

进口铁矿石价格回落 中小矿山“出局”几成“定局”

今年前9个月国产矿需求量比去年同期减少3000万吨左右,整体下降了20%

■ 本报记者 张龙

随着进口铁矿石价格的回落,国内铁矿开采企业的日子越发的难过。

河北一家民营矿山的董事长马先生在两年前还梦想着希望能够借助铁矿完成他的上市梦想。两年过去了,上市的事情,马先生不再提起。

“我还经营着房地产业务,现在也被套牢了。铁矿石也不好卖。钢厂更愿意用进口矿,两者在价格上区别不大。”马先生告诉记者。

两项主业的不景气,随之而来的便是银行的不断催还贷款的通知。

记者从一些钢厂了解到,国内不少钢厂炼钢所用的铁矿石配比上,进口矿的比例已经从70%上升到最低80%以上,国产铁矿石用量已经大幅度降低。有数据显示,今年前9个月国产矿需求量比去年同期减少3000万吨左右,整体下降了20%。

中国冶金矿山企业协会副秘书长刘效良曾表示,由于铁矿石价格滑坡导致企业亏损,中国约40%的铁矿矿山已经停止生产。

中小矿企停产意愿明显

马先生告诉记者,其位于河北省境内的一处铁矿已经处于停产状态,有1/3的工人已经安排休假。

内蒙古东部牙克石市的一家矿业公司负责人向记者表示,行情不佳,加上现在天气逐渐转冷,公司的铁矿也有意转让。

中国铁矿石市场的调研报告指出,在铁矿石供大于求局面已然形成的今年,中国国内仍有66个、近5亿吨产能的铁矿项目在建或拟建。值得一提的是,这近5亿吨的新增产能中,有八成左右为钢厂附属的大中型矿山项目;在中国去年13亿吨原矿产量中,中小民营矿产量占比达35.9%。一年的时间,中小矿产矿的数量出现了大滑坡。

中国钢铁工业协会预计,后期铁矿石价格仍有一定的下降空间,并将呈波动下行走势。

中钢协认为,9月末,进口铁矿石港口库存降至9468万吨,环比减少350万吨,三个月连续环比上升后首



CNS 供图

降,但仍高于上年同期158万吨;1月至8月份,我国生铁产量同比增加1159万吨,而国产铁矿石(原矿)产量同比增加11608万吨,同比增长16.1%,完全能够满足全国生铁产量增长需求。但进口铁矿石仍同比多进口了3872万吨,同比增长8.7%,使国内铁矿石市场供大于求的态势更加明显。

我的钢铁网方面认为,供大于求的局面从2012年开始逐步显现。一方面是国外钢铁需求增长缓慢,另一方面是国外矿产产量不断增长。而中国自身的钢铁需求也告别了黄金10年,逐步趋于饱和,产量增速也回落到5%以下。矿供大于求的局面对钢厂来说无疑是个好消息,而对国内矿山来说却是一个不小的影响。

我的钢铁网分析师曾胜认为,直接影响的结果是小型民营矿山将被逼退出市场,排除政府整顿因素和季节因素在外,这些小型矿山通常有以下几个共同点:位置偏远,运输成本高,品位低下,一旦价格下跌开采价值将丧失。因此,在目前国内外铁矿石市场长期保持增长且钢铁需求不振的前提下,国内小矿将逐步面

临倒闭。

先于钢企:铁矿走向高度整合

在钢企整合并不顺畅的情况下,国内铁矿的整合反而走向了前面。

“这也加速了我们这些小矿‘被出局’的进度。”马先生说。

中国铁矿石市场的调研报告指出,在国内外铁矿石市场产能和产量长期保持增长,而国内钢铁需求不振的背景下,中国铁矿石行业生产结构的调整行为,正在悄然发生。近5亿吨产能的铁矿项目,八成左右为钢厂附属的大中型矿山项目便是证明。

据了解,钢厂附属、大型国有以及大型民营矿山证件手续齐全,对当地经济和就业有相当大的贡献,得到国家和当地政府的支持相对较多,受政府整顿等负面影响较小,产量稳定;而小矿虽然凭借着灵活的税务负担、较少的劳动支出、部分不正规的开采渠道,能够取得较高的利润,但受政府整顿、季节因素、价格因素等影响较大,产量并不稳定。

事实上,从去年开始,便有了培

育大型铁矿集团的说法。而当时的说法就是由大型钢企来充当组建铁矿集团的主角。

工信部一位内部人士告诉记者,规范国内铁矿石秩序,工信部很早便有这样的想法。

工业和信息化部已向国家发改委、商务部、财政部、国土资源部等部门建立铁矿石保障协调机制,旨在从转变经济发展方式入手,规范铁矿石秩序,引导中国钢铁工业健康发展。

根据工信部去年发布的《钢铁工业“十二五”发展规划》,明确提出了增强铁矿石资源的保障能力,建立国外和国内两个资源保障体系。钢铁工业将力争到2015年基本建立利益共享的铁矿石、煤炭等钢铁工业原燃料保障体系,国产铁矿石自给率保持在45%以上,国外铁矿石资源掌控量占进口铁矿石的50%以上。

马先生也承认:“公司开采的铁矿品位偏差,设备也不行。如果国外矿山要是打价格战,我们这样的小矿肯定要倒闭。”

“如果能和大型钢企联手,供货会有保障,起码不用担心倒闭。”马先生告诉记者。

天价拖车 隐藏利益链条

天价救援费本身就亟待“救援”,对拖车服务业务这种融市场化与垄断性于一体的“怪胎”,完全可能用市场化来定价。

■ 本报记者 陈青松

天价拖车费,一直备受公众诟病。

短短几公里,动辄数千元,让车主闻之色变的天价拖车费现象却在全国一再发生。

《中国企业家》记者近日调查发现,高额拖车费是个“三不管”项目,交警队只管审核不管收费,发改委只制定标准不管定价,物价部门也不管定价。天价拖车的背后隐藏着一个利益链条。

拖车价格乱象

近日,有事张女士(化名)向《中国企业家》记者反映,10月24日凌晨,她有一辆总重8吨的货车在北京五环发生交通事故,车辆受损很严重。为了不阻碍交通,她先行联系了一家拖车公司将拖车拖走。

拖车公司来后,将张女士的货车拖了两公里拖到附近一个停车场。

然而当张女士第二天去拖车公司领车的时候,拖车公司交给张女士一个收费单子,一共要8700元钱的拖车费。其中有7000元的拖车费以及其它费用1700元。“两公里的距离,拖车费却要8700元,实在高得有些离谱。”张女士表示。不过,拖车公司北京顺达救援公司相关负责人对《中国企业家》记者表示,7000元钱并不算高。

而在回答记者拖车公司收费标准是如何制定的时候,该负责人表示这是行业标准,国家并没有具体的指导价格,而且收费价格“并不是一家定得了的”。

此外,相关工作人员告诉记者,按车辆吨位不同,公司将救援车辆分为特型A车,大型车、中型车和小型车,并按救援车辆型号制定了300到7000元不等的出车费。由于张女士的车自重8吨,属于特型A车,出车费就应当是7000元。

《中国企业家》记者调查发现:各家拖车救援公司无论是从起步价还是每公里收费都不一致。而北京、上海、广州等一线城市各家拖车救援公司价格也相差悬殊,有的2000多元起步,有的则在3000元以上。

以张女士重8吨的货车为例,记者以车主的身份询问了国内多家拖车公司:其中,北京新月联合汽车救援公司表示,起步价2000元,每公里收100元;北京114汽车救援公司表示,起步价2500元,每公里收45元;北京华通联合汽车救援公司则表示,起步价800元钱,每公里收25元。

多家救援公司还表示,拖车价目表由公司严格制定,均为按里程收取金额,无乱开、乱收和高得离谱的现象。

北京市物价局相关负责人表示,拖车收费目前没有政府定价,不在政府定价价范围内,具体价格是由商家根据成本和市场自主决定的。

行业背后或存利益链条

除了张女士,近几年有关天价拖车的事件在全国各地频频发生。

北京市百瑞(深圳)律师事务所齐向前律师在接受《中国企业家》记者采访时表示,拖车公司应当是跟高速公路公司有合作关系的,高速公路公司将限定区段的拖车业务授予一定拖车公司,双方长期合作。就商业角度看,也是正常的。

“但存在两个问题,一是拖车公司与高速公路公司间的业务合作,是否有交通管理部门的行政因素介入,比如权力指定?二是拖车公司是否以普通市场主体身份,按商业规则进行运营,而非因特殊业务享有任何方式的特权,比如强制强卖?”齐向前律师说。

另据媒体报道,10月21日,辽宁境内的一起交通事故中,事故方被开出1.45万元的天价救援费,同时高速交警要求事故责任方车主给修理厂10万元“修理费”押金的做法,令公众将视线转移到交警与清障企业之间的千丝万缕的利益关联之上。

齐向前律师表示,拖车公司天价收费的原因,应当有两个因素促成:一是垄断经营所致,因其对某区段的高速公路拖车业务通过某种方式取得了垄断的经营权;二是管理缺失,主要是价格管理部门、交通管理部门行政管理缺失以及高速公路公司履约过程管理缺失。

据记者了解,2010年国家发改委和交通部联合下发《关于规范高速公路车辆救援服务收费有关问题的通知》规定,当事人可以选择社会救援机构实施救助,但任何单位和个人不得强制指定救援机构。

同时,各地要对高速公路车辆救援服务收费进行全面清理。各地价格主管部门会同交通运输部门要在充分调研和成本监审的基础上,统一规范收费项目,合理制定收费标准,并要求各地高速公路经营管理单位要将车辆救援服务收费标准及救援电话等服务信息向社会公示。

两部委的通知被公众视为对拖车行业天价收费的“紧箍咒”。然而规定下发后,执行效果并不尽如人意。

有评论认为,类似于拖车公司这样的市场主体之所以出现,根本原因就在于公权力机关没有履行自己的义务,从而为市场主体提供了寻租空间。

齐向前律师向《中国企业家》记者表示,天价收费当然是不合理和非法的,一没有收费依据,二违反公平、诚信等民事活动基本原则。其行为违反了《民法通则》、《合同法》、《价格法》、《消费者权益保护法》等诸多法律法规。

华锐风电首现年度亏损

华锐风电初始投资人阎治东曾表示,一方面有宏观方面的因素,另一方面更要检讨自己

■ 本报记者 陈玮英

在一片哀鸣声中,作为风电业的大佬级企业,华锐风电科技(集团)股份有限公司也未能独善其身,出现4年来首次年度亏损。

华锐风电日前公布的第三季季报显示,公司1—9月份实现营业收入36.34亿元,同比下滑56.68%;从单季度经营数据来看,第三季度仅实现营业收入5.48亿元,同比下滑82.12%,扭转二季度出现的单季回升趋势。

华锐风电给出的解释是:国家产业政策影响及市场竞争激烈,导致产品销售量及销售价格下降。

不过,近期国家政策层面对风电行业的利好消息不断,这多少让业内对风电行业的未来发展感到一丝欣慰。有分析人士表示,虽然华锐风电如今身陷囹圄,但并不阻碍整个行业继续前进的步伐。

亏损将延期

据第三季季报显示,报告期内华锐风电归属于母公司所有者净利润为2.8亿元,这是华锐风电自二季度以来连续第二个季度出现亏损,而去年同期为盈利2.42亿元。

而经营业绩恶化的因素主要来自:产品售价低迷,需求不旺导致开工

不足,第三季度毛利率降至-1.99%;市场竞争激烈,服务支持增加,利息收入减少等因素带来费用支出水平高企,第三季度单季期间费用率增至41.63%,环比提高26.87个百分点,同比提高35.73个百分点。

截至11月2日收盘,华锐风电股价为5.63元,市盈率为-70.37倍。而华锐风电当初的发行价格为90元。

在谈到华锐风电业绩下滑的原因时,华锐风电初始投资人阎治东曾表示,一方面有宏观方面的因素,另一方面更要检讨自己,前期扩展步伐太大。

在厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强看来,“风电亏损也是需要有一个过程,把产能做大就面临亏损。”

季报同时显示,受宏观经济波动、行业及产业政策调整影响在手订单的执行;客户延迟付款,对公司财务费用和坏账准备产生了不利影响,华锐风电预计年初至下一报告期期末的累计净利润为亏损。

中投顾问新能源行业研究员萧函接受《中国企业家》记者采访时表示,整个风电行业的业绩自去年就呈现下滑趋势,各大风电企业的业绩一直低迷。今年年中华锐风电为了降低利润损失而调低坏账计提比例的消息一经曝光,其业绩即大幅下挫,并且近期卷入的多起诉讼也是对其业

绩产生不利影响的因素。

华锐风电与美国超导公司的4起合同及知识产权纠纷案正在审理中,美国超导公司共向华锐风电提起共计12亿美元赔偿金额的诉讼请求。其中,著作权纠纷一案已于10月26日在最高人民法院举行了听证,案件审理结果暂未公布。华锐风电与美国超导悬而未决的知识产权纠纷案仍然是公司海外拓展的最大隐忧。

多条腿走路

虽然目前以及一段时间内仍将处于亏损状态,“但公司正在努力。”华锐风电战略部于佳告诉《中国企业家》记者,目前季报中现金流的情况是好转的,“可以看出是整个公司在努力的一个方面。”

事实上,为改善营收严重依赖国内市场的局面,从2011年下半年开始华锐风电加大对海外市场的开拓力度。通过在美国、巴西、澳大利亚等多地设立子公司的形式进行海外市场开拓。公司上半年出口收入2.80亿元,占总营收比例升至9.08%,海外拓展取得一定成效。

华锐风电于2010年就宣布要进军海外市场,目前的部署正是按照其原计划进行。萧函认为,华锐风电当时不会想象到现在爆发的一系列

危机。“要从困境中走出,华锐风电应该先放缓海外扩张计划,由企业内部着手,加强管理、调整结构,先解决内忧,才有实力和海外企业竞争。”

“所有公司都不会一条腿走路,都会有很多的方案。”于佳告诉记者,“公司不会把所有精力都放在某一个方面,海外市场的拓展是一个过程的问题。”

在慢慢推进中,风电行业迎来了一个利好消息。国家能源局日前发布消息称,“十二五”第二批风电项目拟核准1492万千瓦,另外安排分散式接入风电项目83.7万千瓦、风电并网示范项目100万千瓦,三类项目总计1676万千瓦,比去年8月发布的“十二五”第一批风电规划核准的2883万千瓦减少近半。

财政部、国家发展改革委、国家能源局日前公布了第二批可再生能源电价附加资金补助目录,在300多个获补助的发电项目中,风电项目达239个。这可以看出包括华锐风电在内的风电企业的一个重大转机。萧函表示,风电是我国可再生能源发电项目中重要的组成部分,并且近年来发展迅速。尽管业绩从去年开始一直呈疲软态势,但是风电在我国长期能源战略中占据重要的位置,持续并加大投入是必要的举措。