

Focus

# 澳矿价格涨幅低于预期 对国内钢企盈利影响不大

宝钢与国际矿业巨头力拓之间的铁矿石价格谈判终于在6月23日尘埃落定,双方达成了粉矿和块矿价格分别上涨79.88%和96.5%的协议。分析人士认为,中澳达成的矿价涨幅超出了巴西矿的涨幅,但明显低于此前市场预期的85%-95%的涨幅。上市钢铁公司在成本小幅增加的情况下,基本面仍然较好。

◎本报记者 徐虞利

## 【态度强硬】力拓坚决要求大幅涨价

昨日,力拓铁矿集团首席执行官山姆·威尔士表示,能与宝钢集团达成协议,力拓深感欣慰,协议反映了市场对力拓哈默斯利铁矿石产品的持续而强劲的需求。以往表现温和的力拓,在此次铁矿石谈判中的强势和强硬表露无遗。

2008年铁矿石谈判正值必和必拓提出对力拓要价收购,力拓为抵制收购,抬高身价,要求大幅涨价的态度很坚决。

联合金属分析师胡凯表示,力拓几次提出终止长期合同,将矿石转卖现货市场,面对收购其完全有可能这么做。2008年,全球铁矿石供应还未出现拐点,主流钢铁企业不能忍受没有长期合同,与小企业在现货市场竞争现货,除给予大幅涨价外别无选择。长远来看,钢铁企业将面临“两拓合并”、“完全垄断澳洲铁矿石出口,未来多年的矿价谈判中,损失可能更大。

虽然这一涨幅高出中方的期望值,但基本合理,协议的达成是钢铁生产企业和铁矿石供应商之间相互妥协的结果。中国2007年从澳大利亚进口1.456亿吨铁矿石,占国内铁矿石进口份额的38%,其中80%以上是由两大供应商生产的。达成价格协议使得原有供货合同得以持续,对中澳双方均很重要。”胡凯说。

钢铁咨询机构“我的钢铁”分析师曾节胜表示,力拓和必和必拓认为其铁矿石在中国市场受到“不公正待遇”,不管与质量较好的巴西矿相比,还是同质量较差的印度矿相比,澳大利亚的矿石在中国市场的价格明显低于二者。而不久前印度加征铁矿石出口关税也为澳方增添了筹码。

曾节胜表示,同两大供应商签订长期合同的基本是国内最大的企业,接受澳洲供应商的要求对其成本影响能够承受,由于许多钢厂均为运输这些进口铁矿石同运输企业签订了COA协议,如果谈判破裂,这些协议也将毫无意义,由此造成无谓的损失。中方只给予力拓更高价格而不另给予海运运费补偿是一个胜利。

## 【后续影响】上市钢企基本面仍较好

对于力拓与宝钢达成的最新铁矿石价格,分析人士普遍认为,涨幅低于预期,上市钢铁公司在成本小幅增加的情况下,基本面仍然较好。

中信证券分析师周希增认为,虽然这对钢铁企业成本上升有一定影响,但行业需求基本趋势未改,钢铁板块基本面仍然较好,以宝钢为例,其进口澳矿成本约在110美元吨,而印度现货矿达到180美元吨,拥有长协进口矿的企业优势仍然明显。

邯钢股份总经理王俊杰表示,目前国内钢材价格水平大幅低于国际市场,下半年钢材价格保持平稳的情况下仍有一定上升空间,对后续公司盈利影响较小。武钢集团有关人士表示,使用澳矿公司吨铁成本将增加600元,由于澳矿的额外溢价,公司吨铁将多支出200元。

东方证券分析师杨宝峰认为,国内主要钢铁公司上半年的成本上升幅度与产品价格上涨相比较,产品价格的上涨覆盖了成本的上升,大公司的盈利能力基本与去年同期持平。

近期钢铁板块持续下跌,可能主要是对负面消息的消化。”天相投资分析师王招华说。他表示,假设宝钢与必和必拓最终达成的涨幅与力拓相同,那么不考虑海运运费,2008财年完全依赖澳矿长单的企业吨钢成本平均增加542元,而完全依赖巴西矿长单的企业吨钢成本增加417元,综合测算,2008完全依赖澳、巴矿长单的企业吨钢成本在此前417元的基础上再增加75元,达到492元。他还认为,本次澳矿价格上涨,对铁矿石自给率较高的金岭矿业、鞍钢股份、凌钢股份、西宁特钢相对利好。

近一个月以来焦炭现货价格也迅速攀升,涨幅达到550元,影响吨钢平均成本220元;而宝钢8月价格环比上调200-300元/吨。王招华对此认为,考虑到大型钢企通常有自己的独立焦化厂,以及签订的煤炭长期协议合同,宝钢8月调价已基本覆盖澳矿及国内焦炭价格上涨带来的成本再增加,宝钢8月盈利水平环比仍有望增加。

## 数据链接

中国钢企成本增加几何

根据“我的钢铁”资讯机构的测算,澳大利亚粉矿协议价上涨79.88%,将使中国钢厂采购成本每吨比去年增加41.8美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出7.84美元;冶炼一吨生铁的成本相应增加65美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出12美元。

根据传统的谈判习惯,国际铁矿石市场分为日本市场(亚洲市场)和欧洲市场。每个财年年度在东方以日本铁矿石用户为代表,在欧洲以德国用户为代表,在世界铁矿石主要供应商澳大利亚必和必拓、力拓以及巴西淡水河谷公司,分别确定亚洲市场和欧洲市场的铁矿石产品价格。

按谈判惯例,消费商中的任意一方与供应商中的任意一方价格达成一致后则谈判结束,国际铁矿石供需双方均接受此价格为新的年度价格,即首发价格。且矿石供应商在与第一家大客户达成价格协议时一般都会许诺,在与之后的钢厂谈判时不会给更低的价格,钢厂也会许诺,不会接受其他矿山更高的涨价幅度。在此基础上产生的首发价格,被供需双方认为是公平、可被广泛接受的。

2008年澳洲与亚洲钢铁企业矿价谈判的结果为:粉矿涨价79.88%,块矿涨价96.5%。已推翻了2月18日日本企业与巴西VALE达成的涨价65%的亚洲价格,即世界主流矿山公司在同一个市场(亚洲市场)已出现了两个不同的销售价格。

武钢集团有关负责人向记者表示,这让他们无所适从,如此定价让其他国家的产品和市场不知该如何对待,比如南非出口到中国的长协矿参照哪种价格定价,而三大矿山公司的产品出口到欧、美地区又参照哪种价格,这是对传统定价机制的改变。

联合金属分析师胡凯认为,今年世界主流矿山和钢厂可以不必再参照其他企业谈判的首发价格,从这点上来看,年度谈判机制已经瓦解。如果谈判存在的意义只是维护长期合同年度定价方式,那么各

钢铁企业和矿山公司只需各自洽谈合同价格即可,无需再顾及其他厂家的谈判成果,这样年度矿价谈判将不再是得到全球铁矿石供需双方认可的多边谈判,而是各企业间简单的合同商谈。

“依照中澳谈判体现的理念,由于巴西至欧洲较亚洲也存在海运距离优势,2009年,淡水河谷也完全有理由要求欧洲钢铁企业给予其海运运费补偿,这意味着同一个矿山有理由在价格上对客户区别对待,谈判体系事实上已名存实亡。”胡凯说。



中澳矿价协议的签订,为今后铁矿石谈判增添了一些不确定因素 资料图

## 数据链接

### 中国钢企成本增加几何

根据“我的钢铁”资讯机构的测算,澳大利亚粉矿协议价上涨79.88%,将使中国钢厂采购成本每吨比去年增加41.8美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出7.84美元;冶炼一吨生铁的成本相应增加65美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出12美元。

## ■专家观点

### 应控制“变局”的影响和范围

宝钢集团23日晚间突然发布了中澳谈判结果。业内人士担心的问题是,在中澳铁矿石谈判中体现出来的一些定价变化今后将会如何发展,是否会有一种过度的连锁反应。

铁矿石问题研究专家曾节胜认为,此次中澳矿价协议的签订,为今后铁矿石谈判增添了一些不确定因素。明年澳矿企业是否会提出同样的要求?巴西矿业企业是否会反过来也提出自己的附加要求?所有这些问题,目前还难有清晰的答案。

从宝钢与力拓的价格协议中可以看出,双方表明了维护传统定价机制的诚意,也就是以长期协议合同为主导、以一年一度的合同价格谈判为骨干的传统定价机制大框架得以保持。这是一个积极的方面。但对于“变局”的发展方向和影响范围,不少专家都认为,中国钢厂要早作谋划,主动应对,通过与企业主要铁矿石供需力量先期的充分沟通,建立起一个与自身承受能力相匹配的框架,千万不可陷入被动应对的局面。

此次中澳谈出的铁矿石价格,低于市场预期,至少可以说是在市场预期的下限。市场人士认为,谈判对铁矿石市场的后市影响有限。对钢厂的利润空间会有一些阶段性的影响,但不会对钢铁上下游产业链的运行格局产生大的影响。而中澳谈判的最终结果低于这些预期或是处于预期的下限。市场分析专家汪建华说,这对后市的影响就基本可控。铁矿石现货市场价格可能会短暂冲高,但很快会平稳下来。

至于对钢厂和钢价运行的影响,贾良群说,澳矿涨幅高出巴西矿,对部分钢厂来说可能会出现利润空间阶段性收缩的基础。就总体而言,目前国内钢铁业和钢材市场的运行格局是:供应总量理性回调,成本支撑有力,钢价高位运行,下游产业需求承接力相对平稳,总的上下游产业链依然比较紧密。(据新华社电)

## ■相关新闻

### 国际干散货市场有望迎来新一轮上升

宝钢集团和力拓宣布就2008年度铁矿基准价格达成一致。分析人士认为,随着铁矿石谈判渐次落地,国际干散货市场将趋于正常,等到传统的夏季淡季结束后,有望于三季度继续上行。

反映国际干散货市场景气程度的波罗的海指数(BDI)自今年4月初以来迎来一波大起大落。4月2日,BDI指数为7655点,而到5月20日,BDI站上了11793点的历史最高位。随后BDI开始一路狂泻,其中6月12日单日大幅下跌超过8%,从6月17日开始,BDI又趋于稳定。截至6月23日,BDI为9211点。

对此,一位航运研究员昨日接受上海证券报采访时表示,此前BDI的大幅波动主要是澳洲铁矿石企业大力干预造成的。由于澳洲方面希望获得更高的海运差价补偿,因此在市场上大规模租船,导致国际干散货运力紧张,从而推高了BDI指数。而随着澳洲方面与中国钢企谈判逐渐明朗,澳洲希望今后运输时能够以较为平稳的运费来发货,因此又大规模释放运力,从而导致BDI大幅跳水。

而伴随着谈判尘埃落定,这一短期炒作因素也将不复存在,业界普遍认为BDI将回归到正常水平。中国远洋有关人士接受上海证券报采访时表示,7-8月份是传统的干散货淡季。因为南美的粮食出口运输基本结束,而夏季对于取暖煤的需求也较小。不过他指出,按照往年的惯例,三季度将是新一轮需求高潮的开始,去年BDI的历史高位就在三季度出现。

上述研究员认为,预计BDI在夏季将在8000-9000点左右寻找支撑,三季度会继续上行,不排除创下历史新高的可能性。长江证券也在研究报告中指出,在未来一段时间,中国钢厂预计会先消化目前港口积压的铁矿石,而减轻进口数量。同时奥运期间,华北地区部分钢铁厂的限产使得短期铁矿石需求下降。因此,铁矿石贸易需求有所降温。预计BDI短期会回调。而在三季度,消化库存以及震后重建会使得中国铁矿石进口量恢复。

## ■记者观察

# 传统铁矿石定价体系名存实亡

◎本报记者 徐虞利

根据传统的谈判习惯,国际铁矿石市场分为日本市场(亚洲市场)和欧洲市场。每个财年年度在东方以日本铁矿石用户为代表,在欧洲以德国用户为代表,在世界铁矿石主要供应商澳大利亚必和必拓、力拓以及巴西淡水河谷公司,分别确定亚洲市场和欧洲市场的铁矿石产品价格。

按谈判惯例,消费商中的任意一方与供应商中的任意一方价格达成一致后则谈判结束,国际铁矿石供需双方均接受此价格为新的年度价格,即首发价格。且矿石供应商在与第一家大客户达成价格协议时一般都会许诺,在与之后的钢厂谈判时不会给更低的价格,钢厂也会许诺,不会接受其他矿山更高的涨价幅度。在此基础上产生的首发价格,被供需

方认为是公平、可被广泛接受的。2008年澳洲与亚洲钢铁企业矿价谈判的结果为:粉矿涨价79.88%,块矿涨价96.5%。已推翻了2月18日日本企业与巴西VALE达成的涨价65%的亚洲价格,即世界主流矿山公司在同一个市场(亚洲市场)已出现了两个不同的销售价格。

武钢集团有关负责人向记者表示,这让他们无所适从,如此定价让其他国家的产品和市场不知该如何对待,比如南非出口到中国的长协矿参照哪种价格定价,而三大矿山公司的产品出口到欧、美地区又参照哪种价格,这是对传统定价机制的改变。

## 数据链接

中国钢企成本增加几何

根据“我的钢铁”资讯机构的测算,澳大利亚粉矿协议价上涨79.88%,将使中国钢厂采购成本每吨比去年增加41.8美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出7.84美元;冶炼一吨生铁的成本相应增加65美元,比按巴西西南粉矿65%的涨幅每吨多支出12美元。

根据传统的谈判习惯,国际铁矿石市场分为日本市场(亚洲市场)和欧洲市场。每个财年年度在东方以日本铁矿石用户为代表,在欧洲以德国用户为代表,在世界铁矿石主要供应商澳大利亚必和必拓、力拓以及巴西淡水河谷公司,分别确定亚洲市场和欧洲市场的铁矿石产品价格。

按谈判惯例,消费商中的任意一方与供应商中的任意一方价格达成一致后则谈判结束,国际铁矿石供需双方均接受此价格为新的年度价格,即首发价格。且矿石供应商在与第一家大客户达成价格协议时一般都会许诺,在与之后的钢厂谈判时不会给更低的价格,钢厂也会许诺,不会接受其他矿山更高的涨价幅度。在此基础上产生的首发价格,被供需

# 南方联合产权交易中心 诚聘英才

SOUTHERN UNITEN ASSETS & EQUITY EXCHANGE

南方联合产权交易中心有限责任公司(下称南方联合产权交易中心)是广东省政府批准设立、广东省国资委直接监管的公司制产权交易机构。南方联合产权交易中心立足华南地区、面向海内外,为国有、民营、外资及各类企业提供产权交易服务,业务范围覆盖股权、物权、债权、知识产权等多种产权的交易及托管业务,2007年交易金额超过250亿元,是华南地区最有影响力的企业并购市场之一。为进一步拓展业务范围,推动广东省多层次资本市场建设和发展,南方联合产权交易中心现面向社会公开招聘各类专业人才,欢迎各位加盟!

**一、应聘人员的素质条件**  
勤奋敬业,诚信待人,服务意识强,有开拓创新精神,具备从事资本市场活动的职业素养。

**二、招聘的职位和岗位要求**

**(一)市场分析师(4名)**

1、高级市场分析师(1名)  
岗位要求:40岁以下,经济、管理类专业毕业,博士研究生学历或高级职称,3年以上工作经验;有证券市场、投资银行等领域工作经历或研究专长;具备较强的研发组织能力。

2、市场分析师(3名)  
岗位要求:35岁以下,金融及相关专业毕业,硕士研究生以上学历,2年以上证券行业工作经验;熟悉证券市场的运作模式,具备金融产品的设计能力;团队合作精神好,创新能力

能力强。

**(二)信息管理高级业务经理(1名)**  
岗位要求:35岁以下,硕士研究生以上学历,计算机工程师,5年以上网络、网站管理工作;熟悉网络信息系统和OA系统的开发和维护;具有较强的软件设计、网络和硬件维护以及信息处理、管理能力;有一定信息情报分析能力。

**(三)业务主管(11名)**

1、产权交易业务主管(2名)  
岗位要求:30岁以下,大学本科以上学历,2年以上投资管理工作经验;熟悉资本运作、国资管理政策;有较强的交易活动组织能力和市场开拓能力。

2、股权托管业务主管(2名)  
岗位要求:35岁以下,硕士研究生以上学历,3年以上证券、投行、股权托管或产权交易业务等相关行业工作经验。

3、会员管理业务主管(2名)  
岗位要求:35岁以下,本科以上学历,5年以上企业工作经历;有较强的市场营销能力。

4、法务业务主管(1名)  
岗位要求:30岁以下,大学本科以上学历,2年以上法律管理工作经验;有良好的风险管理能力和文字综合能力;有司法机构工作经验者优先考虑。

5、人力资源业务主管(1名)

岗位要求:35岁以下,人力资源、工商管理或相关专业毕业,硕士研究生以上学历,3年以上大型企业绩效考核、培训工作经验。

6、党群工作主管(1名)  
岗位要求:35岁以下,大学本科以上学历,3年以上国企政工工作经验;有较强的组织沟通、写作能力。

7、知识产权交易业务主管(1名)  
岗位要求:35岁以下,大学本科以上学历,3年以上知识产权相关工作经验;熟悉专利、商标、版权、科技成果转化等业务;具有较强的业务创新能力。

8、财务结算项目主管(1名)  
岗位要求:35岁以下,财经类专业毕业,大学本科以上学历,有会计师以上专业资格,5年以上财务工作经验,2年以上结算工作经验;财务基础知识扎实,熟悉财务政策和规定;能熟练操作各种电脑财务软件;责任心强。

**(四)办公室职员(2名)**  
岗位要求:30岁以下,大学本科以上学历,3年以上工作经验;熟悉会议组织、策划等相关工作;有驾驶执照且能熟练驾驶;综合文字能力较强或熟悉大型会议设备使用者优先考虑。

**三、特别提示**

**(一)对特别优秀的业务或行政管理人才,公司将安排较高级别的职位。**

**(二)有驾驶执照且能熟练驾驶、英语良好者,优先考虑。**

**四、招聘的程序和方法**  
本次招聘按照资格审查、笔试、面试、体检等程序确定人选,入选者实行合同聘用制。

**五、报名方式**

**(一)报名时间:**即日起至2008年7月6日17:00止。  
**(二)报名方式:**应聘者请在本公司网站下载报名资料,填写后发送电子邮件至:csuaee@126.com或csuaee@163.com;或将有关资料邮寄至:广州市天河区北路28号时代广场中座七楼南方联合产权交易中心人力资源部收,邮编:510620。  
**公司网址:** www.csuaee.com.cn  
**联系电话:**1、普通话:020-22360221(王小姐)、020-22360106(赵小姐);2、粤语:020-22360205(许先生)。  
**传真:**020-22360299。  
**(三)应聘材料应包括:**身份证、毕业证、学位证、职称证书复印件;证明应聘者符合岗位要求的书面材料;近期免冠大一寸彩照二张。  
**(四)注意事项:**应聘人员应对所提供材料真实性负责,如有弄虚作假的,取消应聘资格。报名期间,非请勿访。

二〇〇八年六月二十五日