深圳写字楼 全年均价创新高

证券时报记者 陈中

美联物业全国研究中心昨日发布报告称，2011 年深圳全市写字楼的供应量为 19 万平方米，环比 2010 年增加了 21.0%。2011 年全年深圳一手写字楼的平均价格约为 4.5 万元/平方米，环比 2010 年大幅上涨 78%，创下近年来的最高均价。二手甲级写字楼今年 12 月的价格会达到 4.85 万元/平方米左右，较去年同期上涨 24.2%。

在均价创新高的同时，成交量却在萎缩。数据显示，2011 年一手写字楼全年的成交面积预计有 6.5 万平方米，环比去年减少 64.7%；二手写字楼的成交量预计约 32 万平方米，环比去年也下降了 13.8%。

美联物业全国研究中心主任徐枫对证券时报记者表示，从需求方面看，深圳对住宅市场采取限购措施后，原本投资住宅市场的资金大量涌入商铺、写字楼市场，在一定程度上推高了写字楼市场的交易价格。该机构还分析称，短期内，价格会成为制约写字楼成交量增长的重要因素。

在供给方面，美联物业的报告显示，位于深圳 CBD 的大中华国际金融中心在年内出售了 3.7 万平方米的物业，占全年全市一手写字楼总成交量的 56.9%，成为本年度写字楼市场的销售冠军，其 6 万元~7 万元/平方米的均价，是导致今年全市写字楼均价大幅攀升的直接原因。

环渤海动力煤价格跌势加快 月底将如期完成“限价令”

证券时报记者 魏曙光

国家发改委的煤炭限价实施日期日益临近，环渤海动力煤价格下滑速度加快，5 周累计下降 23 元/吨，至 830 元/吨。按照如此下降速度，月底如期完成国家调价任务几乎没有障碍。

最新一期的环渤海动力煤价格指数继续呈下降态势，也是该指数连续五周下降。海运煤炭网指数中心发布的环渤海动力煤价格指数显示：本期 5500 大卡动力煤综合平均价格为 830 元/吨，较上周下降 10 元/吨，降幅继续扩大。

动力煤价格连续下降，主要原因在于港口库存仍保持高位，买方购买积极性依然不高。电厂方面，各大电厂冬季购煤高峰期已过，库存比较充足，加之国家发改委的煤炭限价实施日期将近，买方强势凸显，观望态度明显，因此国内煤炭市场依旧冷淡。

煤炭专家杨冬认为，按目前的煤价下落速度，预计到本月底，大多数煤炭运销企业的调价均会按照国家发改委的限价要求，如期完成调价任务，到月底，环渤海 5500 大卡市场电煤离岸平仓价格会顺利下调到 800 元/吨。

连日来，由于市场煤炭需求持续走低，沿海港口库存量处于高位，港口锚地船舶数量大幅减少。据秦皇岛港生产动态数据显示，秦皇岛港锚地船舶已经连续超过 10 天处于 100 艘以下的状态，这是秦皇岛港今年首次出现锚地船舶 10 天以上持续低于 100 艘的状况。12 月 10 日，秦皇岛港锚地待装船舶更是跌平至年内最低锚地水平，仅 67 艘。

电价上涨 推动尿素价格顺势上调

证券时报记者 李娴

12 月初的电价上调虽然给高耗能行业带来成本压力，但证券时报记者了解到，尿素等行业的顺势调价方案并没有遭到下游的过多抵制，电价上调的成本推动作用正在显现。

生意社的监测数据显示，上周尿素产品出厂均价涨幅为 2.33%，居大宗商品涨幅前列，市场行情呈强势上扬的格局。记者了解到，此轮涨价的原因有三，一是成本推动作用，12 月初发改委上调电价，使得尿素生产成本再度增加 30 元/吨左右；二是受限气、限电等因素影响，厂家整体开工率还是处于低位，货源供应趋紧。记者从业内人士处了解到，目前全国尿素装置总体开工率在 65%左右，个别地区如山西已降至 40%；三是为保证明年的春耕用肥供应，不少大型经销商已陆续启动冬储，其中江苏、安徽等地因压冻水追肥需求，当地尿素经销商已开始拿货，货源供应呈局部吃紧，经销商观望气氛减淡。

中宇资讯分析师汤菲菲告诉记者，目前北方小颗粒尿素价位上涨至 2080 元~2150 元/吨之间，大颗粒尿素在 2220 元~2250 元/吨左右，而南方小颗粒尿素的主流报价 2100 元~2300 元/吨，临近年末，铁路运力不足或将导致后期局部地区的尿素供应进一步趋紧。

生意社分析师张明表示，在相对利好的作用因素下，近期国内尿素价格将继续小幅上涨。

2012 行业“钱”景瞭望——钢铁篇

微利时代来临 钢铁业突围之路在高端

证券时报记者 周荣祥

尽管已经步入微利时代，但钢铁行业更糟糕的时刻可能还没到来。明年宏观经济进一步放缓将是大概率事件，这将导致钢铁产业下游需求进一步萎缩，而铁矿石易涨难跌的特性无疑也会加剧钢铁业运行的难度。

然而，钢铁业的升级转型暗含机遇，钢企差异化开发高端钢材品种就是一条突围之路，即使全行业仍处于一个低盈利运行状态，那些致力于大力发展优质特殊钢品种的钢企仍然值得期待。

最坏时刻还未到来

盘点过往几年中国钢铁业的表现并不太难，一句话即可说清：在高价矿和供求矛盾双重挤压下，长期维持低盈利状态。

10月，中钢协统计的 77 家大中型钢企已有 25 家亏损，销售利润率仅为 0.47%，处于历史最低水平。虽然早知形势严峻，但 0.47%的利润率还是让中国钢铁工业协会党委副书记罗冰生倒吸了口凉气，他说：“可以看到亏损额比利润额还多。明年社会钢材需求减弱，钢铁行业低效益的态势仍将继续。”

数据显示，1 月至 10 月，中国大中型钢铁企业销售利润率只有 2.8%，低于中国工业行业的平均盈利水平。若扣除钢铁企业投资收益 54.94 亿元，钢铁主业利润实际只有 638.45 亿元，销售利润率仅为 2.58%，低于银行利率。

但更糟糕的时刻可能还没到来。中国联合钢铁网分析师胡艳平表示，由于出口所面临的外围环境复杂而多变、投资受房地产调控制约、消费内生动力不足，2012 年宏观经济进一步放缓是大概率事件。在宏观经济增速预期进一步放缓的大背景下，主要用钢行业表现均不甚乐观，这将导致钢铁产业下游需求进一步萎缩。

此外，铁矿石易涨难跌的特性无疑也会加剧钢铁业运行的难度。华泰联合证券日前发布的报告称，高产量、高成本、低下游需求增速是钢铁行业盈利下降的根本原因。铁矿石继续高度依赖进口，钢厂采购定价能力不足，行业明年延续低盈利的运行态势。

在铁矿石价格走势判断上，胡艳平认为，2012 年全球及国内铁矿石供需关系难有根本性转变，铁矿石价格总体或较今年小幅下降。

国金证券钢铁行业分析师王招华提醒说，钢厂通常会有 1 到 1 个半月的铁矿石库存，因此 10 月份铁矿石价格的大幅下降给钢铁企业造成了巨额的资产损失，这意味着钢企业绩在四季度可能会出现非常差的一个局面。

控制生产总量是关键

“一方面是需求的同比回落，另一方面是产量增幅的同比增长，供大于求的矛盾不断积累、不断激化，使 9 月末的供需关系达到了最紧张的状态，从而导致 10 月份钢材价格的全面、大幅下跌。”罗冰生道出了钢铁业的症结所在。

过去 10 年，我国钢铁业经历了惊人的规模扩张，从 2000 年到 2009 年，我国粗钢产量年均增速达到 27.2%。正是这种粗放扩张使得行业不可避免的遭遇资源、环境瓶颈，使得钢铁行业眼下跌入微利时代。

罗冰生分析称，无论是 GDP（国内生产总值），还是固定资产投资、工业增加值，今年以来，其增速都呈放缓态势。而 GDP 和工业增加值更是呈逐季回落的态势，对钢铁的需求逐渐减弱。与此同时，从钢铁生产供应来看，却呈现出不断增长的态势。

数据显示，今年第一季度，我国粗钢产量同比增长 8.7%，增加 1358 万吨；上半年同比增长 9.6%，增加 3066 万吨；前三季度同比增长 10.7%，增加 5083 万吨。从这些数字可以发现，我国粗钢产量水平同比增长的幅度在逐渐上升。

罗冰生表示，目前经济增速逐季放缓的态势在明年仍将持续，预计 GDP 增速将回落至 8.5%甚至更低一些。而我国钢铁业发展的主要特征是市场需求的拉动，明年经济增速放缓将给钢铁行业带来重大影响，全社会对钢材的需求增长将明显比 2011 年减弱。

“在这种情况下，应当从社会需求的实际出发，坚持按实际需求组织生产，控制钢铁生产总量，实现国内钢材市场的供需基本平衡。如果不能有效控制生产总量，明年将延续今年以来国内市场供大于求、市场价格全面下跌、企业经营困难的状况，甚至有可能出现更大的困难。”罗冰生强调。

从下游用钢行业增速放缓的态势来看，罗冰生的判断基本可以得到印证。无论是汽车、工程机械还是船舶工业，行业增速均大幅放缓，这些行业对钢材的需求量短期内显然难以出现大幅增加。

事实上，这种态势已经引起钢厂的重视，不少钢厂已经开始采取检修停产等措施。统计局数据显示，10 月份，我国粗钢产量为 5467 万吨，平均日产水平为 176 万吨，环比下降 13 万吨，比 1 月~9 月平均日产水平 193 万吨下降 8.4%。

高端产品获政策支持

不过，从更长远的时点来看，鉴于中国经济发展仍处于稳步增长阶段，钢铁业有望否极泰来。一方面，在熬过最艰难时刻后，钢铁业盈利向上反弹空间巨大；另一方面，近日出台的第三份钢铁行业纲领性文件《钢铁工业“十二五”发展规划》暗含的政府调控思路转变也给业内以新的期待。

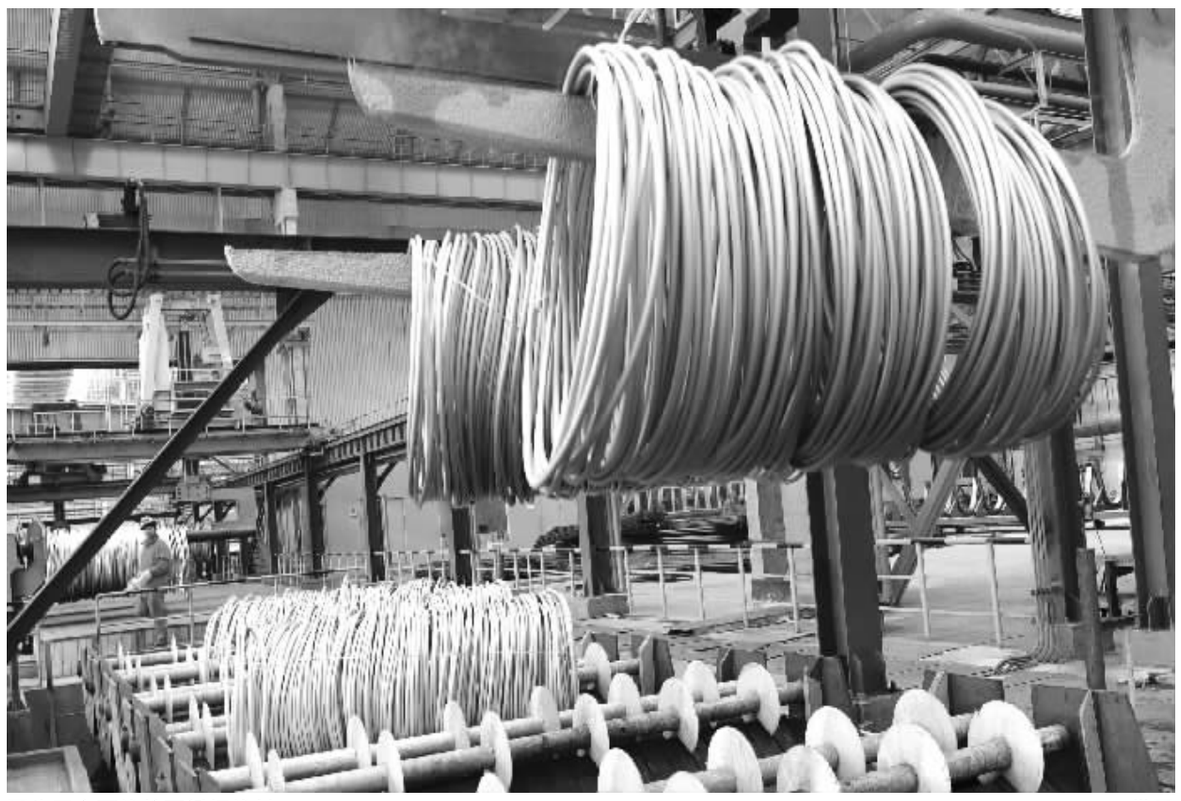
从生产前景来看，《钢铁工业“十二五”发展规划》预计，到 2015 年我国粗钢消费量将达到 7.5 亿吨。中钢协常务副秘书长李新创表示，在对未来粗钢消费预测方面，业内争议很大。但这个数据可能比较保守，今年我国钢产量有望达到 7 亿吨，以此来看，未来钢铁行业还有适当的发展空间。

值得关注的是，《钢铁工业“十二五”发展规划》将品种质量作为规划首要目标，而不再是以往的总量控制，遏制产能过剩。

对此，工信部原材料工业司副司长骆铁军进行了解读，他表示，钢铁材料是应用最广泛的结构材料和重要的功能材料，我国钢铁工业在钢材品种质量方面还存在不足。而我国钢铁业规模已经很大，并已具备由大到强的转变基础。钢铁行业要实现由注重规模扩张，向注重品种质量效益提高、依靠技术进步、科学管理、人才成长转变。

李新创认为，为适应产业转型升级需要，钢企要将产品升级放在首位，将提高量大面广的钢材产品质量、档次和稳定性作为产品结构调整的重中之重。同时，加快发展关键钢材品种，鼓励有实力的钢企开发高端钢材品种，同时避免投资浪费和高端产品的无序竞争。

中钢协首席分析师李世俊表示，需求增速减缓、用钢行业产业升级、环境资源制约、同质化竞争将是我国钢铁业面临的四大考验。必须重视培育和提升中高端竞争力，并准确把握世界经济结构进入调整期的特点，努力培育中国发展新优势。这些全行业努力的方向，正在孕育中的发展新优势是钢铁业转型升级带来的潜在投资机遇，只是钢铁业要再现往昔华章，还需要等待一段时间。



图为正在下线的不锈钢线材 IC/供图

我国炼钢产能、产量及产能利用率情况

年份	炼钢产能（万吨）	钢产量（万吨）	炼钢产能利用率
2009	70000（估计）	56784	0.8112
2008	66000	50048	0.7583
2007	57045	48948	0.8581
2006	52000	41878	0.8053
2005	42376	35579	0.8396
2004	34013	27278	0.8020
2003	26381	22234	0.8428
2002	19734	18225	0.9235
2001	17114	15090	0.8769

周荣祥/制表 吴比较/制图

特钢——风景这边独好

证券时报记者 周荣祥

中国特钢企业协会名誉会长吴溪淳在日前的一个内部会议上表示，特钢行业要按照《钢铁工业“十二五”发展规划》的要求，促进特钢品质全面升级，支持特钢企业兼并重组，增强特钢龙头企业的引领作用，走“专、精、特、新”的发展道路，大力推进特钢企业技术进步和产品升级换代。

为了防止出现一哄而上、良莠不齐的局面，《规划》提出，要鼓励少数有实力的钢铁企业差异化开发高端钢材品种，防止高档次同质化发展。这意味着，那些已经形成规模的特殊钢企业已具备了一定的先发优势。

吴溪淳还强调，特钢行业必须要认识到，做强中国特钢企业的发展机遇不多了。因此，“十二五”期间，中国特钢企业必须由追求产量扩张、靠增加资源投入的粗放经营，向注重品种质量效益提高，靠技术进步、科学管理、人才成长的集约化经营转变。

近年来，以大冶特钢为首的特殊钢企的盈利能力在全行业一直处于领先地位，循着政策鼓励的发展路径，那些已经致力于大力发展优质特殊钢品种的企业更值得期待。

■记者观察 | Observation

走出困局更多依赖市场无形之手

部分政策文件中对钢产量预测值和实际情况对比

做出预测的政策	时间	钢产量预测或控制目标	实际值
钢铁工业“九五”规划	1994年	2000年市场需求钢产量达到9600万吨	2000年国内消费1.41亿吨
钢铁工业“十五”规划	1999年	2005年钢材消费量达到1.4亿吨以上	2004年国内钢材表观消费量达到3亿吨
关于做好钢铁工业2002年总量控制的通知	2002年	全年钢产量1.25亿吨	全年消费量达到2.12亿吨
钢铁产业调整和振兴规划	2009年	全年钢铁产量达到4.6亿吨	全年表观消费量达到5.7亿吨

周荣祥/制表 吴比较/制图

证券时报记者 周宇

产量在控制产能过剩的呼声中“节节高”，这是中国钢铁业近 10 年来发展的一个奇特现象。譬如，为总量控制，钢铁工业“十五”规划将 2005 年粗钢表观消费定为 1.4 亿吨，但在 2004 年实际就达到了 3 亿吨。

为应对 2008 年国际金融危机，我国 2009 年年初出台《钢铁产业调整与振兴规划》。规划首先明确：我国钢铁生产总量要恢复到合理水平，2009 年目标定为 4.6 亿吨，2011 年则为 5 亿吨。但这一预测与实际运行情况相距甚远，2009 年我国粗钢消费即已达到 5.7 亿吨，2010 年粗钢产量达到 6.27 亿吨。

出现这样的现象并不奇怪，因为政府总是试图以政策来代替市场机制，以政府部门对市场的判断和预测作为依据来进行总量控制，但政府部门却往往并不能对未来市场作出准确的预测和判断。上世纪 90 年代以来，诸多有关钢铁产业政策文件中的各种预测即为明证。

政府为何屡屡失策？这并不难理解，因为政府不可能具有比企业家更为敏锐的发现市场竞争中潜在机会的能力，也不可能比经济个体更能对市场做出灵活反应。因此也就不难理解“产能过剩、淘汰落后以及兼并重组”等难题何以困扰我国钢铁业多年。政府过多地依赖行政手段，却忽略了市场在协调供需平衡上远比行政控制更具有效率。

譬如，通过提高产业集中度提高产业效率一直是钢铁业的重要调控目标之一，但政府往往是通过市场准入、投资项目审批和选择性培育特定企业，来提高市场集中度和培育大规模企业，以优化产业组织结构。而这样的政策似乎是只看结果不要过程。

实际上，产业集中度往往是产业竞争的一个附加效果，本身并无太多意义。竞争性集中之所以有效率，完全是因为竞争性过程中的选择性作用，市场份额总倾向于从缺乏效率的企业转移到更具效率的企业，企业竞争的过程必然产生集中趋势。但脱离这一过程，单纯强调集中度的效率就变得毫无意义。因此，政府试图以提高集中度和培育大企业的产业组织形态来提高市场效率，完全是舍本逐末的行为，从而造成市场效率的丧失。因为那些被选择的市场主体，在政策的荫庇下，往往会丧失提高市场竞争能力的动力。

再如，我国钢铁工业兼并重组喊了多年，但效率极其低下，个中原因与政府采取的“扶大限小”政策倾向也脱不了干系。在这一政策导向下，地方政府为避免本地企业被政策边缘化，也为了获得更多的政策扶植，地方政府倾向于将本地钢铁企业拼凑在一起，譬如河北钢铁集团、山东钢铁集团的组建实质上就是出于这样一种目的。这种兼并有异于高效率企业对低效率企业的兼并整合，往往是几家效率不高的企业在形式上的组合，这种整合除了可能获得地区垄断能力提升外，核心能力的提高则很有限。

市场的归市场，政府的归政府。一家大型钢企的负责人曾无奈地说，“如果市场充分竞争，我们完全可以仅仅通过降价就能够挤垮那些小钢厂了。”这番话对于解决当前钢铁业的困局或许有些借鉴意义。