

# Companies

## 印铁矿石关税猛增逾80% 我中小钢厂遭殃

专家认为对仍在僵持中的铁矿石谈判影响不大

◎本报记者 徐虞利

13日晚,印度财政部正式宣布14日凌晨起对所有出口的铁矿石品种按价征收15%关税。5月30日,印度通过改革铁矿石出口关税的提案,提案将铁矿石出口关税由原来的每吨300卢比(7美元)改为按FOB价15%征收,以目前印度出口价格计算,这使关税增幅达80%-100%。那些过度依赖印度矿的中小钢厂受冲击最大。

印度矿产工业联盟主席Rahul-Baldota上周四称,印度的铁矿石价格已下跌8%-11%,因其主要出口市场——中国的港口库存增加且需求出现放缓。上海钢铁咨询机构MY

STEEL分析师徐向春也认为,由于目前国内进口铁矿石近8000万吨,供应较为充足,所以印度铁矿石出口征税短期内不会对国内进口现货市场产生影响,但在半年至一年后,相关效应会有所显现,因为目前铁矿石供应还处于紧张状态,印度供应商可将关税成本转移给中国采购商。

去年,由于关税过高,许多原先进口印度矿的客户开始转向巴西、澳大利亚等国家,据统计,2007年中国进口澳大利亚铁矿石同比增长14%,巴西矿增28%,而印度矿仅增6%,印度矿在中国的市场份额从2006年的23%下降到20%。

北京钢铁咨询机构联合金属分

析师胡凯表示,2007年3月1日印度政府增设铁矿石出口关税时,300卢比/吨(7美元)已基本相当于铁矿石出口价的10%左右,当时62%-63%矿FOB价格为62-68美元/吨。目前铁矿石现货市场处于历史最高位,按价征收关税收入丰厚,但巴西、澳洲大型矿山不断开发投产,未来现货市场存在走低风险。如果执行这么高价格的税收,在现在这种不景气的市场状况下,中国钢企很难消化这个增幅。

北京银联信信息咨询中心发布报告认为,印矿加增关税使铁矿石现货价格提升,进一步扩大现货与长期协议价格的差距,也为澳大利亚要求

大幅增长铁矿石长期协议价格提供新借口。面对印矿涨价,我国虽然可以减少从其进口的数量,但很可能增加对澳大利亚和巴西铁矿石的依赖,使我国在价格谈判中陷入更被动的局面。中国一些沿海地区的钢厂,尤其是中南、东南地区的中小型钢铁生产企业对印度资源有一定依赖性,加税政策将冲击对印矿现货市场依赖颇深的中小钢铁企业。

对于仍未完成的中澳铁矿石谈判,徐向春表示,印度铁矿石出口加征关税对谈判的负面影响没有想像那么大,一是由于加税短期内不会触动现货矿快速上涨,二是目前谈判的焦点在于海运费补偿,而不在于协议

和现货矿的价差。

海关统计数据 displays,5月份中国进口铁矿石共3891万吨,较上月下降了393万吨,降幅10%,但进口量仍位居2008年1-5月进口进口量的第二位,仅次于4月份。四部委上周发布正式的疏港通知,标志着国家采取一些干预手段,对于铁矿石港口库存量较大的钢厂或商家来说,压力更重。

而就在12日,国际海运运费创历史单日最大跌幅,运费下跌导致进口矿到岸价格的成本降低,一直较为坚挺的外盘价格也面临着巨大的松动,进口商开始观望、暂停采购或对外商施压而要求降价,目前外盘和现货市场的成交都十分稀少。

## 越南危机将延缓我纺织业转移速度

对越投资有风险,中纺协建议纺织工业重视向国内中西部转移

◎本报记者 叶勇

一年前曾是纺织业等产业转移热门目的地的越南如今正面临经济危机。上海证券报记者最近了解到,越南动荡的经济形势已导致中国大陆和中国台湾一些纺织企业暂缓在当地的投资计划,也有企业暂停在当地的工厂建设,观望氛围浓厚。多位业内专家和企业主在接受上海证券报记者采访时表示,越南危机必然会使越南低端纺织加工业向越南转移的速度,但对我国纺织业的影响不会太大。

### 步伐会延缓

第一纺织网总编汪前进介绍,近几年,由于越南廉价劳力及优惠政策,中国内地的珠三角、长三角不少劳动密集型产业和港资台资企业,纷纷把越南当作产业转移理想之地。其中纺织业在越南表现尤其“高歌猛进”。2007年越南纺织品出口额达78亿美元,2008年预计可达95亿美元。据越南纺织协会称,现在越南纺织行业有2000多家企业,其中500家为外资企业,中国大陆在越投资纺织企业超过200家,中国台湾有150家左右,越南纺织从业人数达50万人,占工业从业总人数的22%。

但汪前进指出,如今在越南货币持续大幅贬值和剧烈通胀之下,其人力成本低廉的比较优势已大打折扣,投资环境更存危机,这无疑会

给国内在越投资的纺织企业及贸易商造成较大风险,让很多准备产业转移至越南的纺织企业暂停脚步,变得更加慎重。作为中国劳动密集型产品出口的竞争对手,危机必会使资金转移和订单转移都会受到影响,这个是肯定的。”商务部研究院国际市场部主任赵玉敏明确表示,但这是短期结果还是中长期结果很难说。

对于越南盾贬值会利好越南出口的说法,赵玉敏认为,不光是越南盾贬值,原材料供应,运输方面能不能跟得上也是重要问题,如社会动荡会造成更大损失,货币贬值带来的出口效应不一定能享受到。汪前进也认为,如果考虑到越南本身的物价飞涨,或许会抵消掉汇率差价。越南纺织企业的机械设备、生产原材料和服装辅料主要从中日韩进口,有一部分成本是相对刚性的,出口总成本并不会大幅下降。”

### 趋势难逆转

那么,纺织业向越南转移出现放缓的状况是否就有利中国纺织业呢?

国金证券分析师张斌认为,这对中国纺织工业不会有什么大利好影响,除了越南,最大的替代国还有印度,越南只是一小部分地区。纺织品生产中劳动力成本很重要,中国的劳动力成本不会再有优势,低



端产品产能的流失不会因为越南危机而简单逆转。”而浙江一家服装厂的副总经理也对记者说,那些加工贸易型的产能即使再回流到中国,对中国纺织产业的升级也不是好事。”

不过,越南危机对我国纺织业的发展或许也是一种机遇。”汪前进认为,如果我国纺织企业能在这段时间积极开展市场调研,为进入做好充分准备,就能为将来发展开辟出新的生存空间,从而更好地参与国际竞争。”

## 中纺协:在越企业不宜贸然撤资

目前有超过200家中国纺织企业在越南设厂,产品主要以出口欧美为主。目前,为了应对货币危机,部分驻越中资企业不得不大幅裁员求生。有消息称,有些与越南的贸易合同已经发生违约现象。

“越南现在遇到比较严重的经济困难,我们企业要稳住,要理性观察事态发展,”中国纺织工业协会秘书长孙淮滨在接受上海证券报记者采访时

说,作为行业协会,中纺协有条件的话提供一些帮助。他建议如果国内企业与其在越南设的企业是母子公司关系,可以利用这种关系进行风险规避,积极进行自救。但最好不要撤资,中越关系还是重要的战略关系。

孙淮滨认为,产业转移除了向海外转移外,还包括在国内向中西部转移,“中部要崛起,发展纺织服装业是重要选择。” (叶勇)

## 上半年我国主要城市 网购市场规模达162亿元

CNNIC近日公布2008年上半年网络购物调查报告,调查数据显示,4个直辖市和15个副省级城市中,2008年上半年网络购物金额达162亿元。

CNNIC相关负责人表示,为促进中国网购市场发展,也为方便企业和网民了解网络购物市场,并提供决策参考,CNNIC将于6月下旬向公众发布网络购物报告的完整版。据悉,此次报告总计覆盖19个经济发达城市。

报告显示,淘宝网的网络购物渗透率已经达到81.5%,居第一位。位列第二三位的当当网、卓越亚马逊网的网络购物渗透率分别为16.6%和13.6%。另外两家C2C网站——TOM易趣网和拍拍网的网络购物渗透率占据第三梯队,分别为8.4%和7.2%。(张辑)

## 暴雪、九城携投行 推“认同营销”

暴雪娱乐和第九城市,携手国内招商银行于日前联合宣布,三方将在品牌合作和市场营销等方面通力合作,发行并联合推广《魔兽世界》联名信用卡。这次合作除了极大地为《魔兽世界》玩家带来优惠与便利外,更首创了“认同营销”这一新模式,成为中国网游“异业合作”的又一创新。

据介绍,“认同营销”是指消费者认同合作品牌各方所带来的现实利益和心理意义,随着消费者对产品使用频次的增加,强化对关联品牌的忠诚度,更随着关联品牌消费族群的一致性,达到“族群认同”的效果。此次《魔兽世界》联名信用卡的发行,正是基于这个概念,借美国暴雪娱乐、第九城市和招商银行所各自拥有的品牌效应和感召力,来凝聚广大的玩家及消费者。(张辑)

## 中建材集团拉开重组西北玻璃业序幕

与兰州市签署战略合作协议,将共同做大做强兰州建材业

◎本报记者 于祥明

中国建材集团正加速对玻璃产业的整合。昨天,记者获悉,公司与甘肃兰州市人民政府正式签署战略合作框架协议。双方表示,今后将通过各种形式在玻璃及其他建材产品的制造、销售和新技术开发等方面展开全方位合作,共同做大做强兰州的建材产业。

“当前我国建材行业处于一个大联合、大重组的快速发展时期,中国建材集团十分看好兰州在建材工业方面的诸多优势。”中国建材集团

董事长宋志平说。他表示,公司此次旨在快速提升玻璃业的现代化水平,推进西北地区玻璃生产基地和新材料基地的快速发展。

兰州作为黄河上游最大的工业城市和西部重要的原材料工业基地,是我国西北地区重要的平板玻璃生产基地和深加工中心。其中,兰州蓝天浮法玻璃股份有限公司是该市老牌国有企业之一,始建于1958年,属大型建材骨干企业。经过50年的发展,兰州蓝天浮法玻璃股份有限公司拥有2条浮法玻璃生产线,生产能力达570万重量箱,是西北地区最大

的浮法玻璃生产企业。这次引进战略投资者中国建材集团是兰州市引进国家级战略投资者,做大做强建材产业的一项重要举措。对此,兰州先后实施了一系列国企改革优惠政策,为实施战略重组合作提供了有力的政策保障。”兰州市负责人表示。

实际上,中国建材集团正在为打造玻璃产业而努力,此次布局西北是其战略的一个组成部分。”一位业内人士分析表示。在去年携手洛玻后,今年2月中国建材又将安徽华光玻璃、河南中联玻璃两家企业纳

入旗下,以求增强集团在玻璃制造领域的实力和竞争力。

对此,宋志平曾表示,华光玻璃、中联玻璃加盟中国建材集团,为实现资源共享、优势互补创造了条件,是中国建材集团打造玻璃制造平台、完善产业链的战略举措,将对建材工业的产业结构调整和发展产生重大影响。随着此前这三家公司的加入,中国建材集团所属相关玻璃企业充分发挥协同效应,科技研发、成套装备制造和外贸出口等各个业务单元相互衔接,密切配合,初步形成了上下游配套的玻璃产业平台。”

## 中外运长航整合三步走 10月前会有明确方案

先成立联合工作小组,起草整合方案并上报国务院,获批后进入实施阶段

◎本报记者 索佩敏

针对有媒体报道中外运和长航将在本周内启动重组的消息,中外运集团一位高层昨日接受上海证券报记者采访时表示:两大集团的实质整合没有那么迅速,还需要三个步骤。目前首要任务是双方成立联合工作小组,以起草重组的具体方案向上级部门报批。

随着近日电信重组启动,市场普遍认为这将掀起新一轮央企整合热潮,而央企航运板块的中外运集团与长航集团的整合进展也备受关注。近日有媒体报道,6月11日长航与中外运两家公司已经去有关部门

开会,不出意外,整合将于下周启动。新集团名为“中外运长航集团”,总部设在北京,其中中外运的总裁赵刘湘为新集团董事长,长航集团的刘锡汉为总裁。

对此,中外运集团一位高层接受上海证券报采访时表示,两大集团的整合方案不会这么快就明确。据其透露,目前两大集团的重组意向已获得国资委的原则性同意,但是接下来还需进行三个步骤。首先,两大集团派出有关负责人成立联合工作小组,草拟具体的合并方案。其次,合并方案拟好后,两家公司再将这个方案上报国务院。最后,经过国务院批准后,这一方案才会正式对

外公布并进入具体实施阶段。目前联合工作小组还没有成立,两家公司正在力促小组尽快成立。”

而对于新公司的名称和管理层,该人士表示目前还未明确。不过他透露,由于国资委的表态中已经明确以中外运集团为主导进行重组整合,因此按此推测,中外运集团董事长苗书可能会担任新集团的董事长。

有关中外运与长航的整合从去年开始就已在业内盛传。去年4月,本报曾独家报道双方有意成立合资公司,将各自的优势资产注入。中外运集团一位高层近日曾对上海证券报透露,两家集团已向国资委提交了表达合并意愿的报告,报告的内

容主要包括新集团的名称、此次合并以及中外运集团为主导、以及总部将设在北京。这一报告已经得到了国资委的认可。不过由于还有多个步骤需要推进,预计在国庆节之前方案会明确下来并开始实施。

值得注意的是,目前两大集团旗下共有5家上市公司。其中中外运集团拥有中国外运、中外运航运和外运发展3家,长航集团拥有长航油运、长航凤凰。不过上述高层透露,此次整合主要是集团层面,对于上市公司暂时不会涉及。而对于两大集团各自一些不太优质的资产,目前双方都在各自进行清理剥离。预计两家合并后,还需要清理一段时间。”

## 我国煤层气发电 出现暴发式增长

◎本报记者 于祥明

昨天,记者从国家发改委获悉,近年来随着煤层气(煤矿瓦斯)油采利用政策的出台和完善,国内企业利用煤层气发电的积极性高涨,煤层气发电装机规模逐年上升,技术研发和装备制造水平不断提高。

据统计,截至今年4月底,全国瓦斯发电机组已有1104台,总装机容量约71万千瓦,与2005年底相比,分别增加513台、41万千瓦,增长87%、137%。

其中,山东胜动公司生产的发电机组896台,总装机容量45.2万千瓦,占全国瓦斯发电总装机容量的64%;济南柴油机厂、启东宝驹和淄博柴油机厂等国内其他厂家生产的瓦斯发电机组92台机组,总装机容量5.1万千瓦;进口瓦斯发电机组116台,总装机容量21.1万千瓦。世界最大规模、总装机容量12万千瓦的山西晋城煤业集团公司寺河瓦斯发电厂,年发电量达8.4亿千瓦时,年利用煤矿瓦斯1.8亿立方米(折纯),预计6月底正式并网发电。

另据统计,2007年,我国煤矿井下瓦斯抽采量44亿立方米,同比增加12亿立方米。地面瓦斯抽采量3.2亿立方米,同比增加2亿立方米。全国煤矿瓦斯利用量14.5亿立方米,同比增加3亿立方米。

## 一汽丰田 在华销量直追欧美系

◎本报记者 吴琼

昨日,上海证券报记者从一汽丰田获悉,今年前5个月,一汽丰田已经跻身销量前四,直逼通用、大众系龙头合资企业。

5月的销售数据一片惨淡。来自全国乘用车联席会的统计数据显示:5月,在排名前14的汽车企业中,仅有广州本田、一汽丰田两家销量较4月有所增长,一汽丰田以3.6万辆跻身第四名;其余主流汽车企业销量普遍下滑。来自中国汽车工业协会的数据则显示:2008年1月至5月,销量排名前四的轿车生产企业分别为一汽大众、上海大众、上海通用、一汽丰田。

在中国逐渐站稳脚的一汽丰田开始深入欧美巨头在华腹地——华东区。昨日,一汽丰田汽车销售有限公司华东区总监杜海洋告诉上海证券报,今年以来,华东地区占总销量的比重又有所提高。1月至5月,一汽丰田在华东地区的销量占全国销量的31.5%;去年底这一比例为30%。今年前5个月,中国国内乘用车市场同比增长17.4%,一汽丰田华东区销量增长约60%,远远高于其他品牌在华东地区的增长速度。”

一汽丰田在华东区的快速发展,也进一步增强扩产信心。目前,丰田汽车拟在扩大一汽丰田在华产能,加大本地研发能力,一汽丰田工厂第二工厂产能将由10万辆扩至15万辆,预计2009年底达产;第二工厂主要生产皇冠、前置后驱的锐志。一旦成行,一汽丰田总产能将从目前的42万辆增至47万辆,成为少数产能突破45万辆合资汽车企业。

### ■观点

## 五大“杀手” 影响我国风电产业健康发展

◎据新华社

中国资源综合利用协会可再生能源专业委员会主任朱俊生在天津说,目前,我国风电产业存在五大问题,严重制约了风电产业的健康发展。

在日前天津高新区举行的滨海风电产业协作研讨会,朱俊生说,首先是前期准备工作不充分,效益不理想增大了风电产业投资的风险。在风电场建设中,有些项目前期准备工作未充分进行,特别是资源环境未搞清之前,用一些不完整或者过期的数据进行科研、做决策、上项目、选机型。结果和预期的差距较大。

其次是一些地方重视扩大建设规模,关注已装机多少万千瓦,忽视实际发电量,追求业绩,忽视效益。项目建成后,管理和维修服务跟不上,故障停机不能及时处理,造成长期停机维修,影响效益的充分发挥。

再次,新产品未经严格考核就上批量上工程,造成浪费。朱俊生介绍说,目前我国风电机组制造企业有50多家,多数是引进技术未经认真消化吸收就急于批量生产,由于风电机组市场需求发展很快,新产品组装机后未经严格考核,就有企业找上门来订货,生产企业为了占领市场就急于扩大生产上批量,上工程,出现产品质量问题就不断进行维修,有的还需反复吊装更换零件,长时间不能正常运行,设备效益难以发挥,同时造成人力物力大量浪费。

朱俊生说,第四是重复引进,同水平竞争,风险加大。随着风电的快速发展,风电机组市场需求增长很快,有实力的装备制造企业,蜂拥进入风电机组的开发。新进入的企业缺乏经验和自主研发能力,急于进入,多数为引进许可证生产,国外雷同机型多家引进,造成国内企业在同一水平上竞争。

“如果不在消化吸收创新上下功夫,在激烈竞争中企业将陷入被动,带来风险。”朱俊生担心地说。

朱俊生说,第五是零部件发展滞后,我国整机研发和生产的企业已超过40家,生产几十个型号机型,需要大批高质量的零部件与之配套,目前关键的零部件,如轴承、液压件、电控等部分关键零部件还需大量进口,成为我国风电产业发展的瓶颈。