

全球矿业融资案例暴降近6成 中航油原掌门陈久霖执意抄底

矿业“围城”：业主拼命兜售矿山应者寥寥

■ 本报记者 张龙

5月下旬,北京一个颇具规模的矿业行业会议较之过往,显得有些冷清。“这个会议是我参加这么多年来,人数最少的一次。会场外的矿业项目展览也比过去少了很少。”一位与会的矿业公司老板告诉记者。

五矿集团总裁助理王炯辉告诉记者:“2012年到2013年,矿业进入初冬季节,我们希望是个暖冬,但很不幸,这是个寒冷的冬天,矿业行业已经进入下行通道里面。全球经济再也回不到2008年以前稳定增长的状态。”

王炯辉透露,全球矿业行业融资数量在2012年为395例,在去年,这一数字暴降至171例。矿业公司市值不断缩水,最高缩水比例达到60%。

罕王控股有限公司首席执行官潘国成认为,矿业的低谷期已经来临,矿业市场未来可能要经历一轮较大的调整。

里面人想出去 外面人想进来

来自青海一家铝业公司的负责人李先生在此次会议上不停地与人交换名片,记者注意到,10多分钟的时间里,他手里的名片已经是厚厚一摞,但他似乎一点也不高兴,嘴唇已经发干的他连水也顾不上喝。

让李先生着急的是他与人一起投资的这座铝矿“推不出去”。李先生称:“青海的这座铝矿是我们高位时进入的,但现在形势不好,但当地政府又要让我们生产,不生产的话就要罚钱。我们既缺乏资金,也不懂生产,希望找个人能投资接手。”

但李先生失望的是,没有一个人对铝矿有兴趣,得到的多是对方的敷衍。当初高位进入矿业行业的冲动让李先生受到了惩罚。

此外,会场上还有一些拥有铁矿石项目的企业老板也在兜售自己的矿山,但响应者寥寥。一位参会代表称,现在想把铁矿卖出去,但有意向的人最多肯出一半的价钱,这显然不能接受。

潘国成认为,新一轮全球矿业市场下行主要是因为中国的驱动因素随着经济增速的放缓逐渐减弱以及其在牛市期间的过度投资和扩张,很多大



宗型产品已经出现了供大于求的局面。

有人想出去,有人却想进来。曾执掌中航油的陈久霖就是这样的人。

从叱咤东南亚的中资上市企业一把手,到此后的“阶下囚”,陈久霖的故事曾引发外界广泛关注。他曾将执掌的中国航油(新加坡)股份有限公司的净资产由17.6万美元增至1.5亿美元,增852倍。但因油品期货交易巨亏5.5亿美元,又于2006年3月入狱服刑,罪名是“欺骗德意志银行、未及时向新交所披露信息、局内人交易”。

这一次,已经是一家投资公司负责人的陈久霖出人意料地投资了澳大利亚的一座铝矿。“去年9月3日,投资了一个铝矿为主的澳大利亚上市公司,潜在价值超过400亿美元。”

矿业形势的低迷并不能改变陈久霖略显固执的判断:“未来会证明我投资澳大利亚以铝矿为主的上市公司(是正确的),一定会得到见证。”

中核津巴布韦项目公司负责人王金平也在一旁“鼓劲”,现在是进入铝矿的良机,到2020年,铝价格会得到提升。

税费成本太高

潘国成告诉记者,矿山企业压力太大,国家税种太多,太繁杂,资源税等杂七杂八各种各样的税费太多了,平均来看,税费要占50%左右,基本

上卖1块钱,就有5毛钱左右是税费。

在今年两会期间,本溪钢铁集团董事长张晓芳曾建议,适当减免矿业企业部分税费,如非公路用油所纳燃油税以及对国有老矿山重复性征收的铁矿资源性税费等。

一位铁矿石企业老板称,自己的公司虽然税费成本到不了50%,但也差不多在40%左右。要缴纳的税包括增值税、资源税、所得税、土地使用税等很多想不起的税种,还要缴纳一些名目繁多的费用。

五矿矿业控股有限公司副总经理李凤林曾公开表示,目前来看,国产铁矿税费压力繁重。国外矿的综合成本在每吨40至60美元,而国内矿每吨铁精粉上交各项税费约每吨200元。

中钢协副会长张长富此前也表示,“税费负担日益加重影响到国内铁矿发展和正常生产经营,影响到进口铁矿石价格的合理回归,也影响到钢铁行业的盈利能力。”张长富建议,要打造中国升级版“山”企业,就要“放水养鱼”,减轻矿山企业税赋,进而提升国内矿山企业的竞争力。

“税种要理顺,比如资源税、资源补偿费等有些重复,应该合并,简化。”潘国成说。

抄底良机?

在行业不景气周期的大背景下,

有些企业选择了抄底。一位长期做海外矿业并购的人士告诉记者:“现在,矿业并购的项目也是有的。还有一些做地产起家的企业开始转行进入矿业领域,从目前看,抄底多选择铜矿和金矿。”

隆鑫控股投资总监王松表示,中国今后对铜的需求是可观的,赞成中国企业到海外拿优质的铜矿资源。

中铝矿业国际资源开发公司首席执行官彭怀生向记者表示,中铝“走出去”将更多关注拉美地区的铜矿投资,且主要是进行实业投资为主。但彭怀生同时指出,对去阿根廷进行矿业投资不看好。

王炯辉指出,面对复杂形势,新兴经济体应把握行业整合和重组机遇,加强技术创新和国际合作。“在周期性调整过程中,矿业领军企业要选择更加开放的合作方式应对全球矿业挑战,通过强强联合实现优化经营、业务互补。比如巴里克黄金与纽蒙特矿业并购谈判虽然破裂,但通过兼并削减成本已成为金矿行业趋势。另外,在有效获取资源的同时,要由单一集团向收购联合体转变。”王炯辉说。

与行业低迷相反的是,2014年初至今,中国企业对澳大利亚矿业企业发起的收购案价值近30亿美元,远远超过去年同期的7.38亿美元。有专家称,如果这种趋势持续下去,中资今年对澳大利亚矿企的投资额可能接近2011年创下的117亿美元的高峰。

资质难题未解 携程“类金融试验”谨慎运行

■ 本报记者 彭涵

5月20日,携程第二代商业预付卡“程涨宝”正式发行,这是自去年12月携程推出“携程宝”之后,在预付卡上的又一次发力。

“程涨宝的目标客户人群是有中长期旅行规划的家庭与个人,我们希望帮助更多用户科学制定旅行规划。”携程副总裁、金融事业部CEO章婷婷表示。有观察者认为,章婷婷描述的仅仅是短期目标——携程在“类金融”产品上的两次尝试,可能是在为真正涉水金融做准备。

这是国内第一家明确对金融有兴趣的在线旅游企业,而其战略意图,也由此揭开了冰山一角。

携程的“金融实验室”

从“携程宝”诞生到“程涨宝”发行,一个有趣的现象是,章婷婷两度在媒体上亮相都会解释同一个问题:携程的预付卡并非理财产品。

据了解,程涨宝起售门槛为5000元,发售总额5000万。产品设90天、180天两种封闭期限,期间用户获得的返利将与携程股票涨幅挂钩,赠送额度上不封顶、最低保底年化返利率为6%。程涨宝分为4款产品,其设计

分别针对有旅游度假与远期机票、火车票需求的用户。

“无论是‘年化利率’还是‘收益’,都是以产品销售来算的,是典型的‘类金融’业务。”中国旅游研究院行业分析师杨彦锋告诉《中国企业报》记者,因为程涨宝中的预付款与增值部分不能提现,只能用于购买携程的相关旅游产品,所以不是理财产品——相比较而言,程涨宝更像是礼品卡的优惠促销。

“像携程这样的外资企业,在国内拿相关金融业务的牌照有一定难度。”杨彦锋表示,但在“类金融”产品的设计开发上携程的冲动还是很明显。与去年推出的携程宝不同的是,程涨宝增加了“返利挂钩股价”的新玩法——2013年携程股票的涨幅颇为可观,这可能成为吸引消费者购买预付卡的一个新筹码。

更值得关注的,是携程操盘该产品的部门——金融事业部。据携程方面透露,金融事业部于2013年初成立,负责支付结算、预付卡、旅行支票等金融相关产品的开发、设计、管理工作,其定位是“携程深耕互联网金融”的战略部门。

有接近携程的消息人士向记者透露,负责金融相关业务的部门其实很早就存在,但并没有上升到“事

部”的等级——在梁建章重新执掌携程的节骨眼上,这一部门的崛起颇有深意。“章婷婷此前在市场合作部任职,和银行等金融机构打交道也有很多年。”该人士表示,“金融肯定是梁建章棋局中的重要一环。”

但目前的“携程金融”还停留在试验阶段。无论携程宝还是程涨宝,其公开发售期限都很短,后者仅有12天。“应该是想先看看用户的反馈吧,携程的态度很谨慎。”杨彦锋说道。

一张预付卡能撬动什么?

一个值得关注的问题是:为什么“金融实验室”的尝试,要从预付卡开始?

“预付卡能够增加客户黏性。”携程相关人士告诉记者,“而且培育消费者预付的习惯,之于携程是非常有利的。”

这可以看做是携程的一个战术目标。“在过去中国在线支付能力有限的特定历史和经营环境下,携程‘创造’了到付模式,但如今预付的优势已经越来越明显。”青芒果旅游网CEO高戈告诉记者。

他以OTA的酒店产品举了个例子:预付对于OTA而言,可以降低运营成本、提升价格竞争力并且从酒店

获取更多佣金并返利给消费者,用户也因此获得低价格;而酒店不但可以减少NO SHOW率,还可以逐渐弃用超卖的方式,更好地保护品牌。

根据劲旅咨询——劲旅智库的数据显示,目前携程、艺龙全部在售酒店中涉及预付酒店的占比已经达到20%以上,而去哪儿网这一比例更高达50%以上——事实上大家都看到了这一点:预付将为在线旅游企业与资源方的谈判,带来巨大的筹码。

“旅游企业可以通过预付卡的折扣、返利、分期等‘杠杆’方式,刺激流动性,自主实现机票+酒店+观光+会展+购物的纵向市场整合,旅游保险+通信+物流的横向市场扩容,实现规模化效益,无需银行的支持。”国内知名旅游学者裴轶告诉记者,以美国运通为例,预付卡还是一个整合产业链的利器。

经过一系列的投资,携程在“纵向整合”中已经涵盖了“住、行、游、娱”,而近期携程将要入股美团和大众点评的市场消息,似乎预示着其触手已经伸往“购”的领域;在“横向整合”中,去年11月携程入股了众安在线保险,并于今年5月22日发布了国内首份《旅游意外险投保理赔报告》。

(下转第九版)

已签合同面临流产风险

中石油东部管道转让 引发企业“被憋死”担忧

■ 本报记者 江丞华

在新疆众多煤制气企业中,已经拿到中石油管道输送合同的企业算是其中的幸运者。

“目前中国天然气管网主要由中石油、中石化经营。如果生产出来的气不能入两大集团的网,你只能憋死。”石油和化学工业规划院无机化工处处长李志坚这样表示。

然而,随着中石油东部管道股份全部转让的消息公布,这些幸运企业又开始了新的担忧。

“此前已经签订的管道输送合同会不会因为资产出让而发生变故,现在能拿到合同很不容易,大家都在争,到时候资产出让了,会不会重新签订合同,价格会不会有所变化,这都会影响到项目进度和盈利。”新疆一位有天然气项目的企业人士担心道。

管道公司剥离引发企业担忧

5月12日,中石油发布公告,将以西气东输管道分公司管理与西气东输一、二线相关的资产及负债以及管道建设项目经理部核算与西气东输二线相关的资产及负债出资设立东部管道公司。

根据此公告,东部管道公司拟在上海浦东新区注册成立,注册资本拟为人民币100亿元。在东部管道公司成立后,中石油拟通过产权交易所公开转让所持东部管道公司100%的股权,转让后将不再持有东部管道公司任何股权。

有关能源专家认为,中石油此举对于正在推进的煤制气和页岩气项目来说算是不小的利好,东部管道公司将来完全独立后,就像高速公路一样,不管谁的车只要缴费都可以上路,不必再像以前一样要看中石油脸色行事,不用被中石油扼住咽喉了。

但是,仍有企业对于未知的未来感到担忧。

“新疆拥有丰富的煤炭资源,但受制于铁路运力不足而无法体现应有价值,煤制气是疆煤外输的重要方式。因此,我国目前在建的煤制气项目集中分布煤炭资源丰富的内蒙古、新疆地区,缺点是,对天然气需求最多的东部沿海地区距离气源地较远。我国目前的天然气管网大部分控制在中石油手中,煤制天然气进入现有管网需要占用传统气田及部分进口天然气的输气量,管道的剩余运输能力是有限的。这种情况下,能拿到中石油的管输合同是很不容易的。”上述天然气企业人士告诉记者。

产品接入管道问题,一直是天然气企业最为关心的话题,也是业内普遍认为遏制天然气企业发展的最大瓶颈。

已签管输合同企业最怕合同变化

2012年,大唐集团计划借道中石油,向北京供应其内蒙古工厂生产的天然气——这是最节省资源的方法,只需要从工厂处修建一小段管网,与中石油管网联通就可以。因为,中石油的管道直通北京。

事实上,中石油掌握着中国70%的原油管道和90%的天然气管道。但是中石油和北京签有排他性供气协议。两家央企的谈判最终未果,大唐没有别的选择。去年年底,这家公司的管道打通北京,成为这座城市的又一个天然气供应商。

“大唐毕竟是央企,在并网方面遇到的一些问题还好解决,若是我们民营企业,谁都能把我们卡死。”新疆一家民营能源企业主管生产的陈副总经理告诉记者。据他介绍,他们的煤制天然气项目目前规划年产能是20亿立方米,前期4亿立方米的产能计划明年7月投产。但由于无法与中石油的管道并网,他们公司只能将投产日期延后。

“如果并不了管网,我们只能有两个选择,要么将产品液化LNG后运输,要么卖给中石油,自己建管道基本不用考虑,现在天然气管道的建设成本已大幅上涨,目前为800万—9000万元/公里左右。跨省太多,投资太大。我们现在担心20亿立方米的产能都上了会把自己‘憋死’。”陈副总经理跟记者说。

“这种情况下,管道输送合同就显得很重要。因为管输合同是指固定的通过管道将产品并网,一般都是长期合约。”金银岛分析师燕立敏告诉记者。

“如果我们签订的管输合同失效了,那么,我们就得重新与管道公司谈判,时间长短、输气量、管输费用都得重新来,一是停产或减产带来的损失,如果需要重新签约才能入网,那么在签约前这段时间,我们企业势必要减产或停产,而且这段谈判的时间长短还不好说。第二,如果签约后,我们的管输费用上调,或者输气量产生下调,对企业来说同样是经济上的损失。更不要算上为了签约这份管输合同,我们企业扔进去的人力物力。”文中上述天然气企业人士告诉记者说。

下游企业亦担心供应稳定性

新疆新汶煤制气公司一位负责人告诉记者,该公司正在建设的20亿立方米/年煤制天然气项目只能借道中石油的输气管网,但在天然气的价格上就只能委曲求全。“在西气东输的管网路线基本由中石油垄断,而他们会优先运输自己的天然气。如果生产出来的气不能入两大集团的网,你只能憋死。而要想顺利入网,煤制气企业就得在价格上做出让步,使盈利项目变得微利。”

(下转第十六版)