

#### 第一时间看行业

# 建筑用钢材价格反季节持续上扬

□记者 王维波

记者近日从国家发改委价格监测中心获悉，每年春节前通常处于淡季的建筑用钢材市场，今年却出现反季节上涨的态势，近期上涨趋势更明显。

通常春节前是建筑施工的淡季，建筑用钢材价格也相对处于较低价位。但今年从元旦过后开始，建筑用钢材尤其是线材价格却呈现出反季节特征，出现持续上涨态势。以河北邢台市为例，其建材价格已连续几周小幅上涨，其

《整车特征汽车零部件进口办法》出台

## 点刹车商“推新”速度

□记者 陈亮 北京报道

《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》(下简称《办法》)日前正式发布,并将于今年4月1日起执行。不少业内人士认为,受《办法》影响,汽车厂商的新车型面世速度会大大放缓。

《办法》规定,“进口全散件或半散件组装汽车的;进口车身(含驾驶室)、发动机两大总成装车的;进口车身(含驾驶室)和发动机两大总成之一及其他3个总成(系统)(含)以上装车的;进口除车身(含驾驶室)和发动机两大总成以外其他5个总成(系统)(含)以上装车的;进口零部件的价格总和达到该车型整车总价格的60%及以上的”均被认定为构成整车特征。

#### “组装时代”的快乐

为保护中国汽车零部件工业的发展,并借助外国资金和技术完善整个中国汽车产业链,我国1994年出台的《汽车工业产业政策》中曾对汽车零部件的国产化率作出了要求。不过,在2001年加入WTO以后,根据协议我国政府没有限制企业进口汽车零部件进行组装汽车。由于巨大的利润空间,许多跨国汽车公司因此在中国的生产方式发生了转变。以2003年为例,整车进口关税税率分排量3L以下38.2%,3L以上43%两种,而轿车散件进口的关税平均税率仅为15.67%。20多个百分点的税率差异,导致相当多的汽车制造商将几乎是整车的进口车以散件名义进口,变相规避,以达到低成本迅速占领市场的目的。

在过去的三年间,部分企业从中外双方签约到新车下线,有的只用了不到一年的时间。进口散件的盛行,使得最近一两年内,众多新车型快速涌进了中国市场,一些车型还是全球同步上市。据统计,在2003年,共有40多款新车型首次在中国亮相,是2001年的2倍以上。

#### 推新车型动力减弱

事实上,目前在国内推出的全新车型,基本以国际大品牌的本地化组装为主。

《办法》实施后,汽车企业如果还想继续快速推出新车,基本上还得依靠进口散件,因此也就需要交纳整车进口的关税。在汽车行业利润率逐渐降低的今天,成本压力是不言而喻的。

## 去年我国中药出口增长17.6%

□记者 曾仁

记者日前从中国医药保健品进出口商会获悉,我国中药出口在经历了近10年的徘徊后,2004年实现重大突破,中药出口达到7.25亿美元,比2003年的6.16亿美元增长了17.6%。而中药进口为2.26亿美元,比2003年2.08亿美元增长8.6%;进出口总计9.5亿美元,同比增长了15.33%。中药出口、进口和进出口总和都创下了历史最高值。

据介绍,中药材仍是中药出口的主角。

□江南金融研究所 杜丽虹

我们以上市公司2004年数据为基础,针对铁矿石价格上涨这一成本因素,测算了其其对下游行业的影响。

#### 家电 平均净利润下降60%

钢材价格约占家电行业可变成本的20—30%,在没有任何转嫁能力的情况下,若上游板钢价格上涨10%,则行业平均净利润下降90%,毛利率率下降2.4个百分点,净利润率下降1.9个百分点;若板钢价格上涨6%,则行业平均净利润下降60%,毛利率率下降1.6个百分点,净利润率下降1.2个百分点,其中小家电下降幅度较小,在10—20%之间,美的、科龙在40%左右,海尔、格力、春兰都在50%以上。

在成本转嫁方面,2005年家电价格能否上调是一个问题。如果价格能上浮2%,则在钢材涨价10%的情况下,行业平均净利润会下降20%,其中小家电利润下降在5%以内,美的、科龙在10%以内,格力、海尔、春兰在20%以内。

#### 工程机械 平均净利润下降78%

钢材在工程机械行业原料成本中所占比例较高,部分企业已经达到90%以上,平均在70%左右,随产品精细化和自动化程度的提高而降低。

在钢材成本上升10%的情况下,行业平均净利润下降100%以上,毛利率率下降5.2个百分点,净利润率下降3.5个百分点;若能将一半成本

中:Φ6.5—12mm高线每吨(下同)3580元,Φ8mm普线3580元,Φ16q235螺纹钢3520元,Φ28—q235螺纹钢3600元,均比春节前每吨上涨了50元。

据国家发改委价格监测心中的专家分析,目前建筑钢材价格上涨的主要原因:一是市场库存不足。我国每年底前要储备150万吨到200万吨的钢材,但是今年各地经销商钢材冬储备至少下降了一半以上。而且各大钢厂普遍进入设备检修阶段,产量减少,加之春运期间铁路运输压力增加,各地市场钢材“低库存”十分明显,

预计这种现象仍将持续一段时间。二是成本压力推动。如近日河北唐山市市场铁精粉销售火热,价格每吨上调了20元,最高报价达到了每吨780—800元,市场成交极为活跃;生铁价格也较前期每吨上涨30—50元,达到每吨2530元。三是华北地区各大钢厂近期都对建材价格作了不同程度的调整。如唐钢对高线出厂价每吨上调120元,普线出厂价上调100元;螺纹钢出厂价每吨上调50元。另外,今后我国铁矿石进口价格将比去年大幅上升,提高了市场对钢材的价格预期,对包括建筑用钢材在内的钢铁价格产生了一定

影响。三是成本压力推动。如果企业在成本提高10%的情况下,既想盈利又要抢占市场难以两全。通常情况下,会考虑放缓新车的引进速度。

一汽轿车(000800)旗下的Mazda6和长安汽车(000625)的蒙迪欧,汽车配件曾一度需要大比例进口。两家公司在日前接受记者采访时均表示,上述车型的零部件由于国产化比例较高,因此进口零部件的比例未超过60%,所以《办法》不会对公司造成什么影响。但他们也承认,为了不交整车进口的关税,引进新车的前期国产化准备时间将会延长。

值得注意的是,“进口零部件的价格总和达到该车型整车总价格60%及以上”这一条按整车标准征税的时间是2006年7月1日,并非马上执行。据知情人士透露,时间的放宽,是因为有关部门考虑到部分高档车豪华配置的零部件很容易就超过60%的界限,可能会影响到奔驰、皇冠、凯迪拉克等在华投资生产的积极性,因此为其提供一个缓冲期。

#### 《办法》利于提高工业水平

为维护国内汽车产业的健康,我国政府在2004年6月1日颁布了新的《汽车产业政策》,明确提出对构成整车特征的汽车零部件,将按整车税率征税。此次《办法》则完全明确了“整车特征”的概念。自此,对进口汽车零部件进行分类征税,具备了真正的可操作性。

上海汽车的一位副总经理认为,国家制订《办法》,主要是出于维护国家税收利益和提高国内汽车制造业水平的目的。他说,德国大众等在2001年前进入的企业,前期致力于中国汽车零配件的制造,在上海和长春分别建立了庞大的汽车零配件供应链,促进了当地汽车工业水平的提高。而2001年后进入的一些企业,则在没有本土零配件供应商的情况下,大量采取进口散件并组装的模式,对当地汽车工业并没有带来积极影响。

中国汽车工业协会专家委员会专家张伯顺日前表示,《办法》的实施既防止了国家税收流失,也避免了我国成为汽车组装基地,可使零部件工业和汽车工业的水平得到大幅提高。

2004年中药材出口3.62亿美元,占中药出口总值的50%,同比增长了15.35%;提取物出口增长最快,全年出口2.23亿美元,增长了28.87%,占中药出口总值的30.76%;中成药全年出口1.39亿美元,创下历史最高值,但出口地区缓慢,同比2003年仅增长7.95%。从出口地区看,中药出口国别与地区已增加到6大洲159个国家和地区,同比增加了13个,但亚洲占了全部出口额的半壁江山,全年对亚洲出口4.91亿美元,同比增长了18%,占2004年中药出口值的67.73%。

因素转嫁,即价格提升5%左右,则行业平均净利润下降20%,毛利率率和净利润率都下降1.1个百分点。

在钢材成本上升6%的情况下,行业平均净利润下降78%,毛利率率下降3.1个百分点,净利润率下降2.1个百分点;若能将一半成本因素转嫁,即价格提升3%左右,则行业平均净利润下降12%,毛利率率和净利润率均下降0.7个百分点。此外,不同企业对成本冲击的反应不同,以钢材涨价6%计算,在产品价格不变的情况下,尽管行业整体平均净利润下降78%,但三一重工和中联重科的利润下降幅度在20%以内,桂柳工为33%,山推股份为40%;而如果产品价格能够上涨3%,则中联重科和三一重工的成本因素将被完全抵消,桂柳工下降4%,山推下降8%。

#### 汽车 毛利率下降2.9个点

汽车行业也是用钢大户,其中钢板成本在整车制造中所占比重不是很大,但对于底盘生产商和其他一些零部件生产商的影响则比较大,平均来说钢材成本占原材料成本的40—50%。在板材成本上升10%的情况下,行业平均净利润下降70%,毛利率率下降2.9个百分点,净利润率下降2个百分点;在成本上升6%的情况下,行业平均净利润下降54%,毛利率率下降1.7个百分点,净利润率下降1.2个百分点。

与家电和机械行业一样,成本上升对不同企业的冲击是很不同的。在钢材价格上升6%的情况下,对利润率较好的一汽的冲击几乎可以忽略,上汽8%,长安汽车20%,东风汽车24%,但利润状况较差的夏利和福田汽车则将可能出现亏损。此外,零部件行业受冲击程度普遍较高,威孚高科净利润下降54%。

在成本转嫁方面,由于国内汽车市场整体面临较大竞争压力,价格上涨空间几乎没有,因此,转嫁可能性较小。

造船 将受较大冲击

A股上市的造船企业只有三家,平均来说钢材成本约占总原料成本的20%左右,但由于造船行业的净利润率较低,因此钢材涨价对三家公司的冲击还是较大的。即使上游钢铁企业只把一半成本因素转嫁,即钢材价格只上升3%,广船国际也面临亏损威胁;对江南重工,在钢材价格上升3%时,公司净

利率下降2个百分点;在成本上升6%的情况下,

行业平均净利润下降54%,毛利率率下降1.7个百分点,净利润率下降1.2个百分点。与家电和机械行业一样,成本上升对不同企业的冲击是很不同的。在钢材价格上升6%的情况下,对利润率较好的一汽的冲击几乎可以忽略,上汽8%,长安汽车20%,东风汽车24%,但利润状况较差的夏利和福田汽车则将可能出现亏损。此外,零部件行业受冲击程度普遍较高,威孚高科净利润下降54%。

### 涨,还是不涨

# 白色家电的两难选择

原材料价格的上涨被认为是白色家电行业的又一次洗牌机会。一些缺乏技术含量,缺乏品牌附加值的企业,根本无法跟进高成本、低价格的市场竞争,品牌淘汰将是该行业2005年的主题之一。

□记者 杨丽 南京报道

继苏宁电器(002024)本月7日发布2005年度空调行业白皮书,预计5月份以后空调价格要有大面积上调趋势之后,国美电器随即在其“2005空调流行趋势发布会”上表示,今年空调的整体价格将会进一步走低。国内两大家电连锁巨头对今年空调市场几乎截然相反的判断,让今年白色家电行业的前景有了些说不清不明的味道。

#### 价格是涨还是跌

空调是白色家电的代表,也是此次价格涨跌争论的焦点。

苏宁电器认为,一方面,2005年新的空调能效标准比2000年的最低标准提高了0.3,能效标准的拉升提高了行业进入门槛,增加了企业的获利难度;另一方面,由于原材料价格上涨,空调整机的制造成本预计上涨20%。据此,苏宁电器断言,高价格将成为今年空调市场的显著特征之一,今年5月份以后空调价格要有大面积上调趋势。

此言一出,立即招来针锋相对的言论。国美电器认为,随着包销、定制、规模采购等方式进一步推进,上游制造企业的生产将更具计划性,从而降低了生产成本。因此,今年空调市场容量不会大幅度增加。除了个别技术含量高的新品外,空调的整体价格将会进一步走低。

与此同时,江苏省制冷协会副会长、五星电器总裁汪建国表示,原材料涨价确实是事实,能效标准提高也会相应增加空调的制造成本,但是今年空调价格是否会涨依然扑朔迷离。

汪建国指出,对空调产品来说,原材料成本一般只占到销售价格的35%左右,空调厂家在人力、物流、管理、广告、利润上还有比较大的操作空间,完全可以从这些方面缓解由于

## 国际金融公司将加大对中国ICT投资

□实习记者 李少林

3月10日,IFC(国际金融公司)在一次新闻发布会上表示,由于中国信息通讯技术产业(ICT)的飞速发展,特别是将上马3G项目,会吸引更多的国际投资者进入这个领域。

IFC中国公司为一份《中国的信息通讯技术产业:市场趋势与投资机会》的研究报告举行了首发式。该公司负责人表示,发布这个报告是IFC将增加该领域投资的信号。目前,IFC在中国投资了80个项目,总投资为15亿美元,其中60%投资在工业业。自去年开始,IFC加快对中国的投资步伐,2004年投资20个项目,投资金额为4亿美元。

IFC中国公司负责人表示,中国的华为、中兴等公司已经成功走出国门,成为世界通讯市场的重要力量,其中华为公司的年出口额已经达到20亿美元。他们的产品不仅在非洲得到认同,在欧洲、美洲同样得到认可。随着这些公司更加注重对技术研发的投入,阻碍他们获得更大发展的知识产权问题将变得越来越微不足道,这将使他们获得更多国际资金的青睐。

在成本转嫁方面,由于国内汽车市场整体面临较大竞争压力,价格上涨空间几乎没有,因此,转嫁可能性较小。

集装箱 涨价2%即可抵消成本

钢材成本约占中集原料成本的40%,当板材涨价10%时,公司净利润下降42%,毛利率率下降20%,钢材价格上涨6%时,净利润下降42%,钢材价格涨幅达到10%时,净利润下降70%;对沪东重工,在钢材价格上升3%时,公司净利润下降9%,钢材价格上涨6%时,净利润下降19%,钢材价格上涨10%时,净利润下降30%。

尽管钢材价格上升对公司利润影响较大,但只要最终产品价格能够上升1%,则沪东重工的成本因素就基本可以抵消,江南重工的利润下降也在5%左右。

房地产 影响相对较小

在房地产行业,主要成本来自地价,钢材成本所占比例不到10%。在这种背景下10%的钢材涨价意味着行业平均17%的净利润下降,此时,毛利率率下降0.7个百分点,净利润率下降0.5个百分点;在钢材价格上涨6%的情况下,行业平均净利润下降10%,其中万科下降2%,浙江广厦下降3.7%;不过建筑用钢的上涨空间较小,实际涨幅可能在3%以下,此时,对行业整体的利润影响在5%以内。

至于成本的转嫁,房地产行业的价格主要由需求因素决定,更多受宏观政策影响。

刺激。

对今后建筑钢材价格的走势,专家预计随着各工地及工程相继开工,线材等建筑用钢材价格仍将保持上涨势头。支持这种趋势的基本因素:一是国内对钢铁的需求仍将增长,这是我国经济快速增长的必然结果,也是影响包括建筑用钢材在内的整个钢材市场的基本因素。二是钢材行业生产成本的刚性上涨。钢铁行业的主要原料是焦炭、铁矿石等资源性产品,受环保和资源短缺以及电力、交通运输费用上涨等因素制约,未来钢材生产成本会持续走高。近日我

结果只会是‘死要面子活受罪’”。言下之意,“变相涨价”才是最好的出路。

事实上,包括海尔、西门子、松下等诸多品牌的冰洗和空调产品均已悄然提价。业内人士分析认为,在经历了一场痛苦的博弈后,厂家和商家已经达成了共识,接下来的问题就是如何在不知不觉中涨价。

记者了解到,目前市场上多个品牌都在伺机变相涨价,操作方式是借新型号上市之机调价,不再生产老的型号。一个有意思的现象是,在这场涨价风波中,白色家电销量同比大幅上涨。因此有业内人士认为,各大商家对涨价与否的争论是一种有力的营销手段,意在旺季来临之前带动白色家电的销售。

#### 厂商如何应对

虽然各方对未来一段时间内白色家电的价格走势判断分歧较大,但原材料的大幅上涨毫无疑问已经给家电厂家造成了巨大压力。业内人士称,白色家电技术相对成熟,更多依赖的是不可再生资源,对原材料价格的敏感度高,价格更易受到上游产品的影响。

华泰证券研究所张洪道分析,从格力电器(000651)2004年年报来看,虽然有100多亿的销售收入和4个亿的利润,但是公司没有什么银行借款,财务费用低。“按照一般公司财务费用与销售收入3.6%的比例,4个亿的利润都被侵蚀了”,张洪道表示,“而且公司还依靠行业龙头地位,‘挤榨’上下游,不然基本上是亏的”。他认为,白色家电行业与其他制造业相比,产品价格下跌很快,利润率低,而在原材料价格疯狂上涨的情况下,调高白色家电价格是趋势。

江苏小天鹅集团副总裁徐源认为,面对原材料价格的急剧上涨,摆在白色家电生产企业面前有几条路:一是维持原来的质量和价格,内部消化成本;二是维持原价,再亏也要做或者用别的产品利润来填补损失;三是以质量换价格,降低质量。他表示,一般大的企业都不会采取以上三种方式,而是走第四条路:推出新型号,根据新的成本来定价。“企业要按照经济规律办事”,他说,“硬撑的

国钢铁企业进口铁矿石价格大幅上调,据分析将进一步推高钢铁行业成本。另外,据悉国家正考虑限制年产能低于80万吨的钢铁厂的生产,几百家小型钢铁厂将可能在一定时期内关闭。这可能在一定程度上减少钢材的市场供应量,从而影响价格。

但另据有关人士分析,建筑用钢材由于是钢材中的低端产品,技术含量比较低,市场供应充足,加之国家对包括房地产在内的过热行业宏观调控不放松,所以其价格上涨的势头将比其它短线产品较为缓和。

主持人:近日有色金属的价格走高备受各方关注,宏达股份、锌业股份等股票近来也都有不俗的表现。

葛军:这与锌行业的基本面变化有关。2004年全球经济的增长尤其是中国的高速发展带动了锌下游产业的快速发展,锌需求猛增。其中占锌消费47%的镀锌行业2004年同比增长了28%,而占锌消费14%的压铸锌合金也增长了18%。2004年全球锌消费为1038万吨,同比增长5.2%。

而供给方面,由于前几年锌价长期低迷,西方国家在1998—2003年关闭了部分锌精矿产能,而中国也由于矿山安全生产问题,锌精矿产量增速缓慢。同时各锌冶炼厂受能源紧张、原料成本增加以及加工费较低等因素影响,部分锌冶炼能力闲置。由此造成去年全球锌供应增速缓慢。2004年全球锌产量为1010万吨,同比增长2.6%,全球首次出现28万吨的供需缺口。

而锌资源和产量均处全球前茅的中国,由于国内镀锌行业高速增长而对锌保持旺盛需求,另外中国出口退税从15%下调到11%也抑制了锌产品的出口。这两方面使中国从锌净出口国转变成锌净进口国,从而使全球锌供应格局发生了重大变化——这是非常值得注意的。2004年中国锌消费达到253万吨,同比增长20.5%,锌产量为252万吨,比2003年增长了9.6%。

锌供需方面发生的变化,加上美元汇率的持续走低使锌价在2004年出现了一定程度的上涨,国际LME3月锌期货平均价格同比2003年上涨了26.4%,达到1064美元/吨。中国国内锌现货均价同比增长了34.75%,达到11459元/吨。

这里需要注意的是,全球锌高库存特别是大量隐性库存的存在,掩盖了锌供应短缺的局面,同时也使锌价在2004年并没有像其他有色金属品种那样价格大幅上涨。

主持人:相对于宏达股份连日来的市场表现,锌业股份走势稍显偏弱,如何理解这种分化?

葛军:拥有矿产资源情况的不同是这两家公司股票市场对锌价格预期上涨时出现不同走势的根本原因。

造成目前锌供需紧张局面的原因一方面是锌需求大幅增加,更关键的是锌精矿供应不足导致锌产量增速缓慢。锌精矿供应紧张是锌供应的瓶颈所在,那么掌握锌矿资源的企业在锌价格大幅上涨所带来的利润分配中,就拥有了主动权,也就能够分得绝大部分的利润蛋糕。而没有锌矿产资源的企,由于上游锌精矿原料价格大幅上涨,在锌产品价格上涨过程中其实并不能分得很多利益,甚至由于原料锌精矿价格上涨幅度大于锌产品的价格上涨幅度而无法获得额外利益。

对比宏达股份和锌业股份,我们可以看出,宏达股份拥有亚洲最大、全球第四的铅锌矿兰坪铅锌矿,铅锌资源储量在1100万吨左右;2004年通过竞拍又获得四川甘洛县埃依矿和甘洛县新915—1/II号采钨矿和探钨矿,铅锌资源储量约在170万吨左右,铅锌资源总储量达到1270万吨左右。因此,其锌矿产资源储备非常丰富。

而锌业股份虽然有30万吨左右的锌冶炼能力,但本身却没有资源,锌精矿全部外买。因此,其股价走势不同就不难理解了。所以,投资者应重点关注拥有矿山资源且产量较大的锌生产企业,如中金岭南和宏达股份。

主持人:虽然业内人士对锌价都有良好的预期,但对投资者来讲,还要注意什么?

葛军:据有关方面预计,今年全球将继续保持对锌的大量需求,全球锌消费量增长4.5%达到1085万吨。但供应方面由于原料瓶颈和能源成本居高不下而产量增长缓慢,全年预计锌产量增长4%达到1050万吨,锌供需缺口增加到35万吨。因此,预计锌价将上涨至1600美元/吨左右。

对投资者来讲,需要关注锌价走势的风险。一方面2005年全球经济将有所放缓,因此有可能对锌的需求增长不足。另一方面,目前锌价格已经处于较高位置,考虑到其他有色金属价格今年预期回落将对锌价格上涨产生一定的抑制作用,下游产业承受高价位锌的能力有限,因此锌价格上涨空间可能不大。

另外,还应该注意,一般来说铅和锌是共生的,而2005年铅价格预期回调可能会抵消部分上市公司由锌价格上涨而带来的增长利润。

<sup>[1]</sup> 据国家发改委价格监测中心获悉，每年春节前通常处于淡季的建筑用钢材市场，今年却出现反季节上涨的态势，近期上涨趋势更明显