

# Companies

## 海运费暴涨 宝钢牵手中远谋主动权

### 继战略合作协议后又签三项长期运输合同,双方将“共同发展、共担风险、共享利益”

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者获悉,宝钢集团公司和中国远洋运输(集团)总公司近日在海南签订《进口煤炭运输3年合同》、《沿海运输9年协议暨3年合同》、《30万吨级巴西/中国铁矿石20年运输合同》。这也是在国际海运费暴涨,中国钢铁工业进口原料面临极大成本考验的情况下,国内钢铁领军企业和海运巨头加强合作的首例。

#### 强强联手长期合作

据了解,双方此次签订的三项长期运输合同,按照“共同发展、共担风险、共享利益”的原则,对进口铁矿石、煤炭等货量、期限、运力安排、运价等具有更强的操作性。主要内容包括:新增两艘30万吨级承运巴西到中国的铁矿石散货船20年运输合同,每艘年运量分别约114万吨;一艘7万吨级承运进口煤炭散货船3年运输合同,年运量约45万吨。到目前为止,宝钢和中远已经签订了4艘30万吨大船长期运输合同,中远成为宝钢30万吨级型的全球最大合作伙伴。

中远集团(COSCO)今年首度跻身世界500强,目前拥有和经营着600余艘现代化商船,3000余万载重吨,年货运量超过2亿吨,航行于世界150多个国家和地区的1200多个港口之间。宝钢与中远曾在2004年3月签署《宝钢集团—中远集团战略合作协议》。

中远集团总裁魏家福表示,双方在进口煤炭、铁矿石运输领域建立具有国际竞争力的战略合作伙伴关系,将为各自发展提供强有力的支持。根据协议,中远为宝钢定造的第一艘



海运费暴涨,令中国钢铁企业成本压力剧增。图为宝钢车间 资料图

30万吨散货轮将于明年下水投运,为宝钢原料运输服务。

#### 全球干散货运力紧张

目前失控的海运市场是牵动进口铁矿石价格的一大主要因素,对于澳大利亚和巴西进口矿来说,长期协议矿谈判确定离岸价格后,影响到岸价格的主要成本就是海运费,而现货市场上的印度矿山公司,又以巴西铁矿石到岸价格为基准定价,因此2007年进口矿价格与海运费几乎保持同步波动。但2007年上半年,铁矿石海运市场的上涨令中国企业始料

未及,巴西、澳洲至中国运费不断创下新高,导致2007年中期进口铁矿石到岸价格上涨30至50%,大大超过了2007年度国际铁矿石公开价格的涨幅9.5%。

国际研究机构预计2007年铁矿石运量增长9%,但全球干散货运力增长为6%,毫无疑问供需紧张导致运费上升,而铁矿石海运量在三大主要干散货(矿石、煤炭、谷物)中比重,从2000年的36%上升到目前的43%,铁矿石在所有干散货中运量比重不断增加,使单位运力的实际运输距离逐渐拉长,进一步加剧了供需矛盾。另外,2007年1至6月巴西、澳洲出口铁矿

石增长了12-15%,但港口设施建设周期较长,装卸率没有显著增加,导致巴西、澳洲压港严重,最多时全球海岬型船队14%的运力,预计超过110至120艘海岬型船在澳洲和巴西港口锚地待港,使运力供需矛盾更加突出。

#### 合作具标志性意义

目前,中国钢铁企业已普遍认识到2007年海运费成为矿石价格走高的始作俑者。中钢协曾召集钢厂与国内海运企业进行座谈对接,期望实现国货国运降低成本风险,也计划将钢厂划片区实现海运协作,但均需企业

实际进行操作,宝钢与中远的合作无疑具有标志性意义。

北京联合金属网分析师胡凯表示,从双方实力上看,中国进口铁矿石的钢铁企业多达70家,贸易商也有48家,而澳洲、巴西铁矿石出口则由三大矿业公司垄断,生产和销售易于调节,各种灾害性天气,设备损坏,罢工等不可抗力都成为其左右海运市场的利器,卖方市场的大环境下,中国的进口无法中断,只得接受运费异常波动。而中国进口铁矿石租船又以现货形式为主,随着中国进口量增加,现货租船盘面越来越大,国际投机机构兴风作浪,人为炒作的痕迹明显。

#### 保定或建我国首个风能研究中心

◎本报记者 陈其珏

从保定高新区招商局传出消息,中国科学院与荷兰能源研究中心近日已签署协议,共同研究在保定建立风能研究中心的可行性。建成后,其将成为我国首个风能研究中心。

在此次合作中,中、荷双方将首先对在保定建立风能研究中心的可行性进行调查,并将于明年4月出具《可行性报告》,荷方为此投资20万欧元。据保定高新区招商局负责人介绍,该中心将从风能发电的核心技术——风电叶片做起,逐步延伸到其它领域。

位于保定的“中国光谷”是首个国家级新能源与能源设备产业基地,在风能电能研发方面处于国内领先地位。此前,保定市政府已与荷兰能源研究中心签署谅解备忘录。

风力发电作为当前我国可再生能源重要组成部分,已被列入“十一五”科学发展战略。风电叶片是风能发电的核心技术,长期由发达国家垄断。此项协议签署前,位于保定高新区的我国首个风电叶片自主研发机构——华翼风电叶片研发中心已先期投资5000万元,生产了第一批1.5兆瓦叶片模具,并于今年8月批量生产。而大功率2兆瓦以上的叶片模具也正在制作,预计将于明年年底制作完成。

#### 中东钢铁需求将剧增

随着中东地区近年来基础设施建设的不断升温,其对钢铁产品的需求出现大幅增长。尽管该地区钢铁产能也在持续增长,但由于技术水平等方面的原因,其钢铁产品在今后几年内还将继续倚重进口,这将为我国钢铁业带来广阔的市场机遇和前景。

据统计,中东地区钢铁消费量去年达到4550万吨,较2005年增长31.3%,并将在2010年前增至7330万吨。

中东地区钢铁需求最旺盛的3个国家分别是沙特阿拉伯、埃及、阿联酋,其他如科威特、卡塔尔等富裕的海湾国家对钢铁的需求也在与日俱增。

据预测,到2010年,沙特阿拉伯的钢铁产量将增加500万吨,埃及和阿联酋产能也将分别增加200万吨和150万吨。尽管产能和需求都在不断增加,但中东各国钢铁生产基础仍较薄弱,在锭块、钢管、热轧无缝管、焊管等钢铁产品方面还将完全依靠进口。(据新华社)

## 前5月规模以上焦化企业利润增逾8倍



◎本报记者 阮晓琴

8月7日,中国炼焦行业协会召开了2007年上半年焦化行业运行情况发布会。中国炼焦行业协会会长黄金干接受上海证券报采访时表示,受5月21日上调钢铁、焦炭等主要产品出口税率的影响,焦炭价格近期上涨有压力。不过,受原料价格上涨影响,三季度焦炭价格仍有上涨动力。

据中国炼焦行业协会昨天公布数据,1-6月份,全国规模以上炼焦企业累计生产焦炭15681万吨,同比增长21%,增幅比上年上升7.37%。焦炭表观消费量14876万吨,同比增长21.54%。

焦炭产销增幅较快,与钢铁冶金、化工、有色金属、机械行业快速

发展有关。今年上半年,占焦炭消费总量87%以上的我国钢铁工业粗钢、生铁今年上半年累计产量同比分别增长18.92%和16.84%。大量消费焦炭的铁合金、电石产量同比增35.33%和24.13%。大量消费铸造用的机械行业,1-6月份同比增长32.15%。

同时,焦炭价格自去年二、三月份以来,稳步回升。“中国焦化产品价格指数”统计显示,大于等于40MM焦炭从去年3月份的191.5点的低谷开始回升至2007年6月的245.03点;大于等于25MM焦炭从2006年2月173.38点的低谷回升至2007年6月份的225.58点。

量价增加,使焦炭行业回暖。1至5月份,全国规模以上焦化企业实现利润40.33亿元,同比增长8.53倍。但黄金干表示,焦炭行业利润增加,是建立在2005年下半年全行业亏损的基础上,目前,焦炭行业平均利润仅25.72元/吨,在实现全行业扭亏的同时,仍有32.68%的企业陷于亏损中。

今年上半年以来,受原料上涨及需求旺盛影响,山西、河北焦炭价格几乎每月都提价,幅度在20至100元不等。随着4、5月份,国家连续两次上调钢铁、焦炭的出口税率,6月、7月,焦炭都没有提价。

钢铁行业焦炭用量占全社会焦炭用量80%以上。黄金干表示,

自去年12月份以来,受需求推动,国内外钢铁价格一直上涨,国际CRLU钢铁价格指数从149.1点提至6月末的172.8点,国内钢铁价格指数从108.57点调至5月份的114.1点。5月21日,国家再次上调钢铁、焦炭税率,抑制了国内

外钢铁价格上涨势头。国际CR-LU钢铁价格指数从172.8点降至168.9点,国内钢铁价格指数降至109.87点。

黄金干表示,从近几个月焦炭产能释放、焦炭产能快速增加,钢材价格调的情况看,焦炭价格进一步上调有压力,但钢铁用焦量相对稳定,因而焦炭价格也不会下落。不过,受原料价格上涨影响,三季度焦炭价格仍有上涨动力。

#### 我国将研究控制焦炭出口政策

发改委产业政策司副司长侯世国昨天在2007年上半年焦炭行业运行分析会上透露,为减少出口,我国将进一步完善焦炭出口政策,进一步研究出口数量控制措施。

2006年,我国焦炭出口约1450万吨,占当年我国焦炭总产量的不到5%。但是,中国是焦炭出口大国,中国焦炭出口约占世界焦炭贸易总量的50%,中国焦炭出口政策调整将影响世界焦炭形势。

侯世国称,焦炭是重度污染产业,中国节能减排压力很大,中国希望尽量减少焦炭出口量。

目前,中国主要通过两项措施控制焦炭出口:一、出口退税率;二、配额制。在过去三四年间,焦炭出口退税由退税率13%,变为加征15%的税率。这一措施,改变了中国焦炭低价出口的状况。6月份,焦炭出口价格平均价格已达186美元/吨,大大高于2006年2月份创下的最低出口价118.9美元/吨。

但焦炭出口数量近年一直保持保持在1500万吨左右。中国炼焦行业协会前理事长徐广成认为,焦炭原料炼焦煤是稀缺资源,焦炭生产污染又大,世界发达国家大都是进口焦炭。中国焦炭出口数量最好减至500至600万吨。

(阮晓琴)

## 俄萨哈林1号天然气将优先供其国内

### 专家称不影响中国天然气供应

◎本报记者 陈其珏 实习生 唐皓

俄罗斯有关方面近日宣布萨哈林-1号开采出的天然气供应国内市场的消息给了天然气进口国一个突然袭击,中国也是其中之一。但国际问题专家表示,此举对中国的天然气供应不会造成太大影响。

近日,俄罗斯萨哈林-1号天然气田项目的国家管理委员会通知投资方股东们说,萨哈林-1号开采出的天然气将优先供应国内市场,这一方案应作为首要销售方案进行研究。俄媒体对此评论说,这是俄罗斯首次正式宣布萨哈林-1号项目的天然气将优先供应国内市场。

据了解,国家管理委员会此次

在南萨哈林开会决定,萨哈林-1号项目开采出的天然气供应国内市场的方案应作为首要销售方案进行研究。

“俄罗斯此举并不是对中国的‘背信弃义’。更大的可能是俄罗斯希望表明其对油气出口的掌控意图。因为俄罗斯作为一个大国,它不控制石油,就是石油控制它。”复旦大学俄罗斯与中亚研究中心专家徐海燕在接受本报记者采访时如是评价。

她指出,去年10月双方签署的协议中并没有明确向中国输出天然气的数量,故不应对此事过早下结论。“我估计这应该只是出于俄罗斯希望满足国内需求的考虑。作为一个国家,当然应首先保证国内

的天然需求。”

在她看来,此事对中国的天然气供应不会造成太大影响。中国的能源战略是“进口多元化”,而俄罗斯方面则是“能源有效出口”,两者并不矛盾。要知道,亚太地区是俄罗斯油气出口最有前景的市场,而中国无疑是俄在亚洲最大的客户。俄罗斯没必要得罪中国这一大买家。

“这件事并没有想像得那么严重。虽然俄方并没有明确表示这项政策的实施期限,但这并不会对中国的能源安全造成很大威胁。至于今后的事态发展则很难预料。相信中俄能源合作会日趋完善,并逐渐形成健康的买方市场。”徐海燕最后说。

#### 广州皂价领涨 不排除同业达成涨价协议

◎本报记者 姚青

由于受到近来日益增多的猪肉、方便面、快餐等食品涨价风潮的影响,超市内的洗涤用品涨价现象率先在广州拉开序幕,根据消费者反映的情况,雕牌283克包装透明皂已从原来的2.6元上涨到3元,汰渍洗衣皂也从1.6元上涨到1.9元,涨幅普遍接近20%。而从最新获得的资料看,上海等地的皂类产品并没有出现涨价跟风现象。

“相比原料中动物油脂、棕榈油脂行业性涨价达到60%以上,立白洗衣皂的价格上调仍低于这个幅度。”广州立白企业集团有限公司新闻发言人许晓东表示,几天来市场对立白洗衣皂的涨价反馈并没有预想得明显,预计对接下来的销售业绩影响并不大。此外,许晓东一再强调,目前只有洗衣皂一款产品涨价,立白旗下的其他洗涤产品尚未接到公司涨价通知。“另一方面,公司将通过提高生产工艺、配方,以及加强内部管理等方法缓解原料上涨的成本压力,不会全部转嫁给消费者。”

相比之下,浙江纳爱斯集团销售部的季小姐则表示,短期内,涨价产品的市场销量可能会受到一定影响。考虑到除油脂等原材料价格上涨之外,运输成本等也面临着涨价压力。“目前纳爱斯旗下的洗衣皂产品出厂价已上涨30%左右,这还不包括各大商场根据各自标准追加的不同的涨价部分。”

另据市场人士透露,始于洗衣皂上涨的这一拨洗涤用品涨价风潮眼下似有进一步的升级趋势。包括宝洁公司在内的跨国公司日前也调高了洗衣粉的超市价格。根据广州宝洁公司公关部的公开资料,自去年11月以来价格一路上涨,最高涨幅达到70%,宝洁也由此对汰渍品牌洗衣皂的出厂价格进行了相应调整。

但与此同时,联合利华公关部经理吴亮却表示,该公司近期没有调价计划。“原料成本近几年来一直处于上涨势头,联合利华将综合市场营销、研发、物流等费用,以及消费者的接受程度进行综合考量,不会就原料一项涨就做出价格调整。”

针对目前日化行业涨价仅限于洗涤类较低端产品的现象,广东省日化商会副秘书长谷俊认为,这很可能是由于洗涤类产品行业利润较薄所致。“事实上,自去年起,原料上涨已经是不争的市场现实,但由于日化行业不像方便面市场由几大厂商主导,行业的分散性导致之前企业纷纷不敢涨价。”谷俊分析,眼下出现的中外企业普涨现象,很可能意味着企业已在私下达成涨价协议;或者由地区性领涨破冰,引发众多处于观望状态的企业跟风所致。

除洗涤产品之外,谷俊还表示,诸如化妆品市场由于价格弹性较大,目前没有涨价迹象。而即便出现涨价,参照之前由于关税造成的名牌系列价格调整,并没有影响消费者对品牌已形成的忠诚度,由此可以估计出市场实际上承受度还有一定空间。

此外,记者还分别致电了中国洗涤用品工业协会和上海日化行业协会,但均没有得到相应回复。

#### 光明集团与三林万业战略合作

◎本报记者 于兵兵

昨天,“食品航母”上海光明食品集团发布消息称,与三林万业(上海)企业集团有限公司签定战略合作框架协议,在食糖生产基地、奶牛场与乳业、高效生态农业园区和产品品牌食品双向采购销售等领域实现优势互补。

“目前还只是框架协议,没有进入到具体的合作项目。”光明食品集团宣传部负责人表示。但有消息人士称,双方最先合作项目可能集中在食糖生产基地和乳业方面。甚至有消息称,刚刚组建一年的新的“大光明”食品集团将借力三林在印尼建立食糖生产基地。

资料显示,三林万业(上海)企业集团是由印度尼西亚最大的企业集团——三林集团在中国设立的独资公司。三林集团作为多元化跨国企业集团,业务涉及农业、食品生产、通讯与传媒、分销与零售业、银行与金融等多个领域。

对于此次全面合作的初衷,光明食品集团解释,在国内资源互补的前提下,大型综合企业已经开始向海外市场寻找资源优化配置的可能。以食糖生产基地项目为例,光明食品集团在中国国内拥有最大的食糖分销网络,而三林集团在印尼拥有丰富的甘蔗资源,并正在兴建蔗糖加工基地。“两家集团同意在糖业领域加强合作,积极探索在基地投资、产品分销等方面的合作途径,促进资源优势向市场优势转化。”光明食品集团表示。

#### 印维普罗公司收购美IT公司

印度第三大软件出口商维普罗公司日前宣布以6亿美元收购美国纳斯达克上市公司Infocrossing,这将是印度IT企业最大的一笔海外收购案。

Infocrossing公司是一家提供IT基础设施管理、企业应用软件开发和BPO业务的美国公司,在于2007年3月结束的上一财年,该公司收入超过2亿美元,纯利润达9300万美元。

根据协议,在Infocrossing与维普罗的美国子公司Wipro Inc合并后,维普罗将以每股18.7美元的价格购入Infocrossing的股票,交易有望在今年12月完成。

据分析,Infocrossing不仅能给维普罗带来200个客户,还能使其获得Infocrossing的5个数据中心,从而加大对美国市场的渗透。(据新华社)