

治理荒漠化基金会专供酒诞生首款可市场流通专供酒亮相糖酒会

【本报(记者 沈俊) 三月的成都,阳光灿烂、春风和煦。2010春季全国糖酒会在成都隆重举行,展场人山人海,各路商家云集于此,共享糖酒商机。

在五粮液公司巨大的展台旁,一座造型独特以沙漠绿树为背景的展台吸引了记者的注意,一瓶名为“中国治理荒漠化基金会专供酒”放在其中,参展商纷纷驻足观看考察。据悉,这是中国首款公益事业性专供酒,也是五粮液公司经特批在全国白酒中首批唯一一款可进入市场流通的“专供酒”。

据公司负责人陈先生介绍,为更好配合与支持国家治理荒漠化事业,五粮液于2009年开始筹备、并于今年推出了“中国治理荒漠化基金会专供酒”。此酒采用优质陈年基酒,精心勾调,保持了窖香浓郁,绵甜净爽,各味谐调的口感特征。这是目前全国白酒企业首批进入市场流通销售的“专供酒”。

据悉,该酒已经被国家工商行政管理总局备案,成为中国唯一一款可进入市场流通的公益性专供酒。该酒以五粮液的巨大品牌形象为依托,以卓越的品质为保障,以政府、社会环保人士的爱心为支撑,集公益性、流通性、专供性为一体,魅力非凡,其经济和社会效益巨大。同时该酒也是五粮液公司与国务院战略合作的唯一一款国家公益事业酒,所销售回款每瓶向国家捐赠5元人民币交由中国荒漠化治理基金会,从而为荒漠化治理这一重点项目提供资金支持。这5元钱相当于在沙漠种下一棵树苗,为中国治理荒漠化尽一份责任。

中国荒漠化治理的严峻现实引起了国家领导人的高度重视。温家宝总理曾亲笔为中国治理荒漠化基金会题词:科学治理,务求实效。

中国治理荒漠化基金会专供酒的诞生,更是彰显了五粮液酒业对全球气候、环境变化危机所作出的努力及其高度的社会责任感。五粮液股份有限公司董事长唐桥表示:从事公益事业是企业应尽的社会责任。近年来,不仅我们的生态环境,而且中国传统文化、传统的道德观和价值观都面临着荒漠化的侵袭。每一位炎黄子孙都应该高度重视,并为此贡献力量。五粮液有责任,也有信心,在这场生态保卫战中发挥积极作用,在弘扬民族文化的同时,不遗余力地维护我们的绿色家园。副总经理刘中国也动情地表示:为国家治理荒漠化事业贡献一份力量是五粮液的殊荣。

——[上接 A1 版]——

央企深化改革助推企稳回升

许多中央企业结合自身业务特点,大力推进节能减排和环境保护工作。中国华能实施“燃煤发电厂年捕集二氧化碳 3000 吨试验示范工程”、中国大唐实施能效对标,并完成 300 多项节能减排技术改造。2009 年前三季度,中央重点能耗企业万元产值能耗同比下降 46%;万元增加值能耗同比下降 9.5%;二氧化硫排放量下降 34.3%;化学需氧量排放量下降 11.1%。

此外,大部分中央企业在生产经营形势十分严峻的形势下,承诺并切实做到了“企业不裁员,员工基本收入有保障”。许多企业增加了吸收应届大学生就业人数。据不完全统计,中央企业 2009 年主动招收应届毕业生 20 多万人,比 2008 年增长 7%。

每年一度的铁矿石谈判,都好像一场“持久战”。不仅钢铁行业谈得累,关心的人看得也累。很多人都在发出这种疑问:什么时候,铁矿石谈判才能结束这种“马拉松”式的煎熬——

铁矿石谈判:“热”炒作后的“冷”思考

□ 何欣荣

随着铁矿石新财年长期协议价起算日(4月1日)的临近,各种关于 2010 年铁矿石谈判的讨论再度升温。从目前形势看,今年的讨论主要集中于两点:矿商过高的涨幅和可能的定价方式转变。

在火热的讨论背后,有一个现象颇值得关注:从 2008 年以来,铁矿石价格年年涨,年年难产。双方在谈判桌上的分歧愈拉愈大,由此折射出一个症结:铁矿石谈判,不是该涨多少降多少的问题,也不是怎样定价的问题,而是如何找到一个利益、风险均衡分担机制的问题。

长协矿涨价总拿现货矿说事

令公众对 2010 年铁矿石谈判印象最深的,莫过于三大矿山在铁矿石长期协议价上越来越大的胃口:去年年底谈判双方刚刚接触时,矿商放出的风声是上调 20%-30%,春节后是 40%-50%,最新报出的涨幅已经到了 90%-100%。

北京钢联资讯总监徐向春指出,三大矿山在长期协议价上“步步紧逼”的背后,是节节攀升的现货矿价格。据“我的钢铁”监测,3月19日品位 63.5%的印度粉矿到岸报价已经站上了 150 美元 / 吨的高点,这较 2009 年日韩与力拓敲定的长协矿首发价(61 美元 + 海运费 11 美元)高了一倍还多。

“现货价格是铁矿石市场供求关系的真实反映”,这是矿山对长协价向现货价靠拢的一贯解释。由此而衍生的论调是:既然长协价涨幅是由市场决定的,那么钢厂应该接受这一现实。

但事实情况并非如此。“铁矿石现货价高,是因为资源供应紧缺,这其中不排除三大矿山操控投放节奏的因素。如果矿商把走长期协议的矿石全部铺到现货市场上来,现货矿的价格未必有这么坚挺。”一位分析师表示,长协价谈判的确应该参考现货矿行情,但也不能总拿这个说事。

此外,中国的粗钢产量目前已占到了全球的 50%左右,毫无疑问是长协矿第一大买主。在这点上,中钢协提出“量大应该价优”,这是国内钢厂理应争取的利益。但在现实博弈中,由于自身力量的分散和贸易秩序的无序,铁矿石市场上的“中国因素”并没能转化为“议价优势”。对此,中



钢协已再三表示要整顿铁矿石进口秩序,而商务部也表态可提供“必要的贸易手段支持”。

建立利益风险均衡分担机制是关键

针对铁矿石生产商的大幅提价打算,欧洲钢铁工业联盟近期表示了强烈愤慨。欧钢联抨击说,即使在去年全球经济几乎跌至谷底的时候,铁矿石生产商仍有最高达 50%的息税前利润率。而相比之下,钢铁工业的业绩出现大幅下滑,欧洲头号钢厂安塞乐米塔尔 2009 财年甚至录得 16.8 亿美元的亏损。

曾在鞍钢工作多年的业内专家马忠普也给记者算了一笔账:去年国内 68 家大中型钢铁企业实现利润仅 553 亿元(含投资收益 167 亿元),而同期进口的铁矿石数量是 6.3 亿吨。即使按 50%的长协比例,如果价格上调 30%(即每吨涨 18 美元),那么国内钢铁行业的成本就要因此增加 367 亿元,足以吞噬掉 68 家大钢厂的全年主业利润。

当然,这只是静态的算法。“理论上,我们可以选择对钢铁产品提价以转移成本”,一位钢厂人士说,但在经济尚未完全复苏的情况下,下游用户的真实承受能力如何,谁也无法预测。最坏的情况,就像 2008 年下半年那样,在高价铁矿石的驱动下,螺纹钢价格一度突破 5000 元 / 吨,其后由于需求的快速萎缩,又下挫至 3000 元 / 吨左右,从而对整个产业链造成巨大伤害。

“矿山和钢厂,谁离开了谁都不能独活。”中钢协名誉会长吴溪淳曾在多个场合呼吁,作为同一条产业链上的伙伴,矿山如果把钢厂逼上绝路,最终也会伤及自身。在此方面,宝钢 4 月份价格政策显示出的克制态度颇为明智。在下游汽车板、家电板订单非常饱满、而市场又预期钢价上扬的情况下,宝钢冷轧产品的 4 月份

【新闻链接】

中铝找铁难缓谈判僵局

日前,中国铝业公司正式发出公告对外确认,已与力拓集团签署非约束性合作谅解备忘录,双方将联合开发力拓持有的位于西非几内亚的世界级铁西芒杜项目。

中铝在公告中称,将与力拓按 47%、53%股权比例成立合资公司,合资公司将持有西芒杜项目 95%的股权,剩余 5%项目股权由世界银行下属机构国际金融公司持有。据悉,为获得上述股权,中铝将向合资公司分期注入共计 13.5 亿美元的资金。在此投入基础上,中铝拥有西芒杜项目的实际权益为 44.65%,力拓实际权益为 50.35%。值得注意的是,中铝还表示,其与力拓预计西芒杜项目首期达产后铁矿石产能将不低于 7000 万吨 / 年,双方将成立一家合资销售公司将项目的铁矿石产品定向销往中国市场。这对于外矿依赖度超过 62%的中国来说,显然是个利好。

“今年态势渐趋明朗,中铝和力拓的再合作很难对 2010 年谈判形成真正影响。”联合金属网分析师杜薇告诉记者,惟一的好处似乎就是能稍稍缓解一下越来越凝滞的谈判氛围。目前,矿商已漫天要价至涨 90%以上,但暂时还没有任何国家的铜企“搭茬”,谈判双方看似已陷入不可调和的僵局。当然,还有分析人士认为,中铝开发铁矿石资源至少会对三大矿商的心理产生微妙影响。

(黄烽)

内外资企业 将分享中国发展机遇

□ 王希 曹筱凡

3月21日,由国务院发展中心主办的“中国发展高层论坛 2010 年会”在北京举行。商务部部长陈德铭在发表演讲时重申,中国将进一步扩大开放的广度和深度,提高利用外资的质量和水平。

他表示,随着中国工业化、城镇化的加快推进,将为经济增长释放出一个长期而庞大的内需市场,在华投资的跨国企业是中国的企业法人,它们的产品是“中国制造”,将与其他企业共同分享这一巨大的市场机遇。

外企看好中国发展前景

2008 年下半年以来,中国市场在席卷全球的国际金融海啸中被众多跨国企业视为“避风港”,其在华业务的逆市上扬与欧美市场的疲弱表现形成了鲜明对比。

中国美国商会对会员企业的调查显示,美国企业在华投资回报丰厚。2008 年 74%的会员企业实现了盈利。例如,中国已成为美国通用汽车公司全球第二大市场,2009 年其在华销量近 183 万辆,同比增长 67%,而同期在欧洲销量同比下降 18%。以销量计算,该公司亚太地区业务的 84%集中在中国。

外企在华业务的突出表现得益

于中国宏观经济的率先企稳向好,更得益于在一系列经济刺激计划中获得了与内资企业同样的公平、公正的市场机会。商务部新闻发言人姚坚举例说,2009 年我国 12 万多项机电产品的国际招标采购中,外商投资企业参与的比例是 71%,中标率达到了 55.4%。

由于看好中国良好的投资环境和巨大的市场,绝大多数外资企业对在华发展前景表示乐观,并且将中国作为其全球投资的首要市场或者最重要的市场之一。

中国美国商会、美中贸易全国委员会、上海美国商会等美资企业商协会组织的调查显示,超过半数的企业表示要继续扩大对华投资,绝大多数企业表示其在华经营的目标是进入或服务于中国市场,而不是在中国寻求出口平台。代表了 1600 多家企业和个人会员的华南美国商会刚刚对外发布了其《2010 年中国营商环境“白皮书”》,报告称其九成会员企业对目前中国的经商环境较为满意,会员企业今年在中国的再投资预算增长 44%,基本恢复到金融危机之前的水平。

德国特殊化学品与橡胶产品生产商朗盛集团大中华区总裁柯茂庭说,虽然经济环境仍然充满变数,但中国经济强劲复苏,2010 年将着重

发展中国市场,加大投资力度,继续寻求建厂或收购机会。

“引资”与“引智”相结合

后危机时代,绿色经济、产业升级和区域协调已成为中国经济未来增长的核心。在这一背景下,中国的外资政策也正逐步转向促进中国经济可持续发展。今年的政府工作报告指出,转变经济发展方式刻不容缓。要大力推动经济进入创新驱动、内生增长的发展轨道。优化利用外资结构。促进“引资”与“引智”相结合。

分析人士指出,在中国加快转变经济发展方式的大趋势下,引进外资不能简单停留在低层次的加工贸易领域。而从企业经营角度观察,随着劳动力、煤电油以及环境保护成本的变化,中国的投资环境也随之发生变化。对此,北京新世纪跨国公司研究所所长、商务部研究院研究员王志乐撰文表示,中国加快经济发展方式转变为跨国公司在华发展带来巨大机遇,也是跨国公司在华面临的新挑战。

对于在华外企面临的种种困惑,商务部在 3 月初专门邀请 27 家外商投资企业和 6 家外国在华商会代表召开座谈会,听取了外资企业对中国吸收外资和改善投资环境的意见和建议。

商务部部长陈德铭在与企业家

至于该如何实现利益、风险的均衡分担,同样高度依赖外矿的铜行业原料谈判模式值得研究。东证期货总经理党剑告诉记者,中国铜行业和外商谈判的基准是公开的 LME 期铜价格,用这个价格减去合理的加工费,就是进口的铜精矿价格。“这样确定的原料价格,既是市场化的博弈结果,又确保了产业链上的每个环节都有利润。”党剑说,随着国内钢铁业的整合渐显成效,而上期所的钢材期货又日益成熟,铜精矿的这套定价机制有望逐步对铁矿石谈判产生影响。

铁矿石谈判或逐步终结“持久战”

每年一度的铁矿石谈判,都好像一场“持久战”。不仅钢铁行业谈得累,关心的人看得也累。很多人都在发出这种疑问:什么时候,铁矿石谈判才能结束这种“马拉松”式的煎熬?

“现阶段铁矿石谈判的最大难题,在于拥有垄断地位的矿山过于强势,而中国的铁矿石需求又增长过快。”“我的钢铁”副总经理贾良群认为。但是,这种现状不可能一直维持。比如,中国的粗钢产量不可能一直高速增长。按照冶金工业规划院院长李新创的看法,在国内的工业化逐步完成,而第三产业的比重超过 50%以后,社会对于钢材的需求就会趋于饱和。届时仅靠废钢循环利用,就能满足每年的新增需求。

更值得注意的是,在经历了数年的高矿价煎熬后,国内钢铁行业的资源掌控意识也逐步觉醒,频频开始“内控外拓”的举动。比如,在国产矿方面,中国冶金矿山企业协会顾问焦玉书告诉记者,目前地矿部门正在加大勘察力度,力争到 2015 年时将国内的铁矿石产能逐步增加 3 亿吨至 11 亿吨,确保自给率 50%以上,初步具备打破国际垄断的物质基础。

在海外收购方面,中资企业近年来更是成果丰硕。3月19日,中铝宣布投资 13.5 亿美元,和力拓联手开发位于西非的西芒杜铁矿项目。这是继中钢、宝钢、武钢和鞍钢后,金属类央企对海外铁矿资源的又一个大手笔投资。

“预计到 2012 年后,由中资企业投资的大型海外铁矿项目会陆续投产。”贾良群说,“垄断不是一天形成的,打破它需要足够的耐心。乐观估计,到 2015 年后国内钢铁业在原料价格谈判上的沉重压力会逐步缓解”。

对话时特别强调,中国正在加快转变发展方式,推进经济结构调整。在此过程中,中国将坚持对外开放的基本国策,进一步扩大对外开放,继续积极有效吸收外资,为外商投资企业创造更加良好的投资环境,更好地发挥外商投资企业在推动科技创新、产业升级和区域协调发展方面的积极作用。

他同时表示,希望外商投资企业适应中国经济社会发展的新要求,不断提高在中国投资的质量和水平,同时为促进中国与其他国家的经贸关系发展作出新的贡献。

“加入世界贸易组织后,中国市场化程度日益提高,在制定外资政策方面更加注重为外资企业营造公平竞争的市场环境,加强对外资企业的前期管理和售后服务,使行业发展符合国家产业政策和区域政策。”商务部国际贸易经济合作研究院研究员李健认为,在更加规范的框架内,对内外资企业一视同仁,而不的对谁提供超国民待遇也是题中应有之意。

姚坚日前在商务部例行发布会上回答记者关于中国投资环境的提问时坦率地表示,随着中国有关法律法規的进一步完善,政策措施出台过程中出现的一些问题会得到进一步完善和改进,会给外资企业提供好的环境。

新闻快递 | Xinwen Kuaidi

国产 A 型高端地铁首次出口

我国首列出口印度地铁列车日前在中国南车浦镇公司下线。这一具有自主知识产权的地铁产品将运用于印度最大城市孟买。这是中国轨道交通装备在印度市场的零突破,也是中国 A 型地铁列车高端产品首次出口海外,标志着中国轨道交通装备国际竞争力的提升。

2008 年 5 月,中国南车旗下的南京浦镇车辆有限公司在印度孟买地铁车辆国际投标中,一举夺得孟买 18 列 108 辆宽体大运量城轨车辆订单。22 个月来,中国南车浦镇公司根据孟买地铁运量大、运行环境复杂、技术要求高等特点,迅速攻克设计和制造中的难题。据悉,孟买首列宽体大运量地铁列车将于 3 月 23 日从上海装船,抵达孟买,进行一系列正线运行试验,之后将投入商业运营。(齐中照)

浦发银行小企业贷款突破千亿元

记者日前从浦发银行获悉,该行通过建立专营体系整合资源平台、创新小企业金融服务模式,目前已累计为 15418 小企业提供了 1050.37 亿元贷款,仅在 2009 年一年,就有 398 户小企业成长为大、中型企业。

浦发银行相关人士表示,浦发银行自 2009 年 9 月设立了中小企业专营机构——中小企业业务经营中心,目前该行下辖 33 家分行已经全部成立中小企业专营机构,形成全行中小企业金融业务专营体系。根据小企业金融业务的特点,浦发银行创新服务方式和内涵,创立“鱼骨分析法”,分析小企业经营周期各阶段的现金流入、流出和沉淀特点,测算金融服务额度及配套服务;服务方式上,创新小企业担保方式,解决中小企业融资担保难题;金融 products 上,则形成了“成长型企业金融服务方案”,针对小企业成长初期、快速发展期、成熟期等各阶段提供完整的金融服务方案。(王涛 季明)

万达银川投资30亿元 打造商业CBD

近日,耗资 30 亿元、建筑面积 30 万平方米的银川金凤万达广场奠基。银川万达广场是万达集团在宁夏的第一个投资项目,将涵盖大型商业、室内外步行街、SOHO 公寓等多种物业类型,万千百货、万达国际影城等将入驻其中。

据万达集团董事长王健林介绍,万达集团已经在全国 50 多个城市建设万达广场,开业 27 个万达广场,8 家五星级酒店,400 块电影银幕。预计到 2012 年,企业资产超过 1500 亿元,年销售额达到 1000 亿元,力争进入世界 500 强。(马俊)

茶产业 努力打造自身品牌

“2010 年灵山春茶节”日前在广西钦州市灵山县举行,吸引了日本、韩国和东盟国家的客商前来洽谈合作事宜;3月24日至 28 日,广西梧州市还将举行第三届广西春茶节暨六堡茶博览交易会。广西希望通过这一系列活动,构建茶叶合作交流平台,树立“早春茶”的品牌形象。

中国是茶叶的生产大国和出口国,2009 年中国茶叶出口到 110 多个国家和地区,出口量 30.3 万吨,出口金额达 70.5 亿美元。广西区委党校副教授张辉建议,中国的茶企业要清醒认识到做大品牌的重要性,从茶叶产品的采摘、初加工、精加工、包装设计、市场营销等每一步,都要脚踏实地一步一个脚印去做。(程辉)