

神华竞标蒙古煤矿：7月11日前见分晓

■ 本报记者 刘成昆 / 文

备受关注的各国角逐蒙古塔陶勒盖煤矿一事,有了最新进展。

6月30日,蒙古国驻华大使策登扎布·苏赫巴特尔在“中蒙合作前景”新闻发布会上透露,煤矿最终归属将在7月11日前决定。

目前,第一轮招标中的六家公司已经剩下三家,其中两家为俄国和中国企业。中国神华集团被视为热门竞争者之一。

据苏赫巴特尔介绍,塔陶勒盖煤矿最终归属权将由蒙古国议会(国家大呼拉尔)决定,并将于7月11日后休会,如果不在最后一次会议上作出决定,本届政府将无法兑现当初做出的“任期内决定煤矿前景”的承诺,对下届竞选将非常不利。

记者从多位人士处获悉,神华最终能够成功收购塔陶勒盖煤矿几乎没有任何悬念。蒙古国将与中国和俄国的交往在这样的大背景下,平衡与两个大国的关系是其首要外交考虑。而塔陶勒盖的开发问题,几乎已经成为政府外交层次的事项。

塔陶勒盖煤矿是当今世界上最大的未开采煤矿,矿区煤炭储藏面积达400平方公里,煤层厚度190米,共16层,该煤矿属优质炼焦煤,原煤出煤率60%以上,是世界上紧缺煤种。初步探明的焦煤储量约为64亿吨,其中主焦煤18亿吨,动力煤46亿吨,价值高达3000多亿美元。

神华做足功课

“随着国内煤改初步完成,煤炭企业垄断进一步加深,价格也随之高涨,煤炭开采成了极为有利可图的行业,神华就是在这样的背景下,介入蒙古煤炭开发的。”煤炭市场专家李朝林告诉记者。

早在2003年,为获得这一煤矿的开采权,神华就与蒙古国政府进行沟通。其间经历了多次波折,神华也联合金融、铁路等部门进行联合投资,以期能获得蒙古国官方许可。

当年,巴彦淖尔盟和神华集团组建经贸代表团赴蒙,就合作开发蒙古国塔陶勒盖煤矿事宜与蒙古国有关方面人士进行会谈,当时双方已经商定短期内签署正式合作协议。

现在随着资源紧张,塔陶勒盖煤矿的价值日渐凸显,各国开始注重这个煤矿的开采权,竞争对手也由当初神华一家变为多家。而神华为了获得塔陶勒盖煤矿,做足了功课,不但修建了连接煤矿的铁路,还为煤炭下游加工成立了专门的公司。

据内蒙古巴彦淖尔官网显示,2011年1月8日,神华集团在乌拉特中旗甘其毛都口岸加工园区内成立巴彦淖尔能源有限责任公司,这个公司充分利用蒙古国煤炭资源主要实施煤电焦化项目。

这个公司将加快对蒙古国煤炭资源的开发引进,规划年产1200万吨洗煤、480万吨焦化、48万吨甲醇、4.8万吨焦油等生产项目。其中,一期项目开工建设年产600万吨洗煤、240万吨焦化、24万吨甲醇、3万吨焦油。如此一来,如果神华能够成功引进蒙煤,加工、消化有了出口,不至于导致煤矿的煤炭积压。

拥有铁路是成功获得塔陶勒盖的关键。蒙古国社会依托较差,物流运输能力弱,将生产的煤如何运出去是关键。塔陶勒盖矿区铁路运煤专用线位于我国内蒙古自治区西北部巴彦淖尔市和包头市境内。本线南起包神铁路万水泉站,经包头市、穿乌拉山,经乌拉特前旗沙德格工业园区和北方重工试验区,至乌拉特前旗金泉工业园区,后经乌拉特中旗海流图镇西,延至中蒙边境中方口岸甘其毛都,线路全长354公里,总投资41亿元。

李朝林告诉记者,建成铁路不但能将蒙古国的煤炭顺利运出,对我国也有重要意义,现在铁路运力明显不足,现有铁路基本上无法满足国内煤炭运输需求,神华建成新的铁路,解决了外煤内运的问题,否则从塔陶勒



盖煤矿获得的权益煤运回国内也将是严重的问题。

多方博弈

对塔陶勒盖的争夺一直没有停息。拥有如此丰富的储量与优质的煤种,每个国家都能希望获得。

早在2004年,神华失败之后,俄罗斯曾有企业与蒙古接触,希望获得采矿权,但因煤矿附近基础设施缺乏,合作前景不明,俄罗斯方面放弃了收购。

2005年,日本各大能源企业负责人也相继考察蒙古国,日本政府也开始出手支持大型商社和民间企业进入蒙古国。同年,日本伊藤忠商社与巴西淡水河谷公司就塔陶勒盖的相关问题达成了协议。2006年年初,在俄罗斯几家大银行的资助下,俄罗斯沃洛格达州北方钢铁股份集团力争获得塔陶勒盖煤矿的开采权,条件是帮助蒙古建设1500公里长的道路。蒙古方面也表现出浓厚的兴趣,但最终未能成功。

中投顾问煤炭行业研究员邱希哲指出,我国缺乏优质炼焦煤,塔陶勒盖煤矿储量丰富,属优质炼焦煤,原煤出煤率达60%以上。如果神华竞标成功,我国优质炼焦煤供需关系紧张的状况将能得到一定程度缓解。对其他国家而言,同样也能解决本国焦煤不足的问题。争夺激烈在所难免。

此前,中国神华集团和日本商社三井物产组成的财团、美国矿业巨头博地能源、巴西淡水河谷、瑞士斯特拉塔、欧洲钢铁巨头安赛乐米塔尔以及由韩国、日本和俄罗斯公司组成的联合财团是主要的六个竞标者。通过一系列没有对外公布的竞争,现在已经剩下三家公司。

邱希哲认为,相对于其他竞争者而言,神华的优势主要在于市场和运输。在市场方面,神华是中国最大的煤炭企业,且中国的煤炭需求量远远高于俄罗斯及其他国家。在运输方面,塔陶勒盖矿区距离中国边境只有270公里,运往中国的铁路建设成本也最低。

蒙古国内缺乏煤炭需求,塔陶勒盖煤矿东距出海口近5000公里,运输成本相对较高,但煤田所在的南戈壁省紧邻我国内蒙古自治区,与我国边境的直线距离仅为100多公里,因而该煤田最适当的目标市场只能在中国,运输方式也以铁路运输最为可取。而且,神华在中国拥有丰富的铁路运输网络,这也有助于塔陶勒盖矿区开采出来的煤炭快速流向市场。

但邱希哲进一步指出,蒙古国政府更倾向于将塔陶勒盖的开采权分散给几个不同的投资者。其原因主要是由于蒙古国自身的政治顾虑重重,现在塔陶勒盖谈判已经不仅仅是单纯的经济问题,它还涉及到地缘政治等问题,蒙古国政府为了保证其对塔陶勒盖煤矿的绝对所有权,他们需要多个投资者介入并平衡各方面的利益。除神华与俄

国企业外,另一参与公司能够成功竞标可能性非常大。

不确定性风险

6月中旬,蒙古国总理访华期间,中蒙两国重申把资源开发和基础设施建设作为经贸合作首要方向,并表示特别重视矿能资源、农牧业合作。

双方认为应按照矿能资源开发、基础设施建设、金融合作“三位一体、统筹推进”的原则深化合作。蒙古方面表示,支持中国企业参与蒙古煤炭、铜、铁、石油、铀矿等矿能项目以及住宅等基础设施建设合作。愿在建设连接两国的铁路、公路等方面同中方加强合作。

邱希哲也认为,现在神华集团竞标塔陶勒盖的项目已被列入相关部门与蒙古的外交范畴,未来随着中蒙两国关系的进一步深入,双方还有可能在能源、铁路建设和矿产等领域实现更广泛的合作。

但投资国外企业风险大于国内投资,多家媒体曾披露,中国此前曾有国内企业参与竞标蒙古项目,但因蒙古国内反对情绪激烈,中国企业无缘参与。

曾有国际投资专家向记者表示,在一次国际论坛上,蒙古国总统办公室高级人员告诉他,蒙古国存在政策朝令夕改的问题,一个政党上台后,会推翻前一个政府制定的政策或同外国企业签下的合约,使许多企业获得的合约合同作废,前期投入无法收回。

青岛外债管理办公室的《蒙古国投资与经贸风险分析报告》曾明确指出,在蒙古国投资的最大风险就是投资环境问题,投资环境风险指数很高,其中政府风险指数达到了最高风险级别9级。而民众情绪也是不可低估的风险。

上述专家同时指出,因为蒙古缺乏对外合作的经验,地方政府对中央政策的执行力也是一个问题,他曾在世界各地遇到过类似问题,他们从中央政府拿到项目之后,地方政府不履行协议,企业具体事情与地方打交道,因为地方阻力大,反而无法进行。他建议神华对塔陶勒盖项目做好尽职调查。

近日,中铁建披露其在沙特的轻轨项目巨亏41.48亿美元。中国铁建内部人士向媒体透露,最根本的原因是,公司在与沙特方面当时签署《沙特麦加萨法至穆艾达莎轻轨合同》的时候,“非常草率,并没有进行全面调查,合同的细节都没有。”

据策登扎布·苏赫巴特尔介绍,目前,我国有3000余家大中型企业投资蒙古国矿业,是在蒙古第一大能源投资国。但在与中国和俄国的外交上,蒙古希望能够搭中国快车实现本国经济发展,但也会考虑历史,他以铁路为例,蒙古境内铁路是按照苏联时期标准建设,这些标准与我国不同,蒙古国内不会有两种标准的铁路,因此,我国与蒙古铁路直通也会面临一系列问题。

虽然塔陶勒盖煤炭品质优良,但在外风险也应该是神华考虑的问题。

水井坊“外嫁”

■ 本报记者 原金 / 文

历时五年之后,英国洋酒集团帝亚吉欧最终如愿以偿,控股水井坊。从2006年启动收购四川水井坊股份有限公司开始,到如今通过控股四川全兴股份有限公司,间接控股水井坊,终于达成外企获得中国上市公司非直接控股权的首例。

这会对水井坊这一品牌,乃至对我国白酒行业造成多大影响,未来会有答案。

收购始末

6月27日,水井坊股份有限公司突然发布公告,称“有重要事项未公告,今日停牌”。就在27日当晚,水井坊再次发布公告称,国家商务部已批准帝亚吉欧洋酒集团进一步购买全兴集团4%的股权。

这就意味着,英国帝亚吉欧集团对四川全兴的持股比例将由原来的49%上升到53%,从而成为四川全兴集团的最大股东。这次股权变更使帝亚吉欧间接控制全兴集团所持有的水井坊39.71%股权,成为水井坊的实际控制者。

据悉,帝亚吉欧收购全兴集团4%股份的申请是2010年提交商务部的,今年3月份,帝亚吉欧宣布公司将斥资至少6.24亿英镑(9.3亿美元)收购中国白酒企业四川水井坊,在其酒类品牌中新增这一中国白酒品牌。

早在4年前,世界酒业巨头帝亚吉欧就以5亿元收购了水井坊大股东全兴集团43%的股权,在之后的2008年,帝亚吉欧将持股比例增加到49%。

2010年3月,帝亚吉欧又签订了协议,拟增持全兴集团股权至53%。但协议递交到商务部后迟迟没有回应,时至今日,终获商务部批准。

根据并购规定,帝亚吉欧在获得中国证监会对要约收购的无异议函后,将立即履行全面要约收购义务,要约收购价为每股21.45元。如果水井坊所有其他股东接受此要约,帝亚吉欧最多将支付约63亿元(约6.09亿英镑)。但目前证监会尚未批准帝亚吉欧的要约收购申请,至于最终的情况如何,尚待观察。

6月29日,“全兴集团子公司媒体见面会”在成都召开,帝亚吉欧洋酒集团、全兴集团、四川水井坊股份有限公司三家企业高层同时出席,透露帝亚吉欧洋酒集团即将控股全兴集团,从而间接控股水井坊的台前幕后。帝亚吉欧称,将履行承诺,加大水井坊国际化高端路线的力度,让水井坊进入国际烈性酒主流市场。帝亚吉欧洋酒集团大中华区公共事务及传播总监陆海清表示,将继续维持水井坊在中国市场独立的上市地位。“目前我们最要紧的事情是巩固双方合作关系,集中精力做好主业,将水井坊进一步推向国际市场”。

此前,帝亚吉欧曾向媒体表示,如果收购涉及“国民经济命脉”或影响国家安全的就可否决。中国社会科学院法学研究所研究员、经济法研究室主任王晓晖在接受《中国企业家》记者采访时表示,“关于国家安全,我认为是一些特殊行业,比如我们的高科技,还有关系到国计民生行业等等,我觉得白酒行业还算不上。”

王晓晖对《中国企业家》记者说,如果我们的企业通过并购,可以获得资金或者是相关的技术、先进的管理方法,这种并购就是对企业有好处的。很多外资并购是有好处的,现在外资并购,可以使企业做大做强。“不是每一个都涉及民族品牌这个问题,该考虑的考虑,不该考虑就不用考虑。不要将外资并购的每一个企业都看成是国家安全问题和民族品牌问题”。

“企业应该有自主权,通过并购如果能得到好处,提高自己的竞争力,就不应该进行干预。但就白酒行业来说,这是一个竞争性非常强的行业,没有必要担忧。”王晓晖教授认为,“很多市场的问题,就让市场去解决。”

行业影响

陆海清强调,帝亚吉欧对水井坊发起全面要约收购,并不是以让水井坊退市为目的。很明显,此次帝亚吉欧对水井坊的收购是出于对我国白酒巨大市场份额的争夺。

当前的国内白酒行业规模巨大,去年我国白酒销量超过40亿公升。据一家信息咨询公司预计,在未来5年内,我国白酒销量还要有10亿公升的增长,相比之下,洋酒在中国的销量仅为8000万公升。

民族证券食品饮料行业分析师刘晓峰对《中国企业家》记者介绍,我国巨大的白酒市场是外资进入我国投资的主要诱因,高达上亿美元的酒类市场,其吸引力是巨大的。按价值计算,在中国250亿英镑(合408亿美元)的

酒类市场上,白酒占据着主导地位,而且有着高达80%的毛利率。

据悉,通过帝亚吉欧的销售渠道,水井坊产品已经进入韩国、日本、新加坡、泰国、美国以及中国澳门、香港地区的免税店,同时,在韩国、美国、澳大利亚、新加坡以及中国香港、澳门地区的免税店渠道也开始销售。

水井坊2010年报显示,2010年水井坊出口交易额为4500万元,同比增长389%。未来水井坊在对外销售方面,将会借助帝亚吉欧跨国公司的背景,进一步拓展海外销售渠道,发展对外业务。

刘晓峰认为,这次收购事件,对我国的白酒行业短期影响不是很大,主要影响是在对外方面,会对水井坊对外销售起到很大的促进作用。

其实,无论对帝亚吉欧还是对水井坊而言,这次收购都非常重要。对帝亚吉欧来说,此次交易提供了其提升亚洲业务的快速途径。有数据显示,截至今年6月,亚洲业务仅占帝亚吉欧销售收入(不包括消费税)的10%。在一个收入不断增长而且每年有5000万人达到法定饮酒年龄的市场,收购水井坊这样的本土高端品牌对帝亚吉欧来说,将是一个非常重大的投资。

对水井坊而言,在低迷的发展期,获得一个重新发展的良好机会,尤其是利用帝亚吉欧的销售渠道进行出口发展。帝亚吉欧收购水井坊的案例,将是首例外资成功收购中国内地非金融服务的大型上市公司,标志性意义不言而喻。

民族品牌

全兴集团转让股权给洋酒集团的这一举动备受争议,甚至被指责为仅仅是个噱头,实质是民族品牌的流失。在激烈的热议中,不少民众表示,“外资并不能够给中国白酒行业带来什么,如果仅仅是为国际化做噱头,那我们付出的代价也太大了”。

面对这一质疑,在近日召开的媒体见面会上,全兴集团董事长杨肇基公开表示,转让股权是站在企业发展的高度考虑的。“我们正在走一条不同于任何一家白酒企业的道路。虽然很痛苦,但我们的目标将水井坊打造成为世界性的白酒一定会实现”。

几年前,中国商务部否决了可口可乐以24亿美元收购汇源果汁的计划,商务部的裁决以保持竞争为由,但人们普遍认为这是中国为了保留中国知名品牌而采取的策略。于是,这次并购过程中,也引发了人们的担忧,是否允许外资在我国进行并购。

王晓晖对《中国企业家》记者说,如果我们的企业通过并购,可以获得资金或者是相关的技术、先进的管理方法,这种并购就是对企业有好处的。很多外资并购是有好处的,现在外资并购,可以使企业做大做强。“不是每一个都涉及民族品牌这个问题,该考虑的考虑,不该考虑就不用考虑。不要将外资并购的每一个企业都看成是国家安全问题和民族品牌问题”。

“企业应该有自主权,通过并购如果能得到好处,提高自己的竞争力,就不应该进行干预。但就白酒行业来说,这是一个竞争性非常强的行业,没有必要担忧。”王晓晖教授认为,“很多市场的问题,就让市场去解决。”

“今生只为建桥来”

■ 苏民 胡蓉 / 文

翻开当代中国的造桥篇章,我们会发现一个业绩突出的建桥团队。二航局这个过去名不见经传的水工企业,在1990年进入黄石长江大桥主墩工程开始,在20年的桥梁施工建设发展中,先后承揽和参与国内22座特大型桥梁的施工任务,俨然成为我国建桥界的“黑马”,而杨志德在短短的15年间,就领衔建设了9座有世界级影响的桥梁,并荣获多项中国建桥新纪录和世界大奖,为中国从建桥大国转变为建桥强国做出卓越贡献,被誉为“中国建桥明星”、“品牌项目经理”。杨志德也曾不无自豪地说:“今生只为建桥来”。

杨志德,从一名技术工人成长为建桥专家,从一双筷子一只碗伴随着他南征北战,足迹踏遍了长江上下十几个省,一年四季他几乎都是在工地度过,三十四个春秋,他承建了大大小小近20个项目,无数次的摸索和历练,使他成就了丰富的施工经验和管理才干,成为国内业界功勋卓著的建桥专家,从一个普通的建桥“门外汉”成为业界领军者。这个喝着母亲河长大的汉子,在他的骨子里蕴藏着为国家修好路建好桥的感恩情愫,在血液中凝聚和流淌着建桥人的忠诚、敬业和信念。

在杨志德的词典里,从来就没有战胜不了的困难。因为他非常重视技术创新,通过技术攻关、优化工艺,破解施工难题,降低施

工成本,他所干的项目个个都堪称技术创新的典范,也创造出良好的社会效益。

在南京四桥材料招标过程中,由于工程成本压力大,在选择材料供应商时,只考虑报价问题。杨志德知道后立即制止,并要求招标评标人员,一定要将材料质量和供应商信誉作为中标首要条件,不能以牺牲工程质量换取成本最大化。杨志德告诫自己的员工:质量问题是企业信誉和良心的问题,也是确保工程质量的首要问题。

在南京四桥南锚碇施工中,一次与外方选择地连墙槽钢机设备合作谈判中,他毅然放弃与法国基础公司苛刻要求的合作,在经过大量的市场调查和多方寻

找,成功的与国内葛洲坝集团企业进行了合作,改写了在没有依靠外国公司技术设备情况下,由国内企业自主完成地连墙全部施工的历史。

作为国内一个出色的特大型桥梁建设者和有着丰富施工经验的项目管理者,他曾同时担任荆州、润扬、安庆3座长江大桥、特大桥工程的项目经理。在那段日子里,他经常驱车在湖北、安徽、江苏三省之间来回奔波,一年下来,行程超过10万公里。在相距千里的3个重点工程中同时担任项目经理,在我国建桥史上绝无仅有。目前他依然同时担任在建的南京长江四桥、马鞍山长江大桥、沪宁高速城际铁路、南京第二条过江隧道项目的项目经理和指挥长,不顾年近六旬的疲劳身躯,依然坚持马不停蹄奋战在施工项目上。去年他胃部做了手术,手术后医生要求他必须继续休养,但他住院三天后,就“偷偷”地回到工地进行察看。

作为一名共产党员,杨志德时刻心系国家和企业,因此不管国家重点工程还是其他项目工程,他在管理上力争做精做细。在项目成本几大块的人、财、物、工、料、机的调配情况他都做到了如指掌,就是一袋水泥、一驳船砂的费用,他都能精确地估价。干工程,他考虑更多的是要为国家节省投资,为企业创造效益。

由于他的出色工作和突出成就,使他先后获得了全国劳动模范、中央企业优秀共产党员、首届国家重大基础设施建设风云人物、60位新中国成立以来感动交通人物、全国重点工程建设优秀项目经理、安徽省劳动模范、“上海市五一劳动奖章”、武汉市十大杰出劳动模范等荣誉称号,先后受到党和国家领导人的亲切接见。他也成为中交集团“品牌员工”和旗帜,也是中国桥梁建设市场的一块“金字招牌”、“品牌项目经理”,他所带领的二航局建桥团队也被业界称为“建桥铁军”。



全国劳模、二航局副局长杨志德