

## Companies

## 铁矿石谈判: 中方将坚持原则不退让

◎本报记者 徐虞利

由于澳大利亚两大矿业巨头力拓与必和必拓坚持要求亚洲钢厂给予海运补偿,使得中澳铁矿石谈判仍未结束。昨日,中钢协常务副会长罗冰生重申了中方立场,强调双方对多年形成的铁矿石定价机制给予尊重,不应违背,反对任何针对中国的即时性价格出现。

## 谈判出现较多困难

罗冰生表示,中方不会同意国外矿山在公开价格已定的基础上加价的做法,中国企业也会抵制这种做法。目前谈判出现了较多的困难,双方有意见分歧,但中国将坚持原则不会退让,同时中方也希望互谅互让尽快与任何一家矿山企业达成协议,中方也做好了出现各种情况的准备,共同应对困难。”罗冰生说。

对于澳洲供应商提醒中方长期合同中有关“6月30日如果价格还未确定将终止供应”的条款,以及转卖现货的说法,罗冰生表示,中钢协没有从矿山方面听到这些言论。中国企业与供应商所签订的长期供应合同中,有的合同规定,6月30日未达成价格协议,供应方有权终止合同,有的合同未有此规定,中方希望6月30日前取得双方满意结果,如果届时出现这种情况,中方正在研究如何应对。”他解释说。

## 鼓励参股海外矿企

澳大利亚新兴铁矿企业FMG在5月基本建成项目后,下半年将向中国供应1500-2000万吨铁矿石,其未来扩产目标是1亿吨。罗冰生表示,中国欢迎FMG参与到未来的铁矿石谈判中来,但要等到FMG生产规模、市场份额进一步扩大之时才行,现在还不太现实。对于有关“中国错失收购FMG”的评论,罗冰生认为,FMG目前主要在资本市场进行直接融资,因此不存在中国错过投资参股FMG时机的说法。

对于下半年铁矿石供应,罗冰生分析,除了FMG向中国供货,巴西除了淡水河谷外其他公司也被允许向中国出口铁矿石,下半年中国进口巴西矿每月可增加100万吨的供应量,下半年将总共增加2100万吨的供应量,供需形势缓和有利于中国。中国企业控制资源的进口铁矿石为5200万吨,占总进口的13%,而日本这一比例是60%,因此赴海外开发矿山,投资参股相关公司是企业应该采取的重大战略举措。”罗冰生说。

## 呼吁压缩港口库存

据了解,根据中钢协对58家大中型钢铁企业的对标,以目前的长期合同铁矿石价格上涨价格计算,按2.5亿吨计算,钢铁企业将增加生产成本600亿-700亿元。

中钢协4月18日统计,国内20个主要港口库存铁矿石达6200万吨,创历史纪录,而年初为5018万吨。罗冰生指出,一季度国内由于增产消耗铁矿石约1315万吨,而一季度国内大中型矿山增产铁精矿1600万吨,可以满足增产的需要;但是一季度国内进口铁矿石1.1066亿吨,同比增加1045万吨,存在盲目扩大进口现象,呼吁有关部门压缩港口库存,制止无序进口。



## 一季度钢企亏损面扩大

◎本报记者 徐虞利

昨日,中国钢铁工业协会举行信息发布会,公布数据显示,一季度钢铁生产总量小幅增长,增幅比上年同期明显回落,钢材价格高位运行,企业效益提高的同时亏损面扩大。中钢协常务副会长罗冰生表示,国内市场需求增长高于预期,但市场供需仍保持基本平衡,有的钢材品种相对偏紧。

据悉,一季度生产粗钢12493.63万吨,比上年同期增长8.56%,增幅同比回落13.78个百分点。一季度钢材出口1137.67万吨,同比下降19.47%;钢坯出口9万吨,同比下降94.95%。罗冰生表示,这说明宏观调控措施控制钢铁产品出口的政策效应继续发挥明显作用。一季度钢材出口综合平均离岸价870.77美元/吨,比上年同期上涨217.66美元/吨,提

高33.33%。罗冰生指出,今年2月份与去年同期比较,大中型钢铁企业平均采购成本每吨喷吹煤上涨20.06%,炼焦煤上涨37.06%,冶金焦上涨64.85%,进口铁矿石上涨45.58%,国产铁矿石上涨93.95%;2月份大中型钢铁企业平均炼钢生铁成本同比上升47.87%。因此在供应偏紧和成本上升的双重作用下,国内市场钢

材价格逐月上涨,并保持高位运行。一季度,纳入中钢协统计的72户大中型钢铁企业实现产品销售收入5899.06亿元,同比增长36.26%;实现利润440.57亿元,同比增长26.47%,企业产品销售利润率7.47%,比上年同期下降0.58个百分点;72户企业中有9户亏损,同比增加5户,亏损面达到12.5%,同比提高6.94个百分点。

## 中钢协:钢企成本压力继续增大

◎本报记者 徐虞利

昨日,在中国钢铁工业协会举行信息发布会上,中钢协常务副会长罗冰生表示,2008年全球钢材消费增幅回落的态势将不可避免,从而使国际市场钢材的供需关系由于我国出口明显下降,形成一季度的供需偏紧,将转向供需基本平衡,并由此影响二季度和下半年国际钢材市场的走势,钢铁业应

早做准备积极应对。罗冰生判断,未来实现全年国内钢材市场供需平衡的难度在加大,后几个月粗钢生产总量还有可能提高,并将增加国内市场的资源供应量;预计全年出口将比2007年下降2000万吨左右,后期出口下降的数量还有可能继续扩大,下降部分原来是流向国际市场,转为流向国内市场,也将增加国内市场的可供资源量;预计

全年粗钢消费需求增长11%左右,下一步国内市场需求增幅将有可能下降。在一季度钢铁生产成本和国内市场钢材价格“双上升”的情况下,大中型钢铁企业实现利润增长26.47%。但罗冰生指出,铁矿石涨价65%将从4月1日开始执行,焦炭、焦煤的价格持续上涨,职工工资增长及人工成本上升大部分将在下半年发生,加上资金周转紧张及三

项费用增加等不利因素的影响,生产成本上升的压力将继续扩大。“一季度钢材市场价格逐月上升,目前已进入高位调整,下一步钢材价格进一步上升的空间有限,而且随供需关系的变化,可能出现小幅的回落;2008年的价格总水平会高于2007年,但涨价部分仍不足以全部抵消成本上升带来的不利影响。”罗冰生说。

## 2012年中国将成为斯柯达全球最大市场

## ——访斯柯达董事会主席荣海德

◎本报记者 宦璐

作为全球现存的最古老的汽车品牌之一,斯柯达正在世界新兴市场中获得繁荣壮大的动力。昨天,在接受本报记者专访时,斯柯达董事会主席荣海德(Reinhard Jung)先生透露,2010年前,斯柯达品牌旗下最重要的三款车型都将来到中国市场,同时,斯柯达在中国、俄罗斯、印度、乌克兰等国家都已经建厂投产,全球化布局加快。

斯柯达全球传讯经理Martin Lauer向本报记者介绍,今年一季度,斯柯达在全球销售了173000多辆汽车,与去年同期相比增幅为15.7%。”其中最显著的市场增长来自东欧的新兴市场和亚太地区。东欧市场增幅为38.6%,中国地区则取得了16212辆的销售纪录。”

斯柯达汽车集团董事会主席Reinhard Jung告诉记者,计划在2008年将汽车销量提高11.1%至70万辆,并将继续拓展在中国、俄罗斯、印度、乌克兰等国家的市场。斯柯达原定2010销售100万辆车的目标将提前实现。”

记者:斯柯达制订了一个2010年达到100万辆的销量目标,在这个数字中,中国市场的销量会占多少?荣海德:基于目前在中国的生产

线,斯柯达在中国市场占有率的中长期目标是至少3%以上,斯柯达将每年在中国市场推出一款新车型。去年我们成功上市了Octavia明锐,今年Fabia将与消费者见面,明年Superb将来到中国。这样,斯柯达在中国的产品布局将覆盖从中小排量到较大排量的多个等级的车型,产品布局初步完善。如果我们能在2012年完成100万辆销量的话,中国市场一定是斯柯达汽车在全球最大的市场。

记者:大众现在加强本土化的研发,斯柯达是作为一家历史悠久的欧洲企业,尽管产品很好,但是品牌影响力还不够,是不是准备在本土化上做一些尝试呢?

荣海德:对于我们来说,很重要的一点是把欧洲的最新车型引进中国,根据中国市场和消费者的具体需求进行本土化的改造,给中国消费者带来更好的体验。我们在中国市场推出的产品甚至比欧洲还更为先进,例如明锐是斯柯达全球第一款采用1.8TSI先进发动机的车型,改进外观和内饰等等。

事实上,来自斯柯达欧洲的设计团队与中国研发能力最强的上海大众团队合作,根据中国市场和消费者的具体需求,做了很多本土化的改进工作。

## 出口新政促化肥业进入新一轮整合潮

◎本报记者 陈其珏

中国宣布在4月20日至9月30日对所有化肥出口加征100%特别关税的消息迅速在国内外市场引发剧烈动荡。多位行业人士向上海证券报记者表示,此举目的是为了控制国内化肥出口,保障农业用肥供应。整体上,关税新政的出台宣告化肥业整合将进入新阶段,但对不同的化肥企业来说,新政策影响不一。

## 旨在“敲山震虎”

今年以来,国外尿素和二铵的价格分别突破400美元/吨和1200美元/吨关口,而对应的国内价格分别仅为2000人民币/吨和4100人民币/吨。国内外的巨大价差拉动2008年前两个月尿素、一铵和二铵出口额分别同比大幅增长250%、280%和130%,至171万吨、26万吨和32万吨。化肥出口过快加大了国内化肥价格上涨的压力,同时也造成在春耕旺季国内化肥供应的紧张,这是国家此次大幅提高化肥出口关税的主要背景。

特别关税政策很快在市场上“敲山震虎”。据东方财富网研究所昨天提供的最新价格周报显示,国际国内尿素市场在过去两周中出现了剧烈震荡。其中,国际尿素价格飞涨,阿拉伯湾的离岸

价单周上涨22.5%,在4月17日就达到了490美元/吨,越南的到岸价格也上涨了2.38%;而国内则恰恰相反,由于担心国内供过于求,各地尿素价格纷纷下挫。

## 氮肥景气度将回落

中银国际分析师认为,特别关税政策对三种主要化肥行业的影响不一。就氮肥而言,目前较高的尿素市场价格有望延续到二季度末,但预计三季度供应过剩造成下游需求下滑,并进而导致尿素价格回落。不过,由于行业平均生产成本同比提高10%至1600人民币/吨左右,故此2008年下半年尿素的最低市场价仍高于1600人民币/吨。整体看,预计2008年尿素的平均价格可能与2007年水平持平。

光大证券研究所分析师张力扬指出,在2007年4季度和2008年1季度大幅出口、化工和电力用煤紧张以及雪灾等影响下,国内氮肥出现了库存降低、供需紧张推动下的价格大幅攀升,带动氮肥盈利能力强于预期。在2008年供需依然比较紧张的情况下,这一预期本不会明显扭转。

“但加征特别关税后,国家态度日益明朗:未来氮肥价格将受到国家政策的严厉调控,氮肥行业的景气预期由此也将有所减弱。”张

力扬表示,氮肥行业小企业众多且多为块煤为原料的工艺,此次特别关税政策出台也意味着行业整合将进入一个新阶段。

## 磷肥盈利不容乐观

而在磷肥方面,业内认为其受到关税新政的影响更大。据张力扬分析,由于磷肥出口比例为17%左右,远大于尿素10%左右的比例,而且磷肥企业多为规模较大企业,该项关税对其价格影响更大。在产能过剩情况下,磷肥企业盈利水平不容乐观。未来,磷肥企业的希望在于取得上游资源(磷矿石和硫铁矿等)以控制成本。

但中银国际认为,众多小型生产商因原料成本上升而被挤出市场,进而导致磷肥供应紧张。这使得2008年国内磷肥价格仍有望达到4100元/吨的政府上限。但考虑到产品提价有限而且进口原料成本大幅攀升,该行业2008年毛利率可能有所收窄。

值得注意的是,此次对生产磷肥的湿法磷酸加征100%的出口关税将在心理上提升国家磷矿石和磷酸的紧张程度,分析人士认为这对拥有磷矿石和磷酸的磷化工企业是利好刺激。

至于钾肥,因国内的进口依存度很高,其在本次关税新政中得以独善其身。

## 收购价提至92亿 中钢并购澳矿企成功在望

◎本报记者 徐虞利

中国中钢集团公司对澳大利亚铁矿石生产商中西部公司的收购曙光乍现,在提高收购报价后与中西部公司达成一致。昨日,澳洲中西部矿山公司董事会发表声明,建议股东接受中国中钢集团公司的收购,收购金额接近14亿澳元(约92.18亿元人民币)。

中西部公司主席泰勒表示,中钢集团的出价相当于每股6.38澳元,较早期的5.6澳元出价高出近14%,董事会同意其收购。此前该公司认为出价太低而拒绝。

中钢集团总裁黄天文表示,很高兴Midwest董事会认识到中钢的收购要约体现了Midwest的长期价值,并符合所有股东的最大利益。中钢有信心获得至少50.1%股东的支持,并期待能够与Midwest的管理层继续合作,共同开发Midwest的项目。

据悉,中钢集团对中西部公司的收购已获得国家外汇管理局批准。同时,收购案也已获得澳大利亚外国投资审查委员会(FIRB)批准。今年3月31日,中钢集团对中西部公司提出每股5.60澳元的全现金收购要约。据悉,中钢集团的收购要约已于4月14日正式开放,要约截止日期5月15日。中钢昨日宣布,将要约开放期限延长至6月5日,目前双方故意已经不存在。

根据相关规定,中钢集团的“敌意”收购需要至少50.1%中西部公司股东接受才能生效。由于中钢已持有其19.89%股份,实际只需要获得30.21%股东接受即可。

## 人民币升值或重创中国造船业

◎本报记者 于祥明

目前我国船企已签合同订单很可能超过了700亿美元,人民币每升值一个百分点,我国船企将损失40-50亿元。前天,资深船舶专家、中国工业经济研究中心顾问朱汝敬直言,人民币升值会给我造船业带来巨大的汇率损失,各方面人士思想上必须加以重视,并采取必要的政策支持。

人民币升值是中国发展成为世界造船强国的“拦路虎”,我国造船业面临着重大考验。”朱汝敬分析说。

据了解,我国造船出口依存度较高,达80%以上(去年达86.2%)。根据去年我国船舶行业管理办公室曾指出,以我国船舶工业现有手持订单金额计算,人民币每升值一个百分点,我国造船业就会蒙受近20亿元的汇率损失。

去年我国船舶工业现有手持订单金额约为330亿美元,如果以目前我国的手持订单金额计算,损失会更大。”据朱汝敬推算,目前我国船企已签合同订单很可能超过了700亿美元,因此人民币每升值一个百分点,我国船企将损失40-50亿元。如果按未来两年人民币升值十五个百分点计算,我国造船业损失将高达600-700亿元。

很可能在两三年前签订合同时还有15%-20%的利润,结果由于汇率上升而利润下滑,甚至于亏损。”朱汝敬说。

为此,他建议要采取五个方面措施。其一,我国船厂要与金融机构加强合作,继续用好金融衍生工具(但在人民币单边快速升值预期下,金融机构难能提供较好结算汇率,甚至停止远期结算等业务);其二,要求国家允许并支持金融机构办理外汇和外汇远期结算业务(远期汇率预约);其三,努力推进人民币结算造船合同和多种货币结算造船合同(可从国内船东做起);其四,坚持采用前多后少支付方式;其五,加大在汇率走低和低成本国家的设备采购。

## 中石油今年将在四川投160亿

◎本报记者 陈其珏

中石油西南油气田分公司总经理李鹭光在本周一成都召开的2008年当地“企业家活动日”上透露,中石油今年将在四川加大资源开发力度,已安排160亿元的投入。

据当地媒体引用李鹭光的话称,四川是目前国内天然气开发的三个跨越式发展区域之一,公司将争取未来几年内在当地开发建设出300亿立方米。同时,为解决供需缺口,中石油西南油气田分公司今年将在四川加大资源开发力度,已安排了160亿元的投资约23-25亿元,去年增加到了116.8亿元。

他同时表示,中石油非常支持四川天然气开发和供应,去年已经供给了四川77.2亿立方米天然气,但依然存在缺口,预计今年的供需缺口在20多亿立方米,主要在工业用气方面。

## 外资地产服务商谋中国上市

◎本报记者 李和裕

中国房地产市场的调整变化给开发商带来考验,但也给房地产服务商制造了机会。昨天,来自马来西亚的跨国房地产企业信息化及管理软件供应商——竞优国际集团(IFCA)在上海宣布了中国发展策略,并透露未来5年内谋求在中国上市。

竞优国际集团全球总裁Ken Yong介绍,竞优5年前就来到中国,开始对中国房地产市场的观察和调查,3年之后研发出适用于中国房地产市场的一体化解决方案软件,经过部分用户试用,效果十分明显,而从今年开始,竞优将开始推广该软件,并建立完善的服务网络,切实帮助中国用户,公司本身也计划在中国资本市场也有所作为。

成立于1987年的竞优国际集团目前客户遍及5大洲18个国家和地区。