

神华集团将逐步实现整体上市

中国神华昨在回归 A 股路演时预测,煤价仍有上升空间

◎本报记者 阮晓琴

中国最大的煤炭企业中国神华能源股份有限公司(以下称中国神华)昨天举行回归 A 股网上路演。中国神华董事长陈必亭在路演时表示,神华集团将逐步实现整体上市的目标。该公司还在路演中阐释了其两大主业——煤炭与电力的上半年运行情况,其中电力经营收益同比大增。公司还预测未来煤价仍有上升空间,但今年实行煤电联动的可能性不大。

看时机逐步实现整体上市

中国神华董事长陈必亭昨天在路演时称,对于神华集团所拥有的与

股份公司主营业务相关的资产,将根据神华集团和公司的统筹安排,将按照“整体上市、分步实施”和“成熟一个、注入一个”的原则,逐步实现神华集团资产的整体上市。公司 2006 年、2007 年已完成了神华集团的锦界能源的收购及神东电力、神东煤炭的收购。

中国神华执行董事兼总裁凌文则表示,公司未来的兼并收购策略包括:一、神华集团注资。神华集团存续业务包括煤炭与煤化工。神华集团赋予(包括但不限于)中国神华优先交易及选择权、优先受让权及煤制油项目优先收购权。二、在国内行业整合中寻找机会。三、积极寻求境外收购的机会,审慎、有选择地进行海外战略性资产的收购,公司将重点关注能

够与公司业务具有协同效应、具有潜力的海外项目。

煤炭供应偏紧 将逐步提价

中国神华目前的收入主要来自煤炭,凌文预计,未来 3 年,煤炭需求依然旺盛,而煤炭供应则受到国家关闭小煤矿政策以及煤炭运输瓶颈等因素影响,有效供应量略显不足。到 2010 年,预计我国实际煤炭产能将达到 29 亿吨左右,煤炭需求可能达到 30.1 亿吨左右。煤炭尤其是优质动力煤的供应仍然偏紧。

2007 年上半年,中国神华平均煤炭销售价同比上涨 1.4%。凌文表示,预计 2007 年全年内销平均煤价上涨幅度比上半年水平略高,明年

国内外煤炭价格仍可能上涨,公司煤价比中国其它煤炭企业仍有较大的上升空间。因为中国神华 80% 的煤炭是长协合同。而目前合同煤价明显低于现货煤价。中国神华表示,目前中国神华售煤价格明显低于市场同一品种、同类销售方式的煤炭价格。中国神华董事会秘书黄清表示,公司将根据市场环境的变化调整价格策略,尽快逐步缩小与市场煤炭价格的差距。

5 年内电力仍保持稳定增长

黄清昨天在回答网民提问时表示,就目前的经济环境和电力行业发展状况等因素而言,第三次煤电联动的时机尚未成熟,预计年内出台该政

策的可能性不大。

据介绍,中国神华发电分部经营收益从去年上半年的 13.74 亿元增加到今年同期的 32.17 亿元。同期,营运利润率从 21.1% 上升到 28.7%。上升的主要原因是沿海利润率较高的电厂投产比例提高,发电量大幅上升,电价增幅高于发电成本增幅。

中国神华公司的电厂主要分布在矿区、铁路沿线以及中国经济发达和电力需求旺盛地区。2006 年度、2007 年上半年,公司发电设备平均利用小时分别为 6302 小时和 2963 小时,继续显著高于同期我国火电平均利用小时 5633 小时和 2638 小时。

中国神华预计未来 5 年电力行业还将保持稳定的增长。

■产业观察

上半年我国新接船舶订单增长 165%

◎据新华社

在连续 12 年位居世界造船第三位之后,今年上半年,我国船舶工业继续保持快速增长势头。正在武汉召开的“2007 年中国(武汉)世界船舶配套发展论坛”上,中国船舶工业协会常务副会长于春说,今年上半年,我国造船工业增长势头强劲。全国造船完工量 755 万载重吨,同比增长 43%,占世界市场份额的 19%;新承接船舶订单 4262 万载重吨,同比增长 165%,占世界市场份额的 42%,超过 2006 年全年承接量;手持船舶订单首次超过 1 亿载重吨大关,达 10540 万载重吨,同比增长 107%,占世界市场份额的 28%,约为 2006 年全年量的 1.5 倍。另据海关统计,今年上半年我国船舶产品出口到 128 个国家和地区,出口金额达 54.9 亿美元,同比增长 61%。新承接船舶订单和手持船舶订单均超过日本,位居世界第二。

我国进入世界造船业第一方阵

◎据新华社

记者从 23 日在武汉召开的中国(武汉)世界船舶配套发展论坛上了解到,2006 年,我国造船产量占世界造船的份额达到 22%,新承接和手持船舶订单超过日本,已进入世界造船业的第一方阵,打破了日本、韩国垄断世界造船市场的局面。商务部副部长魏建国说,1994 年,我国造船产量首次位居世界第三,但当时与日本、韩国差距明显。到 2006 年,我国造船产量连续 12 年位居第三,这些年来造船产量和船舶出口持续快速增长,差距已明显缩小。“十五”期间,我国造船产量年均增速达 28%,近几年的平均增速高达 37%。去年出口量达到 1171 万载重吨,出口额突破 80 亿美元,船舶已出口到 100 多个国家和地区,在世界造船市场的份额不断扩大。魏建国说,我国已全面掌握了油船、散货船、集装箱船三大主流船型的设计建造技术,形成了一批标准化、系列化的品牌船型。2006 年,我国有三家造船企业进入世界前十强,15 家进入前 50 强。

高运价迫中国钢企进军海运市场

巴西铁矿石到岸价中的海运费已超过铁矿石价格

◎本报记者 徐虞利

由于巴西铁矿石到岸价中的海运费已超过铁矿石价格,海运费成为钢厂控制成本的关键,于是中国部分钢铁企业不得不涉足这个大幅侵占其利润的国际海运市场。9月13日,武钢与英国泽迪亚克海运公司在国贸总公司正式签订了长期运输合同,14日,莱钢也与泽迪雅克公司签署了莱钢历史上第一个散货船长期运输合同(COA)。而在近日举行的“2007 中国钢铁原燃料市场高峰论坛”上,“中国钢企在海运市场面临困境”成了讨论热点。其中有评论认为中国钢铁企业应该自建船队,但也有反对的声音,理由是“隔行如隔山”。

武钢涉足国际航运市场

据了解,英国泽迪亚克海运公司是世界上最大的航运企业之一。与武钢签订的长期运输合同包括3艘特大型矿砂船的巴西—中国铁矿石运输合同。合同期10至14年,预计每年可为武钢运输300万吨进口铁矿石。此外,双方还签订了一艘载重17万吨的5年期租船合同,武钢将利用此船进行国际航运的市场操作,这是武钢第一期租船船,将由国贸总公司作为船东,出租给有关货运公司进行远洋运输,这些都标志着武钢正式进军国际航运市场。此前,武钢已与巴西、日本等大型船公司及长航集团签订长期运输合同。

武钢总经理助理、国贸总公司总经理孙文东认为,此次签订的合同可有效降低当前铁矿石进口的运输成本,将武钢的矿石运输成本长期控制在一个合理水平,有效打破武钢运输长期受制于无船承运人的局面,提高武钢的海运产业经营水平,使武钢逐步形成以“投资”为理念的运输操作模式。

海运市场高位如何把握

业内人士表示,目前国内钢厂除了宝钢、武钢、鞍钢等大型钢厂外,其他钢厂并不重视海运市场的研究和成本模式的控制。在去年国际铁矿石谈判结果出来后,上半年海运费走低使得钢厂受铁矿石涨价影响较小,但年中却风云突变,海运市场频创历史新高,巴西铁矿石到岸价中,海运费已超过铁矿石价格。在运力如此紧张的情况下,海运现



货市场找船困难,而海运价格高位运行为钢厂签长期货运协议带来了很大难度,很多钢厂希望等到海运价格回落后再签协议。

中远集团研究发展中心副主任杨世成向记者表示,明年铁矿石海运市场将持续景气,高位波动。但也有钢厂果断出击。莱钢此次签约就是积极主动与国内外知名机构和船东探索有效的海运模式,在 2007 年自控资源量具备了操作 COA 的条件后,马上着手进行实质性工作,在海运市场下跌时机果断介入,并选择了交船周期短、投资少的油轮改造为铁矿石专用运输船方式,通过了前期多次艰苦谈判,2007 年莱钢计划进口铁矿石总量约 1260 万吨。

据记者了解,今年将有 33 条好望角型船只下水,而且主要集中在

下半年,这对目前的海运市场帮助并不大,因为国外港口的压港问题不能得到很好解决。因此业内专家表示,未来两年国际干散货运价不会下跌太多。杨世成认为,目前钢厂与海运企业寻求长期稳定的合作关系才有利于双方的发展。

自建船队存在争议

此前,由于海运市场不景气,钢厂纷纷把自有船队转卖,矿业巨头巴西淡水河谷公司出售了其自有船队,国内的首钢也将原有的 11 艘货船卖出了 9 艘。今年淡水河谷与首钢签署框架协议准备合建船队降低铁矿石运输成本。同时国内一些钢厂也有自建船队的打算。对此业内专家认为,如果自建船队只为自用尚

可,一旦要进入国际散货市场参与竞争则是“隔行如隔山”。

杨世成明确表示,海运是贸易的重要环节,钢厂要重视生产和销售一样对待。而船队建设不是出路,所谓“造船不如买船,买船不如租船、买船不如买船务公司不如积聚专业人才”。

中国钢铁工业协会常务副会长兼秘书长罗冰生(首钢前任负责人)向记者表示,首钢上世纪 90 年代也自建了 11 艘船用于铁矿石运输,但由于市场不景气一直亏损,所以转售出 9 艘,但没想到海运市场近几年就把此前的损失挣了回来。

罗冰生表示,其不反对钢厂造船建船队,虽然目前海运费不会下降,但钢厂仍要考虑自建船队的风险。

减少 6 家 铁矿石进口企业名单低调公布

◎本报记者 徐虞利

昨日,中国钢铁工业协会和中国五矿商会在京召开进口铁矿石工作会议,会议公布了 2007 铁矿石进口企业资质名单和对会员企业进行铁矿石进口合同备案系统的培训。此次会议,两大协会相当低调,对具体的企业资质名单不肯透露。据记

者了解,此次进入名单的企业有 112 家,比此前减少 6 家,钢厂和贸易商均有被新进入名单和被淘汰的。

据知情人士透露,112 家企业中有 70 家钢厂,如唐山瑞丰等几家钢厂新进入名单,而 42 家贸易商中,也有山西等地的贸易商具备资质得以进入。而被淘汰的企业中,贸易商要比钢厂多。

业内人士表示,原本不应该对自用铁矿石的钢铁企业限制这么严,但为了平衡钢厂与贸易商的关系,所以达不到资质的一律被限制在名单之外。根据中钢协和五矿商会颁发的《2007 年铁矿石进口企业资质标准》、《关于推进铁矿石进口代理制的意见》两个文件,“70 万吨的年进口量”成为企业获得资质的下限。

国务院办公厅下发《关于促进油料生产发展的意见》

边鼓励种植 边完善油料市场调控制度

◎本报记者 阮晓琴

上周国务院刚刚召开常务会议研究如何促进油料生产工作,昨日,国务院办公厅就下发了《关于促进油料生产发展的意见》。《意见》提出,中央财政将对农民种植油菜给予每亩 10 元补贴;并完善大豆和食用植物油市场调控,包括健全大豆和食用植物油储备制度,建立油料和食用植物油产销预警体系,培育油脂、油料期货市场。由于下半年是油料种植季节,此《意见》的下发有望刺激农民下

半年多种油料作物。

《意见》提出,力争到 2010 年,我国油料种植面积比 2006 年扩大 6% 左右;到“十一五”期末,油料单产比 2006 年提高 6% 左右。力争到 2010 年,我国油料总产量增长 14% 左右。

《意见》称,近年来,油料生产效益偏低,农民种植积极性下降,全国油料种植面积持续下滑,产量徘徊不前,国内食用植物油产需缺口不断扩大,当前,加快恢复发展油料生产、保障市场供给任务十分紧迫。

大豆、油料是最主要的两大油料

品种。《意见》提出,扩大对东北三省和内蒙古扩大大豆良种补贴规模。补贴规模由目前的 1000 万亩扩大到 4000 万亩;设立油菜良种补贴,中央财政对农民种植油菜给予每亩 10 元补贴。

东方艾格农业咨询公司植物油分析师陈丽娜认为,目前,每亩小麦的收益比种油菜收益高 100 元左右,因而每亩补贴 10 元,并不能吸引农民转产油菜,最终还要靠市场比价。如果今年大豆收购价较高,使得种大豆收益比种小麦更合算,农民才会转

种大豆。

《意见》还提出要健全大豆和食用植物油储备制度。进一步完善大豆及食用植物油中央和地方两级储备体系,适当扩大大豆和食用植物油的中央储备规模,并择机分步充实储备库,充分发挥储备吞吐作用,以保护农民生产积极性和大豆油料生产能力,保证国内市场供应。

建立油料和食用植物油产销预警体系,加强油料及食用植物油信息分析和预警,建立准确、可靠的基础数据采集系统,及时发布生产、进口、

流通等信息,引导生产发展,维护市场秩序。

《意见》还称,充分发挥期货市场发现价格、套期保值、规避风险的功能,稳定企业和农民生产收益,促进油料产业健康发展。在已有大豆、豆油、菜籽油品种的基础上,增加棕榈油期货交易品种,尽快挂牌上市,支持国内油脂和油料生产、加工、贸易企业参与期货市场交易。

东方艾格农业咨询公司植物油分析师陈丽娜称,上述措施,有助于油料市场的稳定。

8 家企业获石油经营资格

◎本报记者 李雁争

记者昨天了解到,中国石油天然气集团公司等一批企业日前被赋予原油或成品油经营资格。

商务部第 73 号公告称,依据《行政许可法》、《成品油市场管理办法》和《原油市场管理办法》的有关规定,赋予中国石油天然气集团公司、中国石油化工集团公司原油销售和原油仓储经营资格。商务部同时赋予中油首钢(北京)石油销售有限公司、北京市燕房石油化工有限公司、云南强林石化有限公司成品油批发经营资格。

另外,商务部还赋予秦皇岛港务集团有限公司、日照滨海石油化工有限公司、故城县热电厂能源供应中心成品油仓储经营资格。

根据加入世贸组织的承诺,2006 年 12 月 11 日,中国开放了国内原油、成品油批发经营权。无论所有制形式、内外资企业,只要符合《成品油市场管理办法》和《原油市场管理办法》的有关规定,都可申请成品油和原油的批发、仓储经营资格。

今年以来,一批中外合资企业、民营企业获得了国内成品油经营资格。

未来三个月 进口大豆税率降至 1%

◎本报记者 阮晓琴

为平抑大豆以及油料价格,国家发改委上周五发布通知称,从 10 月 1 日起,对进口大豆实行为期三个月的暂定关税,税率由目前的 3% 降为 1%,以降低大豆进口成本,稳定豆粕价格。

据测算,关税调整后进口大豆成本降低 77 元/吨。有关人士认为,调整税率对国内大豆应该影响不大,但是心理上作用大。由于国产大豆还满足不了内需,加上今年东北减产,华北地区大豆多为食用大豆,又被贸易商囤积部分,油厂只能更多采用进口。不过此次降税,可以降低进口成本,抵消部分海运运费的上涨,使油厂开工增加,提供油粕。

通知同时表示,中秋、国庆“两节”期间,在京津沪与其他沿海的大中城市投放部分中央储备食用植物油,稳定食用植物油价格。

中钢集团 拿下津巴布韦铬矿项目

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从中国中钢集团获悉,《中钢集团收购津巴布韦 Zimasco 之控股公司 ZCE 股权项目》协议近日正式签署。中钢集团总裁黄天文、ZCE 股东 Patrick Quirk 代表双方签字。

据悉,Zimasco 公司是津巴布韦最大的高铬铬铁生产企业,拥有津巴布韦国内最大的优良铬矿资源。此前,中钢与南非最大铬矿公司签约,以 2 亿多美元收购其矿产及冶炼厂 50% 的股权,其储量相当于中国的 4 到 5 倍。由于铬是铁合金生产的重要原料,这也为中钢集团在国内铁合金领域的扩张奠定了良好基础。

此前,中钢集团已收购了遵义铁合金厂,并成功重组吉林铁合金公司;去年底,中钢又与新疆签署协议,将以控股方式出资 2 亿元人民币并购重组新疆塔城地区托里国电铬矿公司约 70% 股权、托里太行铁合金厂资产。

煤炭工业百强河南占 11 席

◎本报记者 周帆

日前,记者从河南省煤炭工业局获悉,中国煤炭工业协会发布了 2007 中国煤炭工业 100 强,河南省 11 家煤炭企业榜上有名。

今年河南省煤炭企业在中国煤炭工业百强榜上的排名较上年有较大提高,其中平煤天安(601666)的控股股东平顶山矿业(集团)有限责任公司以 220 亿元的销售收入列入第 8 位,永城煤电集团有限责任公司以 210 亿元列入第 9 位,神火股份(000933)的控股股东河南神火集团有限公司列第 25 位,义马煤业(集团)有限责任公司列第 27 位,郑州煤电(600121)的控股股东郑州煤电工业(集团)有限责任公司列第 30 位。河南省其他 6 家煤炭企业也榜上有名。

新年度棉花上市 国内籽棉收购价格走低

◎据新华社

中国储备棉管理总公司承担建设的国家棉花市场监测系统的调查显示,国内籽棉收购价格走低。9月21日,籽棉收购价格 5.76 元/公斤,比 9 月 4 日最高价 6.04 元/公斤下跌 0.28 元/公斤。

同时,国内棉花销售价格持续下滑。9月20日 328 级棉销售均价(内地)为 13552 元/吨,较新棉上市前下跌 808 元/吨,跌幅 5.63%;郑州棉花期货 11 月合约 9 月 21 日价格为 13745 元/吨,比 9 月 3 日下跌 440 元/吨,跌幅 3.1%;全国棉花交易市场电子撮合 11 月合同平均价为 13711 元/吨,比 9 月 3 日下降 369 元/吨,跌幅为 2.62%。

国家棉花市场监测系统对 11 省 91 县市 1020 家农户的调查数据显示,截至 2007 年 9 月 19 日,被调查农户累计采摘籽棉 820 吨,占预计收获量的 23.06%,同比下降 1.27 个百分点。累计交售籽棉 210.49 吨,占已采摘籽棉量的 25.67%,同比增加 1.43 个百分点。