

Companies

复制鞍本模式 山东大钢铁集团“现形”

◎本报记者 徐虞利

被外界宣扬一年多的山东钢铁集团组建终于有了进展,近日,山东省委组织部集中宣布了新组建的山东钢铁集团有限公司领导成员,以及济钢、莱钢的新领导班子。昨日,莱钢集团内部人士告诉记者,山东钢铁集团预计将于上半年挂牌,其运作模式估计与目前的鞍本集团较为类似。根据规划,山东钢铁集团此后将通过兼并重组等方式,逐步将中小钢铁企业纳入该集团发展。

人事先行

据悉,按照任免决定,原山东省冶金工业总公司党组书记、总经理邹冲担任山东钢铁集团有限公司董事长;原济南钢铁集团公司党委副书记谭庆华担任山东钢铁集团有限公司党委书记、副董事长;原莱钢钢铁集团公司副总经

理、总工程师任浩担任山东钢铁集团有限公司董事、总经理、党委副书记。

据莱钢人士透露,虽然山东钢铁集团已有雏形,但未来在实质运作过程中,济钢、莱钢的独立法人地位不会变动。

争议仍存

据知情人士透露,山东钢铁集团的组建,当地政府并未事先征求济钢、莱钢的意见,在去年组建事宜公布后,两家企业内部也没有什么反应,有的甚至不知情,可以说是政府“捏”在一起的整合。

相关企业人士告诉记者,济钢、莱钢均有各自的支撑体系和运作模式,如果各自发展都可能会有比较好的前景,但是合并起来所增加的变数就比较大,而且山东钢铁集团即使挂牌成立,其法人地位和职能的定位也是一个问题。

截至去年9月30日,济钢集团和莱钢集团的总资产分别为408.71亿元和454.32亿元,两者合并后总资产规模将超过850亿元。据统计,去年济钢集团粗钢产量达1212.39万吨,莱钢粗钢产量达1169.64万吨,相差无几。

据了解,山东钢铁集团有限公司的章程已于去年拟定。管理层人员任命之后,筹备组将陆续启动项目申报程序,委托编制项目申请报告,开展土地、环评、规划等前期工作。

项目难批

根据山东省政府的规划,山东钢铁集团有限公司,此后将通过兼并、重组、联合等方式,逐步将中小钢铁企业纳入大型钢铁集团发展,提高产业集中度,近期将全省炼铁、炼钢、钢材生产能力均控制在4500万吨的水平。其中,山东钢铁集团有限公司的生产能力3160万吨,占全省的70%。

据了解,山东将以日照大型钢铁基地建设为区域布局调整重点,尽快实现规模为2000万吨的日照钢铁精品基地。但业内人士表示,目前宝钢

在湛江和武钢在防城港的两个千万吨临港项目均未获批,山东上马日照项目的难度也比较大,而且上千亿的投资仅靠济钢、莱钢不太可能完成。

山东将压缩现有钢铁产能

◎本报记者 徐虞利

根据山东省规划,济钢要按期累计淘汰钢铁能力325万吨,炼钢能力480万吨,轧钢能力180万吨。使济南产区综合产能控制在国家批准的560万吨以内。

莱钢将压缩莱芜厂区生产规模,淘汰落后炼铁能力480万吨、炼钢能力500万吨。莱钢产能在现有1100万吨的基础上,将压缩至600万吨。

日照钢铁压缩现有750万吨

产能,淘汰炼铁能力300万吨,炼钢能力250万吨,保留现有500万吨钢铁生产能力,主要生产中型H型钢、棒材、中宽带等。

青(岛)钢作为日照钢铁精品基地的产品深加工企业,保留400万吨产能,建设高档冷轧薄板、镀锌板、彩涂板生产线。

此外,石横特钢、泰山钢铁、潍坊钢厂等中小型钢铁企业,严禁扩大生产规模,积极发展特色产品。未来5年内共淘汰落后炼铁产能175万吨、炼钢产能286万吨。

■化工品涨价系列报道之四

涨价引发投资冲动

◎本报记者 陈其珏

去年以来的化工品涨价潮中,最引人注目的品种莫过于草甘膦。由于国际需求强劲,草甘膦市场价格从去年初的不到3万元/吨一路攀升到近期的逾8万元/吨。价格高涨所引发的财富效应吸引了国内大批企业纷纷上马草甘膦项目。但多位专家指出,目前这种投资热潮可能造成市场的结构性过剩,其中蕴含的风险不小。

国际需求旺盛促价格飙升

作为高效、低毒、灭生性的除草剂,草甘膦的使用已逾25年。近年来,由于抗草甘膦的转基因农作物的大规模推广,使得其施用更加方便,草甘膦的市场需求迅速增长,不断替代其他类的除草剂,已连续多年占据世界农药销售的首位。2006年全球草甘膦消费量达到50万吨左右,预计全球草甘膦的需求量将以年均18%左右的速度增长,到2010年,全球的需求量将达到100万吨左右。而中国的草甘膦70%用于出口,国内一些传统农药企业从中大受其益。

“此次草甘膦涨价的另一层背景还和国外的环保立法有关。”国都证券石化分析师贺伟告诉本报记者,由于环保新规,美国一家主要的草甘膦生产商孟山都公司不再扩大其草甘膦产能,转向世界其他国家尤其是中国采购,结果导致国内草甘膦需求大增,价格也飙升。

作为全球最大的草甘膦生产商,美国孟山都公司的生产能力约20万吨/年,占全球总产能的20%左右。但业内人士向本报记者透露,目前这家公司的年产能已降到10万吨,另外10万吨产能则已开始向中国等国转移。

值得注意的是,草甘膦价格上涨还带动了原料甘氨酸的价格上扬,后者也从1.4万元/吨上涨到2万元/吨以上。

而尽管去年7月1日国家将草甘膦等农药产品的出口退税率下调至5%,但在草甘膦价格上涨的背景下,出口退税率下调的不利影响基本被价格上涨所抵消,草甘膦货源仍十分紧张。这一现象激发了更多企业投

资上马草甘膦设备的热情。

国内企业大扩产凸显隐忧

据了解,目前国内草甘膦的年总产量在30万吨左右,年生产能力达60万吨,产能已相当大,而几家大型农药生产企业的草甘膦新建及扩建项目均在动工。未来5年内,中国将有数个草甘膦扩产项目建成,国内草甘膦产能很快将再增加10万吨左右。

“应该看到,国内农药类上市公司基本都有草甘膦扩产的规划,此外,还有不少其他公司也涉足草甘膦。而这么多产能短期内集中上马,肯定会在不久的将来改变当前这种供需失衡的状态,并对草甘膦的价格带来冲击。”招商证券石化分析师张志宏向本报记者说。

据他介绍,草甘膦的投资壁垒其实并不高,除了环保有一定要求外,产能上马和扩充相对也比较容易。随着越来越多的草甘膦项目投产,未来一旦产能过剩就可能出现竞相杀价的行为,投资风险届时也可能浮现。

中国农药工业协会名誉理事长王律先此前也在接受媒体采访时表示,从原料磷到草甘膦的生产是一个非常复杂的过程,且草甘膦“三废”治理也是一个大问题。

安信证券一位分析师指出,我国采用氯乙酸的甘氨酸生产的草甘膦有大量污染物需要环保处理,因此节能减排国策对产业链将产生较大影响。如江苏省去年关闭的上千家小化工企业中就有数家是草甘膦生产企业。

未来价格走势尚未明朗

目前,国内生产草甘膦的上市公司主要有新安股份、江山股份、华星化工、福建三农等。上述公司均计划对产能进行扩张,其中新安股份2008年计划扩能到8万吨,华星化工与阿根廷阿丹诺公司合资建设4万吨的双甘膦项目,将于2008~2009年投产。

不过,也有些农药类上市公司对草甘膦当前的疯狂行情仍保持着警惕。新安股份董秘在接受上海证券报

草甘膦隐现产能过剩



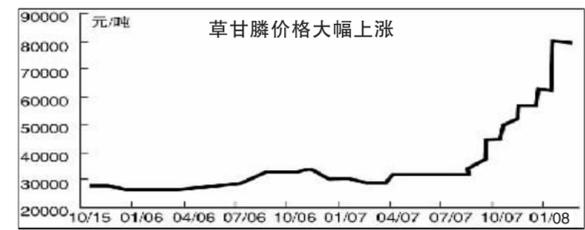
作为高效、低毒、灭生性的除草剂,草甘膦的使用已逾25年 资料图

记者采访时指出,该公司的产能发展规划都是前几年就做好的,并不是因为草甘膦价格暴涨才匆忙上马新产能,“即便草甘膦价格现在只有3万元,我们仍会把这个产业持续做下去”。

该公司此前的公告显示,新安股份的草甘膦原粉目前产能为7万吨/年,其中约70%出口。2007年公司实际产量约5万多吨。江南新区草甘膦二期2.5万吨/年项目目前已在建设中,预计2008年二季度可建成投产,届时公司产能将达到8万吨/年。预计2008年全年草甘膦产量为7万多吨。

“相反,在当前的价格背景下,我们对再上其他新产能则非常谨慎,因为很可能现在上了新产能,等投产时价格又下来了。”上述人士说。

但长江证券分析师认为,虽然国内草甘膦的新增产能将于明后年陆续投产,明年下半年开始其价格将有一定的向下压力,但由于国际需求快速增长的刚性支撑,加上国内环保压力的加大,草甘膦的价格也会得到高位支撑,向下的空间不大。

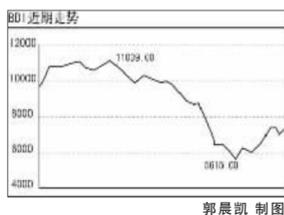


草甘膦行业面临三大风险

北京银联信信息咨询中心提供的研究报告显示,国内草甘膦行业目前正面临三大风险:首先,原料瓶颈将制约中短期的产能释放。我国多采用甘氨酸合成草甘膦的方法,而目前,我国甘氨酸主要依赖进口,甘氨酸供给不足。未来几年受草甘膦扩能的拉动,甘氨酸需求强劲。但由于受制于甘氨酸技术水平和生产成本的上升,未来几年甘氨酸的产能扩张恐难实现供求平衡。预计2008年我国甘氨酸产能大约为10万吨,而草甘膦产能约为30万吨,供需缺口加大对草甘

膦产能释放的制约作用凸显。其次,大规模扩产能易引发未来产能过剩。由于近期草甘膦价格持续大涨,许多企业急于在草甘膦市场分一杯羹,投产草甘膦项目的欲望强烈。可以预见,一旦大量企业盲目进入,必然引起草甘膦产能的结构性过剩和市场混乱。其三,对外依存度升高不利于产业安全。我国产能的扩张大部分是为了满足国际市场的需求,因此国际草甘膦市场的变动将对我国草甘膦行业带来深刻的影响。

铁矿石谈判接近尾声



◎本报记者 索佩敏

随着国内钢企与国际铁矿石巨头的谈判接近尾声,此前因为谈判未决而一度减少发货的铁矿石运输市场也开始恢复。受此影响,国际干散货市场的景气度也开始回升。业

内人士指出,预计不久后中国钢企与澳洲铁矿石企业的谈判将告一段落,国际干散货市场还会进一步加速反弹。不过,目前很多航运企业出于对未来市场不确定性波动的考虑,纷纷与货主签署长期固定运价合同以平抑风险。

2月22日,以宝钢为代表的中国钢铁企业接受了巴西淡水河谷与日韩钢铁企业谈定的2008年度铁矿石基准价格,淡水河谷的南部系统粉矿价格在2007年基础上上涨65%。受此影响,代表国际干散货景气度的波罗的海指数(BDI)也于上周末开始走强。BDI指数25日上涨180点,昨日继续反弹109点,收于7296点。

“与巴西的谈判结束在短期内对

国际干散货市场景气回升

于干散货运费具有正面支撑作用。”长江证券研究院纪云海如此评价。纪云海表示,在钢企与铁矿石企业谈判期间,矿主大多减少供货量以增加谈判筹码,从而造成国际干散货市场一度清淡。而一旦谈判落地,则供货会逐渐恢复正常,对铁矿石的运输需求也会随之提升。

中海发展总会计师王康田也认为,随着与巴西淡水河谷谈判的敲定,对于BDI有所支撑。他进一步预测,由于预计与澳洲铁矿石企业的谈判也将结束,届时会释放更多的铁矿石运输需求,因此BDI接下来将会有一轮持续反弹的行情。王康田预计2008年BDI平均水平会在7500点至8000点左右的高位运行,主要原

因还是由于中国市场对铁矿石等大宗原材料的需求。

尽管业界对于短期内国际干散货市场仍持乐观态度,但是航运企业则选择与货主签订长期运价合同来锁定市场波动风险。2月21日,中海发展与宝钢钢铁签署了《合资框架协议》,双方将合资组建铁矿石运输公司,为国内钢厂进行国际铁矿石进口的运输。同时,两家公司还签订了为期10-15年的进口铁矿石长期运输《包运合同》。

对此王康田表示,目前业界普遍预测明年下半年开始将由大批运力投放干散货运输市场,届时会对国际干散货运价造成压力,加上目前航运市场的火爆导致造船成本不断升高,

因此很多航运企业都采取与货主签订长期固定运价合同的方式来确保稳定的收益回报。中海发展与宝钢此次成立的合资公司,其运价将由双方即中海发展和宝钢来协商确定。他同时透露,目前公司也有少量运力在投放于干散货现货市场,即以即时的市场价来运输,以享受干散货市场景气带来的收益。

而纪云海也指出,2007年全球共计增加干散货新船订单约1.3亿载重吨左右,这使得年末订单总额达到惊人的2.225亿载重吨,占现有船队规模的比重接近57%。这些订单的集中释放将在2009年至2011年之间。庞大的订单会给2009年以后的航运市场带来阴影。

商务部中钢协力挺现行铁矿石谈判机制

◎本报记者 徐虞利

国际矿业巨头力拓、必和必拓仍就海运费补偿问题与宝钢僵持不下。25日,商务部、中国钢铁工业协会均发表声明力挺现行的铁矿石谈判定价机制。业内人士表示,这无疑是为宝钢还未结束的铁矿石谈判“打气”,目前力拓、必和必拓与宝钢争议的焦点除了海运费外,如何比照巴西淡水河谷公司的谈判结果进行定价也是重要一环。

中钢协会长、鞍钢集团总经理张晓刚表示,中国钢铁工业协会和中国钢铁企业认同宝钢与巴西淡水河谷公司达成的国际铁矿石价格谈判结果,这符合国际铁矿石贸易规则和国际惯例,中方尊重这一事实。

商务部有关负责人则强调,长期以来形成的铁矿石长期贸易模式对供求双方的长期、稳定合作具有重要意义,中方赞同供求双方为维护这一机制做出努力。铁矿石供需双方是相互依存的关系,需要双方共同维护市场的稳定和公平合理的贸易秩序,实现合作共赢。

宝钢集团18日同意接受淡水河谷所供应的两种铁矿石涨价65%及71%。

力拓CEO艾博年上周表示,由于运输成本较低,该公司与亚洲钢铁厂商进行铁矿石价格谈判时,将寻求获得比巴西对淡水河谷更大的价格涨幅,力拓的要求在以往的铁矿石谈判中均未有过的。

环保总局向“双高”产品出手 建议取消农药涂料出口退税

◎本报记者 阮晓琴

国家环保总局副局长潘岳昨天向新闻界通报了环保总局2008年第一批“高污染、高环境风险”产品名录(简称“双高”产品名录),共涉及6个行业的141种“双高”产品。针对名录中目前还享有出口退税的农药、涂料、电池及有机磷类39种产品,环保总局向财政部、税务总局提出了取消其出口退税的建议,同时还向商务、海关等部门提出了禁止其加工贸易的建议。

潘岳表示,制定“双高”产品名录,是绿色贸易政策的基础内容之一。列入此次名录的141种产品中,“高污染”产品16种,“高环境风险”产品63种,既是“高污染”又是“高环境风险”的产品62种。总目中,农药类涉及DDT等24种产品、无机盐类涉及氰化钠等25种产品、电池类涉及镉镍电池等8种产品、涂料类涉及氧化铅等21种产品、染料类涉及酸性红等43种产品、有机磷类涉及苯甲酸等20种产品。

潘岳说,“高污染”产品的生产付出了巨大的环境代价。由于这些产品的价格、税收政策没有真实反映其环境成本,企业的利润在很大程度上是靠牺牲环境获得的。据专家测算,“双高”产品生产过程所排污染物的正常治理成本,一般占生产总成本的10%-30%,有些产品生产过程所排污染物更是难以治理。

潘岳表示,环保总局还将建立“双高”产品名录动态管理数据库,随时补充新的产品和信息,并及时向国内国际公开。

陶氏化学拟在华再投4亿美元

◎本报记者 陈其珏

全球化工巨头陶氏化学昨天透露,该公司去年在中国的销售收入高达33亿美元,未来还有一个4亿美元的投资计划。

陶氏化学表示,在刚刚过去的2007年,陶氏化学全球销售额达540亿美元,其中三分之二的销售收入来自于除美国以外的其他市场。作为陶氏全球最重要的战略要地之一,陶氏中国2007年的销售收入达到33亿美元,比2006年增长22%。目前,陶氏在大中华地区设有5个业务办事处及10个生产基地,现有投资额达到5亿美元,并已宣布另外4亿美元的投资计划。

此前,陶氏与国家环保总局以及国家安全生产监督管理局的项目合作,先后于2005年及2006年启动,这两个项目均为期3年,分别致力于支持在中国推广与发展清洁生产以及提高危险化学品安全管理水平。

今年,位于上海张江高科技园区的陶氏中心预计第三季度正式投入使用,该中心包括研发中心、全球信息技术中心,以及其它管理和综合设施等,将容纳1600名陶氏员工。

中石油长庆局海外收入大增

◎本报记者 陈其珏

中石油集团昨天披露,旗下长庆石油勘探局(下称“长庆局”)去年积极拓展高收益的海外项目,全年实现收入4.42亿元,同比净增近1亿元。

据介绍,去年4月10日,中石油长庆局与土库曼斯坦签订尤拉屯气田12口天然气钻井总承包合同。同时,长庆局还积极参与土库曼斯坦阿姆河项目,进一步拓展土库曼斯坦海外市场。在南美厄瓜多尔,中石油长庆局的市场开发也取得新进展,AP项目顺利“交钥匙”,回收资金1亿美元,新增钻机1部,新落实工作量4500万美元;成功修复一口出油量接近枯竭的38年老井,日增产原油6倍,为后续市场开发打开了新局面。

此外,中石油长庆局去年在乌兹别克斯坦市场签约钻机服务项目合同金额701万美元。在国内反承包市场,长庆局也取得了不菲的成绩。不仅如此,长庆局还成功中标壳牌长北二期滚动开发项目和道达尔营地服务、井场建设等9个项目,合同额4.14亿元。