

“宝马联盟”成立 中国钢铁业面临一场大洗牌

袁小可

2006年1月18日下午16:30,宝钢董事长谢企华和马钢总经理顾建国共同在上海宝钢签署了《宝钢集团有限公司与马钢(集团)控股有限公司战略联盟框架协议》。“宝马”握手言欢,不仅标志着中国第一大与第十大钢铁企业战略联盟的开启,更预示着中国钢铁企业面临一场大洗牌。

宝钢和马钢都是华东地区最主要的钢铁企业。宝钢是国内以高档板材为主导产品的规模最大、现代化程度最高的钢铁企业,马钢以冷热轧薄板、H型钢、高速线棒材、车轮轮箍为代表的“板、型、线、轮”产品结构独具特色。谢企华表示,宝钢与马钢具有相同的企业文化,而宝钢与马钢之间的产品品种存在互补。在全球钢铁市场竞争日益激烈、中国钢铁工业结构加快升级的大背景下,宝钢和马钢签署《战略联盟框架协议》,有利于《钢铁产业发展政策》在华东地区的贯彻和落实,有利于共同维护好区域钢铁市场秩序,有利于提高宝钢和马钢两企业的管理水平、发挥协同效应提升竞争优势。

宝钢和马钢负责人都表示,共同认可“优势互补、合作共赢”,“目标明确、务求实效”的合作原则。并共同决定加强在企业文化、管理经验等方面的交流,共同推进在研究开发方面的合作,以增强技术创新能力。在大宗原燃材料采购、市场营销领域的合作,降低成本。以及在企业战略和规划领域加强沟通和协调,促进企业健康发展。

据了解,宝钢此前向马钢输出了全套的现代钢铁管理流程,在企业内部运作上初步形成“共同语言”。这种“软件”上的先期融合,可以说是国内钢铁企业合作的一个创新。但如何从“软件”向研发、

采购、资产等“硬件”上的融合推进,尚有待观察。公司宣布,为实施《战略联盟框架协议》,“宝马”双方将建立企业高层定期互访机制,同时成立工作小组具体组织实施合作项目。

中国钢铁业“瘦身”催生五大联合阵营

产业集中度的降低,加快了钢铁全行业“瘦身”的开展。

2005年钢铁行业生产钢材总量已达3.4亿吨,这来自于中国现在拥有的钢铁厂4847家。数千家中小钢厂的迅速崛起,将中国最大的10家钢铁企业的市场占有率一路压低。海通证券研究所雍志强通过调查发现,1992年,中国最大10家钢铁企业市场占有率为48%左右,这一比例一直维持了十年,从2002年开始占有率出现明显下滑,2005年这个数字已变为32%。大型钢厂市场占有率的流失,迫使中国政府下定决心优化钢铁行业布局。2005年,发改委提出,排名前十位的钢铁企业到2020年钢产量占全国产量的比例要争取达到70%以上。政府还决心在2010年将钢的年生产能力控制在4亿吨以下——低于今年的产能水平。

中国最新的《钢铁产业发展政策》也明确指出,必须通过兼并重组来提高集中度,而兼并重组的主体是依靠具有比较优势的骨干企业。

在这一政策的规则之下,中国钢铁企业的五大阵营也加快了整合步伐。

(1)东北板块。鞍钢与本钢的联合已经正式挂牌,拉开了东北地区重组帷幕,二者 (下接16页)

钢、武钢、首钢、沙钢、莱钢、济钢、唐钢；年产 500 万~970 万吨粗钢的企业有 10 家，即马钢、华菱钢铁、包钢、邯钢、本钢、攀钢、安阳钢铁、太钢、酒钢、建龙钢铁；年产 300 万~500 万吨粗钢的企业有 16 家。2005 年，年产 500 万吨以上粗钢的钢铁企业 18 家，这些企业粗钢产量合计达 16197.16 万吨，占全国粗钢产量 34936.15 万吨的 46.36%。

真正意义上的激烈竞争

罗冰生认为，2006 年钢铁市场需求形势将发生变化，钢铁市场需求由高速增长转入适度较快增长。中央经济工作会议指出，要实现经济平稳较快增长，关键是要努力扩大国内需求，努力调整投资消费关系，把增加居民消费特别是农民消费作为扩大需求的重点。考虑到调整投资消费关系，即提高消费拉动经济的比重，2006 年我国固定资产投资增幅将比 2005 年有所下降，单位 GDP 消费钢材的强度也将比 2005 年有所回落。

“2006 年国内钢材市场与海外钢铁企业的竞争将更加激烈。”罗冰生预测。2005 年下半年以来，海外钢铁企业向我国出口钢材的势头增强。“在我国钢铁产能过剩的情况下，去年全年仍然进口了 2582 万吨钢材，这是我们应当高度关注的。”罗冰

生说，“在这方面企业面临着两种选择，要么在品种、质量、价格、服务的激烈竞争中逐步扩大市场，要么缩小国内市场”。对此企业必须积极应对，继续提高国产钢材国内市场占有率。

另外，钢铁需求增长速度回落和新增产能继续释放的矛盾将继续显现。客观上市场需要改变供大于求的格局，然而，罗冰生坦承“这一任务十分艰巨”，国内钢铁企业步入了真正意义上的优胜劣汰阶段。

“注重数量增长的生产模式必须改变，”罗冰生坚定地说，企业应实行积极的以销定产方针，依据市场需要组织生产。一是要依据市场变化，主动进行品种结构调整，努力做到总量产需基本平衡，并努力消化 2005 年增加的产成品库存，同时要特别注意分品种的产需衔接，防止部分品种钢材产能集中释放造成的严重供大于求及其不利形势；二是要立足国内市场，积极开拓新用户，特别是扩大专用钢生产，同时要积极推进替代进口，进一步提高国产钢材的国内市场占有率；三是要规范市场行为，改进和完善企业销售工作，努力扩大直供的比重，减少通过中间环节进入市场的钢材数量，保持出厂价格季、月相对稳定，杜绝保值销售等不规范行为，做到不付款不发货，不增加新的拖欠。



(上接 14 页)

现阶段虽已公开挂牌，但仍各自独立运作，实质性的融合步骤仍在一步步实施当中，总产能将达每年 2000 万吨。

(2) 华北板块。首钢搬迁以及唐钢、邯钢一系列重组行动，表明环渤海钢铁业重组的起步，雍志强表示，河北省三大钢铁企业产量相差不大，没有公司能以绝对力量充当“买家”。但整合趋势仍将各自发展为主。几家公司总产能将达每年 2500 万吨。

(3) 中部板块。武钢将鄂钢揽入怀中后，目前正在筹划与广西柳钢联合组建新公司，计划在广西防城港新建千万吨级钢厂，以此实现国内跨区域重

组，总产量将达每年 2000 万吨。

(4) 西部板块。攀枝花目前年产量在 500 万吨左右，业内有整合重庆钢铁传闻，但目前趋势尚不明朗。

(5) 华东板块。对于此次“宝马联盟”，业内一致认为，即使存在变数，二者合作的最终导向仍可能是走向联合，并成为华东地区钢铁业整合的一个突破。两大强手年度总产量将达 3400 万吨。

宝钢董事长谢企华在签约仪式上意味深长地表示，“宝马”有相同的企业文化，两公司产品具有很强的互补性。这更为“宝马”今后的联合之路留足了充分的想象空间。