

销售旺季遇冷 中国钢厂叫苦



■ 本报记者 徐 淼

一面是铁矿石价格“跌跌不休”，一面是国内钢市“熊路漫漫”。在传统的消费旺季，中国钢厂并没有迎来期望中的复苏。近期，宝钢、武钢、鞍钢、本钢等主导钢厂纷纷下调6月出厂价，其中，宝钢9个月来首次下调冷热卷，中板价格。

“国外经济增速放缓以及国内经济结构调整等不断影响国内钢市。而今年春节以来，期待中的换届效应、刺激政策并没有如期出台，反倒是‘国五条’的出台加重了市场的观望情绪。今年第一季度，无论是国内生产总值、固定资产投资还是房地产投资都呈回落势态。经济增速平稳趋缓的运行

特征,使得国内钢材需求也难以大幅增长。因此,今年,国内钢铁市场出现了旺季不旺的特征。”中国物流与采购联合会钢铁物流专委会秘书长王建中对《中国贸易报》记者如是说。

旺季不旺 产能作祟

每年的第二季度本是传统的钢材消费旺季,但今年第二季度,钢价却一路走低,而这与产能过剩关系很大。

我的钢铁网分析师朱喜安指出,钢价在传统消费旺季却一路走低,主要原因是产能过剩导致供应压力太大,市场需求增长力度也有所减弱。

据朱喜安介绍,粗钢日均产量从2月开始就创下新高。1月至4月,月粗钢产量增长8.4%以上,远高于去年同期的1.9%。

而据中国钢铁工业协会数据显示,5月上旬,其会员企业粗钢日产量为174.8万吨,旬环比增长2.71%,全国估算值为219.29万吨,旬环比增长3.02%,全国旬度粗钢日产量再创同口径历史新高。

“钢厂减产迹象不明显,供给仍远大于需求。”王建中说,“从历史来看,最近几年,需求淡旺季和钢价走势已没有必然联系。2010年至2013年连续4年,钢价都在第二季度出现较明显下跌。”

据了解,自宝钢、武钢、鞍钢下调6月钢材出厂价之后,我国最大的民营钢企沙钢集团日前也发布了5月下旬建材价格调整信息。其中,三级螺纹钢、高线、盘螺等主要品种价格每吨下跌了30元至50元。

买了又卖 就为降成本

旺季不旺的市场行情加速了钢铁市场悲观情绪的蔓延,钢厂普遍对后期市场不看好。为了缩减存货以降低成本,钢厂将部分铁矿石船货拿回市场兜售。

“江苏沙钢集团、湖南华菱钢铁集团等都有长协矿在市场上交易”。据一位钢厂人士向媒体透露,国内钢铁行业已经历了长达18个月的亏损,今年3月亏损进一步加大,但是

粗钢产量仍保持高位。对于钢厂来说,目前最重要的是要降低采购成本,增加一些有价格优势的非主流矿用量以及一些低品位资源,减少品质较好的主流矿用量。而如此一来,这些钢厂就需要外售一部分高品位长协矿。

“这种做法在年度长协改成季度定价之后,确实比较普遍。”王建中向记者解释,“钢厂根据市场价格、库存情况以及对后市的预期等,合理出售一定的协议量,一方面能控制住产品价格下行风险,获得一定的利润,另一方面还可以起到进一步拉低后期结算价的作用。”

铁矿石价格滞后下跌作用不大

钢厂外售铁矿石的做法,造成现货市场供给增加,导致矿价下行。据普氏能源报告称,澳大利亚铁矿石基准价格中的含铁量62%的报价在上个月下降12.5%之后,于5月20日降至123美元/吨,为5个月以来最低。

令人担忧的是,铁矿石价格的接连下跌,并没有给钢厂带来实质性的利好。

王建中表示,铁矿石价格下降,确实能降低钢厂的成本压力,但其成本相对钢价而言往往是滞后的。

“首先,铁矿石价格下跌是滞后下跌,目前整体跌幅仍然小于钢材价格。我的钢铁网数据显示,目前,钢材价格较去年同期下跌了13%,而进口矿价格跌幅仅为7%左右。其次,铁矿石价格后期支撑力比较强。一方面,国内粗钢日均产量继续在高位,无论是统计局还是中钢协的数据,都显示现在钢厂生产仍未出现减产现象。另一方面,国内港口现货库存比去年低了很多,也会对矿价形成支撑。”朱喜安说,“所以,矿价目前的下跌很难给钢厂带来实际性的好转。”

特别报道

中国-东盟双向品牌推介活动启动

本报讯(记者 栾鹤)近日,由中国-东盟商务理事会主办的中国-东盟双向推荐知名品牌第一次新闻发布会在京召开,会上发布了首批《向东盟推荐的中国知名品牌目录》和《向中国推荐的东盟知名品牌目录》。

中国-东盟商务理事会常务副秘书长许宁宁表示,开展双向推荐知名品牌活动旨在增进中国和东盟国家的企业、消费者了解对方的知名品牌产品,促进双方贸易在快速增长的同时健康发展,优化双方贸易结构;加强中国-东盟自由贸易区内的品牌建设合作,提升区域内生产力和国际竞争力。

据许宁宁介绍,以次充好的产品出口到东南亚国家,影响了中国产品的形象,使得那些真正价廉物美的中国产品出口到东盟市场时遭遇了困难。去年,他在越南胡志明市考察时,当地一些民众对一些中国产品的印象是“质量不好,假冒伪劣”。他在与泰国驻广州商务领事的一次交谈中了解到,目前,中国市场上许多泰国香米是假冒产品,这些香米的外包装上都印着“泰国香米”的字样,但实际上其中掺杂着大量其他国家的大米。

据了解,大会所推荐的品牌均由双方全国性行业商(协)会和政府有关部门推荐,其中,中国名牌均为已获国内有关机构评审认可的知名品牌,东盟方面推荐的品牌均经东

盟国家驻华大使馆经商处认可。中国-东盟商务理事会表示,将不另外评选品牌,只在已获品牌基础上推荐。

首批《向东盟推荐的中国知名品牌目录》涵盖60家企业,涉及食品、医药保健品、仪器仪表、建筑材料、建筑机械等多种行业。而首批《向中国推荐的东盟知名品牌目录》涵盖45家东盟国家企业,推荐的除了珠宝首饰、啤酒、咖啡、渔具、调味品等产品外,还有物流、银行服务业等。

马来西亚驻华大使馆公使衔商务参赞翁忠义表示,马来西亚是中国在东盟的第一大贸易伙伴,优化双方贸易结构将有利于双方贸易的长远发展。

新加坡驻华大使馆经济参赞陈如海表示,新加坡将积极支持该活动并推荐新加坡的知名品牌,让中国的消费者和企业了解新加坡产品。

活动主办方中国-东盟商务理事会表示,从今年起,将定期向中国和东盟国家主流媒体、有关商会发布《向东盟推荐的中国知名品牌目录》和《向中国推荐的东盟知名品牌目录》。

商事平台

阿根廷期待对华出口马匹



本报讯 据阿根廷《BAE商报》报道,不久前,中阿两国政府签署了阿根廷输华马匹卫生检疫议定书,双方还将据此进一步商谈具体条件,阿根廷由此有望开始对华出口赛马和马球用马。

报道称,目前,以马为载体的新兴竞技体育市场正在中国迅速发展,2012年,该行业共收入1600万欧元。阿根廷平均每年出口马500匹左右,大部分销往美国。上述协议的签署可能使中国代替美国成为阿根廷马匹的主要出口市场。

据中阿商会提供的数据,2011年,中国

马匹进口总额为1000万欧元,仅去年1月至9月,这一数字就上升到了1400万欧元,预计全年将超过1600万美元,同比增长达60%。而这仅仅是马匹进口额的增长,尚未包括与此相关的整个行业,包括马鞍、马靴等相关用品。

目前,中国进口的马匹主要来自法国、荷兰、德国、俄罗斯和澳大利亚等国。阿根廷农业部有关官员表示,如果输华马匹能够实现预期目标,阿根廷与马相关的产业将因此而开启一个新篇章。

报道分析认为,中国马匹进口大幅增加的主要原因是马球俱乐部的成立,截至目前,全国已成立20多个马球俱乐部。因此,马球用马将成为阿根廷输华马匹的首要商机。阿根廷是世界上夺得马球赛事冠军数量最多的国家,有着全球最有实力的马球队和最优秀的马球球员。中国目前也有不少赛马场建设项目,未来赛马的需求将相应增加,而阿根廷正是赛马的重要出口国。除此之外,阿根廷的骑术用马也将可能实现对华出口。

(中国驻阿根廷使馆经商参处编译)

进口提醒

风向标

外国商品走俏阿富汗 薯片可乐受欢迎

近十几年来,阿富汗国内许多人已经习惯使用外国产品,同时,战后重建也给这个国家带来巨大商机。据悉,近5年来,可口可乐和百事可乐这样的国外饮料在阿富汗越来越受欢迎。而且,其他类似于薯片这样的外国食品在当地商店里卖得也挺好。

中东地区2012年建筑行业合同纠纷额全球最高

科威特《祖国报》援引英国克力思资产咨询公司发布的报告称,2012年,中东地区建筑行业合同纠纷额达6500万美元,调解期平均为14.6个月,均为全球最高。引发合同纠纷的主要原因一是未能正确有效执行合同;二是在合同延长或赔偿时未能订立临时合同;三是合同业主发生临时变化;四是合同不能符合项目特点;五是合同执行时发生不可抗力等因素。

南非纺织服装业形势好转

南非贸工部部长戴维斯对外表示,目前,南非服装和纺织行业已经出现了巨大转机,就业率下降的趋势有所放缓。当地企业已经赢回了国内市场份额,并形成了与政府、零售商和其他厂商合作的关系。南非政府推出的2013-2014工业政策行动计划(IPAP)也将支持纺织服装制造业和其他附属行业的发展。

印尼或将对孟成衣出口构成威胁

孟加拉国出口商协会及成衣出口协会人士表示,受政局不稳及频发的成衣厂安全事故影响,国外采购商正逐步将订单转移到印尼等相对稳定的国家。据悉,中国及印尼是孟加拉国服装出口的主要竞争对手。孟加拉国服装出口价格优势明显,但印尼近期酒店预订爆满引起了孟加拉国服装业内人士的高度关注。业内人士表示,订单影响情况将在8月至10月出口数据中体现,但孟加拉国需要积极行动,改变当地服装出口行业的国际形象。

波音787获中国市场准入证 南航最快“尝鲜”

千呼万唤之下,波音787日前终于获得了中国民用航空局颁发的型号认可证。不过,据波音方面介绍,波音787的4家中国启动用户并非都能在今年获得“尝鲜”梦想飞机的机会,“对于交付进度,我们不便透露,不过根据此前消息,南方航空和海南航空将会先后在今年接收自己的波音787客机。”

欧美依然是中国供应商 2013年的主要出口市场

尽管2013年的中国出口环境依然有着诸多挑战,但挑战中蕴藏机遇。《世界经理人》杂志日前发布的调研显示,中国供应商已经积极实行出口市场多元化的战略,以分散风险、积极争取更多订单。纵使来自欧盟及美国地区的订单仍然偏软,中国出口商在2013年依然将这两个市场作为目标出口市场。

澳大利亚无核葡萄 出口中国增幅显著

澳大利亚鲜食葡萄协会预计,今年,澳大利亚将向中国出口400个集装箱克瑞森无核葡萄,与去年仅出口11个集装箱的数量相比出现大幅增加。该协会首席执行官斯科特表示,澳大利亚无核葡萄出口中国的目标是在两年内达到1000个集装箱。“我认为,果农们开始意识到中国是一个非常充满活力及重要的市场。由于有意向中国出口更多葡萄,果农们将在未来两三年种植更多克瑞森葡萄。”他说。

(本报综合报道)



中国公司求购厂家库存BC品 聚合物电芯

公司名称: 汇运电子有限公司
联系人: 彭运
传真: 0086-755-27791826
手机: 0086-13480712056
地址: 广东深圳宝安西乡
电子邮箱: 991206810@qq.com
(信息来源: 商务部世界买家网)

智利公司求购 软质聚氨酯注塑机械

公司名称: EMPRESA POLIMORFOSIS
联系人: Catalina Boero
电话: 00562-26818595
手机: 00569-54607404
电子邮箱: INNOVACION.MEDICA@Gmail.com
(信息来源: 商务部网站)

中国公司求购大豆分离蛋白

公司名称: 中食都庆(山东)生物技术有限公司
联系人: 张贵文
电话: 0086-0530-15865884
手机: 0086-15865884566
地址: 山东省菏泽市定陶县陈集工业区
电子邮箱: dqzgc@163.com
公司网址: www.zsdqsd.diytrade.com
(信息来源: 商务部中国商品网)

智利公司出售 果汁、果酱、果酱糕点、巧克力及系列甜点美食等产品

公司名称: ALMASURENA
电话: 00562-28645694
手机: 00569-78568263
电子邮箱: diego.nunez@almasurena.cl
公司网址: www.almasurena.cl
(信息来源: 商务部网站)

(以上信息仅供参考)

供求信息