

新闻点击

中金岭南联手安塔
收购海外上市矿业公司

本报讯 日前，中金岭南决定联手印尼安塔公司收购在澳大利亚交易所上市的前驱公司。中金岭南将通过与安塔公司在新加坡合资设立Tango公司，以Tango公司为实施主体收购前驱公司股权。中金岭南在Tango公司的出资比例为60%，安塔公司占40%。

据了解，前驱公司作为矿业开发公司，主要资产为其控制的印尼达里铅锌矿项目，该项目为世界上尚未开发的最大的铅锌矿之一，也是近年来少有的被探明的高品位铅锌矿。安塔公司为印尼政府控股65%的国有企业，同时也是前驱公司达里项目的合作伙伴，持有20%的项目权益，达里项目其余80%的权益由前驱公司持有。

美国企业对中国管线管
提出“双反”立案申请

本报讯 4月4日，美国企业向美国商务部提交一份针对中国产环境碳素管线管征收反倾销税和反补贴税的立案申请。

据悉，该立案申请是由美国3家生产商及美国钢铁工人联盟提起，涉案产品主要是用于运输石油和天然气的管线管。申诉方指控中国产品倾销幅度为145%，并且认为中国生产企业获得了补贴。

美国商务部将于4月24日前后公布该立案决定。一旦立案，这将是美国对我国发起的第十起，也是今年美国对我国发起的第二起反倾销和反补贴合并调查。

安塞乐米塔尔
控股东方集团尚待批准

本报讯 “安塞乐米塔尔现在仍然只占有中国东方集团30%左右的股份，对于要约收购还有一些谈判要做，这一以控股为目的的收购还在等待商务部反垄断部门调查和审核批准。”安塞乐米塔尔中国公司负责人近日表示。

去年底，安塞乐米塔尔曾宣布与东方集团的控股股东订立了一项股东协议。根据协议，安塞乐米塔尔除收购东方集团其他小股东的股份，收购总价不超过60亿港元外，还将在双方同意的时期内，通过收购东方集团控股股东韩敬远持有的45.11%股权，成为东方集团的大股东，收购价不低于每股6.12港元。

在发出全面收购要约前，安塞乐米塔尔已在去年11月出资6.47亿美元收购了东方集团28%的股份。

太阳能多晶硅新技术
研讨会将举办

本报讯 由《新材料产业》杂志、中国可再生能源学会、中国材料网理事会联合主办的“太阳能多晶硅制备新技术及产业链关键装备研讨会”将于4月29-30日举行。会议将围绕新型太阳能级多晶硅制备技术最新进展、光伏配套材料及装备需求对接以及多晶硅市场趋势三大板块展开讨论。

近年来，全球太阳能光伏产业持续高速发展，成为世界能源领域的一大亮点。作为太阳能电池重要的原材料，多晶硅短缺已经成为制约国内光伏产业发展的一大瓶颈。此外，生产多晶硅片用的铸锭炉等关键装备及配套材料也未能实现国产化。

目前，太阳能级多晶硅主要应用“改良西门子法”生产，由于该方法技术路线长、投资能耗大、核心技术掌握在国外企业手中，导致国内多晶硅产量严重不足，原料缺口未能实质性改善。在市场的刺激之下，新型太阳能级多晶硅制备技术成为业界关注的焦点，国内外的企业纷纷投入力量研发，试图抢占下一个技术制高点。

出口关税调整 加工钾肥企业获解困良机

▶ 本报记者 陆晓辉报道

春耕时节，国家有关部门上调了钾肥出口税率。近日，国家海关总署发布公告称，自2008年4月1日起至12月31日，对过磷酸钙和钾肥征收30%的出口暂定关税。市场分析人士认为，出口关税的调整将起到增加国内钾肥供应量、平抑钾肥价格的作用。

铲平价格鸿沟

“此次出口关税调整政策的出台非常及时。”中国无机盐工业协会钾盐分会信息中心主任元昭英向记者表示，该政策对钾肥行业来说是一件好事情。

据介绍，钾肥可以分为一次钾肥即氯化钾，以及加工钾肥即以氯化钾为原料生产出的硫酸钾、硝酸钾等产品。“自2007年年初开始氯化钾步入价格上升通道，2008年3月20日氯化钾的市场价格达到每吨3500元，目前更是逼近4000元大关。以前氯化钾价格是一两个月变动一次，现在可以说是一天一变。”元昭英认为，目前氯化钾价格波动幅度比较大的原因之一，是我国与周边国家的氯化钾价差较大。

目前越南等国的氯化钾价格约为每吨5000元左右，而我国国内的价格近4000元，相差近千元。国内外氯化钾巨大的价差刺激着国内氯化钾生产企业的逐利冲动，这些企业不断增加氯化钾的对外出口量，使得国内本就供应不足的氯化钾更加紧缺，甚至出现有价无货的情况。

氯化钾价格的变动使得产业链下游的加工钾肥和含钾复合肥等产品的价格也水涨船高。近一年多来，硫酸钾、硝酸钾等产品的价格一直处于高位运行之中，严重影响了我国农资产

出口关税的调整将起到增加国内钾肥供应量、平抑钾肥价格的作用。氯化钾企业高额的利润将因此被削减，但其生活质量不会受到实质性影响；而加工钾肥企业将结束目前的动荡，步入相对稳定的发展调整期。

品的供应量和市场价格的稳定。

针对目前钾肥市场的发展情况，有关部门上调了30%的出口关税。元昭英表示：“这部分新增加的关税将抹平我国与周边国家的价差，大幅减少氯化钾出口企业的利润，降低企业出口热情，从而有效减少氯化钾的出口数量。此外，该政策还将有效抑制氯化钾价格的剧烈变动，一日一价的情况或将消失。”

企业表情各异

出口关税的大幅上调，无疑将对钾肥企业产生一定的影响，但行业内不同类型的企业表情却不尽相同。

氯化钾企业可能是此次出口关税调整的“利益受损者”，出口关税的调整将使其以前高额的利润被削减，被迫从国际市场转向国内市场，但并未有对氯化钾企业产生实质性的影响。以盐湖钾肥

为例，目前其生产的氯化钾的成本约每吨1200元，在出口关税调整前，出口氯化钾每吨的利润在3800元左右，而出口关税调整后，即使按照国内目前的氯化钾价格计算，每吨仍有2500元左右的高额利润。因此，氯化钾企业的日子仍然可以过得很“滋润”。

出口关税的调整并未对氯化钾企业的“生活质量”产生实质性影响，而对于加工钾肥企业而言，这或许是一根救命稻草。过去的一年多时间里，加工钾肥企业的日子可以用“忽冷忽热”来形容。自2007年以来，氯化钾价格进入快速上升通道，硫酸钾、硝酸钾生产成本不断上升，市场上甚至出现了硫酸钾和氯化钾价格倒挂的现象。由于农资产品的价格转移能力较差，在经过很长一段时间的调整期后，硫酸钾等加工钾肥企业好不容易出现一点微利，氯化钾价格却又继续上升，如此往复，加工钾肥一直生活在

忽冷忽热的状态之中。而今年以来，氯化钾的价格大幅上涨，且一日一价，使得加工钾肥企业一时间无所适从，行业发展陷入困境。

元昭英认为：“影响加工钾肥企业发展的不仅是氯化钾价格不断上涨，有价无货也是原因之一。此前，由于国外氯化钾价格较高，国内氯化钾企业更愿意将产品销往国外，而国内企业即使愿意承担每吨近4000元的高价，也面临着无米下锅的尴尬。

业内人士表示，此次出口关税上调30%，将大幅增加国内氯化钾市场的供应量，平抑价格，国内氯化钾的价格将在目前每吨4000元左右小幅波动。加工钾肥企业将会受惠于出口关税的调整，从市场上获得生产所需要的氯化钾供给，同时会给加工钾肥企业带来其盼望中的稳定价格，加工钾肥企业将步入相对稳定的发展调整期。

海水提取氯化钾技术遇良机

我国是一个农业大国，加工钾肥以及含钾复合肥在农业用肥中一直占据较大的比例。然而，我国目前的氯化钾供应量却不充足，每年需要从俄罗斯等国进口大量的氯化钾，才能保证国内需求。寻求新途径，获取价格适中、数量充足的氯化钾，以满足国内市场，保障农业发展需求，成为目前行业急需解决的问题。

专家表示，在目前氯化钾价格高位运行之时，海水提取氯化钾技术将迎来发展机遇。

元昭英介绍说：“我国的海岸线全长1.8万余公里，沿海分布着数以百计的大小海盐场。目前，我国海盐产量居世界首位，每生产1吨海盐需排放1立方米的苦卤，而以苦卤为原料生产氯化钾的技术，在上世纪60年代即已诞生并迈出产业化步伐。

据了解，1992年我国利用海盐苦卤生产氯化钾的企业曾达到17家，但目前只有4-5家；1992年我国以海盐苦卤为原料生产的氯化钾产量为3.6万吨，而15年后的2007年，却缩小到2.5万吨。

元昭英表示，生产规模的缩小，原因不在技术方面，主要是成本问题。海盐苦卤每生产1吨氯化钾，需消耗40-50立方米的苦卤，成本一般在2600-2700元，成本与市场价格长期倒挂，使得利用海盐苦卤生产氯化钾在我国一直没有得到大规模推广。但在目前氯化钾市场价格暴涨至4000元的情况下，我国沿海盐场以海盐苦卤为原料生产氯化钾将有利可图，该技术将迎来发展良机。

专家表示，在目前氯化钾价格较高，国际大宗商品价格不断攀升的背景下，我国应大力扶持海水提取氯化钾技术，加快其产业化步伐，满足国内需求，保障我国农业和粮食安全。

热点聚焦

硝酸企业能否依靠减产自救

“现在每吨浓硝酸市场价格回升了100-120元。”山东华阳迪尔化工有限公司总经理孙立辉表示，这是去年底部分硝酸企业开始限产减产自救带来的效果。

硝酸生产企业之所以选择减产自救实属无奈。近年来浓硝酸产能过剩，企业全面亏损。从2004年4月起，浓硝酸价格一路飙升，2005年达到每吨2100元的高位。价格的暴涨引发了扩产、新建浓硝酸热潮，产能增幅之大前所未有。2005年我国浓硝酸总产量为157万吨，同比增长21%；2006年新增产能达117万吨，产能扩张速度达到历史最高；2007年随着新建装置的投产，浓硝酸产能达到近300万吨。然而，浓硝酸市场在经历了2004年、2005年连续两年高价位、高回报后，2006年价格迅速滑落到每吨1300元左右，2007年一直在这一价位浮动，没有明显回升的迹象。与此同时，上游原料价格、煤价、电价、铁路运价及各种辅助材料价格的大幅度上涨，推高了浓硝酸的生产成本。

在市场下滑与成本上升双重挤压下，2007年浓硝酸亏损企业占到企业总数的80%，其余企业也都在亏损边缘微利支撑。于是，浓硝酸生产企业开始进入压价恶性竞争阶段，市场价格一度逼近生产成本。为此，国内部分企业相继减产以求自保、自救。减产使硝酸市场出现了短暂升温。据介绍，2008年1-2月，全国浓硝酸产量比2007年11-12月减少10%-15%，每吨市场价格回升100-120元。于是，有人认为，减产自救见效了，减产是企业自救的良好途径。

但业内人士提出了不同的看法。他们普遍认为，减产只是硝酸生产企

业的权宜之计，企业只有不断调整产品结构，延伸产业链才能获得长期发展。事实上，浓硝酸价格短暂回升的主要因素是生产成本的提升，而并非是减产使然。由于雪灾导致原料与产品运输不畅，浓硝酸重要原料合成氨价格已从去年12月下旬的每吨2700-2800元，升至目前的每吨3150-3200元，而且还有进一步上涨的可能。

孙立辉分析，由于装置能力过剩的症结并没有根本消除，一旦市场出现转机，这些装置很快就会重新开车，恢复产量，届时市场价格将会再次下滑。近5年来，我国浓硝酸扩能增速达到18%-20%，今年浓硝酸产能可能超过300万吨。

专家认为，浓硝酸生产企业全面亏损，除了产能过剩外，一个重要的原因就是产品品种单一，在浓硝酸利润大幅削减后无法改产或联产其他产品，无奈之下只能减产或停产，给企业生产带来了很大压力。如2006年硝酸产量最大的山东省（产量占全国总产量的30%），7家浓硝酸企业只有一家有苯胺装置，其余浓硝酸均作为商品外销，市场价格大幅滑落必然受冲击。因此，浓硝酸生产企业应该积极寻找出路。一是延伸产业链，形成硝酸—硝基苯—苯胺—橡胶防老剂的产业链，从而能够灵活地规避市场风险；二是调整产品结构，如山东联合化工股份有限公司上马了年产11万吨硝基复合肥，不仅改变了产品结构较为单一的现状，降低了市场风险，而且解决了浓硝酸储存、运输的困难。

专家表示，以浓硝酸为原料的产品很多，以稀硝酸为中间产品配置的模式也有多种，企业应从中选择适合自己的发展之路。靠减产自救，终究不是长久之计。 张兴刚

草甘膦价格上涨市场反应平淡

本报讯 今年以来草甘膦价格上涨，草甘膦原药目前已涨至每吨9.3万元，是2006年均价每吨2.8万元的3倍多，一些地区95%草甘膦吨价已突破10万元大关。业内人士预测，由于国际市场严重供不应求，草甘膦原药价格还会大幅上涨。

有关资料显示，2006年草甘膦市场均价只有每吨2.8万元，进入2007年后草甘膦价格持续上涨。2007年7-8月，草甘膦价格达到每吨3.5万元，较上年上涨25%。2007年10月份，草甘膦价格达到每吨4.85万元，12月初暴涨到每

5.8万元，较2006年上涨100%以上，而目前更上涨至每吨9.3万元。

业内人士分析，导致草甘膦价格一路飙升的主要原因是国内外市场供不应求。2006年占全球产能40%左右的孟山都公司出于战略考虑，减少了草甘膦产量，这直接导致国际草甘膦市场的供应紧张。

从国内来看，国家为规范农药市场，提高行业准入门槛，加大了环境治理力度。比如今年上半年江苏加大对污染严重的中小型化工企业的整治力度，关闭了太湖流域的1000多家小化工企业，其

中就有几家是草甘膦生产企业。目前，草甘膦市场存在着严重的供不应求情况。

草甘膦原药价格一路飙升使得制剂市场价格水涨船高。广州市场上经营的10%草甘膦(30千克装)由去年的130元上涨至当前的170元，涨幅超过30%，而且个别地区还有价无货。一些经销商向生产企业汇款，迟迟得不到发货的消息，却得到要将货款连同利息一同返回的信息，令经销商有些措手不及。

草甘膦上游市场货紧价扬，但对下游消费者而言，由于还未进入使用旺季，反应比较平淡。 王新

行业扫描

钢企重组需在“跨”字上有突破

钢铁企业重组又传来好消息。近日，由济南钢铁集团有限公司、莱芜钢铁集团有限公司、山东省冶金工业总公司所属企业(单位)重组成立的山东钢铁集团有限公司正式挂牌。截至目前，我国排在前10位的钢铁企业粗钢产量占我国粗钢总产量的36.79%，比2006年提高了1.94%。

2007年，中国钢铁企业联合重组取得了较大进展。宝钢集团与八一钢厂联合重组，与邯钢集团合资建设邯钢新区；鞍本集团与凌钢联合重组，合作建设朝阳新区；首钢与唐钢组建了合资公司，有意整合京津冀地区钢铁资源。业内专家指出，铁矿石、焦煤等原材料成本的上涨，让中国钢企在国际市场上饱尝“丧失话语权”的苦楚；国内钢铁产业结构的优化升级，淘汰落后产能的压力，使粗钢产能占据全球半壁江山的中国钢铁业感受到了兼并重组的迫切。2008-2010年，我国钢铁业将会掀起一轮波澜壮阔的重

组潮。

尽管国内钢企联合重组取得了可喜进步，但钢铁行业集中度低的问题还远没有解决。根据我国《钢铁产业发展政策》，2010年我国市场排名前10家钢铁生产企业产量要占到全国产量的50%以上，而目前这个数字只有36.79%。尤其要看到，国内钢企重组多为地方性的企业联合，而跨省市、跨地区、跨所有制的具有实质意义的强强联合重组较少。即使有强强联合苗头，但“联”而不“合”的现象严重而普遍，有的甚至是以重组之名行铺摊子之实。

钢企重组的核心问题是资产重组，能否打破钢企资产管理体制上的障碍，出资人能否到位，是决定钢企联合重组成败的根本。实践也印证了这一点。钢企重组凡是跨省市、跨地区、跨所有制的，由于出资人很难到位，加上涉“跨”重组关系到管理层的人事变动，一些企业负责人在“宁为鸡头，不为凤尾”的观念下，

更是千方百计找理由阻碍联合重组，导致重组过程极为艰难。

钢铁企业往往都是地方的支柱型企业、利税大户，他们之间的兼并重组势必涉及到复杂的地方利益调整。我国现行的财税体制是分税制和转移支付制。分税制把所有税种分为中央政府收入、地方政府收入和中央地方共享收入三类。有的地方政府担心，重组后的企业势必会统一发展规划，如果规划不在当地发展将影响地方收入，企业被兼并后的税收问题难以保障。

业内人士认为，2008年是钢企重组“实质年”。是否达到“实质”的一个重要标志，就是看钢企重组能否在跨省市、跨地区、跨所有制上有实质性的突破。而钢企重组要想在“跨”字上实现突破，除了企业负责人要丢掉“宁为鸡头，不为凤尾”的过时观念外，有关部门应及时出台相关的政策，科学平衡各地的利益关系，尤其要对被兼并、被收购企业当地的税收政策予以充分考虑，制定并实施有效的保障条款。 原野