

中国建材集团50亿整合浙江水泥业

◎本报记者 于祥明

近日,中国建材集团与浙江省签署了《中国建筑材料集团公司与浙江省人民政府战略合作框架协议》。根据协议,到2010年,中国建材集团在浙江的投资将达50亿元,并对浙江水泥行业进行整合,逐步提高浙江水泥产业的集中度。

中国建材集团相关负责人表示,根据协议,中国建材集团作为战略投资者,将与浙江省在水泥战略重组及其他建材产品的制造、销售和新技术研究开发领域开展合作,通过合资、合作、新建及联合重组等形式,加快浙江建材工业结构调整和发展,推进新型工业化进程,共同做大做强浙江建材产业。

具体而言,浙江省政府将在国家政策允许范围内,对中国建材集团在

水泥产业战略重组等方面给予支持与发展条件。与此同时,中国建材集团将在建材生产、技术研发和工程成套装备等领域加大对浙江的投资与合作。中国建材集团表示,将在2010年前投资50亿元,用于发展浙江建材工业,并在浙江省政府的指导和帮助下对浙江水泥行业进行整合,逐步提高浙江水泥产业的集中度,提升其技术含量、产品质量和档次。

实际上,记者注意到,中国建材集团与浙江签定战略合作框架协议前,其对浙江及华东水泥市场的整合早已启动。

据了解,今年7月,中国建材与浙江虎山集团签署协议,拟收购其重组后至少90%的股权。8月,中国建材联合尖峰集团等5家企业共同组建南方水泥有限公司。

随后,中国建材与华东地区的10

家水泥民企签订收购意向书或框架协议,分别收购中利达集团、立马水泥、芽芽水泥80%的股权,收购众盛建材和众盛水泥95%的股权,收购申河水泥和桐星水泥80%的股权,菲达水泥和天基水泥100%的股权以及何家山水泥至少50%的股权。除菲达水泥外,其余9家公司全部位于浙江。

由此,业内分析人士指出,中国建材集团在上述协议中许诺的50亿投资,将有相当部分用于上述股权收购。

“目前中国水泥产业并购整合硝烟弥漫,中国建材集团在华东市场的整合仅仅是一个缩影。”水泥行业资深专家、中国数字水泥网总裁刘作毅向上海证券报表示。

他分析认为,目前中国水泥行业整合已经告别了新建生产线的传统阶段,进入到通过并购收购等资本运作时代。

中国建材整合赣浙水泥方案落地

◎本报记者 于祥明

昨天,中国建材集团控股的中国建材股份有限公司(3323.HK)公告披露,旗下南方水泥新近已组建完成,将成立南方万年青水泥公司,并收购浙江水泥和虎山集团。至此,中国建材整合赣浙水泥行业方案落地。

公告披露,中国建材旗下发展东南地区水泥业务之旗舰公司——南方水泥已经组建完成,并且南方水泥已订立有关成立南方万年青,以及收购浙江水泥和虎山集团协议。其中,南方万年青注册资本10亿(南方水泥及江西万年青按各自持有50%股权

出资),将承担公司在中国江西省发展水泥业务的任务。

再者,公告披露,中国建材已决定,通过南方水泥收购浙江水泥。公告表示,根据母公司已与光宇集团订立浙江框架协议,母公司同意向光宇集团收购浙江水泥之100%股权。

公告还披露,南方水泥将收购虎山集团并对其进行整合。另外,南方水泥及浙江尖峰联合成立南方尖峰。

与此同时,公司与湖南国资委成立湖南南方公司。其中,南方水泥将以现金出资人民币1.9亿元,而湖南国资委将以现金出资人民币1000万元,作为湖南南方之注册资本。

专家:压缩钢材出口可治铁矿石涨价热

◎本报记者 徐虞利

铁矿石巨头纷纷喊着要大幅涨价,投行机构也一边倒地预测铁矿石涨价,中国钢厂难道真的束手无策?昨日,北京兰格钢铁研究中心信息总监徐向春向本报记者表示,其实铁矿石谈判形势也未必如此悲观。如果说进口矿供应主动权掌握在三巨头手中,那么铁矿石需求的主动权则操纵在中方手中,如果能够明年进口矿增加量压缩至下限水平,中方就有足够的理由压低卖方过高要价。换言之,就是在钢材出口数量上做文章。

市场普遍预期铁矿上涨

据兰格钢铁测算,2008年中国粗钢产量可能达到53350万至55300万吨,增长10%至14%;进口矿需求41300万至44300万吨,比2007年大约增加3300万至6300万吨。从钢铁产能情况看,钢铁产量达到上限的可能性很大,国外机构也正是按上限水平来预测中国铁矿石需求,并据此判断明年铁矿石价格走势。据国外机构预测,2008年国际铁矿石资源增量7000万吨左右,与中国需求增长上限十分接近,供求关系处于脆弱的平衡状态。因此,几乎所有预测一致认为明年铁矿石价格将继续上涨,最低涨幅5%,最高为30%。《华尔街日报》近日甚至称铁矿石巨头拟提价50%。

2006年以来铁矿石供应量明显增加,市场已经摆脱了供应短缺状况,供求达到了平衡,但是铁矿石价格仍然一路狂涨不止,主要原因在于市场寡头凭借市场垄断地位左右了价格走势,在铁矿石市场基本平衡的条件下,

2000万吨

如果2008年中国钢材出口减少2000万吨,那么相应压缩粗钢产量2100万吨,这意味着铁矿石需求减少3100万吨,2008年进口矿需求增加量从6300万吨下降到3200万吨

很难奢望铁矿石价格保持稳定。

压缩钢材出口或是良策

徐向春认为,2007年中国钢材(坯)出口有望达到6800万吨,约占世界出口总量的15%。庞大的出口数量,带来了资源、环保压力和贸易摩擦压力,但同时也为压缩铁矿石需求提供了操作空间。如果2008年钢材出口减少2000万吨(这与政府和钢铁行业期望值一致,是完全可以做到的),可以带来多方面的积极效果。

徐向春表示,首先可以减少钢材出口直接抑制钢铁生产快速增长势头。2006年以来,中国钢铁产量增产部分的一半以上是靠国际市场来消化;如果2008年出口减少2000万吨,那么相应压缩粗钢产量2100万吨(主要通过淘汰落后产能来实现),粗钢产量增量有望从上限水平的6800万吨下降到4700万吨。粗钢减



少2100万吨,意味着铁矿石需求减少3100万吨,2008年进口矿需求增加量从6300万吨下降到3200万吨。三巨头也将失去大幅涨价的理由。

“更重要的是,钢材出口和铁矿石进口减少,将使海运需求下降5000万吨以上,这对海运费的大幅上涨起到降温作用。通过减少钢材出口压缩铁矿石需求,铁矿石到岸价格下降10美元是有可能的(更准确地说应当是铁矿石到岸价格涨幅缩小42亿美元)。”徐向春说。

可考虑实行钢材出口配额

徐向春分析,钢材出口减少还

将大幅提高出口价格,中国钢材出口剧增的外部因素是国际市场需求强劲。据国际钢铁协会预测,2008年世界钢材需求增长6.1%。在这种需求增长情况下,如果中国钢材出口减少2000万吨,再加上其它产钢国或者产能有限,或者生产成本较高,因此国际市场供应趋紧、价格上涨不可避免,中国钢材出口价格也将水涨船高。粗略估算,出口价格可上涨50美元以上,钢材出口收入可增加24亿美元。

“现在的关键问题是如何采取有效措施切实减少钢材出口,并使市场(尤其是国外研究机构和三巨头)形成共同预期,认可中国明年进口矿增长幅度有限,从而减弱铁矿石上涨动

力。”徐向春表示。

徐向春表示,到目前为止,政府多次出台取消出口退税和加征出口关税等限制钢材出口的政策,虽然取得一定效果,但是不明显,主要是因为国内价差不断变化,抵消了政策效果。即使进一步取消出口退税和加征出口关税,也很难预计钢材出口能够控制在什么水平。而通过出口配额手段,则可以立竿见影的效果。最后,他建议政府主管部门在控制钢材出口政策选项中,应优先考虑出台出口配额政策,并尽快付诸实施,将明年钢材(坯)出口控制在4500万至4800万吨,从而使市场预期2008年中国进口矿增长量不足4000万吨,铁矿石市场将因此降温。

龙源集团 筹谋海上风电场

◎据新华社

26日上午,随着吉林通榆国家特许风电项目L16线A083号风电机组的顺利并网发电,中国国电集团所属龙源集团的风电装机容量达到100.058万千瓦,成为我国首家风电装机容量突破100万千瓦的企业。

根据目前的项目进展,到2007年底,这一国内最大风电企业的总装机容量将突破160万千瓦。这一数字占国内风电市场约三分之一的份额。截至2006年底,我国风电装机容量已达到260万千瓦,比2005年增长105%。

根据我国最新公布的《可再生能源中长期发展规划》,今后一个时期,风能将成为我国可再生能源发展的重点之一,到2020年将建成风电3000万千瓦。

统计表明,截至目前,龙源集团已在全国12个省市区建成风电场36座,风电装机1279台,并网输送绿色能源累计35.13亿千瓦时。“按同比等量计算,相当于节约标准煤133.5万吨,节水1089万吨,减排二氧化碳367万吨,减排二氧化硫2.1万吨。”龙源集团副总经理王连生说。

据悉,根据已经确定的规划,龙源集团风电装机容量到2010年将达到500万千瓦,2020年将达到1500万千瓦。

龙源集团有关负责人同时透露,目前国内首个海上风电场建设的前期工作已经展开。

跨国公司系列谈

壳牌:“三位一体”的中国式实践

◎本报记者 陈其珏

“100多年来,其独特的红黄双壳牌标志,明亮着世界。能源开发与可持续发展与社会责任的三位一体的平衡与兼顾,推动着公司开拓可替代能源、开发清洁能源、注重环境保护。19世纪90年代初,公司就来到了中国,累计投资已接近40亿美元。”

在前不久的“2006在中国最具影响力的跨国公司”评选中,壳牌凭借上述理由受到评委会的亲睐并成功跻身大名单。作为一家久负盛名的跨国能源巨头,壳牌把多年来的“三位一体”发展模式引入中国,以本土化的实践兑现着长期的承诺。

能源开采进展顺利

“壳牌是跨国能源公司中唯一一家在上中下游各个领域都进入中国的公司,我们追求最多元化和可持续发展的。”壳牌中国集团主席林浩光日前在接受本报记者独家专访时自信满满地说。

由于拥有和中国人相同的黑头发、黄皮肤,这位马来西亚籍高管在众多以金发碧眼形象出现的老外CEO中显得独具亲和力。而他的到来也的确给壳牌中国引入了大量本

土化的元素:在短短两年中,壳牌落于如风,不仅“转战”中国能源的各个领域,更给国人打造了一个注重可持续发展与社会责任的跨国公司形象。

在能源开采方面,根据与中石油集团签署的产品分成合同,壳牌中国勘探与生产有限公司正在以作业者的身份开发位于陕西和内蒙的长北气田。后者是壳牌在中国最大的陆地上游项目。去年,该气田的开发取得重要进展——完成了建设和调试中央处理设施和铺设气田内部管道。这令壳牌可从2007年初开始向北京、天津、山东和河北供气。

与此同时,壳牌和吉林光正矿业开发有限公司组建的合资公司正在吉林勘探油页岩资源。去年,这家公司开钻了10口勘探井,收集了5000个岩芯样品,完成了1000多平方公里的重力勘探作业。

可持续发展经验多多

而在可持续发展方面,壳牌一直在将其多年积累的可持续发展经验推广到中国。在采访中,林浩光欣然向记者介绍了壳牌在中国最大的单笔投资项目——价值42亿美元的中国壳牌南海石化项目如何每年节约出一个水库水量的故事。

不仅如此,一个投资2500万美

元的壳牌联合开发项目也正在使用壳牌的太阳能光伏板,为新疆78000个还没有通电的农村家庭供电。去年,壳牌又安装了1万多套太阳能系统。迄今为止,已有超过53000户家庭通过这个项目用上了太阳能电力。

9月中旬,由壳牌中国与上海清洁能源研究与产业促进中心合作进行的壳牌合成燃料(天然气制油燃料)在上海欧II公交车上的示范运行宣告圆满结束。之前,壳牌和同济大学合作建设的上海市第一座氢燃料电池车辆加氢站已经启动。

不仅如此,壳牌还在每一位新员工入职教育的第一天就灌输可持续发展的理念,这和一些急功近利的企业有着鲜明的反差。

秘诀:先融入再影响

在社会责任方面,壳牌曾推出一个“美净行动”,向孩子们传播环保知识。

“我们希望通过‘小手牵大手’,让家长对环保也有深刻的认识。”据林浩光介绍,去年在南京开展“美净行动”时,有个家长在颁奖典礼上很动情地表示,这一计划不仅提高了孩子的动脑动手能力,且对家长的触动也很大。他的孩子回家后就劝说他家长不要买车,一定要买的话就



买一辆小排量车。最终,孩子影响了家长的行为。

这种注重可持续发展和社会责任的理念还充分体现在人才培养上。林浩光到任后曾花了大量精力培育本土人才。短短几年中,他把壳牌中国集团的管理层从没有一个中国人改造为12个高管中有6个是中国人。

在采访中,林浩光谈到他特别喜欢的一项运动是丛林远足。在他看来,这是一项很好的“Team Work”,因为原有的管理层级在这里都失去意义,只有整支队伍都安全返回才是最好的结果。去年,壳牌中国曾组织过一次爬山,被迫参加的还包括统一石化的员工。这家公司后来被壳牌成功收购。

或许,这就是林浩光和壳牌得以“影响中国”的秘诀所在:先融入,再影响。

海运市场火爆 引来多方航企角逐

◎本报记者 于祥明

经过上周短暂的盘整,波罗的海干散货运价指数(BDI)本周一举突破了9000点大关。截至昨天,BDI又上涨了133点,达到9215点历史新高。火爆的航运市场正不断引来新的竞争者进场。昨天,记者获悉,曾经在亚洲市场利刃而归的全球知名船舶管理公司V.Ships,再次进军亚洲市场。

“BDI指数正在加速上扬,相比年初又上涨了近109%。”一位业内人士向上海证券报表示。德意志银行预估BDI可能在今年年底前突破1万点大关,且随中国和印度工业化程度日深,散装船舶的行驶距离愈来愈长,但目前全球造船厂产能已几乎满载,明后年的费率可能会再攀高,并且这一趋势预计要到2010年才可能逐步缓解。这将支撑航运市场继续高位运行。而火爆的市场也吸引着新的进入者。

据悉,全球知名船舶管理公司V.Ships再次进军亚洲市场将选择独资的方式,并在新加坡设立了总部。为了进一步了解中国国情,由V.Ships集团总裁罗伯特·乔治还特意拜访了中国海运集团。

记者了解到,V.Ships在两年前曾与新加坡万邦航运(IMC)集团合资进军亚洲市场,原计划为客户提供多元化海运服务,包括工程、造船服务、配件采购、旅游、保险及船舶经纪。但却以失败告终。

对此,罗伯特·乔治认为,随着亚洲航运业及运力的强劲增长,船舶代理业务在亚洲将有巨大的市场潜力。他表示公司在一到两年内业务将增长1倍。

实际上,V.Ships集团仅是各路进军航运市场的一个缩影。国际航运巨头马士基集团不断在中国扩张。值得注意的是,其不仅角逐航运市场,还包括码头等与航运相关的市场扩张。就在不久前,马士基与厦门港务控股集团合资的嵩屿集装箱码头投产,而且该公司目前已在大连、天津、青岛、上海、深圳等地投资了13个码头,股权比例从5%-50%不等,未来还有意在二线港口投资年处理能力约50万-200万标箱的码头。

与马士基相比,我国航运巨头们除部分参与码头角逐中外,角逐更多地聚焦于“招兵买马”的购船战中。

以中远集团为例,其一口气签署了包括集装箱船、散货船、油轮、汽车船等多种船型的共计66艘船舶,514万载重吨的建造合同。与此同时,中海集团、招商局集团旗下招商轮船(601872)等公司也不断抛出购船大单。

业内分析人士指出,航运巨企之间的“购船战”,除去争夺全球运力的考虑外,也是在为今后整合筹码加码。

卡塔尔拟斥750亿美元 投资能源和石化领域

◎据新华社

卡塔尔副首相兼能源和工业大臣阿提亚25日在接受当地媒体采访时说,卡塔尔计划在未来两年内向能源和石油化工领域投资750亿美元。

阿提亚说,卡塔尔希望通过这些投资,在两年内使原油日产量从目前的85万桶增至100万桶。

此外,卡塔尔还将大力发展石化产业。目前卡塔尔每年出口石化产品1200万吨,阿提亚预计,今后5年内这一数字将上升到2800万吨。

卡塔尔是石油输出国组织(欧佩克)成员,已探明石油储量约为152亿桶。此外,卡塔尔还拥有丰富的天然气资源,已探明天然气储量约为25万亿立方米,居世界第三,仅次于俄罗斯和伊朗。

内蒙古风力发电装机 总规模突破100万千瓦

◎据新华社

记者从内蒙古自治区发改委获悉,随着近日新一批风力发电机组在内蒙古辉腾锡勒风力发电基地吊装成功,内蒙古已建的风力发电装机总规模在全国率先突破100万千瓦,标志着内蒙古大规模开发风电绿色能源迈入了新阶段。

内蒙古地域辽阔,人口稀少,开发风能资源得天独厚。据中国风能协会公布的数据,初步测算我国陆上离地面10米高度层的可开发风能资源在2.53亿千瓦左右,其中80%蓄积在内蒙古、新疆等地。

作为我国可开发风能资源最丰富的地区,尽管内蒙古风能开发起步较早,但过去因资金、技术设备等方面存在瓶颈,2005年内蒙古已建风力发电装机总规模仅17万千瓦,落后于新疆等地区。

近年来,随着经济发展和电力工业实力的增强,内蒙古加快了风力发电项目和基地建设,积极参加国家风力发电特许项目招标,从内蒙古东部至西部,都已建设或规划了一批大型风力发电项目,风力发电装机总规模迅速扩大。

据内蒙古自治区发改委统计,至2006年末,内蒙古风力发电装机总规模大幅增至60万千瓦,已占当年全国255.99万千瓦风力发电装机总量的23.2%,跃居全国首位。2007年,内蒙古继续加快了风力发电基地建设,预计到今年底,风力发电装机总规模有望突破120万千瓦。

据了解,未来几年内,内蒙古自治区将依照统一规划、多点建设、相对集聚、有序发展的模式,继续加强辉腾锡勒等6个百万千瓦级风力发电基地及配套电网建设,力争实现“十一五”末内蒙古风力发电装机总规模达到500万千瓦的规划目标。