

# 业内曝光铁矿粉掺假交易成常态

■ 本报记者 张龙

就在安阳钢铁开启重组大门之际,发生在2012年的安阳钢铁铁矿粉掺假事件并没有随着时间的流逝而结束。

有知情人士向记者透露,去年11月份,安阳钢铁采购的一批铁精粉又出现掺假现象。“出问题的铁粉在3000吨左右,由河南南召运到河北省的邢台火车站,这批铁精粉的最终去处是安阳钢铁下属的永通公司。主要问题是品位不达标。现在最终的处理意见还没有出来”。

## 一家神秘的贸易商

安阳钢铁如此“重用”国内铁矿石的原因在于采购进口铁矿石没有成本优势。据了解,其从港口到厂里的运输费用加港杂费达到每吨25美元左右,要比其他沿海企业高出很多。

另一个侧面能够说明安阳钢铁对国内矿的重视,根据公开的重组预案,安阳钢铁拟通过发行股份购买资产的方式,向大股东安钢集团发行股份购买其所持有的舞阳矿业100%股权。重组完成后,上市公司将获得舞阳矿业100%股权,舞阳矿业将整体进入上市公司。

上述知情人士告诉记者,去年11月份被查出来的有问题的铁矿粉来自于一家名叫超杰的贸易公司。

当地的贸易商告诉记者,超杰公司在当地算是一家小公司,且并不在安阳钢铁采购名单当中。

“超杰卖给安阳钢铁铁矿石用的是圣莱科特国际集团有供货合作关系企业的‘名头’,挂靠在这家企业之下,向安阳钢铁提供铁矿粉。”上述知情人士称。据记者多方了解,被挂靠的供货商为金达公司,法人代表为齐东兴。此人曾被评为2011年度安阳市股商区优秀企业家。

该知情人士同时表示,这批铁矿石和相关账户都已经被封存。

超杰公司的实际控制人马安超



在接受《中国企业报》记者采访时表示,否认存在这样的事情。超杰公司仅仅是2010年、2011年做过铁矿石、合金生意,都卖给个体户、小厂。

超杰公司中的“超”字来自于马安超的名字,而“杰”字来自于他的配偶王鼎杰,该公司的法人代表为王鼎杰。

安阳钢铁永通公司相关负责人告诉记者,没有听过超杰公司的名字,也不知道铁矿粉掺假的事情。

借助于其他公司的渠道向安阳钢铁供应铁矿粉,且铁矿粉出现质量问题,超杰公司已经不是第一次做这样的事情。

早在2012年铁矿粉掺假事件中,安阳钢铁在处理该事件过程中,对河北承德丰宁金桥商贸有限公司(以下简称“金桥公司”)进行了处罚,将1万多吨不合格的铁矿粉收归安阳钢铁所有。

记者多方求证,这1万多吨不合格的铁矿粉并非全部来自金桥公司。还有一部分属于超杰公司。超杰没有资质,只能挂靠在金桥公司名下。

超杰公司就这样再次浮出了水面。在2011年,金桥公司向安阳钢铁供货用的是滦平京鹏商贸有限公司

的名字,2012年续签供货合同时,改为了金桥公司向安阳钢铁供货。

从2011年底,超杰公司与滦平京鹏商贸有限公司签订供货合同,并以后者的名义向安阳钢铁提供铁精粉,在合同有效期内,超杰公司后以京鹏公司的关联公司金桥商贸的名义向安钢继续供货。在2012年6月,超杰公司分别向安钢提供了51车皮共计3300余吨的货,这些货也就是媒体爆出的部分掺假铁矿粉。

马安超向记者表示,超杰公司早已注销,并且从未给安阳钢铁供过货(铁矿粉),也没和上述公司合作过。

事实显然并非如马安超所言。安阳钢铁内部一位管理人员提起马安超显得很气愤:“安钢现在恨死他(马安超)了,见了想揍他一顿。”

## 不掺假几无利润

目前,进口铁矿石已经跌到每吨67美元左右,这样的价格,让国内铁矿石已经没有利润可言。

联合钢铁网分析师朱金龙告诉记者,国内矿基本没有利润了,整体来看,90%以上的矿山在当前价格上

是亏损的,也就东北和河北个别的矿山还有10至30元的利润。

一位常年做铁矿石贸易的企业高层告诉记者,这种情况下,钢厂会比较强势,小贸易商找不到好的销售渠道,找一些和钢厂有供货关系的企业,挂靠在其名下,向钢厂提供铁矿粉,这种事情比较常见。

该高层告诉记者,尽管一些大钢厂隔一段时间就会轮换一批负责采购的人员,但很多时候还是要靠关系,并不是你的铁矿粉质量又好价格又低就能有销路。

该高层此前去唐山兜售铁矿粉,抱着正常做生意的心态,结果碰了一鼻子灰。

河北一家贸易商说,现在钢厂基本都只跟熟悉的供应商打交道。

为防止关系客户,很多钢厂也都绞尽了脑汁。永通公司人士解释,该公司采购前要去厂家考察,国内要求是从国内正规的矿业厂家直供,国外是直接到港口接洽。“检测环节,我们

有二三百名职工代表,都是抽职工对样品抽查,抽到谁就是谁,抽完以后都是临时通知去现场取样检测”。

“但铁矿粉不做点手脚,哪来的利润呢?”上述企业高层说。

# 首批项目试点将确定 光伏下乡困难重重

市场的启动首先是要解决各方面的意愿问题,但目前包括一些地方政府对光伏项目认识仍不够清晰。

■ 本报记者 陈玮英

2015年,将是分布式光伏发展的关键一年。与此同时,随着中国城镇化建设的推进,农村能源转型被更多的投资者所关注。

自2014年10月光伏扶贫推出后,光伏扶贫、农村光伏屡被提及。预计2015年首批光伏扶贫项目名单将确定,第一批扶贫工作将会重点展开。

## 每户或多收超千元

国务院参事室特约研究员、中国可再生能源协会常务理事徐晓东认为,“农村光伏应该看成是转变发展模式的一种表现,或者是切入点。它实际上是未来城镇化过程中能源的一种新道路的组成部分,是改变我们国家能源结构、转变发展模式的一种组成部分。”

据权威人士透露,财政部日前组织了一场农村能源革命座谈会,“希望在农村能源革命方面做些事情”。

光伏扶贫自2014年10月推出后,一度成为热词,认为这或将撬开农村光伏市场。

在农村分布式光伏发展商业/融资模式探索研讨会上,亚洲开发银行高级能源与碳融资专家沈一扬表示,光伏扶贫就是能够把很多贫瘠地区、偏远地区通过原先的补贴能够变成一个长期的收入来源。“实际上光伏是一个非常好的素材,而且通过在很多多远的无电地区,通过分布式能源微电网,甚至把光伏跟水相结合,光伏跟牧业相结合,有很多方式让农村农民有更好的收益”。

保利协鑫能源控股有限公司副总裁吕锦标接受《中国企业报》记者采访时表示,“光伏扶贫目前需要做好”,事实上也是一种光伏普及和推广,同时“每户农民一年还可以多收入一两千块钱”。

在国家应对气候变化战略研究和国际合作中心主任李俊峰看来,在农村中发展分布式是最有前景的,农村拥有比较多的空闲面积。李俊峰估算道,如果按照国家规定的1元钱计算,再加上20%左右,就是1.2元/度,在山东,1千瓦可以发1250度电到1300度电,由此计算,一家如果装4个千瓦的太阳能,大概是5000度电,则可达到6000元钱,那至少可以有1200元到1500元的纯利润。

## 不得不面对的现实

不过,较早一批涉足农村光伏的企业在推广中却遭遇了实实在在的难题。

阳光电源股份有限公司电站事业部市场总监李琛告诉《中国企业报》记者,目前做这么多项目遇到的最大的问题是农村对于光伏项目的认识不够,农村市场的启动首先是解决农民的意愿问题,目前广大农民,包括一些地方政府对光伏项目认识不够清晰。

关键问题还有“初始资金有限”。李琛表示,“农民相对比较贫困,让不太富裕的农民拿出几千块钱装一个电站还是比较困难。”

同时,“投资收益如何保证也广受关注。”李琛坦言,“农民对光伏的发电量和收益存在一些不确定性认识,加之屋顶结构参差不齐,设计安装难度较大,农村居住比较分散,而且目前的补贴发放也不够及时。这些都对农村光伏的发展存在不利影响。”

一位多年从事新能源领域研究的专家直言,企业做一个20兆瓦或者100兆瓦的电站,所有的融资成本、交易成本相比一个小电站,几个千瓦、几百千瓦的分布式低得多,同时,运行成本也相对低得多,但是,盈利水平则会相对高很多。“如何推行财政补贴很重要”。

## 成本还比较高

事实上,“我们低估了分布式的困难,我们必须重新认识分布式的困难。”李俊峰如是说。

从以往实际经验出发,李琛建议,完善政策优化性,简化申报流程,并网及接入,还有资金兑现的工作流程,规范电价政策,及上网收入制度,支付及时性的信用保证,这是至关重要的。

同时,“加强技术的可支持性。”李琛解释称,“目前整个村安装光伏电站是不现实的,因为农村的电网市场相对比较差,接入和容量都有问题,并且农村的电网改造和升级也是一大难题。因此,建议政府完善一些技术规范和要求。”

吕锦标也提出,“如果达到农村光伏上网,目前成本还比较高。”

因此,李琛认为可以“统筹资源可利用性。对于城镇化屋顶的资源统筹布局化整为零,有机结合,建议采取整片开发的方式,加大宣传为各方面投资建设提供积极性,降低农民投资的风险,让资源得到合理化的应用。”

晶科能源董事长兼创始人李仙德接受《中国企业报》记者采访时表示,中国已经成为了全球最大的光伏制造基地,中国也将进入全球最大的应用市场,光伏在中国将进入一个新的时期,它撬动的经济规模是惊人巨大的。多元化融资渠道、银行项目融资,光伏是一个投资行业,作为投资行业只有盘活融资渠道,降低融资成本,为行业提供强有力的资金支持,光伏才能规模化发展。金融改革,电网改革都将对光伏行业发展至关重要。

## 玲珑轮胎成功签约 圣莱科特

■ 张广传

日前,山东玲珑轮胎股份有限公司与圣莱科特化工(上海)有限公司战略合作签约。

圣莱科特化工(上海)有限公司是圣莱科特国际集团在远东投资建设的第一个全自动功能性树脂的生产厂家,产品品质优良、性能稳定,达到世界领先水平,是玲珑理想的合作伙伴。此次签约,正可谓强强联合,将为双方未来发展注入新的活力。

强强联合是经济新常态下企业的生存之道和制胜之道,供应商作为企业核心资源,对企业产业链条有着举足轻重的作用。尤其是在当前市场竞争异常激烈的大环境下,只有立足全球,整合资源,从研发、质量、品牌、成本多个领域提升自己的核心竞争力,才能在市场竞争中立于不败之地。

玲珑轮胎作为世界轮胎20强、国内轮胎前五强的企业,深谙此发展之道,在近几年加速实施六个国际化战略,即人才、研发、营销、制造、品牌、合作国际化,真正实现品牌走出去战略。在合作国际化方面,玲珑在采购、金融、管理等领域建立了与德国朗盛、费舍尔、荷兰VMI、卡博特、贝卡尔特、泰国诗董国际等全球知名供应商之间的合作关系,打造具有玲珑特色的、优质的、高效的、信誉有保障的全球高端采购供应平台。

未来,玲珑轮胎将继续以优异的产品性能为基础,联合有竞争力的强劲伙伴,提升公司的综合实力,创造玲珑在全球范围内发展的新机遇,早日成为具有世界一流技术水平和国际化管理水平的国际化轮胎企业。

# 治霾获根本性突破, 专项脱硝技术进入应用阶段

为了控制污染排放采用工厂全部长期停工不生产的暴力治霾方式并不可取,生产企业还是要从技术上解决废弃烟气的排放,通过技术手段来提高废弃烟气的排放排放标准。

在工业烟气排放中最为常见的三大污染物为粉尘、二氧化硫和氮氧化物。中国对粉尘和二氧化硫的排放控制技术目前已基本普及,而氮氧化物的排放治理则处于后发状态。烟气氮氧化物排放控制技术即脱硝技术。

目前国内基本上都采用国外引进的SCR脱硝技术,其知识产权为国

外少数几家企业所垄断。但这一技术基本只用于大型热电厂及部分适应高温脱硝技术工况的工业锅炉,大量其他行业的工业锅炉由于不能直接使用高温脱硝技术而束手无策,空气污染中的主要污染源之一焦化企业中焦炉煤气焚烧尾气便在此列。国家最新的焦化行业氮氧化物排放标准从2015年1月1日开始正式执行,这意味着焦化行业的烟气脱硝势在必行,而国内适用于焦炉煤气焚烧尾气工况的脱硝技术目前还处于空白。

合肥工业大学联合多家环保公

(中企)

## 困境谋发展 改善增效益

# 登电集团实现销售收入 232 亿元

■ 李宗杰

岁末年初,从登电集团传出喜讯:2014年,以煤电铝水泥四大产业板块为主的登封电厂集团有限公司面对铝产业持续严重亏损、水泥和煤炭产业保本生产的严峻经济形势,围绕“保增长、求发展”的中心目标,充分发挥自身产业链优势,在困境中谋发展,挖潜增效抓改善,再次破纪录完成销售收入232亿元,同比增长10.4%;煤炭、水泥、铝材产量分别比上年增长11.3%、25.5%、22%;完成工业增加值44.6亿元,同比增长6.4%;实现利润11.6亿元,同比增长22.5%;实现税金10.7亿元,同比增长35%。实现整体效益的大幅度增长。

培育新的经济增长点。新建年产10万吨免烧耐火材料制品工程

脱硝催化剂分厂于11月建成投产;无人机组于6月份正式投入生产;100MW风力发电项目一期工程开工建设。

节能减排效果明显。登电集团坚持以“清洁生产”达标为中心,强化节能环保目标,修订完善各项环境保护制度和工艺流程,严格执行环保“三同时”原则,确保各企业环保设施正常运行,实现各类污染物达标排放,并实施热电公司脱硝工程和水泥公司脱硝、脱硫及粉尘达标治理工程,取得明显效果。

推行精益改善和内部市场化成效显著。持续严峻的经济形势,迫使企业必须强化内部管理,苦练内功,挖潜增效。2014年,登电集团以推行精益改善工作为抓手,以实行内部市场化为切入点,全面提升企业运营能力和管理水平,取得显著成效。各企

业生产成本均比上年同期有所下降。

着力提升科技创新能力。年初制订下发了“六小”创新改善暨“十一个”创效活动方案,把此项活动贯穿到全年的具体科技工作中,取得了新突破。多项技术通过河南省科技成果鉴定,达到国内领先水平。

提升产品质量创新营销模式。为牢固树立质量就是企业生命的理念,登电集团通过取消中间商等方式严控原材料进厂标准,加大对各出厂产品、半成品抽检力度,定期汇总、分析抽检结果,以保证各企业持续生产合格产品。发泡陶瓷产品导热系数在同行业达到最优;恒美铝业产品合格率平均在98%以上,并获得了“全国质量诚信优秀企业”、中国铝行业“十佳厂商”等荣誉,型材产品在河南、北京得到市场充分认可。