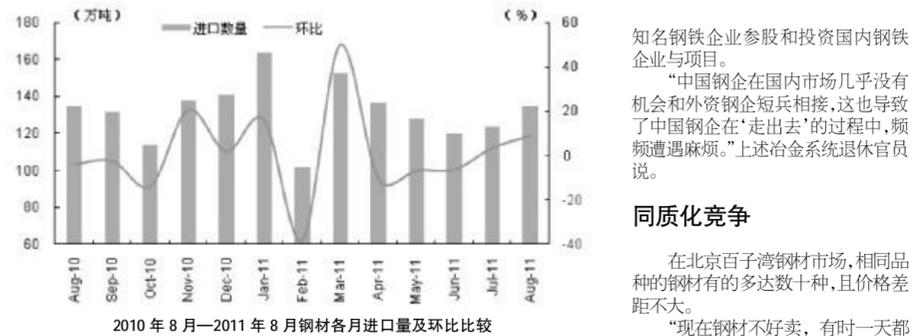


# 钢铁十年:博弈中国话语权



虽然产量增长但中国并没有取得应有的话语权。中国钢企的利润被国外矿山严重挤压。图形为2010年8月—2011年8月钢铁工业增加值变化趋势。  
王利博制图



2010年8月—2011年8月钢材各月进口量及环比比较

■ 本报记者 张龙

入世10年,中国钢铁行业粗钢年产量由1亿多吨上升到了6亿吨,占到全球总产量的44.3%,位居世界第一。但是,这仅仅是一张“看起来很美”的成绩单。

“这是建立在入世后国外钢企未能进入中国基础上的、在一定程度上是国内钢企独自跳舞的结果。”对于这张成绩单,冶金系统一位退休官员接受《中国企业报》记者采访时做了这样的评价。

据《中国企业报》记者了解,尽管中国人入世已经十年,但外资钢企从2005年至今,依然很难在中国进行控

股或者大额参股中国钢企。甚至全球领先的钢企如安赛乐米塔尔、浦项钢铁等外资巨头在中国的参股、参股步伐也并不顺利,更不用说与中方上演铁矿石“拉锯战”的国外矿商。

较早前,华东一家钢企高层人士曾对记者表示,“中国钢铁行业由于自身发展面临产能过剩、淘汰落后、产业结构不合理等诸多问题,急需进行调整,这时引进外资是盲目的。”

11月7日,工信部发布了《钢铁工业“十二五”发展规划》,该规划提出:要充分利用两个市场、两种资源,统筹“引进来”与“走出去”,加强国际化经营,深化经济技术合作。进一步扩大钢铁工业对外开放程度,鼓励国外先进

知名钢铁企业参股和投资国内钢铁企业与项目。

“中国钢企在国内市场几乎没有机会和外资钢企短兵相接,这也导致了‘走出去’的过程中,频频遭遇麻烦。”上述冶金系统退休官员说。

## 同质化竞争

在北京百子湾钢材市场,相同品种的钢材有的多达数十种,且价格差距不大。

“现在钢材不好卖,有时一天都没有一单生意,产品基本相同,要是形势不好,大家日子都不好过。”做型材生意的马经理接受《中国企业报》记者采访时表示,“钢企应多生产有特色的产品,这样才有竞争力。”

这种同质化竞争不仅导致了产品互相压价,也导致了各个钢企的利润增长点趋同。

以汽车板为例。在上世纪90年代,国内汽车板生产厂家仅宝钢集团一家,但时至今日,能生产汽车板的国内钢厂至少有7家之多。而据记者了解,国内产能有1000万吨以上的钢企,很多都有上汽车板的打算。

有专家表示,同质化恶性竞争的结果,除了两败俱伤外,还阻碍了企业技术创新、产品升级的步伐。如果把精

力和财力都用于眼前的同质竞争上,那么势必转移视线,忽略对原创性技术和产品的投入与开发。

工信部原材料司副司长骆铁军11月6日表示,钢企在进行产品结构升级时,并不是所有企业都像汽车板,取向硅钢项目上投资,这样可以避免资金的浪费和同质化竞争。大多数的企业要把重点放在增加量大面广的产品质量稳定性上,对于少部分的企业,要开发高精尖的产品。

对于过去几年中国钢铁行业出现的高端钢材价格低于附加值低的钢材价格,《钢铁工业“十二五”发展规划》明确提出,钢铁企业要将产品升级放在首位,将提高量大面广的钢材产品质量、档次和稳定性作为产品结构调整的重中之重,全面提高钢铁产品性能和实物质量,加快标准升级,有效降低生产成本。

这被外界解读为工信部将着手解决钢铁业同质化竞争的问题。

上述冶金系统退休官员称,如果适度开放,允许外资钢企进入,对国内钢企也将起到促进作用,使其投入更多资金进行技术研发和转型升级。

事实上,国内很多行业对外资开放后都取得了快速发展。比如家电行业,经过与外资企业数年的角逐,竞争力明显提升。

西南证券一份报告指出,钢铁行业的“黄金十年”已经结束,行业发展趋势必将逐步由单纯规模扩大、产量增长向提升技术、提升品质的深加工转变。

## 国际话语权旁落

近日,《中国企业报》记者从山东钢铁集团(以下简称山钢集团)获悉,今年1至9月份,山钢集团累计生产粗钢1838万吨,而河北钢铁集团年产能已经达到5000万吨。

据记者了解,截至去年,我国已建连轧机组50多条、可逆式轧机150多条,冷轧总产能已经超过了1亿吨,而新投产的冷轧项目还在不断增加中,冷轧板卷新增产能已经进入了释放高峰期。

在建及已投产的生产线让中国钢铁产能不断攀升。联合钢铁网分析师告诉记者,今年中国的钢铁产能将会突破7亿吨。

产量的增长并没有取得应有的话语权。中国钢企的利润被国外矿山

严重挤压。

据了解,中国大中型钢铁企业销售利润率只有3%左右,远低于全国规模以上工业企业6%的水平。

“中国钢铁行业因进口铁矿石价格上涨多支出外汇200亿美元,约增加钢铁行业成本近1300亿元人民币。”骆铁军说。

由于处在微利和亏损的边缘,多家钢企不得不以检修为名停产。

据记者不完全调查,国内大中型钢企中,仅10月份就已经有17家钢企出现了停产检修的情况。

“虽然中国钢铁产量世界第一,但是在与国外矿山的博弈中,我们始终处在被动地位,入世之初,中国钢铁进口的铁矿石每吨只有几十美元,现在最高已经到了接近200美元,尽管现在价格有些走低,仍然在130美元至150美元之间。”一家钢企原料采购部工作人员李利告诉记者。

李利说,从最早的长期协议矿定价到季度定价,再到月度定价以及指数化定价,每一次定价方式的改变,中国钢企都只能被动地接受,中国钢铁行业的铁矿石对外依存度为65%,只能听矿山的。

审计署驻宝钢集团审计组组长赵喜林指出,铁矿石定价不利局面,主要是由于国内钢铁企业数量过多、产能过剩,缺乏统一协调和调节。应当进一步推动钢铁企业跨地区、跨所有制兼并重组压缩淘汰落后产能,减少不合理的产能所导致的不合理铁矿石消费需求;寻求建立价格同盟,统一对外价格谈判;注重开发国内铁矿石资源,减少进口依存度;同时,钢铁企业要走出去,控股一些铁矿石资源。

## 海外摩擦不断

无论是“走出去”投资资源性产品,还是出口钢材,中国钢企的麻烦从来没有中断过。

以中国中钢集团公司(以下简称中钢)和中信泰富有限公司(以下简称中信泰富)在澳大利亚铁矿领域的巨大投资为例,两大公司投资的项目今年以来都遭遇了困境。中钢旗下的澳大利亚铁矿项目因港口问题暂时停止开发,而中信泰富的铁矿项目因为成本不断提高,竞争力明显下降。

三大矿山在中国钢企“走出去”方面不断阻拦。武汉钢铁集团公司(以

下简称武钢)收购非洲焦煤项目的失利,源于力拓半路杀出。

武钢总经理邓崎琳曾对记者表示,武钢今后将重点开发已经投资的海外项目。

“现在中国钢企海外投资的难度越来越大,一方面中国钢企资金并不充裕;另一方面,外资企业在其中不断阻拦。”有专家发表了这样的看法。

此外,除去外资企业的阻拦,鞍钢股份有限公司(以下简称鞍钢)在美国投资建设厂的事情也遭到了美国议员的反对,虽然最后成功,但一波三折。

尽管困难重重,但鞍钢似乎特别中意于在海外建厂。有消息人士告诉记者,鞍钢正打算在印度与其他企业合资建厂,新建钢厂年产量有望达到200万至300万吨。

从目前来看,钢铁产品“走出去”遭遇到的麻烦最大也最频繁。近年来,以美国为首的国家对中国钢材“双反”案件络绎不绝。

对于中国钢铁行业的制裁最初是在2009年11月5日,美国商务部初步裁定对中国进口的油井管征收最高达99.14%的反倾销税。美国商务部宣称,中国制造商和出口商在美销售的油井管价格低于正常水平,因此决定对37家中国公司征收36.53%的反倾销税,另一些中国公司将被征收高达99.14%的反倾销税。

2009年12月30日,美国国际贸易委员会最终批准对中国产石油钢管征收约10%到16%的关税,当天的表决意味着美国商务部于11月24日公布的对中国钢管征收10.36%至15.78%反补贴税的裁决获通过,该裁决随即正式生效。而美国对华钢管征税也是至今为止对华贸易最大的制裁。

紧接着在2010年1月21日,美国商务部决定对进口自中国的钻管发起双反调查,相关申请方主张的倾销税率高达429.53%至496.93%。

唯一值得欣慰的是,自入世以来,中国钢铁企业(包括钢铁研究机构)的专利申请量呈逐年上升趋势。尤其是从2006年以后,钢铁行业专利申请增长幅度较快,年均增幅在30%以上。

有专家认为,专利数量的增加,对于中国钢企提升企业竞争力,保护自身利益大有裨益,有助于破解国外的技术壁垒。

# “北阀”:整合优势 引领产业

■ 本报记者 刘凌林

从当年濒临倒闭到现在的行业领跑者,从当年几千万元的销售,到2010年的年销售额突破7亿元,在未来两年,将突破10亿元销售业绩。北京市阀门总厂(集团)有限公司(以下简称“北阀”)发展速度之快,引起业内的关注,更让同行称奇。

“北阀”成立于1952年,系原国家机械工业部制造高中压阀门及蒸汽疏水阀的重点骨干企业,曾经创造过辉煌,但在市场经济大潮中却一度迷失方向,走向没落。2003年经过改制,企业重新焕发了青春。现在,企业已跻身我国阀门行业前10强行列,其“京”字商标已经成为行业“民族品牌”。

记者走进位于大兴区庞各庄工业开发区的“北阀”,其现代化规模厂房、宽敞的办公大楼和生产厂区让人感受到一个具有浓厚历史文化气息的现代化企业。

对于“北阀”今天的成就,公司总经理陈金普总结为:诚信经营,创新发展。

## 诚信为本

“我认为,无论是央企还是民营企业,做企业不能是不择手段的赚钱,而应是遵循诚信经营的原则,将企业打造为长生树,为社会多做贡献。”陈金普说。

陈金普告诉记者,“北阀”未来要靠两条腿走路:以质量求生存,信誉求发展。

众所周知,从今年初开始,伴随着原材料、劳动力等成本的上涨,各类产品的价格也是一路飙升。面对如此巨大的成本压力,许多企业想到了

“转嫁”,但北阀人却始终坚守着诚信经营,即便不赚钱盈利,也要让客户感觉到北阀人的经商之道。

今年8月1日,中国石油化工集团公司将“北阀”的采购价格主动提高13.5%。“买家”主动要求“卖家”提价,这在商界几乎是不可能发生的事在“北阀”发生了。作为“北阀”的领路人,陈金普无比自豪地说,是我们的诚意感动了客户。“这是客户对北阀品质的认可,也是对北阀这么多年来诚信经营的真心回报。”

记者发现,“北阀”的厂区,随处可见积极向上的宣传横幅。在厂区一个车间外墙上,一条红色10余米条幅横跨车间大门,条幅上“诚信”二字格外显眼。

在“北阀”的陈列室里,企业的历史图片摆在陈列室显眼处,其中一面墙上摆满了各种奖牌,见证着几代北阀人的青春和血汗,彰显着北阀人曾经的荣耀。

不过,陈金普认为,这些奖牌虽然印证了“北阀”取得的成绩,但是没有一枚奖牌能抵得上“北阀”的精神,那便是这么多年来北阀人的诚信经营理念。

良好的信誉得到了客户的信任,为企业赢得了更大的市场。

“北阀”已经成为中国石油天然气集团、中国石化集团、中国海洋石油集团、国家电力公司、中国化工集团等中央企业的一级物资供应商。

“北阀”已经连续5年获得中国机械500强荣誉称号,成为全国阀门行业协会副理事长单位和全国阀门标准化技术委员会委员单位、国家质检总局阀门委员会委员、北京市重合同守信誉单位和诚信企业;2009年,获得北京市企业技术中心称号;2010年,获得北京市著名商标。

近年来,“北阀”的销售收入呈现逐年上升的趋势,2007年是2亿元;2008年达到3亿元;2009年是4亿元;2010年销售收入达到7亿元。

“未来两年,公司的销售额将突破10亿元。”陈金普自信地说,“北阀”的“京”字牌产品行销世界各地,广泛应用于石油、天然气、化工、电力、冶

金、国防科技、矿山、船舶、食品、医药、供水、暖通、城建等重要领域。

## 创新铸魂

“创新是企业的灵魂。”陈金普如是说。

作为一个技术型企业,“北阀”始终把创新作为提升企业核心竞争力的主要战略。企业依托高素质的人才和强大的自主研发能力以及传统知名企业丰富的管理经验等优势,不断推陈出新,创新发展。

陈金普告诉记者,近年来,公司聘请了国内著名的阀门专家作为技术顾问,吸收并研究国外的先进技术,开发出替代进口的阀门产品,实现了从研发、制造、验证一条龙的生产模式。

“北阀”研究所自主研发的S41H-1601浮球式蒸汽疏水阀及S49H-1601热动力型圆盘式蒸汽疏水阀填补了国内蒸汽疏水阀领域的空白;通过引进技术再创新开发的空静力型金属片式蒸汽疏水阀BK15、BK27、BK28型实现了完全的国产化,有效地解决了对过去在此类蒸汽疏水阀上对进口的依赖,并为国家节约了大量外汇。

公司自主研发成功的哈斯特洛依-B镍基合金球阀在炼化领域得到广泛应用,大大提高了生产的安全性和可靠性。

公司受阀门国家标准委员会委托,成为相关国家标准及行业标准制定者,为行业技术的不断发展提供必要的技术支持。

陈金普表示,正是这种独有的生产模式和优越的竞争意识,确立了“北阀”在阀门行业的龙头地位。

如果说技术创新是企业保持市场核心竞争力的必要手段,那么,创新发展的企业文化和与之相适应的科学管理体系是保证企业健康发展的基础。

实际上,经过改制之后的“北阀”,成就更是璀璨。

2002年,实施产权改革,北京阀门厂更名为北京市阀门总厂有限

具有近60年历史的北京市阀门总厂(集团)有限公司并没有像很多“老厂”那样因不能适用市场变化而倒下,相反,在市场经济激烈的竞争中,企业更焕发出新的生机和活力,成为行业的领跑者。是什么成就了“北阀”今天的辉煌业绩?日前,记者特地走访了这家企业,试图寻找其中答案。

根据北京市政府的统一规划,搬迁至北京市大兴区庞各庄工业开发区。

2006年成立“北京市阀门总厂集团有限公司”,改组取得实质性进展。

改制为企业注入了新的机制,改变了国有体制的弊端,改制后的“北阀”重新焕发了青春,“北阀”走上第二次创业的历史进程。

2008年初,北京市阀门总厂有限责任公司正式更名为北京市阀门总厂(集团)有限公司,由北京市金万利投资有限公司、北京市金星贸易有限公司、北京博宇在线自控设备有限公司、北京宏达利业贸易有限公司、天津耐莱斯阀门有限公司共同组成。

60年的“北阀”虽历经风雨,但恪守诚信,创新发展的企业文化使企业保持了旺盛发展态势。

## 质量立市

质量是企业的生命。

阀门虽然小,但是在水、天然气以及石油化工等方面的运输中,作用相当大。在生产过程中,“北阀”十



分注重产品质量。

为保证产品质量,“北阀”每周一、三、五都会召开生产例会,而且每次的生产例会都堪比集团股东会,集团各个部门部长必须参加,总结生产过程中遇到的问题。

“北阀”在同行业中率先通过ISO9001、ISO14001、T28001等管理体系认证,美国石油学会API 6D认证、API607防火认证、欧盟CE认证、挪威船级社DNV认证、国家特种设备制造许可证(TS)认证等。

与此同时,“北阀”在售后服务更是排在同行的前面,“北阀”承诺,如若公司因阀门质量或延误交货期而造成损失,可按合同规定承担相应的经济损失。

陈金普告诉记者,过去几年,由于非人为因素造成影响企业工期事件经常发生,但是“北阀”宁可自身受到损失,也不会影响客户工期。

“2008年,南方大雪,公路运输影响了公司原材料的采购。为了保证客户工期,北阀不惜成本,向南方空运了一批原料。”陈金普表示:“虽然我们额外支出了一些费用,但我们确保了客户的工期,赢

得了客户的信赖与称赞,这是金子也换不来的!”

公司更注重长远的品牌建设,旨在提升企业竞争力。陈金普告诉记者,自2003年改制以来,我们就建立了科学的质量管理体系,在产品上狠抓产品质量关,严格按照ISO9001管理体系的要求去控制整个生产过程,确保产品质量万无一失。

严格的质量管理,树立了品牌形象,提升了品牌价值。2010年6月,公司“京”字牌阀门荣获北京市工商行政管理局颁发的“2009年度著名商标”称号。

“也正是因为北京阀门集团对产品质量的重视,集团从2003年体制改革开始,一路拼搏,从当年几千万元的销售,到2010年取得年销售额突破7亿元业绩。”陈金普说。

对于“北阀”的未来发展,陈金普告诉记者,“在‘十二五’能源规划中,我国将开发一批重点能源基地建设和跨区域能源输送通道,这些都给阀门行业带来了新的发展机遇,为此,北阀开发了低碳、节能的阀门产品,提供了发展契机。”

“北阀”未来可期。

