

Companies

■聚焦“淡水河谷铁矿石涨价”

中钢协致函淡水河谷 要其停止单方提价行为

◎本报记者 徐虞利

昨日，记者从中国钢铁工业协会获悉，就巴西淡水河谷公司以正式书面方式单方违反已签订的长期供给中国钢铁生产企业的铁矿石合同，突然大幅度提高价格，并对有关钢铁企业——限期接受这一不合理的大幅度涨价要求，中钢协近日正式向淡水河谷公司发函，要求其停止单方提价行为。

据悉，今年2月，淡水河谷与亚洲大部分主要钢铁制造商及几家欧洲公司达成涨价协议。向亚洲钢铁制造商出口的巴西南方系统精矿价格上涨65%，卡加拉斯粉矿涨价71%；同时，向欧洲钢铁商提供的巴西南方系统精矿上涨65%，卡加拉斯粉矿上涨66%。卡加拉斯粉矿的涨价幅度不同是因为欧洲钢铁商原本的基础价格较高，淡水河谷正在试图解决这一价格差异问题。

中钢协有关负责人表示，淡水河谷的这种单方违约行为，既违背了国际铁矿石价格谈判的贸易规则，又严重地动摇和破坏了传统的国际铁矿石价格谈判机制，同时给中国的钢铁生产企业造成了不可挽回的重大经济损失，严重地伤害了中巴双方已经建立的国际铁矿石稳定的贸易秩序和良好的不断发展的互赢关系。为

此，中钢协按照钢铁生产企业的强烈要求，希望淡水河谷从长计议，立即停止单方突然采取的这种不理性、损害双方长期利益的行为，并希望尽快恢复到正常国际铁矿石价格谈判的轨道上，以维护和发展中巴铁矿石贸易的正常秩序和友好合作关系。

新日铁等日本钢铁厂商虽然对涨价行为提出了抗议，但淡水河谷公司已经表示，如果达不成涨价协议，就将断绝铁矿石供应。业界均认为，澳大利亚两大矿业巨头必和必拓和力拓今年与钢厂谈成的铁矿石85%的涨幅高于淡水河谷，是该公司单方面提价的主因，因为澳洲供应商打破了传统的全球铁矿统一涨幅规则。

力拓铁矿石部门CEO Sam Walsh 公开表示，不会再以基准价格签订更多传统的铁矿石供货合同，并计划明年大幅增加在现货市场的销售量。我们不再签订更多的传统的长期合约，未来我们将期待混合型的合约，或是现货合约等，我们明年的现货铁矿石销售量将大幅增长。”但他拒绝透露具体的增幅。今年力拓的现货铁矿石销售量为1500万吨，同比增长3倍多。必和必拓高层也透露，今年投放到现货市场的铁矿石销售量将达1900万吨，现货矿的销售量将占产量的15%，高于去年的1100万吨。

链接

厦门密议 国内主要钢厂不接受涨价

◎本报记者 徐虞利

按照传统的基价体制，钢铁厂家和大型铁矿石供应商每年举行年度合同谈判，由于现货市场价格的上涨以及运费的波动，年度基价体制已经失去了对市场的控制。知情人士透露，本月初，国内主要钢厂负责人在厦门举行会议商讨淡水河谷单方面提价一事，与会人士一致认为，在目前整个钢铁行业低迷的情况下绝不能接受涨价的要求。

上周，国内钢市经过前一周短暂回调后又掉头向下，继续拖累进口铁矿石市场深陷泥潭，多数钢铁企业仍然看空后市，导致成交量仍然较小，现货价格继续缓慢下跌。上周末现货63.5%印度粉矿到岸价格为135美元/吨，过去一个月下跌幅度达到40美元/吨，同品位的印度现货铁矿石价格与澳大利亚长期合同矿价格已基

持平，未来现货矿价格可能很快将跌至长期协议价格之下。上周华北地区钢厂对铁矿的采购成交依然清淡，铁精粉市场价格小幅下滑，但幅度趋缓。一些业内人士认为市场价格正逐步接近“触底”，近期铁精粉市场有望企稳。

业内人士表示，由于巴西矿在运费上不占优势，在近期国内港库存铁矿达到7000万吨以上的情况下，中国钢厂抵制是有底气的。但对澳洲两大巨头加大现货销售则可能办法不多，因为毕竟两大巨头是在完成原有长期协议的情况下另外增加现货供应的。

有专家表示，在奥运结束后，前期限停产的钢厂恢复生产，一旦钢市回暖，加上钢厂在四季度进行原料冬储，国内铁矿的价格将会回升，但能否回升到前期的高点还无法判断。

一周钢市：建材再度大幅领跌

◎本报记者 徐虞利

国内钢铁咨询机构 MY STEEL 昨日发布报告显示，上周国内钢材市场好转不到一个星期，再次大幅度下跌。

其中建筑钢材价格跌幅达到100元/吨左右；中厚板大幅度下调，下调幅度最大的城市北京、西安、济南均在250元/吨，其他大部分城市成交价格下跌幅度在50-100元/吨；冷轧卷板上海、天津、广州等主市场小幅度下跌，热轧薄规格跌幅较大，平均幅度在200元/吨；大中型型材价格继续小幅度下跌，平均幅度在20元/吨。

报告称，上周我国共有15家螺纹钢生产企业调整了出厂价格，其中11家下调了出厂价格，4家上调了出厂价格；10家线材生产企业调整了出厂价格，其中6家下调了出厂价格。目前在原材料价格下跌之后，钢厂市场积极性也在提高，低价格的螺纹钢钢厂报价不断涌现，严重影响贸易商心态，预计本周国内建筑钢材市场价格在本周大幅度下跌的基础上，将继续下跌。

此外，中厚板价格上周再度大幅度下跌，上周国内有3家钢厂下调出厂价格，柳钢下调出厂价格300元/吨，酒钢下调了200元/吨、春冶钢厂下调出厂价格50元/吨。冷轧板卷总体也大幅度下跌，上周国内主要市场3.0mm热卷板平均价位在5477元/吨，下跌了102元/吨；1.0mm冷板卷价位在6450元/吨，下调了73元/吨；冷轧板卷上周市场价格基本稳定，但远期电子盘市场价格平均在4700元/吨左右，大大低于当期市场300元/吨，后市可能仍处于下跌状态。

油价跌破百美元 国内“油改”时机来临

◎本报记者 陈其珏

随着国际油价下跌到95美元附近，国内外油价终于将迎来接轨的时刻。但在定价机制未理顺的情况下，这种接轨只是被动结果。一位石油专家告诉记者，只要国际油价在当前的水平维持一段时间，则实施成品油定价机制改革或推出燃油税，都将迎来比较好的时机。

国际油价如果降到100美元以下，则国内的成品油价格就存在下调的可能。“资深石油专家韩学功表示，原先有过测算，只要国际油价降到95美元，国内炼油企业就不会亏损。目前，这一盈亏平衡点已经到来，但国内油价仍维持在6月20日调价后的水平。

中小企业“过冬” 部分地区柴油需求减三成

◎本报记者 陈其珏

受多重因素冲击，国内众多中小企业今年以来面临较大的生存压力，尤其是在经济最活跃的长三角、珠三角地区，有不少中小型企业减产停产甚至关闭，由此给柴油需求带来极大影响。据专业能源机构息旺能源向上海证券报提供的信息显示，国内部分地区工业企业对柴油的需求较去年同期萎缩约三成。

受原材料价格上涨、用工成本增加、出口退税降低、人民币升值以及紧缩的货币政策五大因素共同制约，国内众多中小民营企业今年都遭遇了资金链断裂的“寒流”。据国家发改委中小企业司发布统计结果显示，上半年中国6.7万家年销售额



产业观察

淡水河谷凭什么提价

◎本报记者 徐虞利

2004年至2008年，铁矿石供应持续紧张，进口矿的含铁品位也在下降，价格则连年上涨。而国际炼焦煤合同价格2006年、2007年分别下跌8%和15%，2004年至2007年底国内焦煤及焦炭价格也几乎没有上涨。随着需求的急剧增加，2008-2009财年澳大利亚出口焦煤价格由2007年度每吨98美元增至300-305美元，涨幅达200%至210%。在2007年以前，由于焦炭便宜，铁矿石供应紧张，许多钢铁生产企业转向使用价格便宜的低品位铁矿石，焦炭消耗量很大。随着炼焦煤和焦炭价格的大幅上涨，使用高品位矿的经济效益日渐显现，这恐怕是淡水河谷提价在产业链中最好的理由。

国内钢铁企业已认识到，采用高品位、低SiO₂、低Al₂O₃的进口矿，尽管需要提高一些成本，但获取的效益更为可观。经验表明，对高炉炼铁的效果而言，入炉矿的品位提高1%，焦比下降15%，产量提高25%；SiO₂是高炉炉渣的来源，入炉矿SiO₂升高1%，渣量将会增大105%左右，100kg渣量将影响焦比3%-3.5%，影响产量

4%-5%，而多30kg渣量还要降低15kg的喷煤量。

MY STEEL 分析师曾节胜分析认为，以每吨生铁500公斤的焦比计算（将PCI煤折算在内），国际炼焦煤价格上涨，将使每吨钢成本增加100美元/吨以上。从2007年3季度至2008年中期，中国国内焦炭价格累计上涨1800元/吨，折合260美元/吨，使吨钢成本增加105-130美元/吨。而2008年度国际铁矿石粉矿协议价格上涨63%至79.88%，涨幅30-42美元/吨。以冶炼每吨生铁耗用155吨铁矿石计算，矿石成本增加46-65美元/吨。很显然，2008年度焦炭成本的上涨已超过铁矿石成本的上漲。

曾节胜表示，焦煤资源的紧缺正引领铁矿石需求结构调整，使得淡水河谷公司高品位粉矿、球团矿得到青睐，而低品位矿石，如澳洲扬迪、罗布河矿、印度Goa地区的铁矿石出现相对过剩。未来2至3年，世界焦煤市场供应依然吃紧，目前现货价格比合同价格高30%，这意味着2009年硬焦煤合同价格可能上涨10%至330美元/吨，2010年价格将再涨10%，优质铁矿石的需求将更为紧张。这也许是淡水河谷说服用户同意涨价的机会。

相关报道

中巴海运费跌至14个月新低

◎本报记者 徐虞利

由于巴西淡水河谷公司上周宣布推迟运往中国的铁矿石货盘发货，导致上周国际干散货市场加速下行。上周四，波罗的海干散货运价指数终于击破5000点关口，报收于4893点，创今年以来新低；同比下跌981点，跌幅为16.70%。三大船型市场全线暴跌。15日，中巴海运费继续下跌至48.45美元/吨，创14个月以来新低。

由于中国港口铁矿石堆存量仍然居高不下导致铁矿石海运需求低迷不振，推动上周海岬型船市场加速下行再创新低。而巴西淡水河谷公司向中国钢铁生产商要求将铁矿石价格再调高20%后，上周又宣布推迟运往中国的铁矿石货盘发货。这一重大事态发展导致上周末海岬型船4条航次期租航线平均日租金跌至6.84万美元，创2007年1月份以来20个月的最低水平；该租金与今年6月5日历史最高记录的23.4万美元相比只有约四分之一。

中海油蓬莱油田二期B平台提前投产

◎本报记者 陈其珏

中国海洋石油有限公司（下称“中海油”）昨日宣布，由该公司与康菲石油共同开发的蓬莱19-3油田二期项目中的B平台已成功提前投产。

蓬莱19-3二期的开发生产设施主要包括：5座井口平台、中央处理设施和一艘日处理原油能力达19万桶的世界级FPSO。蓬莱19-3项目二期的A、C平台已于此前投产。D、E平台也将于稍后陆续投产。

中海油执行副总裁刘健表示：蓬莱19-3油田二期是中海油2008年重点实施的项目之一，其所属平台的陆续建成投产将支撑公司2008年的产量增长。”

蓬莱19-3油田由中海油和康菲石油中国有限公司（康菲石油）共同开发，中海油拥有油田51%的权益，康菲石油担任作业者，拥有其余49%的权益。蓬莱19-3油田位于渤海湾的11/05区块，是迄今为止中国海上建成的最大油田。

我国首套多功能海洋钻修井机问世

◎本报记者 陈其珏

中石油集团昨日宣布，我国首套多功能海洋3000米钻修井机日前在宝鸡石油机械有限责任公司（下称“宝鸡石油机械”）出厂。这是国内首次实现对这种钻修井机整个系统的独立自主设计研制，宝鸡石油机械拥有完全自主知识产权。

据宝鸡石油机械技术人员介绍，这种钻修井机集钻井、完井、修井3项功能于一体，适用于自升自航式海洋多功能钻井船作业。在设计上，全部实现模块化和高移运性，大大减少设备的现场吊装工作量，可满足海上作业现场频繁拆卸、移运和安装的需要，能大幅提高海洋油气勘探开发的工作效率。而此前国内的海洋钻机，只能固定在钻井平台上，不能拆卸、移运，作业条件不但大受限制，而且功能单一。同时，新产品在电控系统设计上采用新技术，增强作业过程中的抗干扰性、可靠性和先进性，能完全满足CCS、ABS等国内国际著名船级社对设备的技术要求。

作为宝鸡石油机械继12000米钻机和冀东人工岛模块钻机问世后推出的又一项在我国石油钻采装备研发史上具有重要意义的产品，该钻修井机专为中国海洋石油服务公司设计生产，将用于我国第一艘海洋油气多功能作业船，为多个海洋钻井平台提供优质高效服务，优化海上油气田开发的作业模式。同时，这个产品的两项关键技术——长液缸扶正机构和活动式指梁排放机构正在申请国家专利。

华电新能源携东方汽轮机推进兆瓦级风电设备本土化

◎本报记者 陈其珏

记者昨日从中国华电集团新能源发展有限公司获悉，该公司已与东方汽轮机有限公司在四川德阳签署了一份风电项目战略合作协议。根据这项协议，双方将共同推进我国兆瓦级和多兆瓦级风力发电设备的本土化和自主设计的进程。

根据战略合作协议，双方一致同意建立长期战略合作关系，在技术、项目和市场开发等方面进行全面合作。为贯彻国家以风电的规模化建设带动风电设备本地化的指导思想，双方有意联合申报建设一个500MW的国产化兆瓦级风力发电场试验风电场，通过项目建设加快兆瓦级风电设备的技术创新，提高大型风电设备的市场竞争能力，建立产业配套体系，为国产兆瓦级风电机的研发和批量生产提供试验基地和市场依托，以规模化带动产业化。

在签约后，两家公司负责人表示，将以此次战略合作协议签署为契机，立足自身优势，进一步加大可再生能源的开发利用力度，共同推进我国兆瓦级和多兆瓦级风力发电设备的本土化和自主设计的进程。

宝钢资源与水城矿业战略合作

◎本报记者 徐虞利

昨日，记者从宝钢集团获悉，宝钢集团旗下的宝钢资源与贵州水城矿业集团（公司）近日签订战略合作意向书，双方将携手构建长期稳定的煤炭供应链。

水矿集团是贵州省大型煤炭生产企业，我国南方重要的焦煤生产基地。矿区煤炭资源丰富，煤种齐全，煤质优良，且地理位置优越，交通便利。

据悉，宝钢资源于7月开始与水矿集团进行业务谈判，双方仅用一个多月就达成了合作协议。根据协议，双方将本着平等互利、优势互补、相互支持的原则，在资本合作、新建矿井项目、煤矿合作、煤炭购销、煤化工项目、联合收购地方小煤矿、组建物流公司等方面开展合作，共谋发展。