

原材料大涨,贸易商退出,控产能失效

钢铁业全面陷入困境

■ 本报记者 张龙

从卖钢材转向卖铁矿石,河南一家贸易公司的负责人李经理依然未看到转机。一个多月没有生意的现实令他愁眉不展:“钢材根本卖不动,所以才转到矿石销售上。不料目前国内铁矿石价格已经倒挂,卖1吨要倒贴100多元,现实逼得人开始考虑退出钢铁行业了。”

据李经理介绍,已经有10多个同行彻底退出了钢铁行业。

“贸易商是连接钢企和市场的枢纽,是钢铁业中最为敏感的群体,他们的退出预示着钢铁业整个产业链陷入了困境。”9月4日,山东一家大型钢企负责人告诉《中国企业家》记者。

中国钢铁工业协会党委副书记罗冰生在第五届中国钢铁原料市场高峰论坛上告诉《中国企业家》记者,今年1至7月份钢铁行业运行的突出特点是高成本、低效益,同期全行业产品销售利润率只有3.08%,低于全行业平均盈利水平,而中国为买进口铁矿石已经多花了1371亿元;此外,值得注意的是,钢材市场明显供大于求,1至7月全国粗钢产量为4.1亿吨,而粗钢表观消费量仅为3.8亿吨左右。

现象:钢企利润下滑

9月2日,北方一家大型国有钢企内部人士告诉《中国企业家》记者,公司钢铁主业亏损额已经达到2亿元左右,而公司财报上显示的盈利则完全依靠非钢产业的利润。

宝钢一位不愿具名的人士也表示,今年下半年利润极有可能会在10亿元以下。

宝钢股份明确表示:下半年钢铁生产企业仍然面临较大的盈利下滑压力。该公司8月30日晚间公布的上半年财报显示,虽然上半年其实现营业收入1100多亿元,但净利润仅为50.79亿元,同比下降36.91%。

另两大钢铁央企武钢股份和鞍钢股份与宝钢类似。中报显示,武钢股份上半年净利润仅为12.26亿元,同比增长14.73%。鞍钢半年业绩报告显示,其上半年净利润仅为2.2亿元,不及去年同期的1/10。二者都将原因归结为“原材料上涨幅度太大”。

值得注意的是,这与三大铁矿石供应商的半年业绩形成了鲜明反差:必和必拓一家的盈利(131亿美元,约合828亿元)就是宝钢、武钢和鞍钢利润之和(65.25亿元)的12倍之多。

罗冰生表示,今年1至7月份,进口铁矿石平均到岸价已经刷新为每吨162.76美元,涨幅为37.79%。此外,由于原燃料实际采购成本同比大幅上升,1至7月累计77户企业实际产品销售总成本为19455.77亿元,同比增



中钢协数据显示,去年底国内全行业炼钢产能已达约7.68亿吨,总体产能过剩矛盾突出。本报记者 林瑞泉/摄

贸易商是连接钢企和市场的枢纽,是钢铁业中最为敏感的群体,他们的退出预示着钢铁业整个产业链陷入了困境。

长25.45%。

“为降低成本,公司很多活动都取消了,一些出差也不被批准。”上述北方大型国有钢企内部人士告诉《中国企业家》记者。

成本上涨,市场销售同样出了问题。

涟源钢铁市场部首席分析师蒋清告诉《中国企业家》记者,涟源钢铁相比大型钢企形势稍好一点,但也受到了冲击,以往钢材月均销售量在60多万吨,现在只有50多万吨。

板材销售情况的不理想是大中型钢企利润下滑的另一大原因。“板材是大中型钢企的主要产品,现在根本卖不动。”李经理说。

中国钢铁工业协会的数据显示,国内今年1至7月生产长材23271.2万吨,同比增长15.24%;而板材生产仅为19619.2万吨,同比增长9.92%,长材好于板材。

“宝钢有70%的利润都来源于汽车板,但是今年汽车板明显不好卖,利

润下滑的很大。”上述宝钢不愿具名人士表示。

“据现在还在做钢材贸易的同行讲,现在钢企已经不再给贸易商压货了,因为很多钢企越生产越亏损,已有停产迹象。而且,中小钢企也有一部分在停产,整个行业弥漫着悲伤的气氛。”李经理说。

由于效益不佳,缺钱是现在钢企的主流声音。

山钢集团8月23日公开表示:今年一季度,公司采购铁矿石、煤炭(含焦炭)的金额分别为87.52亿元、40.94亿元,在对外采购中大约已形成15亿元左右的资金缺口。

根源:产能调控不力

湛江港、防城港等多个大型钢铁建设项目一直不被批准,并不能阻止中国钢铁产量的不断增长。

罗冰生告诉《中国企业家》记者,1至7月份,在国内粗钢产量增长方面,大中型钢企同比增长6.8%,而地方中小钢企粗钢产量却同比增长32.6%,比大中型钢企增幅高25.8%。

李经理认为,这主要是由于地方新建产能、新建钢厂数量增多所致,新建产能投产以后肯定要生产,不可能因为形势不好就停在那里不用。

钢铁研究机构中联钢较早曾预计,2011年内计划投产的高炉仍较多,总数达到41座,这些高炉设计总产能达6129万吨。而2010年中国新投产高炉为33座,设计总产能为5373万吨。

去年中国继续蝉联全球钢铁生产第一大国。中钢协数据显示,去年底国内全行业炼钢产能已达约7.68亿吨,总体产能过剩矛盾突出。

陕西一位钢铁业人士告诉《中国企业家》记者,伴随着西部大开发的热潮,很多钢企都在西部开始布局生产,这也是钢铁产量升高的原因。

有关数据显示,西北地区的钢材需求量占全国需求量的4.2%,而钢材资源量占全国资源量的3.2%,其差值为1个百分点,属于钢材资源量小于需求量地区。

“除了鞍钢、武钢、邯钢、太钢、济钢、重钢等大中型钢企在西部进行投资之外,就连唐山的一些中小钢企都来到了西部地区,以逃避企业原驻地的产能调控。”上述陕西一位钢铁业人士告诉《中国企业家》记者。

最近,一份淘汰落后产能企业的名单再度显示工业和信息化部推动淘汰落后产能政策的决心,工业和信息化部表示,有关方面要采取有效措施,确保列入公告名单的企业落后产能在2011年底被彻底淘汰。其中炼铁3122万吨,涉及96家企业;炼钢2794万吨,涉及58家企业。

“根本不可能完成,各地方很难真正去落实这个政策。”李经理说。“最近10年来,每一次调控都是走过场,钢铁产能这些年不断升高足以说明问题。”

记者从唐山知情人士处获悉,以淘汰落后为名,很多小钢厂在去年之前就完成了“升级”,那时银行放贷政策没有现在严,“升级”难度小。现在一些小钢厂的高炉容积已经超过了450立方米,远高于国家调控标准。

近10年来,中国粗钢产量从1亿吨跃升至6亿吨。统计数据显示,今年1至7月全国粗钢产量为4.1亿吨,同比增长15.5%。据此测算,全年粗钢产量将达到或接近7亿吨,比上年增长12%,远远超过年初中钢协预期的6.6亿吨。

第七届中韩高层财经界对话会在长春召开

(上接第一版)

两国文化相关、经济互补、投资积极

目前,中国已经成为韩国对外投资的主要目的地。在投资吉林的63个国家和地区中,韩国投资企业数量排在第一位,截至今年8月份,投资企业828家,投资总额累计达到9.04亿美元,成为吉林省利用外资的主要国家。韩国全国经济联合会会长许昌秀表示,吉林省与韩国不仅地域相近,而且在历史和文化方面关系密切。来到吉林感觉像自己家一样。近年来,中国东北地区发展态势很好,将韩国企业投资重点从东部向东北部转移或许将形成一个趋势。双方应继续保持并充分推动开展更加广泛深入的合作,实现互利双赢。

两国企业的相互投资不仅促进了产业发展,还促进了产业升级。三星电子副会长李润雨介绍:三星在中国有10个生产基地,目前仍在寻找更好的合作模式。韩国对外经济政策研究院院长蔡旭认为:一方面,中国的区域发展是韩国企业的机会,另一方面,韩国企业也面临中国企业的竞争。希望两国企业能双赢互补。外换银行(中国)行长郑尚铉认为,韩国银行希望共同参与中国东北地区经济发展,建议当地政府部门能够给予简化审批程序等政策优惠。

推动经济社会可持续发展成为共识

会上,共同发展绿色产业、推动经济社会可持续发展成为共识。中国银联执行副会长兼可持续发展工商理事会执行会长、中国工程院院士、中国石化原总裁王基铭认为,节约资源、优化环境成为很多企业经营与投资的重点。中韩双方在节能减排和绿色低碳经济方面有着广阔的合作空间。中国企业联合会可持续发展工商理事会(CBCSD)与韩国可持续发展工商理事会(KBCSD)在绿色发展领域的合作正在进行并将进一步深化,如中国石化与韩国SK能源的武汉乙烯项目,与GS加德士的青岛石化化工项目,韩国浦项钢铁公司中国合资企业等,中国远洋、国家电网等中国企业也与韩国就航运运输、智能电网等开展了系列研究合作。

韩国GS集团专务许裕秀介绍了销售额达530亿美元的韩国GS国际株式会社在垃圾焚烧发电、回收电池、废旧物处理、能源利用等绿色产业方面发展迅速。中国建筑材料集团公司副总经理许金华介绍了中国建材创新发展理念推进建材产业绿色发展的经验。中国高新投资集团公司总经理李宝林认为:双方应以更加长远的眼光进行合作,尤其是高新技术合作。中国华融资产管理公司总裁赖小民提出发展绿色经济需要多层次金融服务体系。

浦项、SK集团与吉林省揭牌、签约合作项目

揭牌仪式上,王忠禹、孙政才、浦项集团代表理事社长崔钟泰、通钢集团董事长巩爱平为“浦项-通钢(吉林)钢材加工中心合资项目”揭牌,王儒林、浦项集团中国区总裁郑吉洙、珲春市委书记王景友、浦项集团专务尹东俊为“珲春国际物流基地项目”揭牌;签约仪式上签署了《吉林省人民政府与韩国SK集团投资合作框架协议》、《珲春市人民政府与SK实业韩国工业园区项目投资协议》。

崔钟泰说,浦项集团经营领域涉及钢铁、建筑、能源、物流等方面。目前,公司在吉林省建设珲春国际物流园区,占地面积达140万平方米,建成后将对长吉图乃至东北亚经济圈的发展起到积极的促进作用。

东北亚是世界第三大经济轴,人口是欧盟4倍,仅中韩两国的经济总量就占全球经济总量的12%,并且发展前景远大。崔钟泰说,期待双方的物流合作能够在这方面做出贡献。

背景

中韩高层财经界对话会

“中韩高层财经界对话会”是中国企业联合会与韩国全国经济人联合会合作主办的双边会议,自2004年起每年轮流在中韩两国召开,主要就中韩产业、经贸、技术、人才、环保、社会责任及劳动关系等开展高层对话交流,旨在促进中韩两国大企业间的交流与合作。每次会议均由双方会长率企业家代表团出席。

相关

王忠禹出席第七届东博会开幕式

9月6日上午,第七届中国吉林·东北亚投资贸易博览会在长春市开幕。中国企联会长王忠禹出席开幕式,吉林省委书记孙政才致辞,省长王儒林主持开幕式。中国领导人、多国政要和相关方面领导人以及101家世界500强企业代表出席。

王忠禹在2011(吉林)中日经济合作会议上致辞

9月8日上午,2011(吉林)中日经济合作会议在长春召开。中国企联会长王忠禹作为特邀嘉宾出席开幕式并致辞。吉林省省长王儒林、日中东北开发协会会长三村明夫、日本驻华大使丹宇羽一郎等出席会议并致辞。会议以“灾后重建与中日经济合作”为主题进行了深入探讨交流。

观察

形势倒逼钢企提高软实力

■ 见习记者 李金玲

钢铁业内分析人士在接受《中国企业家》记者采访时表示,未来一段时间内,铁矿石价格将持续走高。

铁矿石供应及价格变动对钢厂产销影响明显。据业内人士分析,若矿价长期维持高位,将会压制钢铁企业的利润空间,影响企业的经营业绩。

下半年情况依然严峻。业内普遍认为,短期内难以攻破三大矿巨头的垄断地位。华泰联合钢铁月报显示,7月份我国进口铁矿石5455万吨,单价约为173.2美元/吨,较4月份159.2美元/吨上涨8.8%。钢厂8月份的生产成本高企。

当前我国钢铁产品订单,主要来自国内工业化、城镇化的建设。建筑建设用钢是最大的需求钢种,如螺纹钢、高线、型钢、钢结构等,占钢材总需求的52%,是我国钢铁消费增长的主要驱动因素。

“事实上,大量的板材品种包括部分高端板材在目前显得供应过剩起来,这些板材品种也恰是大型钢铁企业的主流生产品种。”兰格钢铁信息研究中心研究员张琳告诉记者。

同时,从钢铁下游行业来看,今年以来汽车、机械、船舶订单增速同比下滑较为明显,对板材冲击较大,家电需求相对平稳;而房地产商品房开工较差,但受中西部基建、保障房拉动相对比较明显,对建筑用钢消费尚有一定支撑。

汽车、机械、家电等表现疲态,大钢厂业绩肯定会受影响。即使有“战略合作”关系,但是在整个制造业表现疲态的时候,战略合作关系也会减少订单。

中汽协数据显示,1—7月,汽车产销分别完成1046.24万辆和1060.18万辆,同比分别增长2.33%和3.22%,比上半年增幅分别下降0.15和0.13个百分点。国家统计局与中汽协联合发布

的中国汽车行业景气指数报告显示,二季度汽车行业景气指数为101.1点,与上季度相比下降0.5点,连续四个季度下滑。而剔除随机因素后,汽车行业景气指数降幅扩大至1.3点。

来自华泰联合数据,三大钢厂9月冷轧产品均上调120元/吨,调整后宝钢、武钢、鞍钢的普冷不含税基价分别为5366、4810、4690元/吨,市场上冷轧板月均价约为5482元/吨,环比上涨52元/吨,环比涨幅0.96%。

“涨价也是不得已。”河北一家中型钢厂负责人对《中国企业家》记者说。据了解,市场上线材月均价约为5086元/吨,环比上涨159元/吨,环比涨幅3.2%。

成本提高固然影响钢厂的利润,但更重要的是发挥先动优势,每个钢厂根据自身条件都应该创新出自己独特的东西,来扩大销售领域,增加销售订单,吸引稳定客户,而不是打价格战。

张琳认为,企业首先应提高高

实力,满足终端用户对产品品种、质量、交货时间、技术服务等方面提出苛刻要求。其次,应向下游延伸产业链,在钢铁物流加工领域做文章。“根据自己的特点,找到自己的生存空间和发展方式,或是以低成本、或以特色产品、或以高精端技术、或以特殊服务等战胜竞争者,把握市场。”张琳告诉记者。

另外,钢铁企业在制定每期的排产和销售计划时,应统筹规划,实施市场细分及差异化策略,力争在高附加值产品市场上形成自己独特的竞争优势。要有清晰的取舍,一定要有自己独特性的东西,发展成为某一细分市场中的最佳企业。

同时,随着信息化飞跃和社会消费结构的变化,终端用户会对产品品种、质量、交货时间、技术服务等方面提出更高要求,钢铁企业应该积极提高各项软实力,应对用户“苛刻要求”的挑战。

全国首批AAA、AA、A级信用企业展示

2009-2010年度全国汽车维修行业诚信企业展示

<p>全国机械行业行业首批AAA级信用企业</p> <p>山东山博电机集团有限公司</p> <p>地址:山东省淄博市博山区北山路76号 邮编:255200 电话:0533-2641036 网址:www.boshanem.com.cn</p>	<p>2011年全国第一批货物物流AAA级信用企业</p> <p>华协国际珍品货运服务有限公司</p> <p>地址:北京市东城区新中西里13号巨石大厦301室 电话:010-64165588 网址:www.huaxie-china.com</p>	<p>衡阳市和信丰田汽车销售服务有限公司</p> <p>衡阳市和信丰田汽车销售服务有限公司是由一汽丰田汽车销售有限公司认可、授权经营一汽丰田和进口丰田系列汽车的特约经销商。和信丰田4S店是集整车销售(sale)、零件供应(Sparepart)、售后服务(service)、信息反馈(survey)为一体,拥有一汽丰田最新设计标准的700多平方米多功能汽车展示厅,可同时展示一汽丰田生产的全系列车型,并拥有一支经一汽丰田专业培训的高素质销售队伍,竭诚为广大用户提供丰田系列的新车导购、上牌办证、保险、汽车装潢等优质服务。</p> <p>公司拥有严格规范的管理,2000多平方米的现代化高标准维修车间和专业的汽车检测维修设备。</p> <p>销售热线:0734-8588999 24小时服务热线:0734-8585858 地址:湖南省衡阳市石鼓区团结湖进步村(107国道旁)</p>	<p>锡林郭勒盟兴源汽车维修有限责任公司</p> <p>地址:内蒙古锡盟锡林浩特市宝昌路50号 邮编:026000 电话:0479-8226922 传真:0479-8248555</p>
<p>全国机械行业行业首批AAA级信用企业</p> <p>大连冶金轴承股份有限公司</p> <p>地址:辽宁省大连普兰店市瓦窝镇高新园区 邮编:116202 电话:0411-8336009 网址:www.dyzv-bearing.com</p>	<p>中国农业机械行业AA级信用企业</p> <p>浙江文信机电制造有限公司</p> <p>地址:浙江省台州市椒江区三甲镇卫国工业园区 电话:0576-88121373 网址:www.china-wenxin.com</p>		<p>2010年度中国汽车流通行业百强企业</p> <p>湖南省蓝马车业集团有限公司</p> <p>地址:湖南株洲市荷塘区红港路(国家)汽车城专卖区 电话:0731-28418399 传真:0731-28483998</p>
<p>2011年全国建筑装饰行业AAA级信用企业</p> <p>石家庄市佳林装饰工程有限公司</p> <p>地址:河北省石家庄市东风路66号 邮编:050021 电话:0311-86122845 网址:www.sjzjl.com</p>	<p>中国林业产业(地板业)项目创新获奖单位</p> <p>成都建丰林业股份有限公司</p> <p>地址:四川省成都市金牛区金科南路233号IP科技中心 电话:028-87510000 网址:www.jfcorp.com.cn</p>		<p>全国第七批验收试点物流企业</p> <p>湖南白沙运输有限公司</p> <p>地址:湖南省长沙市雨花区体院路29号 邮编:410014 电话:0731-85597393 传真:0731-84123139</p>