

Companies

景气度高位回落 船舶工业隐现“拐点”

◎本报记者 于祥明

伴随着新接订单量的大幅回落,连续三年“牛市”的船舶工业或将出现“拐点”。昨天,在2008中国船舶与金融论坛上,多位专家表示出相似看法,即从今年起全球造船市场将进入下行通道。

新接船舶订单大降

“一般船舶的使用周期在15年至20年。同股市一样,在行业兴旺时其中不乏有一些投机的因素,往后高位船舶市场适当回落具有一定必然性。”中国船舶工业行业协会会长张广钦坦言。

他提醒广大业内人士,在行业高速发展的时候要保持冷静的头脑。

他指出,船舶产业不仅是技术密集、劳动力密集、资金密集的产业,同时也是风险密集的产业。”

实际上,从一季度数据来看,全球新接船舶订单同比下降了37%,整个市场调整苗头已现。对此,中国进出口银行董事长李若谷观察指出,今年起国际主要船舶融资公司活跃度在降低。

而且,由于韩国船企争得一季订单远多于我国,导致我国船企订单量同比下降幅度更大。”资深船舶专家、中国工业经济研究中心顾问朱汝敬说。

正在进入下行通道

朱汝敬向上海证券报表示,综

合考虑船舶制造业周期,以及国内外市场环境,今年造船市场已经或正在进入下行通道。

在经历多年兴旺行情之后,今后几年国际造船市场出现高位回落,正由“高度兴旺”向“中度兴旺”转变。”对此,中国船舶工业经济研究中心首席研究员包静也相对温和地表示,没有只涨不跌的行情,也没有只跌不涨的行情,国际造船市场也同样遵循这一市场规律。

同时,他综合分析后乐观预测,由于国际宏观经济尤其是新兴经济体发展继续看好,造船市场需求结构也已由过去单一油船为主体转变到以油船、散货船和集装箱船多重主体的需求结构,波动中上升将是国际造船市场总的发展趋势。

中国船企挑战更多

毋庸置疑,今年对于全球特别是我国船舶制造企业是一个关键时期。张广钦直言,我国船企企业面临着更多挑战。

虽然,目前我国船企手持1.5亿吨造船合同。但是,人民币兑美元汇率的升值还在继续;造船用的原材料和配套设备涨价的势头难以抑制;整个世界造船能力供大于求的矛盾还会不断显现,人力资源紧缺的状态还会加剧;以及更加严格的造船质量标准规范……”

张广钦分析指出,如果市场有波动,上述因素交织在一起就会起推波助澜的作用,船舶企业必须做好应对准备。

“久无近忧,必有近忧。大家要密切关注国内外经济发展形势,关注船舶工业上下游产业,关注竞争对手,把握船舶工业发展的大势。”不久前中集团公司总经理陈小津在龙穴造船基地首船开工仪式上表示,世界经济要继续发展,就会有船舶需求,但市场总会有起伏,无论市场风云如何变幻,做好自己的事最重要。

幸运的是,目前国际船价还在高位运行且有小幅上扬,在这种情况下回调,比量价同时大幅回落对船舶企业的冲击要小很多。”朱汝敬表示,不应对市场过度悲观恐慌,应该相信我国船企通过自身努力,比日韩船企做得更好。

中钢协:印铁矿石在华丧失竞争力

现货交易模式导致印度铁矿石涨价最凶,在华市场份额逐年下降

◎本报记者 徐虞利

昨日,在北京召开的中印铁矿石峰会上,中国钢铁工业协会常务副会长罗冰生表示,中印铁矿石贸易主要是现货交易方式,这与国际主流贸易方式背离,并导致印度铁矿在中国的

中间贸易商达成,使用印度矿的中国钢铁企业大部分是中小企业。

印度矿山并未受益

相关数据显示,2007年1-11月同2006年比较,中国进口印度矿平均到岸价涨价27.25美元/吨;其中运费涨价达25.81美元/吨,占涨价部分的94.7%;离岸价上涨1.44美元/吨,占涨价部分的5.3%。

罗冰生表示,即期海运合同运费大幅涨价是印度矿运到中国的到岸价大幅涨价的主要原因。2007年印度至中国港口的平均运费是澳大利亚至中国港口的2.1倍,是南非至中国港口的1.33倍,这种状况不合理。中国进口的40%现货铁矿是印度矿,由于供矿数量临时决定,与之相随的只能是即期海运合同,这是造成印度至中国港口海运费大幅度上涨的根本原因。

罗冰生认为,由于印度矿平均到岸价比全年中国进口铁矿石的综合平均到岸价高10.57美元/吨,为此中国钢铁企业多支付了83893万美金;而印度矿的平均离岸价只上涨了3.24%,说明在中国钢铁企业承受巨大经济损失的同时,印度矿山企业也没有获得实实在在的收益;印度矿业联盟秘书长R.K. Sharma也认为,矿山在矿价上涨中获益不多,主要是中间商获利。

“中印之间铁矿石”以现货方式为主的贸易行为,对供需双方均造成了损害,严重削弱了印度矿在中国市场的竞争能力,并且直接影响未来的发展态势,如果供需状况有所缓和,中国钢铁企业首选的是少用或不用印度矿。”罗冰生说。



专家:中印应扩大铁矿石长协供货比例

◎本报记者 徐虞利

昨日,在中印铁矿石峰会上,商务部外贸司副司长梁树和呼吁,中印双方企业界应该增加互信,建立长期稳定合作机制和定期的磋商机制,扩大长期协议供货比例。

中国钢铁工业协会顾问吴建常也表示,印度应该尽快放弃对短期暴利的过分追求,和中方一起尽早静下心来,共同探讨双方之间新的贸易模式。钢铁行业的发展摆脱

不了普遍的行业周期性发展规律,中印双方都不愿看到的局面是在中国钢铁工业发展对进口铁矿石需求的高速增长阶段,印度铁矿石价格出现非理性上涨;在中国钢铁工业发展对进口铁矿石需求进入平稳增长或是下降阶段,印度铁矿石资源首先成为钢铁企业抛弃的对象。

中钢协常务副会长罗冰生也表示,中印铁矿石贸易应当回归国际主流的贸易方式,从供需双方长

和根本利益出发,以长期合同作为主要的贸易方式,实行离岸价,以一年一度的国际公开价格进行结算。只有在中印铁矿石贸易实行长期贸易合同的前提下,中国钢铁企业才能与海运企业签订长期海运合同,锁定海运费。如果印方存在组织协调方面的困难或其他原因,中方愿意寻求一种双方满意的逐步过渡方式,采用逐步减少和压缩现货贸易矿的数量和比重的办法,最终过渡到以长期贸易合同方式为主。

瑞银:建设资金“饥渴”或倒逼铁路政企改革

改革路径可能是“区域分离”和“特定线路”两种模式结合



◎本报记者 索佩敏

随着今年3月大部制改革方案的推出,作为仅存的少数政企尚未分开的部委,铁路部的体制改革也日益受到关注。昨日,瑞银证券副董事、中国股票研究分析师卫强接受上海证券报采访时表示,“十一五”期间中国铁路大规模建设而引发的巨额资金需求将推动铁路进行行政改革,以吸引更多元的投资者进入这一领域。在他看来,中国铁路体制改革未来的路径可能是区域分离+特定线路模式,即在现有的18个路局基础上建立五大区域公司,同时建立基于新建的高速铁路的专营公司。

铁道部资金“饥渴”

2004年1月7日,国务院审议通过了《中长期铁路建设规划》,到2020年我国铁路运营里程将达到10万公里,需要2万亿以上的资金支持。特别是“十一五”期间,铁路建设将完成投资12500亿元。

卫强指出,未来三年铁路行业年均资本开始超过3000亿,而年资金缺口可能高达2000亿元。目前我

国铁路行业融资渠道主要是铁路建设基金、发行债券和向银行贷款。但卫强表示,铁路建设基金是由财政部向各个铁路货运企业收取的,再由财政部把这个基金返还给铁道部,但这个基金是根据中国的铁路货运量而上升的,每年的货运量增速大概是8%,因此铁路建设基金未来几年不会大幅增长。而根据2006年的数据,铁道部总资产为1.5万亿,但负债率已经高达80%,铁道部每年还本付息的压力已非常大。未来几年如果想靠大规模的发债或者借债来解决这2000亿的资金缺口是不太可能的。”

引商业化资本“解渴”

因此,通过资本市场来融资就成为重要的渠道。卫强认为,在现有的路网改革尚未明确之前,很难单独拆出一块资产像大秦铁路这样独立运行的资产上市,因此他预计未来1-2年内不太可能有新的铁路企业IPO。于是,剩下一种途径就是吸引商业化资本进入行业。

其实,铁道部在吸引商业化资本方面已经开始作出尝试。刚于近

日开工的京沪高铁就引入了平安保险、沿线省市等多方资本进入。卫强认为,京沪高铁是引入外来资本的一次典范,未来铁道部要解决资金需求,就需要吸引更多的商业化资本参与到新建铁路项目中来。

谁倒逼铁路体制改革?

而与其他行业例如电信、电力等行业自上而下推动改革不同,卫强认为中国铁路的改革将会是自下而上的,由于引入商业化资本,中小股东对于投资回报存在要求,未来会倒逼铁路行业进行行政分开以及运价体系松动等一系列改革。

卫强指出,此前已经有部分民营资本介入铁路项目的先例,但最后这些民营资本都逐渐淡出,最主要的原因就是投资回报率较低以及铁路的行政化色彩。他指出,目前铁路行业的年回报率只有千分之三,而投资者又是直接与铁道部这样政企合一的部门打交道,很难有话语权。不过他认为,未来资金的缺口会导致铁道部被迫推进改革来吸引外来资本,一旦民资和外资进入,会要求投资有合理的回报,中小股东的

话语权会越来越来,从而进一步产生改革的动力。

改革路径两大猜想

在他看来,由于中国铁路可能会采取路网合一的方式,因为中国铁路的运输密度相当高,可以负担铁路网络建设的成本,而路网分开的话,铁道公司和运营商之间在调向上可能成本太高。而在改革路径上,则可能是区域分离+特定线路模式。一方面,在现有的18个路局基础上建立五大区域公司,另一方面则建立基于新建的高速铁路的专营公司。他进一步指出,改革将会造就更大规模的铁路运营商,一些上市公司可能会在整合的背景下收购更多的资产。

此外,中小股东对于投资回报的要求可能也会推动运价改革。目前我国铁路基础客运运价从1995年到现在没有进行任何大规模的正式调整。卫强分析,如果现有的铁路客运价格提高20%,货运价格提高30%,其投资回报率都将上升到8%-9%,这样的投资回报率对于吸引多元化投资才会有保障。

武钢集团 携手平煤集团锁定原料成本

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从武钢集团获悉,在第三届中国中部投资贸易博览会湖北省投资项目签约仪式上,武钢与河南平顶山煤业集团签署36亿元的合作协议。此次合作,双方将共同建设容量达千万吨的煤炭储备中心。煤炭储备中心建成后,每年可为武钢节约购煤成本6亿元,尤其是能保证武钢长期稳定的焦炭供应。

根据合作协议,武钢集团再投资21亿元入股湖北平煤煤炭港埠有限公司,并参与平煤集团公司新开发煤矿的建设;平煤集团出资15亿元,投资武钢集团煤化工产业。新的合作,加大了对平煤集团煤炭供应品种;平煤集团将逐步提高对武钢集团的煤炭供应量。双方还将在钢铁、煤炭、焦炭等产品、材料的销售与供应方面互为保障,互为市场,实现双方生产环节的衔接和分工协作。

据悉,平顶山煤业集团是河南省最大的煤炭企业,是我国自行开发建设的第一特大型煤炭基地。

五矿集团 欲打造世界级矿产物流

◎本报记者 徐虞利

昨日,央企五矿集团以五矿国际货运有限责任公司为基础组建的五矿物流(集团)正式在京成立,五矿集团总裁周中枢表示,五矿物流的目标是打造国内最大乃至世界级的金属矿产品专业物流集团。目前,五矿四大主业中的物流板块也就此有了载体。

据悉,五矿物流注册资本1亿元,其中五矿发展股份有限公司600058.SH和中国矿产有限公司分别占股94.8%和5.2%,公司以金属矿产品产业链优化为核心,主要提供储运、储运两大物流业务,围绕黑色金属、有色金属、非金属矿产品等大宗散货及能源、设备的海陆空运输,包括集装箱运输及货运代理、船舶代理、仓储、配送、加工、保险等业务开展服务。

据了解,目前五矿的内部物流资源整合就达到5000万吨,第三方物流也达5000万吨,其实力在国内首屈一指。在五矿物流成立后,五矿集团的黑色金属、有色金属、物流、房地产四大主业均拥有了载体,除物流外都已拥有资本市场的融资平台。

五矿发展常务副总经理、五矿物流董事长许强向本报记者透露,目前五矿集团的黑色金属和物流两大主业在五矿发展旗下,这对公司是一个利好,集团在政策和投入上也将加大力度,五矿物流未来在股权多元化和引入合适的战略投资者方面将保持开放的态度。

按期货即时价格交易 北京推新型黄金投资品

◎本报记者 刘文元

本报记者日前在北京各主要金店走访时了解到,各家金店近期营业额具有大幅增长。一些精明的商家近期推出了采用国际实时变动价格24小时美元报价,折算成人民币出售和回购黄金金条。与传统的投资型黄金报价不同,这种报价模式实际上是一种将黄金投资与外汇投资相结合的新型黄金投资产品。

在刚刚开业的恒泰大通投资型金店,记者看到,店内所有规格的金条都没有标价,而店内的显示屏,随时刷新着国际黄金的最新报价。恒泰大通负责人介绍说,消费者在购买金条时,只需先看好货,填写购物单,然后根据显示屏上的最新报价核准时机即可成交。显示屏以美元/盎司单位报价,并将美元报价按汇率折算为人民币同步在店内显示。消费者在购买金条时,加收10元/克的手续费,回购则不收取任何费用。

记者了解到,此前北京金店销售的黄金金条有两种报价模式:一是以菜百、工美、双安等商场为代表的自主非实时报价,即主要依据自身的生产成本和营销策略定价,报价随市场价格变动进行调整。各商场之间虽然自行周期性报价,但实际在调价前,彼此都有默契,在价格涨跌幅度上会形成统一联动;二是国华商场、中金黄金公司为代表的连线上海黄金交易所的周期性报价模式,即在上海金交所的交易时段内每隔一定时间报价一次,在上海黄金交易所的浮动牌价上再收取一定的手续费。

中国航运业 拟12年内赶超发达国家水平

◎本报记者 刘文元

交通部副部长徐祖远上周六在2008年中国航海日新闻发布会上表示,基于我国海洋资源充分的利用和航海事业进一步的发展,交通运输部已经确定了2020年赶上发达国家航运水平的目标。

航海在经济社会发展中的具有十分重要的重要作用,徐祖远说,目前中国每天进口油41万吨,全年进口1.6亿多万吨,都是靠航海的服务。从2005年到2006年,我国GDP每增加1%,货运量将增加616万吨,集装箱增加30.1万吨左右。我国外贸主要靠海洋运输,外贸每增加一个百分点,货运量会增加339.9万吨。

徐祖远表示,海洋作为国家的战略目标,离不开航海。目前海上资源的利用越来越广泛,海洋资源的开发、海洋运输等,都需要航海技术作为保障。基于我国海洋资源充分的利用和航海事业进一步的发展,交通运输部已经确定了2020年赶上发达国家航运水平的目标。通过社会不断的进步,我国经济不断的发展,我国的航海事业会为中华民族的伟大复兴做出更大的贡献。