可能需要两年时间。

该人士还透露,公司将在进行勘查后决定是否开钻试验井。他表示,由于西藏海拔高、气候恶劣,在该地区进行勘探面临巨大挑战且成本高昂。

“中石化拥有西藏约20个区块的勘探权,并且正在申请开采许可证,不过到目前为止还未获得政府批准。”上述管理人员说。

此前,中国最大的石油生产商中国石油化工股份有限公司已于1995年进入西藏。其主要在羌塘盆地进行勘探,据估计该盆地石油储量至多可达100亿吨(合733亿桶)。但该公司到目前为止还未宣布发现任何可以进行商业化开采的油田。

值得注意的是,中石化集团今年3月份曾宣布,已启动部分石油局(分公司)整合重组和中石化勘探分公司的组建工作,按照“油公司”、石油工程公司及油田基地系统“分开运作、分开核算、分开考核”的原则进行整合重组,勘探分公司下设南方、西北、北方三个地区性勘探分公司和海相工作部,资产、业务、人员等重新整合。业内人士认为,中石化此番首次进入西藏地区勘探石油和天然气将成为其上游业务大重组成功与否的“试金石”。



## 石油三巨头国内勘探投资大幅增长

◎本报记者 陈其珏

英国油气顾问公司Wood Mackenzie最新发布的研究报告显示,中国石化天然气股份有限公司(中石化)、中海油、中国海洋石油有限公司(中海油)和中国石油化工股份有限公司(中石化)2006年在中国国内上游业务的投资达到了215亿美元,较2004年有了巨大的增长。

据这份报告介绍,三大石油集团2004年的勘探投资总额为126亿美元。由此,三巨头2004年至2006年在中国国内油气勘探生产业

务上的投资增量较他们2006年的国际支出总量更多。

不过,Wood Mackenzie高级企业分析师Norman Valentine同时表示,尽管国内的勘探投资有着一些收获,但中国在国内实现原油供给量大幅增加的可能性不大。原因在于,中国很多油田正在出现老化迹象,中石化旗下主要油田大庆油田原油产量2006年和2005年减产幅度分别是3.5%和3%。

他指出,近期的油气发现主要影响可能是在天然气方面。由于新气田的发现,各大公司对管道天然

气或进口液化天然气项目将变得更加挑剔。

上述报告也认为,中国石油企业在国内上游业务开发中的投资成本率比国际大型石油公司每桶7.50美元当量的平均成本率要高出很多。而从中石油具体业务活动上看,中国石油企业与国际石油公司之间的差距更大。

除了新油田发现之外,国内投资的增加也使老油田的产量有所提高,如中石油在大庆油田进行投资以强化石油开采,中石化则阻止了胜利油田的产量下滑。

## 欲稳现货加工费 国内九大铜企打出“减产”牌

◎本报记者 徐虞利

中国铜原料联合谈判小组(CSPT)上周五正式宣布,2007年下半年,9家CSPT成员企业将联合减产10%-15%电解铜。这是在CSPT与国外供应商就铜冶炼加工费年中谈判未能提高加工费的情况下做出的应对措施。业内人士分析,由于9至10月份中外双方将要展开明年全年的铜冶炼加工费谈判,中方此举主要是稳定现货加工费市场。

7月中旬,9家CSPT国内主要铜冶炼商在上海召开了相关会议,讨论

目前的形势,虽然有企业提出减少铜精矿进口以及减产,但9家企业并未达成共识或者协议。英国商品研究(CRU)分析师表示,目前中国铜冶炼商如减少进口铜精矿和减产也属于被动之举,因为现在国际铜精矿供应紧张,现货市场拿货非常困难,长期协议供应的铜精矿也无法满足冶炼商的需求。刚刚结束的铜冶炼加工费谈判结果与去年底基本相同,接近60美元/吨和6美分/磅,没有价格分享条款,中方企业盈利比较困难。

据了解,由于铜精矿吃紧制约了国内铜冶炼商的产能利用率,一般企

业的产能利用率基本在80%以下,而正常情况下应在88%左右。自有矿山供应铜矿的企业日子会稍微好过一些,但单纯依靠进口铜矿的企业开工率下降。

据悉,今年上半年由于国内铜冶炼产能进一步增加,进口铜数量一直居高不下。上海期货交易所的铜期货和国内铜现货价格一直远远低于伦敦金属交易所(LME)铜期货价格,内外比值严重倒挂;进口铜精矿加工费价格一直持续下降,使得国内铜冶炼企业在进口铜精矿加工过程中每吨电解铜要产生几千元的亏损。

业内人士表示,因为9至10月份中外双方将要展开明年全年的铜冶炼加工费谈判,现在宣布减产主要是稳定现货加工费市场,给市场一个明确的信号,如果国际现货加工费市场继续下跌则会给谈判带来较大困难,这也是一种策略。而去年夏季,当时CSPT也曾准备减产20%来维护市场格局,但实施效果并不佳。有人士认为,目前正是行业的消费淡季,多数冶炼企业都会选择停产检修,也会客观造成产量减少。

安信证券分析师衡昆表示,由于铜业公司盈利主要靠自有矿山,而加

工费对盈利的支持有限,更何况现在加工冶炼处于亏损状态,如果九大铜企业真正实施减产,对铜都铜业(000630)、江西铜业(600362)、云南铜业(000878)的业绩影响非常有限。下半年以来,这三只铜业上市公司股票涨势平稳,尤其以云南铜业表现更为突出。云铜集团也准备将铜矿山的资产逐步注入上市公司,增强盈利能力。

中国铜原料联合谈判小组现有9家企业组成,2006年CSPT成员企业铜精矿进口量290万吨,占全国进口量的81%以上;电解铜产量198万吨,占全国产量的68%。

## 中国加速核电装备自主化进程

◎本报记者 何鹏

据国家发改委最新消息,该委正着力推动中国核电装备自主化进程。国家发改委于2007年7月21-22日在大连组织召开了核电装备自主化工作会议。国家和地方主管部委、核电企业、设计研究院以及装备制造企业的代表参加了会议。

会议分别听取了广东核电集团关于红沿河核电项目装备自主化方案、国家核电技术公司关于引进消化第三代核电技术方案、中国

机械工业联合会关于核电泵阀装备自主化方案及核电标准体系建立的设计,以及国内核电装备制造企业落实核电装备自主化工作规划和进展情况的汇报。

会议进一步明确了红沿河二代改进型核电项目装备自主化的目标和任务:通过红沿河一期工程四台机组,基本实现二代改进型百万千瓦级核电装备自主化。红沿河1、2号机组总体自主化率不低于70%,其中,关键设备自主化比例不低于85%,3、4号机组总体自主化率不低于80%。在岭澳二期自主化

建设的基础上,红沿河一期工程将在核岛大型铸锻件、反应堆压力容器、蒸汽发生器、主管道、核级电气贯穿件、一次仪表、汽轮机发电机组原材与设备首次由国内制造企业独立承担供货责任,并实现国内企业完全独立自主设计制造;在主泵、全厂数字化仪控系统、应急柴油机等设备上,通过市场创造条件,在红沿河一期工程上实现自主化突破,第四台机组自主化率超过80%;通过中广核集团与国内相关企业的联合开发,核二、三级泵、核级阀门等设备在进一步提高国内制造比

例的同时,力争实现高端产品“首台首套”的突破。

会议还研究提出了第三代核电自主化依托项目的装备自主化方案,并确定了下一阶段核电装备自主化工作思路和要求。

国家发展改革委副主任、国家核电自主化工作领导小组副组长、国务院振兴东北办主任张国宝在会上发表了讲话,从积极发展核电的重要意义、推进核电技术装备自主化的紧迫性和必要性、我国核电装备自主化的成就和问题、下一阶段核电装备自

主化工作思路和要求等四个方面,就核电装备自主化工作进行了全面系统的阐述。张国宝指出,积极推进核电建设,是国家重要的能源战略,关系到国家经济安全。

张国宝称,下一步要继续坚持消化吸收与自主创新相结合,加强工作的组织与协调,不断总结经验,制定切实可行的加快推进核电装备自主化的实施计划,培育和打造具备国际竞争力的核电装备制造基地,逐步建立我国核电设备标准体系,确保核电装备的性能和质量。

“茅台王子酒,王子尊天下”·茅台王子酒品鉴之三

### 意韵深邃的品牌文化

□吉瑞

曾听人这样说过:在情感经济里,品牌表达自身价值及个性特征的最好方法,不是直白式的大声呼喊,更不是“巧言令色”的粉饰,而是如耳语般轻柔的交流对话。因为,交流的目的是告知,而对话的目的则是共享。

细心品味,我们仿佛从“茅台王子酒,王子尊天下”的品牌定位,触摸到了“茅台文化”的脉搏,领悟到了蕴藏于其中的深邃意韵。

顾名思义,“茅台王子酒”,即国酒名门之“嫡传”。用品牌经济的话语来表述,就是茅台品牌的系列产品;而绝非是像某些白酒品牌那样的“盛名之下,其实难副”的所谓OEM(贴牌)产品。

我们理解,“王子尊天下”一语的内涵是:茅台王子酒作为“茅台家族”中的一位年轻“王子”,他将一如既往地传承、弘扬国酒茅台“一切以市场为中心,视消费者为上帝”的经营思想,重视而且恭敬地尊重消费者,尊重经销商,尊重市场,精神竭诚地为社会、为消费者创造更大的顾客利益。

将“尊”与音字“争”联系起来思考,还可以看到这样一层含义:茅台王子酒将遵循市场经济发展的客观规律,以“海纳百川,有容乃大”的底蕴,在中国名优白酒同档次的品牌中“一竟高低”。贵州茅台酒敢于竞争的“底气”,首先是一脉相承贵州茅台的卓越品质及品味风格,同时也拥有“茅台文化”的高品质价值。一句话,

它既能给予消费者高品质的物质需求满足享受,又能给予消费者超越物质具象的精神需求的真实体验。

前人韩非子有句至理名言:“志之难也,不在胜人,在自胜”。由此联想,国酒茅台自上世纪九十年代中后期以来,之所以能够持续七年的跨越式发展?从根本上说,即是因为国酒茅台始终不渝地坚持把产品质量视为企业和品牌的生命线;“要做,就做中国和世界上一流的产品”,以质求存,这也正是茅台为王子作出“王子尊天下”品牌定位的坚定信念与远见卓识。

当今时代,是一个崇尚超物质满足、体验情感圆满的时代。茅台王子酒“尊天下”的品牌价值观,无疑已使自己在众多中国年轻时尚男女的心智空间跨越中国传统白酒的“代沟”,以时尚品位文化和高雅的情调,引发人们的情感共鸣,进而大步走进他们的生活之中……

“茅台是传统的。传统的产业,传统的企业,传统的产品,传统的历史,传统的荣誉……传统中凝聚着优秀的积累结果,需要我们继承,传统中沉淀厚重的积淀,需要我们舍弃……”贵州茅台酒股份有限公司总经理乔世洪在《旧金山断想》这篇文章中抒发的感慨,虽然已历时过三年,但于我们,却首犹在焉。(“茅台王子酒,王子尊天下”·茅台王子酒品鉴之三·公司敬礼)

### ■产业观察

## 国内钢价总体继续上扬

◎据新华社

国内知名钢铁资讯机构“我的钢铁”5日提供的相关市场分析说,在7月27日至8月2日这一周内,国内钢材市场价格总体继续上行。但在8月2日时,“具有价格敏感度”的厚规格热卷在国内部分主流市场出现价格回落迹象,这在一定程度上引起了市场的谨慎观望气氛。

据分析,在这一周内,市场总体继续上行。建筑钢材大幅度上涨,其中中南的广州、长沙地区上涨幅度最大,螺纹钢、线材平均涨幅双双超过130元/吨;中厚板由小幅度上涨转为较大幅度上涨,其中上海、杭州、福州、合肥等华东地区市场涨幅在100元/吨以上;冷板有涨有跌,8月2日总体趋于上涨,但厚规格热板卷在上海、广州、天津、杭州等地继小幅度上涨之后,2日开始下跌;大中型材价格总体继续保持小幅度上涨状态。

据“我的钢铁”监测,这一周全国共有53家螺纹钢生产企业向上调整了出厂价格;37家线材生产企业上调了出厂价格。各地主要市场的建筑钢材库存持续降低;钢厂螺纹钢供应量仍显不足;钢价价格速度走高后再度上扬。

分析人士说,薄规格热卷这一周整体大幅度上涨,但是厚规格热卷在上海、广州等中心城市周末开始下跌,有回调迹象。冷板卷在济南、南京、武汉市场继续有30-50元/吨的下跌。部分热卷品种市场价格的回落,是在一些热卷生产企业出上调出厂价政策之后出现的,这一动向值得关注。在相关抽样调查中,对热卷后市持谨慎观望看法的贸易商和钢厂开始增多。

到8月2日,“我的钢铁”国内钢材价格综合指数达到142.7点,比上一周上涨1.7%,相对上月上涨1.7%,比去年同期上涨16.0%。

### ▶产业快讯

## 中石油 80 亿承建 “安大线”中国境内工程

◎本报记者 李雁季

记者昨天从中国石油天然气集团获悉,该公司旗下中国石油管道公司准备投资80亿元承建中俄原油管道中国境内工程,建设地点在黑龙江省,管道全长965公里。

中俄原油管道项目起点为俄罗斯的安加尔斯克,终点至我国大庆,简称“安大线”,管道总长2400公里,按照密闭协议工艺,沿线共设置9座国内境内的管道建设,预计耗资20亿美元。管道初步阶段的年输送能力为1500万吨,相当于每日30万桶。

该项目为中国境内工程,管道起于黑龙江省黑河市漠河县境内的连釜首站,途经塔河县、新林区、加格达奇区、嫩江县、讷河市、林甸县,最终到达位于大庆市中南部的林源末站,线路全长965公里。采用常温密闭输送工艺,沿线共设置9座站场,包括漠河连釜首站1座,中间泵站3座,独立清管站4座,大庆林源末站1座。

## 尿素行业谋划“限产保价”

◎本报记者 李雁季

业内人士昨天接受上海证券报采访时表示,受能源价格上涨、出口受限、供大于求等因素影响,尿素行业出现大面积亏损。鉴于今年尿素价格持续下跌,中国氮肥工业协会计划在8月9日和10日在北京召开理事长扩大会议,讨论限产保价。

日前,四川美丰(000731)、鲁西化工(000830)公布的半年报显示,因为生产成本上升、全国及周边地区尿素产品规模扩大、市场竞争加剧造成销售价格下降,导致期内公司毛利率下降。

近年来我国的尿素产能持续增长,导致尿素出厂价格同比下降,今年更是呈一路下跌态势,而煤、电涨价推动尿素成本上涨,生产企业处于“两头受压”的境地。中国化工信息中心提供的数据显示,今年1-6月,我国尿素产量已达到1242万吨,同比增长153万吨,增长率为14.05%。

氮肥工业协会人士接受记者采访时表示,目前部分化肥厂的出厂价已经下降到1400元/吨,而且今年以来始终低于国家指导价上限1725元/吨,企业几乎无利可图。

该人士表示,尿素价格持续下跌是近几年没有出现的现象,主要原因是供过于求。据统计,2007年至2008年,我国在建和拟建的尿素项目已达610万吨。他认为,今后产能过剩的局面将更加严重。

## 淡水河谷拟明年扩产铁矿石

昨日,记者获悉,国际矿业巨头巴西淡水河谷公司总裁罗杰·阿格内利在二季度业绩新闻发布会上表示,为了满足国际市场对铁矿石的需求,该公司计划到2008年将年产铁矿石的能力提高到3.3亿吨。

阿格内利表示,淡水河谷公司预计今年年底将实现年产3亿吨铁矿石的能力,比2006年增加12%,但是考虑到国际市场对铁矿石的需求仍有增无减,因此计划到2008年底再增加3000万吨铁矿石的产能。阿格内利还表示,2008年铁矿石的价格仍将会进一步上涨。

据悉,在铝业发展方面,淡水河谷正在寻找巴西以外地区的铝冶炼厂投资项目,但并未与美铝进行对话。淡水河谷的重点放在现有产业的扩张而非通过并购来维持强力增长,公司只会收购那些能保证有高利润的产业或公司。(徐虞利)

## 麦格里预计 下半年中国氧化铝降价

投行麦格里研究部门昨日表示,今年下半年中国氧化铝价格和进口量可能继续疲软,原因是国内氧化铝产能扩张迅速。不过氧化铝价格不太可能像上半年那样跌势迅猛,因为中国企业的生产计划和贸易策略更加理性。

麦格里认为,中国铝生产的大量扩张同样会继续提高氧化铝的需求。尽管氧化铝生产成本因为国内和进口铝土矿需求强劲而增加,但利润空间仍然较大。(徐虞利)

## 高盛:明年金属价格仍上涨

国际投资银行高盛近日上调2007年对铜、铝、锌等基本金属的价格预期,高盛表示,强劲的需求增幅将推动金属价格在2008年仍延续涨势。高盛将2007年3个月期铝的价格预期上调至2850美元/吨,此前预期为2700美元/吨,3个月期铜价格预期由7500美元/吨上调至8500美元/吨,3个月期锌价格预期由3250美元/吨上调至3800美元/吨。

此外,高盛同时将3个月期镍2007年的价格预期由35000美元/吨调降至27500美元/吨,原因是中国钢铁供给持续增加,且终端用户仍选择其他替代品。高盛预测2007年3个月期铝的价格为2750美元/吨。(徐虞利)