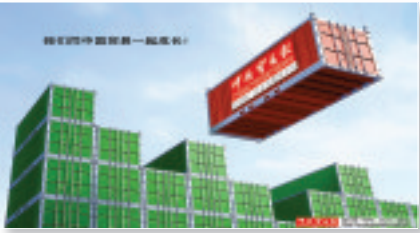


中国贸易报
CHINA TRADE NEWS

主管主办:中国国际贸易促进委员会(CCPIT) 11A08(总第3781期) 2011年1月27日 星期四 周四刊 今日十六版 国内统一刊号:CN11-0015 国外代号:D1110 邮发代号:1-79 中国贸易新闻网:www.chinatradenews.com.cn



本期看点

团购市场上演“中国秀”

详细报道见第2版

多部委酝酿再降“两高一资”产品出口退税率

详细报道见第5版

多晶硅准入标准出台 大部分产能面临“腰斩”

详细报道见第6版

微利时代 亚航“低”位起飞

详细报道见第7版

澳门构建世界旅游休闲中心

详细报道见第9版

我看中国入世这十年

详细报道见 T2 版

截稿新闻

美对华贸易性质发生微妙转变

本报讯 日前,美国《西雅图时报》报道称,中国是美华盛顿州最大的外国消费者。长期以来,中国购买清单上的主导商品都是波音飞机和航空零件,每年的总价值接近40亿美元。然而,近年来,对华贸易性质正发生微妙变化。

如今,从西雅图往中国港口运输的更多是原材料、食品和基本日用品,比如木材、铜和硅。“看起来我们更像第三世界国家。”大西雅图区贸易发展联盟主席比尔·斯特福德如是说。就对华贸易关系而言,从某种意义上讲,这也是一种角色逆转。

华盛顿州贝尔维尤市副市长康拉德·李说:“曾几何时,我们到其他国家开采资源,如今反过来了。”对贸易依赖度高的华盛顿州对中国出口的前10项商品当中,增速最快的是化工产品、铁矿石、硅、木材和毛皮。尽管对华日益增长的矿产品出口有助于当地经济,但也使斯特福德和其他人开始质疑未来华盛顿州会向这个世界最大市场出售什么,尤其是随着中国企业利用自己的技术生产出更多的高附加值产品。

(王 易)

本报常年法律顾问

■ 北京市炜衡律师事务所
■ 赵继明 赵继云 律师
■ 电话:010-62684388

涨! 涨! 涨! 挡不住的“疯狂”铁矿石
巴、俄企业布局中国市场

■ 本报记者 王 哲

随着中国农历新年的临近,“疯狂石头”的行情再度上演。1月24日,中国港口铁矿石外盘报价已由170美元/吨冲高至190美元/吨,再创历史新高。

对此,业内人士表示,印度限制铁矿石出口以及澳大利亚的水灾都促成了“天价”铁矿石的出现。与此同时,巴西的淡水河谷和俄罗斯的铁江现货等铁矿石企业也加快了对外出口的布局。

印、澳“减限”产推高铁矿石价格

1月22日,由于许多矿场无法出具环境保护许可证等多项运营手续,印度铁矿石第一大产地奥里萨邦宣布,暂停邦内23座铁矿石矿的开采。2010年以来,该地区约有300多座铁矿石矿厂被关闭。据了解,奥里萨邦每年出产大约7500万吨铁矿石。其中约有五分之一即1635万吨运至中国及其他国家。

而印度政府欲加征20%的铁矿石出口关税又在“火上浇了把油”。据印度媒体报道,印度政府计划从4月1日开始的2011至2012财政年度,统一加征20%的铁矿石出口关税。

“我的钢铁”研究中心分析师刘慧峰指出:“印度作为中国第三大铁矿石进口国,

从2010年起就采取了提高铁矿石出口关税等一系列措施限制铁矿石出口,这对印度出口铁矿石产生了不小的影响。”

而南半球澳大利亚的水灾已触发了包括煤炭在内的大宗商品价格的上涨。

日前,澳大利亚气象局预警,澳西部皮尔巴拉地区未来数月会面临创历史纪录的连续强降雨。据悉,澳大利亚皮尔巴拉地区铁矿石出口量占全球铁矿石总出口量的三分之一。分析人士表示,当地的暴雨将进一步推高国际铁矿石价格。澳大利亚政府部门预计,皮尔巴拉地区铁矿石开采、港口以及海上石油钻探都会遭受暴风雨袭击,或将造成数百万美元的损失。

业内人士分析称,鉴于印度和澳大利亚铁矿石出口数量的减少,未来铁矿石价格可能涨至200美元/吨。

不过,“我的钢铁网”资讯总监徐向春则认为,今年铁矿石供需基本平衡,多年来铁矿石供应紧张的局面正逐步缓和,此时铁矿石价格暴涨更多是炒作因素。

巴、俄铁矿石企业布局中国市场

据中国商务部网站消息称,巴西矿业巨头淡水河谷公司近日表示,该公司计划2015年将铁矿石产量增加50%,以满足中国市场的需求。届时,淡水河谷的优质铁矿石产量将达到4.5亿吨。为满足因此产

生的运力需求,淡水河谷将组建一支拥有20艘以上船舶、每艘40万吨载重量的庞大船队,定期往返巴西和中国。

但据记者了解,目前,中国政府尚未批准青岛港容许30万吨以上船舶进港卸货,这是继淡水河谷在青岛建立铁矿石分销中心被拒绝后,其自营运输和分销计划再次遇阻。

不过淡水河谷仍为此事积极努力。淡水河谷中国总裁麦礼仕称,为迎合青岛港本身的许可证规定,集团的40万吨大船进港时不会满载,但这令货运成本比满载高出3%至4%。

作为铁矿石出口“新贵”,俄罗斯也加紧了对外出口战略布局。

1月21日,俄罗斯铁江现货有限公司与中国合作建设的一家铁矿选矿厂在俄远东地区开工。未来,其生产的高品位铁矿石大部分将出口亚太地区。

铁江现货首席执行官马嘉誉曾对记者表示,选矿厂将于2013年达到设计生产能力,届时可年处理1000万吨铁矿石原矿,年产320万吨铁精矿,铁精矿的铁含量可达65%。

铁江现货首席财务官胡家栋对记者说,新选矿厂生产的铁精矿中,20%将用于满足俄远东地区需求,其余部分将供应以中国为主的亚太地区市场,目前主要满足

中国东北三省的铁矿石用量。

此外,在一份铁江现货给记者的最新资料中显示,根据与中国某钢厂的长期采购协议,该公司的Kuranakh矿口的精铁矿现时平均价格为131美元/吨。

而由于现时实际价格低于市价,铁江现货将于今年提价,使实际价格更接近当地市价,但具体价格并未向记者透露。

虽然2010年中国进口铁矿石同比下降1.4%,但这根本抵挡不住价格上涨的冲击。据联合金属网铁矿石分析师胡凯计算,仅2011年1月,中国钢铁企业就要为购买铁矿石多支付1.6亿美元至2亿美元。

“对于中国企业,从长远看,除了要扩大权益矿外,关键因素是要把握市场。目前,中国钢铁行业在产业链上,已经处于弱势地位。钢铁行业是一个微利行业,随着金融危机后钢铁产能迅速扩张到7亿吨以上,竞争日益激烈。”中商流通生产力促进中心分析师赫荣亮表示,“作为钢铁企业,要灵活经营,国内沙钢等民企就是表率,沙钢、日钢的运作效率及对市场的敏锐,是值得国企学习的,特别是北方的钢铁企业。”

本期关注

部分银行主动大幅上调贷款利率

某大型银行人士日前向媒体透露,年初信贷投放井喷导致银行信贷资源空前紧张,一些银行贷款利率出现普遍上浮,上调幅度在10%至45%不等。

工行1.4亿美元收购美东亚银行80%股权

中国工商银行与香港东亚银行日前联合宣布,双方已就美国东亚银行股权买卖交易达成协议,工行将向东亚银行支付约1.4亿美元的对价,收购美国东亚银行80%股权,东亚银行持有剩余20%股权。

李嘉诚欲35亿英镑再购英国第二大电网

据报道称,亚洲富豪李嘉诚欲出价35亿英镑(约合56亿美元)收购德国某公司位于英国中部的电力资产。

60家基金公司去年整体盈利仅28亿元

截至目前,全国60家基金公司的年报全部出炉。但基金经理仍需面对一个极度尴尬的数字:28亿元。这不是某一只基金甚至某一个基金公司的全年盈利,而是2010年整个基金行业向基民们交出的答卷。

家得宝12家店关门5家

美国第二大零售商家得宝在华运营已现“水土不服”。虽然并不打算退出中国市场,但家得宝此前已有的12家门店中,目前已有5家关门。

(本报综合报道)

新闻速递

编辑:王 哲 联系电话:95013812345-1024
制版:张 迪 E-mail:myyaowen@163.com

经贸看台



全国贸促工作会议明确2011年六项工作重点

■ 本报记者 高洪艳

1月26日至27日,2011年全国贸促工作会议在京召开。来自中国贸促会及全国贸促系统50家地方分会和22家行业分会、16个驻外代表处近300人出席了会议。中国贸促会会长万季飞对贸促系统“十一五”时期以及2010年的工作进行了回顾和总结,对2011年的工作重点进行了规划和部署。商务部副部长钟山和外交部政策规划司副司长戚振宏应邀分别在会上做了关于中国外贸形势和外交形势的报告。

万季飞在工作报告中指出,2010年,全国贸促系统圆满完成上海世博会的相关工作任务,并加强了与各国对口组织的合作,在组织经贸活动、展览、信息、仲裁、法律和专利商标等方面为中外企业提供了优质服

务。记者了解到,2010年度,全国贸促系统共协助中国企业“走出去”项目2511个,合同投资额达239亿美元;共赴境外参展4648个,比上年增长99%;共举办境内展览会2188个,比上年增长117%,境内展贸易成交合同金额1213.6亿美元;签发原产地证书近387万份、商业文件证明书逾41万份,调解涉外纠纷案件744件,总案值近9亿美元。

万季飞强调,2011年是实施“十二五”规划的开局之年,中国贸促会要重点开展六项工作:一是认真规划贸促系统在“十二五”时期的总体思路和工作重点。二是大力弘扬上海世博会精神,重点做好韩国2012年丽水世博会中国馆和意大利2015年米兰世博会中国馆筹备工作。三是围绕纪念中国加入世界贸易组织10周年举办相关活动。四是加强组织创新、制度创新,进一步发挥系统合力。

五是积极探索中国国际商会系统市场化发展之路。六是积极配合经济发展方式转变和外贸发展方式转变,全面开展经贸促进工作。

记者了解到,2011年,全国贸促系统将积极举办促进低碳经济、绿色经济、服务贸易、创意产业、物联网发展的经贸活动;积极促进企业“走出去”,并大力发展商事法律服务,为企业“走出去”保驾护航;进一步促进进口,扩大先进设备、关键零部件、粮棉等大宗商品以及国内紧缺物资(包括能源、资源)的进口;积极发挥大型双(多)边机制性平台的作用,利用各种展会资源,帮助企业深度开发传统市场、大力开拓新兴市场。