

## 中钢协关注铁矿石价格疯涨 三季度有望回落

□本报记者 张玉洁

7月5日，中国钢铁工业协会副会长屈秀丽在中国钢铁金融衍生品国际大会上表示，铁矿石与钢材价格走势相背离，国家有关部委高度关注进口铁矿石价格的大幅上涨，正在调查了解价格大幅上涨的原因，将严厉打击乱涨价、价格垄断等不规范行为。协会已向国家部委和监管机构反映铁矿石行业市场存在的问题，希望进一步规范市场行为，维护市场正常秩序，促使铁矿石价格合理回归。

从目前上市钢企公布的中期业绩预告来看，包括铁矿石在内的多种原材料价格上涨，钢材下跌等因素下，上市钢企中期业绩将受到很大影响。不过多位人士表示，三季度铁矿石价格大概率回落。

### 价格畸高

2019年以来，铁矿现货价累计上涨超过40%，Mysteel铁矿石价格指数累计上涨超过30%，当前矿价创近四年以来新高。

我的钢铁网资讯总监徐向春对记者表示，“近期铁矿石现货价格涨到127美元/吨，国内期货价格涨到900元/吨，这个价格超出一个合理的价格区间，虽然今年供应紧张，但是价格也不至于上涨到这么一个程度。”今年以来铁矿石价格不断飙涨。市场认为，主要有多方原因。供应端方面，巴西淡水河谷矿山事故以及澳大利亚飓风等事件影响了铁矿石的供应。今年地产投资的增长和限产强度下降导致的高炉产能释放是铁矿需求增长的主要原因。中泰证券指出，预计今年国内生铁产量增长在6千万吨附近，对应铁矿需求增量近1亿吨。

徐向春表示，铁矿石现货价格由70美元涨至100美元，是比較合理反映了目前的供应紧张情况。超过100美元后，投机炒作因素成为推升现货价格的主要原因。市场普遍认为下半年供应继续紧张不会缓解，看涨预期

过于强烈，现货、期货价格交替推动，惯性上涨，结果导致价格超出合理的区间。

### 或将回落

铁矿石价格不断飙涨带来的影响显而易见。屈秀丽称，进口铁矿石价格由去年每吨60美元一度上涨到超过110美元，给钢铁企业生产经营和降本增效带来了较大压力。

Wind数据显示，35家披露一季报的钢铁上市企业中，业绩同比保持增长的只有8家公司，其余27家公司一季度净利润同比下滑或出现亏损。这一不佳的局面在近年来上市钢企的成绩单中罕见。

目前30余家钢铁上市公司中，目前仅有马钢股份和沙钢股份公布了中期业绩预告，其中马钢股份预计2019年上半年累计净利润同比可能大幅减少。沙钢股份预计上半年实现净利润2.5亿元—3.75亿元，同比下降42.05%—61.36%。业绩大幅下降主要由于钢材价格下跌，原辅材料价格大幅上涨导致产品销售毛利同比大幅下降。

中泰证券则指出，铁矿石暴涨的真正弊端在于消耗我国外储，我国年进口铁矿石大概10亿吨。过去半年矿价上涨了50美元/吨，如果价格就此稳住，意味着每年要多消耗500亿美元的外储。铁矿石用来炼成钢铁，钢铁大部分用于内需（如建筑、汽车、机械等），最终产品仅有小部分出口，所以钢铁产业链的最终产品多数不能用于出口创汇，多消耗的外储用于不能通过终端产品出口赚回来。2018年我国贸易顺差约3500亿美元，这是我国制造业相对于全球的竞争优势所创造出来的财富，单铁矿涨价一项就可以让此丧失不少，影响重大。

徐向春表示，从最终需求看，下半年房产预计将降温，钢材需求弱于上半年。这会带来对原料需求的下降，也会抑制铁矿石需求和价格。尽管今年铁矿石价格不会大跌，但是价格已经见顶，出现适度回落可能性比较大。

## 丰田向两家中国车企提供氢燃料电池组件

□本报记者 崔小粟

丰田正在加大氢燃料电池在华投放力度。7月5日，丰田宣布，为进一步促进氢燃料电池（FC）汽车在中国的應用和普及，将通过FC系统集成商，向中国第一汽车股份有限公司（简称“一汽股份”）、金龙联合汽车工业（苏州）有限公司（简称“苏州金龙”）提供氢燃料电池组件。

### 加大在华投放力度

丰田已与一汽股份、苏州金龙及上海重塑能源科技有限公司（以下简称上海重塑）达成共识，将在一汽股份、苏州金龙生产及销售的FC大巴上搭载采用丰田FC电堆等零部件的上海重塑FC系统。丰田方面希望通过与更多的中国商用车企业展开合作，促进氢燃料电池汽车在中国的推广和普及。

上海重塑新能源汽车及相关零部件相关业务，是国内氢能 and 燃料电池领域的知名公司，主营业务包括为整车企业提供燃料电池系统及燃料电池整车工程服务等。截至目前，上海重塑已完成CAVEN3、CAVEN4两款燃料电池系统的研发，并分别于2017年、2018年投产，并完成约30款燃料电池汽车车型开发。

今年4月，丰田曾与福田汽车、北京亿华通科技股份有限公司共同合作推出氢燃料电池客车。这款氢燃料电池客车搭载的是丰田汽车与亿华通共同研发的60kW氢燃料电池发动机，整车由福田汽车集成生产。该车将于2021年投入量产，并服务于2022年北京—张家口冬奥会。

丰田汽车社长丰田章男此前表示，汽车行业正面临百年不遇之大变局，其中最大的课题是汽车电动化。将关注新燃料，着

### 壮丽70年 奋斗新时代

# 上海建工：打造建筑全生命周期服务商

□本报记者 孙翔峰

从1953年的上海建工局起步，上海建工逐步从区域性的建筑企业成长为行业龙头。2018年，公司经营规模在美国《工程新闻记录》杂志公布的“2018年ENR全球最大250家工程承包商”中位列第9位；在《财富》杂志“2018年中国500强”中位列第61位。

一部上海建工的转型发展史，也正是中国建筑行业的转型发展路径。站在历史潮头，上海建工正向更高质量更高水平的新一代建筑服务商转变，着力打造广受赞誉的建筑全生命周期服务商。

### 从上海高度到中国高度

在陆家嘴矗立着的、被称为“厨房三件套”的金茂大厦、环球金融中心、上海中心大厦，争相划过天际线，构造了新时代的“上海高度”。超过600米的上海中心大厦，更是中国当下的“第一高度”。这三座地标性的摩天大楼，均出自A股第一家上市的建筑类企业——上海建工之手。

上海建工的前身为成立于1953年的上海建筑工程局。1994年1月，上海建工集团正式开始运行，先后建成以金茂大厦、上海地铁1.2号线、上海大剧院、杨浦大桥、江阴长江大桥等为代表的一大批超高层建筑、公共建筑和市政基础设施工程。

超高层建筑是上海建工的超级工程建造能力的体现。1999年起，上海建工先后建成高度为420.5米的金茂大厦、492米的上海环球金融中心、632米的上海中心大厦等超高层商务楼或办公楼。66年来，上海建工建造的超高层建筑多达200多座，数量和技术均居业内前茅。

成就背后是上海建工出色工程技术的支撑。建造高楼分很多阶段，每一阶段会面临不同的技术难题。比如，把混凝土泵送到数百米高空就足以让很多企业望而却步。建造上海商城时，上海建工购买了国外泵车，把混凝土一次输送到168米高空。建造上海中心大厦时，600米级泵送要求更高，上海建工联合国内供应商开发了泵口压力达50兆帕的新型泵车和内径150毫米的输送管，由此创下了一次泵送610米高度的世界纪录。

“数字化技术能大大提高建设的效率和质量，是行业先进生产力的发展方向。”上海建工董事长徐征对中国证券报记者表示，近年来，上海建工在数字化技术领域不断拓展，基本形成了关于数字化技术和管理的系统，包括数字化建造技术方法、数字化加工与拼装技术等。

上海中心大厦在建设期间，最快可实现3天“长高”一层楼，背后支撑就是一项数字化技术——自主研发的钢平台整体液压爬升体系。依靠数字化技术，上海建工在全国树立起口碑，北京国家大剧院、广州新电视塔、南京金鹰天地广场均采用该技术。BIM（建筑信息模型）技术的应用，让数字化建造有了整体提升。

### 首家登陆A股的建筑企业

上海建工是第一家登陆A股的建筑



图为上海建工承建的金茂大厦、环球金融中心、上海中心大厦。

资料图片

企业。1998年上海建工上市，2011年上海建工集团整体上市。

徐征介绍，集团整体上市的好处，重要的就是产业链资源整合更加优化，提升了产业功能和市场拓展的核心竞争能力。整体上市前，产业链资源要素分别在两个不同产权平台运作，关联交易增加，不同程度地存在着同业竞争。整体上市后，产业链资源形成了整体合力，资源整合更加优化，使产业功能的提升和拓展市场的力度明显加大。

2018年，上海建工完成营业收入1705.46亿元，同比增长20.03%；实现归属上市公司股东的净利润27.80亿元，同比7.56%。截至2018年底，公司总资产达2159.18亿元，归属母公司的股东权益为310.77亿元，每股净资产2.74元。

事实上，整体上市也改变了上海建工的整体发展战略，上海建工逐步形成了以建筑施工业务为基础，房产开发业务和城建投资业务为两翼，设计咨询业务和建材工业业务为支撑的主营业务架构。

“整体上市后，我们就在资本市场加

大了融资的力度。然后在这个基础上，上海建工做了业务转型。”徐征对中国证券报记者表示，比如我们的投资业务发展非常好，设计板块注入上市公司之后也得到了发展，实际上和资本市场的这种助推作用是分不开的。

2018年，上海建工在设计咨询业务方面，全年新签设计咨询合同累计约161.48亿元，较同比增长32.70%。在城建投资业务方面，公司在杭州、湖州、温州、珠海等地新签了4项PPP项目，在上海参与投资了3项城市更新项目，总投资金额为87.03亿元，此外还设立多个产业基金，入股上海电科智能，通过投融资模式创新，有效推动了城市更新、智慧交通业务发展。

上市之后，上海建工不仅自身实现了腾飞，也积极给股东提供回报。Wind数据显示，自1998年上市以来，公司连续21年分红，已经累计分红63.55亿元，分红率高达30.59%，2018年，公司每10股派发现金红利1.35元（含税），分配利润总额达到12.02亿元。

# 乐视网高管震荡 深交所追问是否另有隐情

□本报记者 于蒙豪

7月5日，深交所向乐视网下发关注函，要求公司说明时任董事长兼总经理刘淑青、时任董事兼财务总监张巍、时任董事陈浩以及时任副总经理兼董秘白冰等核心高管人员相继离职原因，是否存在应披露而未披露的重大信息，以及公司董事会和管理层在维护公司稳定、处理涉诉事项、化解债务危机、解决投资者诉求等方面已采取以及拟采取的具体措施等。

外界普遍预计，相关高管离职背后，是融创对乐视网回天乏术后的萌生去意。乐视网于今年5月13日起暂停上市，公司也进入了恢复上市的公司进程中。乐视网坦言需面对与大股东及其关联方债务回收风险、债务规模巨大且短期内无法解决、公司持续经营性亏损风险、违规对外承担回购责任的风险等。

### 融创引退存疑

近期乐视网高层面出现人事交替，包括董事长兼总经理刘淑青、董事兼财务总监张巍、董事陈浩、副总经理兼董事会秘书白冰等人相继离职。

这其中刘淑青的离职尤为引人瞩目。在2017年1月，孙宏斌决定150亿元驰援乐视网后，刘淑青就作为融创的代表进驻乐视网董事会，担任非独立董事。刘淑青负责监管乐视网所有的财务进出，以限制乐视体系中原本存在的资金挪用问题。

2017年8月，刘淑青被任命为乐视网高级副总裁，负责全面统筹乐视网及上市公司体系人力资源、法务、财务及行政管理工作。当年12月，乐视网公告称，为进一步完善乐视网管理架构，促进公司各项经营工作更好开展，刘淑青被任命为总经理，同时也担任公司法人。2018年3月，孙宏斌辞去乐视网董事长的职务，由刘淑青再次接过重任。

此番高管离任时机值得玩味。刘淑青进驻乐视网已有两年多，尽管其在任期内致力于解决乐视网债务问题及恢复主业，但相关工作收效有限，乐视网终究未摆脱被暂停上市的结果。外界普遍预计，刘淑青背后是融创对乐视网回天乏术后的萌生去意。

深交所要求说明公司核心高管人员相继离职的原因，以及公司是否存在应披露未披露的重大信息。

### 要求说明新董事长身份

乐视网新任董事长刘延峰的身份问题也引起深交所的关注。刘延峰于5月24日被选为公司董事长，同时兼任总经理、财务总监和董事会秘书职务，简历显示其并无上市公司管理经验。资料显示，刘延峰，1987年6月出生。2017年6月至2019年1月，任职于河北家兴易购科技股份有限公司(简称“家兴易购”)。家兴易购官网显示，公司成立于2017年1月16日，是河北家兴商贸集团天使投资的一家新型科技公司。打造的是线上、线下一体化平台新零售商业模式，家兴易购未来服务于京津冀环

北京经济圈和雄安新区，区域开店。

中国证券报记者发现，作为乐视网的董事长刘延峰似乎并非是家兴易购高管。天眼查显示，家兴易购法定代表人为赵建光，河北家兴商贸集团有限公司持股80%，赵建光持股20%。而家兴易购公司高管序列中并无刘延峰的身影。

深交所要求公司补充说明刘延峰的教育背景和工作履历，并核实说明其是否具备正常履行职责所需的知识、技能和经验，能否同时胜任公司董事长、总经理、财务总监和董事会秘书的工作。

此外，7月4日乐视网董事会提名张广辉和武宝雨为公司董事。对这两位天津籍董事候选人，乐视网早前介绍两人未持有乐视网股份，未与其他持有公司5%以上股份的股东、实际控制人、其他董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

深交所要求结合上述两人的专业背景、工作履历等，核实说明相关董事候选人是否具备正常履行职责所需的知识、技能和经验。公司董事会能否忠实、勤勉地行使职权，公司治理能否得到有效保证。

### 关切公司恢复上市进展

乐视网于今年5月13日起暂停上市。在关注函中，深交所要求公司说明董事会和管理层在维护公司稳定、处理涉诉事项、化解债务危机、解决投资者诉求等方面已采取以及拟采取具体措施，以及公司股票被暂停上市后，为恢复上市所采取的措施

及有关工作进展情况，管理层大范围更换对相关工作的影响。

截至2018年12月31日，乐视网大股东及其实际控制企业对上市公司合并范围的欠款余额达到约28亿余元。对于大股东及其关联方应收款项问题，乐视网7月4日披露，截至目前，大股东及其关联方债务处理小组最终未拿出可实质执行的完整处理方案，上市公司未因大股东及其关联方债务解决方案获得任何现金。公司将继续积极与大股东及其关联方协商，尽最大努力维护上市公司权益，维护股东利益。

除了大股东应收款外，乐视网坦言还需面对债务规模巨大且短期内无法解决，持续经营性亏损风险、违规对外承担回购责任的风险等。

乐视网在7月4日晚间公告中介绍了主业恢复情况。2018年，公司管理层积极、持续与大股东及其关联方协商、谈判债务解决方案同时，不放弃通过业务恢复缓解自身流动资金压力、补充上市公司元气。公司通过与供应商谈判账期延后、申请贷款额度、引入现金借款或增资等方式短期缓解上市公司资金困境。

乐视网表示，公司现任管理层深知业务恢复是拯救公司实质脱离困境的有效方案之一，公司现任管理层从恢复公司信誉、市场地位、提升服务质量、挖掘研发潜能等方面，不断提高业务水平，以期实现经营性现金流入满足日常经营成本和费用支出。截至目前，相关工作仍在持续进行中。