

中石油参战 央企石油巨头山东攻城略地

□ 种昂

在石油版图上,山东市场一直是中石化与众多地方炼厂在对弈的格局。自从2008年以后,中国化工集团、中海油相继在山东攻城略地、收购炼厂。

如今,中石油也来了。与上述两家央企不同的是,中石油进入山东的步伐迈得更大——以油源为诱饵,欲同十多家地方炼厂进行原油和成品油的代购代销合作。这意味着占全民营炼厂产能60%以上的山东军团将变身中石油的加工厂。

随着石油体系中民营企业的逐渐消失——不是成为央企的子公司,就是变身巨头的加工厂。有民营加油站担心,仅有的成品油进货渠道也会失去。

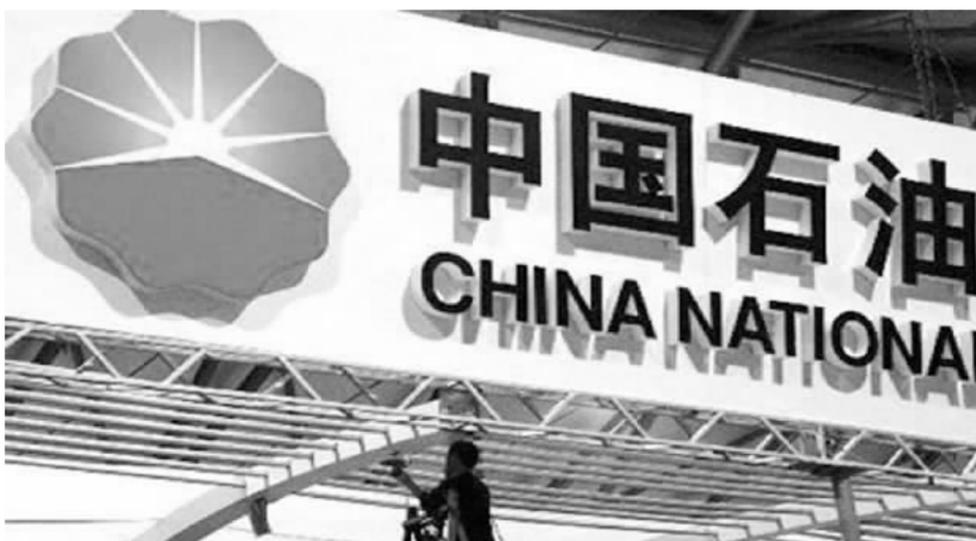
A. 格局之变

“山东地方炼厂与中石油即将展开的合作属于商贸型,并非资产的收购。”对于近来盛传的中石油要收购山东多家炼厂,山东省油区工作办公室副主任谭少华澄清道。

虽然这场引发广泛关注的合作“尚在方案拟定中”,但根据初步达成的意向,中石油与山东多家炼厂将共同出资成立一家新公司——山东省炼油投资有限公司。该公司注册资本将达到10亿元。其中,负责牵头的山东省油区工作办公室代表政府投资1.5亿元,“中石油则要求控股”。

双方的合作模式为,中石油将帮助该公司向国家申请原油进口资质,由这家公司替山东炼厂代购原油,地炼加工的成品油由该公司代销。

“油源是每一个地方炼厂的命根子。正是苦于缺少原油,多年来地方炼厂始终挣扎在生死线上。”垦利石化副



总经理袁奎奎感叹道。

自1999年国家清理整顿结束后,山东省保留下来21家炼厂,在全国数量最多、产能最大。当初,国家调拨给这些炼厂的原油指标为170万吨/年。经过多年的扩张,山东炼厂的产能已从2600万吨扩充到8000万吨,可这一指标却纹丝未动。无奈之下,山东炼厂只能以燃料油代替,但成品油品质差、成本高,使其根本无法与三大石油巨头在同一水平竞争。

山东省油区工作办公室的一位内部人士表示,之所以政府参与投资,是因为这次合作本属山东省政府与中石油达成战略合作中的一项内容。

2010年7月28日下午,山东省政府与中石油签署《合作框架协议》。根据协议,双方将在油气管网、炼油、成品油销售网络、城市燃气、包括港口和码头在内的油气储运项目等方面展开全面合作。

与上述两央企相同的是,中石油此次进入也是先同山东省政府签署了战略合作协议。毕竟,许多炼厂仍是地

方国有控股或参股。不同的是,中石油不再以收购作为合作方式。

央企进入山东大致可分为三种方式:早在2007年,中石油就曾试图在威海荣成岛投建一个千万吨的炼油项目,以此进入山东,可项目至今未获批准;反而是老对手中国化工集团、中海油利用收编地炼的方式,率先抢滩。

山东地炼总共拥有8000万吨的原油加工能力,少数企业甚至达到了三大石油巨头才有的千万吨级产能。这是一股任谁也无法忽视的民间力量。

不过,这种方式也有其劣势——收购炼厂需要长时间的谈判,涉及收购价格、安置职工、技术资金投入等方面面耗时费力。从2008年至今,中海油在山东收购了山东海化、中海化工两家炼厂。而中石油通过合资公司、代购代销这种方式,短期内就可与十多家炼厂结成联盟。

一种说法指出,山东方面希望将当初保留下的炼厂(除被中国化工集团、中海油收购的炼厂外),都参与到

这次合作中来。但坊间却有传言,中石油只欲选择较有实力的6家企业。

B. 消失的地炼

虽然2010年我国出台了“新36条”,鼓励和引导民间投资,但众多地炼人士还是认为,只有中石油的参与,才可能获得原油进口资质。

山东省石油炼化协会会长刘爱英介绍道,早在1999年,山东省地方炼厂、石化企业自愿参股,成立了山东石油化工有限公司。该公司的主要任务之一就是争取原油进口资质。可十多年过去了,始终未能如愿以偿。

央企巨头们正是看到这点。中石油的一位相关管理层人士认为,这次合作将是一个多赢的结果。山东省政府推动这次合作是希望进一步加强区域发展的能源保障,而地方炼厂也可以获得梦寐以求的原油,中石油则是看中了山东市场的发展前景。这位人

破解中小企业困局须“内外兼修”

□ 陈俊岭

今年以来,中小企业生产经营和融资困局再度引发社会各界广泛关注。央行就此进行的调研分析显示,当前中小企业生产经营总体平稳,但仍面临成本上升、融资成本高企等诸多挑战。因此,央行建议须内外兼修破解当前中小企业困局。

中小企业生产经营总体平稳

央行调查显示,当前我国中小企业订单和销售情况基本没有实质性变化,生产经营总体平稳,没有出现部分媒体反映的中小企业“倒闭潮”现象。

据工信部统计,2011年第一季度,全国规模以上中型工业企业增加值同比增长16.9%,比全国规模以上工业增加值增速高25个百分点。国家

统计局全国企业景气调查结果显示,2011年第二季度,中、小型企业景气指数分别为1354和1168,比第一季度分别提高1.9和2.7。另外根据央行《2011年第二季度全国企业家问卷调查报告》显示,第二季度的出口订单指数止跌回升,较第一季度提高1.4个百分点至52.5%。

尽管如此,当前中小企业生产经营和融资仍面临着以下挑战:一是能源和原材料价格涨幅较大。2011年上半年,工业生产者购进价格同比上涨10.3%,高于同期工业生产者出厂价格涨幅。二是劳动用工成本上涨较快。各省中小企业工资涨幅普遍在10%-30%之间。三是用电紧张问题在局部地区明显加剧。部分省市已有一些中小企业在生产经营过程中被拉闸限电。四是在货币条件回归常态的过程中,信贷需求的满足难以维持前两年的宽松状态,大中小企业获取贷款的



难度客观上都会有不同程度的上升。五是部分地区民间借贷利率上升较快,推升了中小企业融资成本。

破解困局须多管齐下

中小企业当前面临的经营和融资上的困境,既有企业和产业发展自身的原因,也有外部政策环境的因素,因此央行建议内外兼修破解中小企业困

局。

央行认为,当前部分中小企业出现经营困难和资金短缺,主要是面临供给层面的成本约束,包括原材料、劳动力、资源等成本因素。成本约束上升是我国产业结构调整升级、劳动力转移、收入分配体制和资源价格形成机制改革中必然伴随的问题,是企业在经济结构调整中不可避免的烦恼。

因此,央行建议要一如既往地推

动结构调整,逐步改变粗放经营模式,提升企业在国际产业链中的层次和地位,才能突破成本约束的瓶颈。

在政策环境下,央行建议完善多层次的金融服务体系,加快建立存款保险制度,促进中小金融机构健康可持续发展,并从制度设计上确保中小金融机构为中小企业服务。今年6月,央行印发《关于进一步做好中小企业金融服务工作的若干意见》,引导督促金融机构全方位提升金融服务,确保中小企业贷款的合理增长。

数据显示,截至今年6月末,金融机构中小企业人民币贷款余额(含票据贴现)2011万亿元,同比增长18.2%。其中,小企业贷款余额97万亿元,同比增长25.9%,比各项贷款平均增速高9个百分点;小企业贷款累计新增8659亿元。

此外,央行也建议应加强多部门协调配合,通过财政、税收、民间资金等多方联动,着力推动建立健全中小企业担保体系和风险补偿机制,进一步拓展中小企业融资渠道,建立健全有利于中小企业融资的体制机制和融资环境。

打造“种业航母” 种子企业争抢千亿大蛋糕

□ 刘丽靓

种子是农业的基础,事关农业生产安全和国家安全。在世界经济全球化、市场化的今天,如何提高国内种业公司的竞争力和话语权,已成当务之急。业内人士指出,随着种业管理局的成立,加快种子产业发展的各项措施的出台,未来品种和行业集中度将会明显提升,而享受融资便利的龙头企业将成为整合的最大受益者。

与世界主要国家相比,目前,我国种业的集中度明显不足,整体实力十分薄弱,普遍存在着“多小弱”的特点。

据了解,由于起步晚、基础薄弱、管理经验欠缺等历史因素,目前我国持证种子企业已近万家,其中注册资金3000万元以上的只有200多家。

2010年年报显示,上市中期企业收入规模均值6.15亿元,最大的刚刚超过10亿。而美国孟山都的业务包括玉米、大豆、蔬菜种子等领域,业务遍布66个国家,2010年总收入105亿美元,其中种子及相关产品收入达76亿美元。相比而言,国内种业巨头规模与国际巨头相去甚远。全球种业10强公司在世界种子贸易额中所占份额达35%,而我国前10强种业企业同期只占全球种子市场销售总额的0.8%。目前我国99%的种子企业没有品种研发能力。最具研发能力之一的登海种业每年科研投入仅2000万元左右,而美国先锋公司年研发投入达数亿美元。

外资的加速涌入也在不断挤压国内种业公司的市场和利润。中国种业市场对外开放10余年时间内,全国已有约50家持有有效证照的外资企业

涉足国内市场,其中不乏孟山都、先正达等国际种业巨头,以种子业务位居全球种业第三的瑞士先正达公司为例,自1998年10月入驻寿光打入蔬菜种子市场以来,这个公司已在中国累计投资2亿美元。目前,我国前十强种子企业仅占国内种子市场份额的13%,美国前20家种子企业垄断了全美70%的份额,登海、隆平、敦煌、德农、丰乐等5家上市公司2008年销售额仅相当于美国孟山都公司的1/15。以蔬菜种子为例,在中国最大的反季节蔬菜种植基地和集散中心山东寿光,彩椒、长茄等一些蔬菜品种的外资种子已占据90%以上的市场份额。

日前,农业部拟设种业管理局加速行业兼并重组,并且正在制定加快种子产业发展的措施,包括种子基地建设。

“在政策的推动下,未来品种集中度和行业集中度将会明显提升。在此过程中享受融资便利的龙头企业将成为整合的最大受益者。”齐鲁证券分析师认为,预期年底前种业整合政策将取得实质性进展,而非非以往的老调重弹和纸上谈兵。尤为值得关注的是对既有科研育种事业单位的改革即将破题,育种研发逐步转向商业化育种,将彻底改变国内种业品种过多,竞争过于激烈的格局。

“在业绩高速增长、产业转型和政策扶持等因素的共同推动下,种子行业基本面将持续向好。”中信证券认为,



在市场格局趋于有序之后,经过3-5年的扶持与发展,我国种子行业市场份额有望进一步提高到1000亿左右,较2011年增长幅度超过60%。这一方面来自于种子商品化率的提高,同时也是各公司通过加强对农户用种全过程的服务,提高种子产品附加值的成果;市场容量提高后,龙头公司的成长空间被进一步打开。

此外,研发、生产、营销等环节的支持,以及对“育繁推一体化”企业的

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感
一天两粒治感冒

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销

香港地产商布局快过内地房产商

据报道,当前,在紧抓一线城市的同时,港地产商更多关注内地二线城市机会。

在经历了金融危机的低潮之后,香港地产商开始在内地发力。和记黄埔在常州以12亿元竞得一地块之后,从此便在内地土地市场销声匿迹,直到2010年底再次回到公众视野。2010年11月26日,和黄在重庆以13.1亿元拿下两江新区一住宅用地。随后,和黄又在上海、大连及南京高价抢地,并在上海、南京拿下当地地王。一个月内,李嘉诚在内地土地市场上投入的金额就高达738亿元。

业界人士表示,虽然和记黄埔并未透露在内地的土地储备具体情况,从近期的拿地来看,除了一线城市之外,已加大了在二线、三线的拿地。除和记黄埔外,其他港资地产商也多有此战略。一直被业界定位于“豪宅专家”的九龙仓此前也表示,公司在紧抓一线城市的同时,更多关注成都、天津、无锡、宁波、武汉及常州等城市。因为进入二线城市,各方面成本较低。而进入内地目一线的代价更加高昂,九龙仓会选择性拿几块地。

恒基地产副主席李家杰此前也表示,当前恒基地产还未开发的土地绝大多数位于二三线城市,现时恒基地产将手中一线城市土地开发完后,计划淡出北京、上海等一线城市,转向开拓二三线城市。李家杰指,当前内地一二线城市地价较贵,恒基地产未来在补充土地储备时,会在地价较低且偏远的三线城市进行物色。

业界人士称,当前一线市场的优质土地资源已所剩不多,由于竞争激烈且成本也相对高。随着经济的发展,内地二三线已具有较大潜质而进入二三线市场可避免众多房企的激烈竞争。这使得港商主要在一线城市倾力打造具有地标性包括酒店和商业地产在内的顶级建筑,对一般性的住宅已经减持。当前,港资地产在二三线城市的布局速度和进度都比内地开发商快,等到一线城市相对饱和之时,也就是内地二三线城市的收获期了。

(中新)

税收优惠政策,有望提高企业自身的中长期竞争力,同时也将有一大批中小企业被淘汰或并购,而小企业曾经拥有的市场份额,将最终被在市场与政府的双重考核下胜出的龙头企业获得。

该分析师认为,未来,中央将引导相关部门重点做好强化农作物种业基础性公益性研究、加强农作物种业人才培养、建立商业化育种体系、推动种子企业兼并重组、加强种子生产基地建设、完善种子储备调控制度、严格品种审定和保护、强化市场监督管理、加强农作物种业国际合作交流、制定现代农业种业发展规划、加大对企业育种投入、实施新一轮种子工程、创新成果评价和转化机制、鼓励科技资源向企业流动、实施种子企业税收优惠政策、完善种子生产收购等政策。预计新的种子企业管理条例有望率先出台,从而提高全国种子企业进入和退出门槛。