

Companies

战略结盟 GE 宝钢“产融结合”加速

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从宝钢集团获悉,宝钢与通用电气(GE)公司18日签署战略合作协议。协议明确,双方将在管理、贸易、环保技术、金融投资等领域加强交流合作。业内人士表示,这表明宝钢正加速产融结合(即产业与金融结合),并在复制GE模式上走出重要一步。

据悉,GE公司是目前世界上最

大的多元化服务性跨国公司之一,业务涵盖飞机发动机、发电设备、水处理、商业及金融等领域。

根据协议,双方将在管理、贸易、环保技术、金融投资等领域加强交流合作。如进一步加强管理经验交流,共同探讨经济全球化时代企业面临的问题;积极探索在钢铁产品采购以及发电、节能、环保、水处理、工业电气和自动化、安防等领域的合作;努力寻求合作机会,为中国冶金企

业提供能源利用和环保诊断、咨询、解决方案等;寻求适当机会,加强在金融投资领域的交流与合作等。

双方表示,通过此次签约,宝钢与GE的合作将更加全面和深入。双方将明确总协调人,形成定期交流制度,更好地推进项目合作,实现共同发展。此前,宝钢与GE有着良好的合作关系。

在资本市场状况较好的条件下,“产融结合”呈现加速势头。业内人士告诉记者,宝钢去年在金融资本

市场获利颇丰,其利润来源有三分之一左右是在金融资本市场获得。去年底,宝钢集团入股深发展,并计划最终控股深发展,如实现,宝钢将获得一个控制全国性商业银行的平台。

目前,国内行业领先企业尤其是央企均在打造自身的金融业务平台,比如中海油、中石化、中铝、五矿集团等也都涉足金融业。据记者了解,五矿集团目前正就入股一家区域性商业银行展开洽谈。

“2008年国际铁矿石谈判”追踪报道

欧亚价格皆定 宝钢“服软”为期不远

但预计中国不会答应澳矿海运费补偿要求

◎本报记者 徐虞利

随着日本与德国大钢厂相继接受铁矿石65%的涨幅协议,2008财年亚洲与欧洲的铁矿石价格都已确定。至于宝钢如何看待此价格,宝钢高层称“还在商讨研究之中”。而业内人士昨日分析,根据合同规定,宝钢跟随接受65%涨幅为期不远,而对澳方两大供应商对海运费的要求很难应允。

联合金属分析师胡凯认为,尽管宝钢与矿山的谈判仍然在继续,但时间已不可能久拖,尤其是亚洲价格已确定的情况下,几乎已没有回旋余地。钢厂与矿山签订的长期供应合同中明确规定:以当年谈判确定的亚洲价格基准。

事实上,2005年2月新日铁与巴西淡水河谷公司确定首发价格并作为亚洲基准价,宝钢于6天后无奈接受结果。而2006年谈判异常艰苦,一直进行到新财年仍无结果,5月蒂森-克虏伯终于无法忍受,与淡水河谷确定首发价格并作为欧洲基准价,中方曾努力谋求另一涨幅的亚洲价格,并进行了一个多月的艰苦谈判,6月JFE也无法忍受拉锯式的谈判,与淡水河谷确定亚洲价格,宝钢于5天后服软。

胡凯表示,20多年首发价格被推翻仅有2次先例,但并不具有代表性。今年形势更为严峻,亚洲和欧洲价格同时确定,中方想要同时改变首发价格和亚洲价格,几无可能。无论是亚洲首发还是在欧洲首发,从来都被全球普遍接

受;而且铁矿石供应商在与第一家大客户达成价格协议时都会许诺,在与之后的钢厂谈判时不会给更低的价格。

武钢人士表示,65%的涨价“并不低”,力拓与必和必拓不应该要求更多,另外,日本和中国钢厂均不会对澳大利亚矿商海运费的上涨做出让步。北钢厂有关人士则认为:“澳大利亚矿业集团的胃口比巴西淡水河谷的可大多了”。

宝钢集团董事长徐乐江在刚结束的宝钢理事会十六大钢厂闭门会议时就强调,要防止在铁矿石谈判中出现“中国价格”。即不会答应澳方对其产品在海运费上加价的要求。

中国每年从巴西、澳大利亚、南非、加拿大进口长期合同铁矿石约2.5亿吨,如全部保持65%以上涨幅,平均每吨成本估计增加33-34美元,中国钢铁行业需要多支出84亿美元,合600亿人民币。而有长期合同的中国大中型钢铁企业共年利润只有1400多亿元。

另据悉,全球钢铁老大安赛乐米塔尔公司昨日表示,受成本上升以及全球强劲需求冲击,该公司准备将美国和欧洲钢材价格提高10%至15%。

安赛乐米塔尔首席执行官米塔称,如果矿产企业大幅提高铁矿石价格,钢材价格上调幅度将更大。米塔称,公司计划将这些成本转嫁给客户,这取决于原料价格谈判。谈判结束后,钢材价格上调幅度将更清晰。



铁矿石现货市场价涨量升

在国际铁矿石公开价格谈判结果出炉后,虽然中方尚未达成相关协议,但国内铁矿石现货市场已开始上行。目前恰逢年后钢铁企业急需采购,市场正处于回暖状态,从上周开始,现货市场询盘开始增加,矿石价格已经开始有上涨的苗头。

联合金属分析师胡凯告诉记者,国内钢厂尤其对巴西和澳洲的采购积极性很高,周一公布的铁矿石65%上涨幅度无疑是给目前的现货市场打了一针强心剂,现货市场铁

石报价普涨40元/吨,普涨之后也没有影响目前高涨的积极性,市场活跃度比春节前大有改观。

近几日北方部分地区铁精粉价格上涨,东北地区普遍走高,河北唐山附近地区钢厂采购积极,带动东北地区价格上涨。目前,建平地区66%铁精粉湿基不含税出厂价格980-1010元/吨,本溪65%铁精粉干基含税出厂价1190-1210元/吨,鞍山地区65%干基含税价格1190-1220元/吨。同时河北地区部分钢厂也上调了

采购价格。

近期钢材价格也普遍上扬,昨日在铁矿石谈判初现端倪的情况下,更是迅速上升,钢坯涨幅达100元/吨,螺纹钢、中厚板、热轧也有较大涨幅,市场成交情况较为理想。联合金属分析师苑雪娟表示,在经历了春节前国内矿价格的短暂下行、钢厂采购不积极之后,随着铁矿石谈判结果的逐渐浮出水面,钢材价格走高、交易转暖之后,钢厂将增加铁矿石采购量,国内矿的价格也将随之走高。(徐虞利)

内蒙古累计 外运煤炭近千万吨

记者近日从有关方面了解到,自我国南方遭受冰雪灾害以来,内蒙古煤电运和抢险救灾应急指挥中心通过各部门多方联动、协调配合,圆满完成各项任务,确保了国家从内蒙古紧急调运煤炭的需求。

2月1日至17日期间,内蒙古累计产煤924万吨,累计外运煤炭963万吨,圆满完成国家下达的抗灾保煤外运任务,得到国务院煤电运和抢险救灾应急指挥中心的充分肯定。

自2月18日起,内蒙古抗灾保煤外运工作已解除应急状态,转入煤炭正常生产、运输。(贺建业)

德国机床业去年 对华出口增14%

记者20日从德国机床制造业协会网站上了解到,出口的强劲增长带动了德国机床行业的发展,而中国则连续四年蝉联德国机床最大出口国桂冠,2007年对华出口增长14%。专家表示,我国机械类国有企业的利润也将受益于以上成绩。

2005年10月,德国阿道夫·瓦德里希公司曾被我国的京成机电成功收购。随着越来越多的德国机床企业被我国国有企业成功收购,德国对华出口的增加就意味着我国国有企业销量的增加。

数据显示,德国机床工业2007年全年出口增长10%,高达78亿欧元;德国机床工业2007年销售额高达125亿欧元,同比增长12.5%,两项指标双双创下历史新高。(李雁争)

民企盯上进口生物柴油商机

◎本报记者 陈其珏

去年下半年在国内蔓延的“油荒”至今仍让各界心有余悸,而国际油价的高居不下更令市场对石化能源的前景深感担忧。作为一种替代产品,生物柴油正在迅速升温,成为资本竞投的对象。上海证券报记者近日从一位民营石油人士处获悉,该人士近期拟牵头从加拿大进口50万吨生物柴油,以填补国内市场缺口。这可能是国内迄今最大的生物柴油进口计划。

“据我所知,目前国内生物柴油的市场需求在200万吨左右,而产能仅30万吨,缺口很大。而加拿大一直是生物柴油的重要产地

之一,从当地进口生物柴油是对中国能源市场的一大补充。”该人士说。

据他透露,从加拿大进口的这部分生物柴油将按照国际市价结算,而国内的销售价格可能比普通0号柴油每升贵0.5-1元。“超出的这部分价格,国家会给予补贴。”该人士说。

他同时告诉本报记者,目前国内各大城市都有定点的生物柴油加油站。由于生物柴油的各项指标与0号柴油基本一样,其还可与普通柴油掺混在一起使用。

“尽管进口并销售生物柴油的利润不会很大,但市场空间巨大。另外,从加强中国能源安全、减少环境

污染的角度看,进口生物柴油也有重要的社会意义。”该人士说。

生物柴油也称为“再生燃油”,是以植物油和动物油脂为原料,经催化剂作用,裂解加工而成的优质柴油代用品。花生、油菜籽等油料作物,以及动物油脂、废弃油渣等都可以用来炼制生物柴油。

生物柴油不仅仅是一种新能源,其还是一种相对清洁的能源。目前,各国都在大力推广生物柴油的研发和应用。

业内人士指出,引入生物柴油对我国意义重大。作为柴油消费大国,我国的柴油消耗量每年约7000万吨左右,其中,三分之一靠进口来平衡市场的供需矛盾。而据国际能

中海油东营“探营” 山东地炼争夺战起烽烟

◎本报记者 陈其珏

围绕山东地方炼油企业(下称“地炼”)展开的一场争夺战显然已山雨欲来。

本报上月曾独家披露了山东省组建燃料油协会、国内第二大石油巨头——中石化隐身其后的消息(见本报1月24日、25日B5版相关报道)。据本报当时掌握的线索,中石化牵头组建燃料油协会的目的之一就是整合地炼资源做准备。

近日,本报记者再度从国内地炼最集中的城市——山东省东营市政府获悉,中国海洋石油总公司(下称“中海油”)近日又组团考察了东营市,显示了这一国内第三大石油巨头在当地的势力扩张也丝毫没有停步。

就在上月初,中海油已与山东

省及东营市分别签订了战略合作框架协议,其中曾明确提到,双方将在整合地方炼油企业等方面深入开展合作(见本报1月7日A3版相关报道)。而签约后仅仅一个月不到,中海油又派出一支13人的团队对当地进行考察。

据东营市政府透出的消息,这支考察团由中海油计划部总经理陈伟杰率领,一行13人。抵达山东后,考察团兵分两路,一路由陈伟杰带领,实地考察了富海、中海、海科、利华益、石大科技、垦利石化等6家地方炼油企业;一路由副总经理何仲文带领,考察了东营港及东营港经济开发区。考察结束后,双方就共同关心的炼油企业整合、扩建东营港、储罐区建设、化工园区规划等问题进行了磋商和座谈,初步达成了较为一致的意见并印发会议纪要。东

营市政府表示,这标志着该市与中海油的合作又向前迈出了实质性的

一步。而中石化则经由山东中联石化有限公司发起成立了山东省燃料油协会。据另一位知情人士告诉本报记者,在解决油源问题的同时,该协会还将充当资源整合的平台,以燃料油为始,再扩展到成品油,最终将把山东当地星罗棋布的地炼厂商整合在一个组织体系内。

显然,国内两大石油巨头尽管从未公开表态,却都已悄然在山东布局,一场“暗战”似乎不可避免。“中海油一直缺乏下游业务,出于一体化发展的需要,其整合地炼的心情更加迫切。考虑到中海油旗下渤海油田紧邻山东,它未来也可能借山东地炼来就近加工渤海

源署IEA的评估,中国已是仅次于美国的全球第二大石油消费国,对海外石油的依赖程度越来越大。发展生物柴油有助于降低对石化能源的依赖。

近年来,我国政府和企业对生物柴油日益重视。2004年科技部高新技术产业化项目启动了“十五”国家科技攻关计划“生物燃料油技术开发”项目,包括生物柴油的内容。2005年,国家专项农林生物质工程启动,规划生物柴油在2010年的产量为200万吨/年,2020年的产量为1200万吨/年。目前,四川、海南、福建等地已分别建成了2万吨/年以上的生物柴油生产装置。

而面对中石化此举,他认为更多的考虑是和当地地炼达成更紧密的合作关系,以避免资源旁落。

不过,山东省常务副省长王仁元此前曾向媒体透露,中海油已与山东省政府达成有关意向,将成立一家由中海油控股的公司,以此为平台对山东省地炼进行整合。

值得注意的是,本月底月初,山东省将举办首届“山东地炼市场峰会”。届时,省内外大小地炼厂商、贸易、仓储、物流、下游用户等油品产业链相关企业,商务部、发改委及山东省炼化工业协会等众多业内资深专家将汇聚一堂,共谋发展大计。这是否会成为这场大博弈的一个转折点?

产经快讯

中石化去年网上采购1455亿

◎本报记者 陈其珏

中石化集团昨天在官方网站宣布,公司2007年网上采购额达到1455亿元,比2006年增加325亿元,增长29%,再创历史新高。2007年整体上网率达到了92%,化工原辅料、钢材、煤炭、机电设备大宗、重要、通用物资全部实现网上采购,招标采购、进口采购、物流服务采购全面实现上网运行。

中石化表示,随着公司国际化步伐不断加快,网上采购工作持续推进和系统功能、业务流程的不断改造提升,中石化物资采购工作已经跨入网络化采购的新时代。自开展网上采购工作以来,截至2007年底,累计实现网上采购总额4336亿元,节约采购资金159亿元。网上采购金额屡创新高。2006年和2007年连续两年突破千亿元,分别达到1130亿元和1455亿元,其中2007年整体上网率达到了92%,化工原辅料、钢材、煤炭、机电设备大宗、重要、通用物资全部实现网上采购。其中,有4家企业网上采购总额超过百亿元,15家企业网上采购金额超过30亿元,占上网采购总金额的76%,45家企业网上采购率都超额完成年初制定的上网采购工作指标。

此外,中石化的网上竞价采购范围持续扩大,涉及化工、机电设备、备品配件等212个小型的物资。网上订单处理及时率达到99%以上,网上业务处理不及时、先操作后上网补录等现象得到很大改善。

燃料油消费税全额征收 对两大石油巨头影响不大

◎本报记者 陈其珏

财政部、国家税务总局日前低调下发的《关于调整部分成品油消费税政策的通知》(下称《通知》)恢复了对燃料油、石脑油等四类成品油按全额征收消费税。分析人士指出,此举在一定程度上将封堵炼厂大量出口石脑油的投机做法,但对两大集团的影响不大。

“我们认为恢复全额征收的主要原因在于抑制石脑油的出口以满足国内乙烯及芳烃的需求。”国金证券刘波昨天指出,由于国内成品油定价机制制约,国内炼厂不愿用石脑油增加汽柴油产量,而倾向于直接出口。考虑到石脑油价格紧跟国际市场,直接销售石脑油而不是用石脑油生产那些价格受到管制的汽柴油或低毛利的乙烯,这是保证炼厂降低亏损的有效措施。而本次政策恢复后,一定程度上封堵了炼厂的这一投机做法。

刘波认为,按2007年出口数据计算,消费税新政将增加行业成本32亿元,其中中石油、中石化合计不足二分之一,对两家公司的影响不大。

“还应该看到,国内有不少发电厂也是用燃料油发电。消费税调整后势必会导致这些电厂的成本也跟着上升。”中国石油大学工商管理学院副院长董秀成昨天对本报记者说。

加拿大对我钢产品反倾销 中钢协认为终裁结果不公

◎本报记者 徐虞利

加拿大调查当局首次对中国钢铁产品同时启动反倾销和反补贴调查终裁出笼,昨日,中国钢铁工业协会发布声明指出该终裁结果不公正,而相关企业表示将积极抗辩。

昨日,中国钢铁工业协会发布声明表示,2月7日加拿大边境贸易服务署(CBSA)对中国出口到加拿大的无缝石油套管反倾销、反补贴案做出了终裁决定,判定中国天津钢管集团股份有限公司等六家企业倾销幅度为37%至45%;补贴为2%至7%。其他企业倾销幅度为91%;补贴为38%。对此中钢协表示严重的关注。

中钢协认为,加拿大调查当局没有认定中国无缝石油套管产业为市场导向行业,这完全不符合事实,对我国无缝石油套管产业是不公平和不公正的。中国石油套管的价格完全由企业根据市场的供求关系自主定价,定价的机制完全符合市场经济的要求。另外,在不给予石油套管产业市场导向产业地位的同时进行反补贴调查,会导致倾销和补贴的双重计算,这与WTO规则相悖。

中钢协表示,目前加拿大有关当局在本案中的做法已引起我国政府和企业的关注,这些做法和裁定与加拿大国内法律和WTO规则不符,将形成后果十分严重的判例。

据悉,中国企业将积极应诉,按照正常的法律途径,对加拿大针对原产于中国的无缝套管反倾销和反补贴案进行抗辩。

中石油获哈萨克斯坦采购合同

◎本报记者 陈其珏

记者从中石油集团获悉,该集团旗下新疆石油管理局采油工艺研究院(下称“采研院”)在海外油田市场签下大单。近日,哈萨克斯坦与该院签订了两份采油井工具出口合同。这是采研院外部油田市场在新年获得的第一份供货订单。

据悉,中石油集团新疆石油局采研院去年与阿克纠宾油气股份公司共签订各类合同15个。其中产品销售合同9个,技术合同3个,技术研究项目合同2个,化工项目1个。整个2007年,新疆石油局采研院先后共有10多批工具出口哈国,近50名科研人员赴哈国扎纳若尔、肯基亚克和北布扎齐等油田进行现场技术服务,全年完成施工量多达近50井次(台套),多项采油工艺新技术、新产品在哈国得到应用。