

新疆煤化工面临“圈而不建”难题

■ 本报记者 江丞华

2013年6月,新疆维吾尔自治区启动了“千百亿工程”规划,计划从2013年起至2017年底重点培育出8个超千亿元产业:石油石化、煤化工、有色、电力、钢铁、装备制造、建材、特色轻工。

“就现在的情况来看,依然是雷声大,雨点小。奠基的多,真正投产运营的少。”在新疆从事钢铁生意的许先生告诉《中国企业报》记者,“开工建设的项目并不多。”

许先生透露,新疆这两年钢材积压都很严重。“奠基登报的项目很多,但是真正开工建设的却不多,如果真有数千亿的大项目投资,那么肯定有大批的钢材需求,但根本没有”。

“雷声大 雨点小”

今天的新疆已经是中国煤化工、煤制气项目的主要聚集地。

这一形成始于2005年7月,新疆召开第一次新型工业化工作会议。此次会议,明确释放了加快新疆煤炭开发的信号。最核心的内容,便是把新疆打造成为全国最大的煤炭资源转化产业基地。而2010年的中央新疆工作会议,则无疑加剧了这股淘金热的速度。

随着上述两大战略的提出,央企、国企和民企汇聚成了一股巨大的新疆淘金洪流,将新疆天山北麓的准东、吐哈、伊犁、库拜四大煤炭集聚区瓜分得所剩无几。

据公开资料显示,新疆已探明煤炭储量为2.19万亿吨,占全国煤炭储量的42%左右。

不过在新疆,众多煤化工大项目的“圈而不建”早已不是秘密。

因此,新疆地方政府早在2011年10月,就专门出台《自治区煤炭资源有偿配置与勘查开发转化管理规定》(简称《规定》),该《规定》叫停区内煤炭资源“圈而不探”、“探而不采”的行为,全面清理资源闲置等现象。其中,对“圈而不探”的企业,要求核查区域内煤炭资源探矿权、采矿权及勘查、开发利用情况,并提出调整意见。对“探而不采”的企业,一年内未开工建设,按自动放弃采矿权处理。

“尽管如此,政府也还是很被动,



如果我们去询问企业为何圈而不建时,对方会说,这已经是我们企业的资产了,我们有权决定何时开工建设。”一位曾处理过相关事务的政府工作人员说。

煤化工身后的煤资源

按照新疆招商引资的相关政策,一旦煤制气项目获准启动,项目业主将有偿获得数量庞大的煤炭资源作为项目配套资源。“项目背后的煤炭资源才是正菜,也是他们(企业)的主要目标”。

记者了解到,如果在内蒙古、山西等地,民营企业如果想获得煤炭勘探开采的权力,必须花费每吨数十元,甚至近百元的“转让费”。

上述政府工作人员透露,尽管在经济、环境双重压力之下,煤化工项目步履艰难,煤化工企业普遍亏损,但投资者仍趋之若鹜,“实际上多是看中为项目配套的煤炭资源”。

据了解,来疆投资煤炭产业的企业为了获得地方政府支持,不论央企还是民企,大多宣称要在这里建设煤化工项目,计划将当地煤炭经过深加工后,转化为甲醇、二甲醚等化工品和成品油、LNG等能源。

“中央、民营企业来都是盯着资源,没资源都不会来。因为一旦获得国家发改委煤制气项目的‘路条’,就可以获得数量庞大的配套煤炭资源。”该工作人员说:“除此之外,通过煤炭资源,这些民企还将能介入到发电、LNG

生产和市场分销等过去被视作央企根据地的领域。企业则从一开始,就站在自己的角度,煤化工成不成,也先圈煤炭资源,资源在手单个项目的风险并不高。”

鲁能集团就是其中一个例子。

自其2003年进入新疆以来,该集团在疆圈占的煤炭资源高达数百亿吨,但截至2012年底,只有几个矿井开工,仅阜康一个2x15万千瓦的火电项目建成投产。

有媒体称,为了实现疆煤东运,相关方面已经决定在新疆、青海、内蒙古等地投资兴建以库尔勒等为起点的铁路,其中到格尔木、兰州等为终点的线路已完成工程招标,即将开工建设。

“多数来疆投产煤化工项目的企业,就是在等类似铁路投产这样的机会。因为,一直以来,就是受交通运输不便的影响,新疆的煤才走不出去,一旦铁路开通,那新疆低成本的煤炭将可以输往内地,那将会为现在投资这些煤化工项目的企业带来丰厚的收益。”一位业内人士告诉记者。

随着今年国内煤炭市场的持续走低,上述丰厚的收益显得有点遥远。

歪打正着的煤化工

“煤炭行业的黄金十年已经过去,价格持续下滑,煤炭企业需要新的增长点。当然,煤化工不一定是增长点,处理不好可能是陷阱,但煤化工产业链条长,工艺路线多样,提供了诸多可

能性,煤价下滑也提供了基本的条件。很多企业家前期投了大本钱在煤矿资源上,但是随着煤炭价格的持续下滑,走老路显然行不通。所以企业都在观望,如果行情继续恶化,就真去做煤化工项目了,反正资源在手上,不会赔钱。”新疆美克化工集团一位工作人员告诉记者。

业内普遍认为,新疆煤炭资源储量丰富,产量增长迅速,但新疆煤炭外运不便,在水和环境允许的情况下进行就地转化是不错的选择。

“在当前国际油价高企、国内煤炭价格下行趋势确立以及煤化工技术进步迅速这三大背景下,中国煤化工产业发展有望提速,具有煤炭资源优势的企业转型进入以煤化工为代表的煤炭深加工行业的动力会更强。”国是研究首席分析师常睿表示,“虽然煤化工具有石油化工和传统化工不可匹敌的优势,但也有行业本身的限制,屡次跌落的根本因素就是耗水量大、环境污染和能源市场行情动荡。”

此外,技术也成了新疆依靠煤炭所实施的大规模煤化工项目开工的限制因素之一。曾有中煤集团新疆公司的人员称,之所以当前众多的煤化工项目没有真正投入生产,除了审批繁琐之外,技术不成熟是很重要的原因。

比如,日前广汇能源爆炸事故的发生,让此前坚决反对煤化工、煤制气大规模发展的专家们纷纷表示,煤化工项目不但耗水、增大了二氧化碳的排放,而且技术上并不成熟。

市场

铁矿石期货达成普遍共识 年内或上市交易

■ 本报记者 张龙

铁矿石期货的推出已经不可阻挡。

有知情人士向记者透露,筹备铁矿石期货的大连商品交易所已向证监会提出上市申请,如果一切顺利的话,今年可能会上市。

工信部一位官员向记者透露,工信部在总体上也将支持铁矿石期货的推出。此前,工信部对铁矿石期货持“审慎对待”的态度。这是工信部的态度首次出现变化。

此前,国家发改委和中国钢铁工业协会也已经表态支持铁矿石期货。大连商品交易所总经理李正强认为,铁矿石是大商所推动上市的战略品种,也是证监会积极推动上市的四大战略产品之一,目前各界对推出铁矿石期货普遍达成共识。

实物交割为亮点 国有钢企态度谨慎

目前,大连商品交易所披露的铁矿石期货合约显示,该合约拟以含铁62%的进口铁矿石粗粉作为交易标的,实行实物交割,允许铁矿石精粉替代交割。

公告称,针对铁矿石全年生产、

消费数量均匀的特点,为方便投资者在相关品种上进行品种间套利,交易所将全年逐月设置12个合约月份,合约规模拟设置为100吨/手,交割单位设置为1万吨。为有效降低交割成本,铁矿石品种在实行仓单交割制度的同时,还推行提货单交割制度。在交割月前一月,由买方提出需求、卖方响应后,经交易所完成配对,按照指定程序直接在卸船过程中完成货物交收。

“与已经推出的其他国家的铁矿石期货相比,中国铁矿石期货最大的亮点在于具备实物交割的条件。”我的钢铁分析师曾节胜表示。

但有业内人士指出,实物交割方式的铁矿石期货价格还是极易受到国际矿业巨头的操纵。

工信部此前对铁矿石期货持“审慎对待”的态度,原因也在于此。这也使得工信部和发改委在铁矿石期货的问题上,意见并不统一。

值得注意的是,国外矿业巨头对中国铁矿石期货持欢迎态度。力拓集团曾明确表示,支持大连商品交易所推出铁矿石期货,并建议大商所在推出铁矿石期货时,能充分考虑市场各方的需求,包括给现在已经参与铁矿石投资的国际金融机构提供机会。

矿业巨头的欢迎态度并不能左

右国内钢厂的态度。“国内钢厂的态度比较分化,民营钢厂和中小钢厂态度要积极一些,国有大中型钢厂很谨慎。”曾节胜告诉记者。

民营钢企沙钢集团董事局投资部部长助理姜锋认为,铁矿石是仅次于原油的第二大大宗商品,从成品看,目前钢材价格波动越来越大。作为产能严重过剩的行业,钢铁企业也并不追求高利润,而是希望获得稳定的利润。没有期货就难以对冲风险。

一家国有大型钢企的中层对记者表示:“现在国有钢厂不少都在亏损,哪有资金和实力去参与铁矿石期货。如果参与铁矿石期货,赚了还好,要是亏了,这个责任谁也承担不起。”

钢坯期货正在被研究

在铁矿石期货热闹的同时,“上海有关方面正在研究钢坯期货的可能性。”有知情人士告诉记者。

钢坯是炼钢炉炼成的钢水经过铸造后得到的半成品,是建筑用材的上游产品。

在国外,早在2008年,伦敦金属交易所(LME)就推出了钢坯期货合约交易。LME钢坯期货于2008年4月28日正式在场内进行交易,第一个交

割日是2008年7月28日。LME钢坯期货分两个地区性合约,分别为远东地区和地中海地区,相应合约在各自地区的指定交割库交割。远东合约初始交割库设在韩国仁川和马来西亚柔佛。地中海合约初始交割库设在土耳其马马拉和阿联酋迪拜。

但国际上的钢坯期货并没有中国品牌的身影。在LME确定的11个可供交割的钢坯品牌中,这11个钢坯品牌分别来自白俄罗斯、希腊、马来西亚、俄罗斯、土耳其和乌克兰六个国家的10家钢厂。

据记者了解,钢坯不像其他的钢铁高端产品,它更容易储存,储存成本也较低。钢坯可以在仓库储存很长时间而不易损坏。

河北一家建筑用钢生产企业负责人李明告诉记者,虽然钢坯期货成交量并不大,但是LME钢坯价格对国内现货市场的价格引导作用却日见明显。

“中国的钢坯价格要跟着国外走,这与中国钢铁大国的地位是不相称的。”李明说。

根据世界钢铁协会提供的数据,今年5月份,中国的钢坯产量在全球钢坯总产量中所占的份额高达49.18%,而身为全球第二大钢铁生产国的日本仅占7.06%。

镜鉴



被指数据注水 青蛙王子陷“假账门”

在由工信部公布的近三年C-BPI相关行业品牌知名度和忠诚度排名中,在婴儿、儿童洗浴及润肤品牌的一到十名排位中均未发现青蛙王子的身影。

■ 本报记者 赵雪

有媒体报道,福建日化品牌青蛙王子经营方面诸多问题不合常理。经分析认为,该公司高业绩背后的销售额及规模疑作假,与关联方交易也存蹊跷。

事实上,自2011年在香港联合交易所成功上市以来,青蛙王子一路高歌的业绩增长便引发了行业质疑。

5月,该公司上年财报披露后不久,便有网友先后在投资者社交平台分析质疑其经营方面存在的问题和销售额掺水。6月4日,该公司发布澄清公告,但公告内容并未对上述问题完全解惑。

初进 KA 渠道 市场规模被指掺水

今年1月1日,青蛙王子终止了家庭卫生产品业务,称其已完成吸引分销商对集团各类别产品兴趣的任务。至此,儿童护肤和洗沐浴产品成为其主营业务。

据公司招股书显示,2010年国内前十大儿童保湿乳液品牌中,青蛙王子位列第二,市场份额为23.1%,接近强生24.1%的占比。在洗沐排名中,10%的市场份额远低于强生的27.3%。

在该公司6月7日发布的2012年度业绩报告推介资料中显示,其护肤品类以29%的市场份额居榜首,超过强生的22%、郁美净的7%和呵呵的4%。

然而,记者在由工信部公布的近三年C-BPI相关行业品牌知名度和忠诚度排名中,在婴儿、儿童洗浴及润肤品牌的一到十名排位中均未发现青蛙王子的身影。

据行业分析数据显示,大卖场及超市在儿童产品市场销售渠道中占比逾50%,其次为网购。

为进一步扩充旗下产品,2012年青蛙王子产品进入一二线城市KA渠道。市场显示,儿童洗沐、护肤用品在大城市品牌渗透率较高,从老品牌手中抢夺市场并非易事。

“对比强生收购的呵呵品牌近年三四亿元的销售,青蛙王子如此的高销售(2012年为15.7亿元)值得质疑。较其更早进入KA渠道的国产品牌郁美净2012年收入是6亿元,小浣熊则约为2亿元。而日本品牌贝亲2012年的销售为8亿元,这其中还包含了定价较高的婴儿产品(哺乳用品和尿片)收入,此外贝亲的儿童洗沐产品均价1.5倍于青蛙王子。”前述网友质疑。

在青蛙王子针对网络质疑发布的澄清报告中称,自1999年诞生以来,国内二三线市场始终是青蛙王子的销售重点,并占据集团66%的市场份额。

有媒体发现,2012年下半年青蛙王子在三四线城市和地方性卖场的上半年收入分别为3.7亿元和7.52亿元,增长超100%;对深耕该市场多年的公司而言,上半年业务增长的巨大差别难以理解。

有分析师对《中国企业报》记者表示,按其澄清报告中称,其儿童个人护理产品主要占据三四线市场,但在当前人力成本大幅攀升的环境下,低端区域传统日化行业毛利率应该不会太高,而该公司财报显示的毛利率逾50%。

高投资回报率引关联方交易猜想

截至记者发稿,青蛙王子市值达54.36亿元。在其财报中,同时引起高度关注的还有高投资回报率。

“青蛙王子子公司ROIC(投入资本回报率)堪称奇高。以公司净收入除以平均投入资本,得出的青蛙王子过去三年的ROIC分别为2010年131%、2011年112%以及2012年的83%。”上述网友分析,这一系列数字远高于日行行业领头羊宝洁公司和上海家化的30%左右。

该现象引起媒体猜测,招股书中显示的青蛙王子上市前后存在的关联方交易或许能够解释这一现象。

该公司曾于去年发公告称,自2013年起终止所有家庭卫生产品业务,包括但不限于集团与福建双飞日化订立的加工外判协议的持续关联交易,以专注核心婴童个人护理产品业务。

这家人驻在蓝天经济开发区的企业,既是青蛙王子品牌前身和上级集团,也是青蛙王子的生产方,还同时拥有其他日用化学品公司。同时生产非青蛙王子品牌,包括双飞剑、深呼吸和出口代工产品。

上述网友分析,除去5.3亿元左右的IPO融资,青蛙王子净现金流从2009年底到2012年底只增加了2.79亿元,远远低于净收入的总和5.69亿元。而这期间有不少现金流出,包括资本支出和内部派息。

除此以外,“2012年底还有一笔未予具体披露的贷款。该笔资金是青蛙王子向当地一家不具名的第三方所借出的8000万元。若不是关联企业,这样大笔的资金借贷却不公布,详情值得推敲。”该网友表示。

针对该质疑,青蛙王子称这笔资金是通过信托理财产品认购方式由招商银行作为托管银行借给一家独立第三方A股上市公司,并已收回全部本金及利息。不过,青蛙王子至今未透露这笔巨债借给了谁。