

盐业援藏

中国盐业总公司组织全国 37 家盐业单位共谋西藏盐业发展大计

■ 陈欣媛

9月22日,全国盐业对口援藏会议在拉萨隆重举行。

西藏自治区副主席邓小刚,国务院国资委群工局副局长张相红,中国盐业总公司党委书记、总经理郝庆国出席会议并讲话。中国盐业总公司副总经理王云主持会议。西藏自治区政府副秘书长梅玉宝,来自西藏自治区政府、国务院国资委、国家卫生部、中国盐业总公司以及全国盐业 37 家援藏单位的代表、媒体代表约百余人参加了会议。

会后,郝庆国一行参观了西藏拉萨碘盐配送中心,对西藏盐业的新面貌给予充分肯定。西藏自治区商务厅副厅长帕巴群增陪同全国盐业援藏单位代表考察了西藏食盐市场情况。会议增进了内地盐业与西藏盐业的交流,加深了友谊,充分体现了“全国盐业是一家”的浓厚氛围。

盐业对口援藏

召开全国盐业对口援藏会议,共谋西藏普及碘盐、持续消除碘缺乏病和西藏盐业发展大计,是全国盐业行业贯彻落实胡锦涛同志“七一”重要讲话和全国援藏工作座谈会精神,全面履行社会责任的一件大事。

西藏是一片神奇的土地,蓝天、白云、高原、雪山,特殊的地理环境造就了美丽的自然风光,孕育了独具特色的民族文化,也给西藏人民的生产生活带来了许多实际的困难。西藏地处世界公认的碘缺乏地带,是我国受碘缺乏危害最严重的省(区)之一。山高路远,地广人稀,交通不便,给普及碘盐工作造成了极大的困难,碘缺乏病曾长期影响着西藏民族人口素质提高,制约经济、社会协调发展。

西藏自治区党委、政府高度重视推广碘盐防治碘缺乏病工作,制定出台了一系列政策措施,特别是 2007 年以来,自治区党委、政府不断加大政策支持力度,理顺了盐业管理、经营体制,成立了自治区盐务管理局,组建了自治区盐业总公司,全区盐业管理、经营实行垂直统一管理;实施自治区碘盐营销网络体系建设,加快西藏食盐流通现代化进程,碘盐营销网络建设初见成效;通过对广大农牧民群众食用碘盐实行财政补贴,极大地提高了农牧民食用碘盐的积极性、自觉性;基本形成了“政府支持,部门协作,群众参与”的多层次、多环节、全民参与的食盐加碘、消除碘缺乏病



全国盐业对口援藏会议在拉萨举行

长效机制。

西藏是祖国大家庭的重要成员,西藏工作在党和国家战略全局中具有十分重要的地位。

对口援藏,共同发展,是中央做出的战略决策。盐业对口援藏,既是中央的要求,也是盐业行业履行社会责任的重要内容,体现了我国食盐专营体制的优越性和有效性。

一直以来,中国盐业总公司和各省(市、区)盐业公司秉承“全国盐业是一家”的宗旨,为共同促进西藏盐业事业的发展,进步,做了很多工作,取得一定成效。

从 1998 年到 2004 年,中盐总公司每年从碘盐基金中划拨资金,帮助西藏盐业进行生产技术改造。

多次组织全国盐业企业捐款、捐物支持西藏盐业发展,合计金额超过 800 多万元。2005 年积极协调与西藏相邻的青海、云南、四川、新疆四省(区)每年向西藏补贴供应小包装食盐 1.4 万吨。

帮助西藏盐业制定盐业发展规

划,并向财政部申请政策资金支持。2006 年,中盐总公司为西藏盐业争取国家碘盐营销网络项目资金 6801 万元,并且中央财政每年给予西藏农牧民碘盐补贴资金 800 万元。

积极争取国际组织对西藏推广碘盐消除碘缺乏病项目的支持。从 2002 年起先后 5 年向联合国儿基会等国际组织为西藏盐业争取食盐配送及办公用品 9 辆,约合人民币 150 万元。

组织盐业行业先进企业对西藏开展对口人员培训援助项目。2009 年北京、上海、天津、江苏、重庆、浙江六省、市盐业公司分别组织了为期两周的培训,为西藏盐业培训了 20 多位专业人才。

这次全国盐业情系西藏对口援助活动得到了全国盐业行业的积极响应和大力支持,全国共有 37 家盐业单位参与援助,总共募集资金约 600 万元。这笔资金将用于解决影响西藏自治区碘盐普及工作中的突出矛盾和问题,把持续消除碘缺乏病工作持续引向深入。

履行社会责任

西藏盐业在碘盐推广、网络建设、理顺盐业经营体制等方面取得了很大进步。但就整体盐业工作而言,依然面临诸多困难和问题:一是农牧区碘盐食用率不平衡,持续防治碘缺乏病任务仍很艰巨;二是盐业经营管理人才匮乏,人员综合素质有待提高;三是西藏盐业基础设施薄弱,综合发展能力不足。西藏普及碘盐消除碘缺乏病工作仍将是一项长期而艰巨的任务,因此,全国盐业行业将一如既往地关心支持西藏盐业的工作,共同把西藏普及碘盐工作持续推进。

为了促进全国盐业援藏工作向纵深发展,中国盐业总公司今后将就以下方面全力支持西藏盐业持续稳

定发展。一是继续就西藏盐业发展规划、盐资源综合利用、盐业物流发展等方面给予指导和支持;二是继续帮助西藏盐业积极向国家有关部门争取政策和资金支持;三是继续组织全国盐业为西藏盐业培养人才。全国盐业系统也将继续发扬“全国盐业是一家”的优良传统,继续给予西藏盐业大力支持,促进西藏碘盐普及和企业自身平衡发展,帮助西藏盐业企业走上良性发展轨道,为提高西藏食盐保障供应水平奠定基础。

西藏有关部门将以这次全国对口援藏会议为契机,充分发挥全国对口援藏的对口条件和西藏盐资源的优势,推动盐务工作实现新跨越,做到以下五点工作。

强化目标责任。切实加强碘盐推广工作的组织领导,认真落实目标责任制,在政策、资金、项目等方面继续加大对盐务工作的投入,进一步巩固碘盐推广成果,确保碘盐推广工作科学、健康发展。

强化碘盐配送。把保障和改善民生作为盐务工作的出发点和落脚点,依托政府碘盐推广工作机制和政策,千方百计做好碘盐配送工作,确保碘盐推广目标的实现。

强化企业管理。紧紧抓住全国盐业系统对口援藏的宝贵机遇,认真落实各项援助措施,用好、管好援藏资金。继续抓好碘盐营销网络体系建设,加快企业现代化建设步伐,加强企业管理,不断增强企业的生存发展能力。

强化市场监管。切实做好市场监管工作,强化食盐专营管理,严厉打击盐业市场各类违法经营行为,确保食盐市场安全。

强化宣传教育。积极开展“食盐加碘,消除碘缺乏危害”的宣传教育,提高全民健康意识,增强农牧民群众食用碘盐的自觉性,推动碘缺乏病防治工作的可持续发展。



中盐总公司总经理郝庆国一行考察拉萨碘盐配送中心

资讯

家具企业转战二三级城市

近日,由安徽省铜陵市政府和安徽省家具协会共同主办、中国家具协会特别支持的“中国家具市场发展论坛”在安徽铜陵举行。论坛围绕后金融危机时代,中国的家具行业如何抓住机遇、用足、用好政策,实现“转型升级”以及二三级城市如何在家具行业发展的背景下寻找突围方向,将市场劣势整合为优势,迎接挑战等进行了深入的探讨和分享。当前,家具企业在二三级市场日趋饱和,而三线城市对消费品质的追求日渐提升,成为家具企业掘金的新战场。

金三顺实现木化产业升级

“进去的是尾矿砂占 70% 左右的原料,出来的是一块块木板的半成品。”这就是河北唐山金三顺装饰材料有限公司生产木化地板的过程。目前,这项技术获中韩两国 6 项专利,木化产品已被工信部批准由金三顺公司起草行业标准。它的面世,不仅为遵化市每年约 2500 万吨尾矿砂找到了出路,而且为遵化市借力新兴产业助推资源型城市转型提供了新思路。已经投产的木化地板产能为每年 880 万平方米,相当于节省近 14.5 万立方米木材。

ABB 柔性交流输电系统获殊荣

全球领先的电力和自动化技术集团 ABB 开发的柔性交流输电系统(FACTS)近日与智能手机、数码相机等一同被全球最大的专业协会之一美国电气和电子工程师协会(IEEE)评为 21 世纪最初 10 年中的 11 项最重要技术。

东风 GS 润滑油抢占市场

10月10日,东风油品集团与韩国GS加德士株式会社联合创建的东风GS润滑油产品正式上市,这是东风油品集团继美孚东风之后的第二个国际化联合品牌,亦是东风油品加速抢占高端

中联重科泵车改写新纪录

日前,中联重科融合CIFA最新欧洲技术自主研发的80米碳纤维臂架泵车,在演示区成功矗立并现场作业表演,英国吉尼斯世界纪录认证现场测量泵车高度,并宣布新的世界纪录诞生。这不仅标志着中联重科已牢牢掌握了世界最尖端的混凝土泵车臂架技术,也标志

“应用FACTS技术,ABB能够将现有输电线路的容量提高达50%,降低远距离输电的电量损耗,消除输电瓶颈。”ABB电力系统部电网系统业务单元FACTS业务负责人Ingela Hilling说。

润滑油市场的一大举措。此次东风GS润滑油推出DG(得吉)系列产品,采用的是国际高标准III类基础油,从韩国GS加德士株式会社进口,不仅能有效减少启动摩擦,还具有宽温度使用范围。

着中联重科站在了世界泵车设计和制造领域的最前沿。而在以创新技术摘得吉尼斯世界纪录的桂冠时,中联重科的国际化战略也开出了硕果。9月29日,日本福岛金福公司与中联重科签订一次性采购30台泵车的协议,实现中国混凝土机械领域进军日本市场零的突破。

中石化溢价 1 倍收购加拿大 Daylight 能源公司

■ 见习记者 李金玲

继去年以 46.5 亿美元收购美国康菲公司在加拿大合成原油公司油砂合资项目 9.03% 的股权之后,近日,中石化集团再次传出大手笔收购加拿大 Daylight 能源公司所有普通股的消息。

此次交易将使中石化获得在加拿大境内 30 万英亩土地上勘探开发油气资源的权利。预计中石化溢价收购 Daylight 能源公司后,其油气资源储量将会增加,将能为中石化的后续发展奠定良好基础。

受欧债危机与全球资本市场波动等因素的影响,全球经济景气度不高。中石化选择此时进行收购可谓“天时地利”:国际油价不断下滑,近几个月加拿大油气公司的股价也普遍处于较低水平。

美国次贷危机引起的金融海啸尚未平息,面对欧元国家和美元债务危机的风暴引起新一轮恐慌和全球经济的巨大震荡,海外“抄底”更应慎之又慎。

合理的溢价收购

10日,中石化网站上发布消息称,2011年10月10日,中石化集团公司全资子公司国际石油勘探开发与加拿大 Daylight 能源公司签署协议,将以每股 10.08 加元收购该公司 100% 股份,收购对价约为 22 亿加元。

此番溢价收购引发业界哗然。以每股 10.08 加元的价格收购,比该公司股票上周五收盘价 4.59 加元高出一倍还多,与过去 20 个交易日的平均价相比高出约 70%,较 60 日移动平均水平高出 44%。

“中石化的此次收购主要是看重 Daylight 能源公司的资源储量和后期的发展潜力。”中投顾问能源行业研究员宋智晨在接受《中国企业报》记者采访时表示。

Daylight 公司于 2004 年在多伦多交易所上市(DAY-TSX)。2011 年上半年,该公司平均权益产量约每日 3.8 万桶油当量。且近期在艾伯塔省 Duvrney 页岩气田积累了大量未开发土地。

中石化收购 Daylight 能源公司之后不仅可以增加公司的油气资源储量,同时也可借此进入北美的油气勘探开采市场。而这笔交易将使中石化获得在加拿大境内 30 万英亩土地上勘探开发油气资源的权利。

宋智晨对记者表示,由于目前全球优质的油气资源已基本上被国际油气巨头所瓜分,油气企业对剩下资源的争夺愈加激烈,而且现在油价不断上涨,卖方的要价也在不断提高,因此,中石化不得不溢价收购。预计中石化溢价收购 Daylight 能源公司后,其油气资源储量将会增加,这将为中石化的后续发展奠定良好基础。

对此次收购,中石化新闻发言人黄文生表示,中石化过去一直在拓展海外业务,而近几个月来,受到欧债危机与全球资本市场波动影响,日光能源(Daylight)股价出现下跌,所以当前提出收购,恰逢其时。

Daylight 声明称,双方协议有待加拿大法院、监管机构以及 Daylight 能源公司 2/3 股东的批准。一业内人士对《中国企业报》记者透露,交易双方是双赢的,收购应该毫无悬念。

海外之旅缘于油气资源紧缺

随着近年来中国对外投资发展速度的加快,中石化的海外并购日渐频繁。从这些并购项目的分布来看,其海外并购区域布局呈现出多元化的特点,其不仅将资金投向不发达地区,同时还投向发达地区。

2009 年,中石化以 82.7 亿加元(相当于 72.4 亿美元)成功收购瑞士 Addax 石油公司;2010 年,以 46.5 亿美元收购美国康菲公司在加拿大合成原油公司油砂合资项目 9.03% 的股权;2010 年 12 月,国家发改委核准了中石化收购西班牙雷普索公司所持雷普索巴西公司 40% 权益项目。今年中石化还收购了马拉松石油公司所持安哥拉 32 区块 10% 权益项目、道达尔所持安哥拉 31 区块 5% 权益项目等。

中石化频繁海外并购,原因在于,一方面,中国石油对外依存度不断提高,为了保障能源安全,政府鼓励石油企业加大海外并购,拓展原油进口渠道,这为国有石油巨头的收购提供了支撑。

另一方面,中石化经营模式单一,成本过高,业务扩大的同时伴随着风险。其主业是陆地炼油,基本不涉及陆地和海上石油的开采、勘探。由于目前国内资源有限,中石化要想进一步拓展业务,势必走向海外。

记者查阅各大油企 2010 年的年报获悉:2010 年中石油原油产量 11607.8 万吨,加工量 12233 万吨左右,外销量 6162.9 万吨。2010 年中石化开采国内原油 4256.1 万吨,原油加工量 21113 万吨,其公司的原油来源构成为本公司自产原油 3513 万吨、中石油供给 510 万吨、中海油供给 691 万吨,进口 16500 万吨。

以上可见,由于不参与石油勘探和开采,中石化不得不依靠中石油和中海油提供原油和天然气。有关数据显示,2010 年,中石油原油产量是中石化的 2.6 倍,天然气产量是中石化的 5 倍多。

油气资源紧缺让中石化心头隐痛。而海外收购,将有利于提高其上游资产配置。

并购加快,风险犹存

近几年,中国石油企业新一轮的海外扩张速度令人惊讶。然而,海外投资的航程上,宝藏与暗礁并存。中国的石油公司建立现代企业制度的公司只有短短十多年,在海外并购的过程中交出了昂贵的学费。

美国众达律师事务所上海代表处主管合伙人赵久苏律师曾指出,虽然 2008 年比 2002 年的中国海外并购金额翻了 100 倍,但 60% 以上的中国企业海外并购并不成功,2008 年中国企业海外投资损失几乎达 2000 亿元人民币之多。

“此次中石化溢价收购加拿大 Daylight 能源公司也存在一些法律和资源上的风险。”宋智晨认为,收购包括加拿大政府对海外公司收购其资源公司监管较严,对资源开采的法律标准、环保标准等较高;中石化尽管拥有了在加境内勘探开发油气资源的权利,但是能否寻找带丰富的油气资源依然存在较大的不确定性。

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强也认为,在能源短缺的情况下,选择进行海外扩张和投资是很必要的,关键还在于选择资源、国家以及风险评估的时候要更加慎重一些。

上海交通大学现代金融研究中心特聘研究员邓燕飞接受《中国企业报》记者采访时表示,之前很多中国企业是胃口越来越大,要到美国和欧洲去收购资产、并购企业,就是以前所谓的“蛇吞象”。越是在当下全球经济巨大震荡的环境下,如果还是这种思路,那就非常危险了。