

WSD“2009年全球钢铁企业竞争力排序” 所体现的国际钢铁行业新格局

李小川

不久前,世界钢铁动态(WSD)和《美国金属市场报》(AMM)在纽约联合举办的第24届钢铁成功战略大会上,发布了《2009年全球钢铁企业竞争力排序表》(WSD's World-Class Steelmaker Rankings as of June 2009)。其中,俄罗斯谢韦尔钢铁公司(Severstal)以7.95的加权平均分位居第一;韩国浦项(POSCO)第二,其加权平均分为7.82;宝钢集团排名第三,其加权平均分为7.77。

一、总体概况

此次排序,沿用了2008年的评价指标体系,也就是2007年4月所确定的“规模”、“扩展能力”、“在高速增长市场上的地位”、“在成熟市场上的支配能力”等23项评价指标。不过,参与排序的企业为32家,比2008年的31家多1家——增加的1家是印度Visag钢铁公司,其加权平均分为6.29。

除了比2008年多1家企业外,2009年的排序情况和2008年完全一样,不仅各企业排名没有改变,甚至连各项指标的得分情况都一模一样。不知道是WSD认为全球钢铁企业在2008-2009年间的困难时期没有发展,而对各项指标的打分维持不变还是出于别的考虑。见表1。

排序情况显示,参加2009年全球钢铁企业竞争力排序的32家“世界级钢铁公司”2008财年的年度钢铁销售量总和为6.12亿吨,而全球年度钢铁销售量是13.06亿吨,32家的总和达到了全球年度钢铁销售量的46.86%。在这32家“世界级钢铁公司”,年度钢铁销售量最多的是排名第4的安赛乐-米塔尔集团,其2008财年的年度钢铁销售量为1.29亿吨,占32家总和的21.08%,占全球年度钢铁销售量的9.89%。年度钢铁销售量最少的是今年才加入、排名第32位的印度Visag钢铁公司,其年度钢铁销售量为300万吨;年度钢铁销售量倒数第二的是排名第9、10、11、15的美国SDI公司、埃及EZZ钢铁公司、巴西国营黑色冶金公司和美国商业金属公司,他们的年度钢铁销售量都是600万吨。

从地域分布来看,入围2009年全球钢铁企业竞争力排序的32家“世界级钢铁公司”分布在五大州的11个国家(以母公司所在地为划分标准),其中中国6家(包含台湾中钢),印度6家,美国5家,俄罗斯4家,巴西2家,日本2家,澳大利亚2家,韩国1家,德国1家,瑞典1家,埃及1家,卢森堡1家。

由于新增加的印度Visag钢铁公司排名末席,其在相关指标上得分不高,一定程度上拉低了排序企业的平均得分。其中,评价指标平均得分比2008年低的有9项。另外,总的算术平均得分和加权平均得分也分别从2008年的7.06和7.1分降到了7.03和7.07分。不过,印度Visag钢铁公司的加入也提高了一项指标的平均得分,即将“高速增长市场上的地位”这项指标的得分从2008年的7.1分拉升到了今年的7.2分——Visag公司在此项指标上的得分为10分。也许,正是Visag公司在此项指标上的高得分所体现的高成长性,是WSD将Visag公司纳入“世界级钢铁公司”的原因。

二、前五名钢铁公司得分情况简析

此次排序,谢韦尔、浦项、宝钢、安赛乐-米塔尔、下塔吉尔以7.95、7.82、7.77、7.61、7.53的加权平均得分分列前五名。其中,在各项指标得分中,获得满分最多的企业仍然是浦项,一共得到了8个10分,其次是纽柯公司,浦项6个10分,宝钢集团则得到了3个10分。

1. 谢韦尔

自2006年和米塔尔(Mittal Steel)争购安赛乐(Arcelor)后,俄罗斯谢韦尔钢铁公司风头颇劲。不仅在2007年4月首次登上全球钢铁企业竞争力排序第一的宝座,更在去年、今年的排序中蝉联“冠军”,说明这家公司如其董事长莫尔达索夫·阿列克谢·亚历山德罗维奇所梦想的那样,正在成为全球最具竞争力的钢铁公司。

近几年,谢韦尔一直在努力收购、扩张,其战

表1

WSD新旧指标体系对照表

2008、2009年排序所用评价指标			2007年4月前数次排序所用评价指标	
指标因子	当下权重	2007年4月权重	指标因子	权重
规模	6%	8%	现金运营成本	10%
扩展能力	6%	5%	利用技术进步的能力	10%
在高速增长市场上的地位	6%	7%	2003~2005年获利能力	6%
在成熟市场上的支配能力	4%	7%	资产负债情况	6%
下游行业参与度	4%	5%	在国家/地区的支配力	6%
联盟、并购和合资	6%	6%	国内市场增长	5%
利用技术进步的能力	6%	7%	扩展能力	5%
环保与安全	4%	3%	获取外部资金的机会	4%
国家风险因素	6%	5%	成本削减度	4%
和大买主谈判的“议价能力”	6%	6%	下游行业参与度	4%
周边竞争对手的影响	4%	3%	环保与安全	4%
变动成本 ;产量 ,收益	5%	4%	铁矿石和焦煤资源	4%
成本削减度	4%	3%	退休职工负担	4%
原材料成本	3%	3%	原材料采购的地域优势	4%
铁矿石	3%	4%	联盟、并购和合资	4%
焦煤资源	3%	4%	和大买主谈判的“议价能力”	4%
原材料采购的地域优势	3%	3%	周边竞争对手的影响	4%
劳动成本	4%	3%	产品质量	4%
劳动力的技能和生产率	3%	2%	劳动力的技能和生产率	4%
退休职工负担	3%	2%	股市表现(近3年)	4%
能源成本	4%	3%		
盈利能力	4%	4%		
资产负债情况	3%	3%		

果在本次排序中的体现就是谢韦尔在“联盟、并购和合资”这一指标上得到了10分的好成绩。此外，谢韦尔还分别在“劳动成本”、“环保与安全”、“原材料成本”、“铁矿石”、“焦煤资源”、“退休职工负担”、“盈利能力”、“资产负债情况”等指标上分别得到了10分、9分、9分、9分、9分、9分、9分、9分的骄人战绩，这是其较高的财务管理能力、成本控制能力、国际并购中注重原材料供应等方面的体现。

相对而言，谢韦尔在“规模”、“在成熟市场上的支配能力”和“国家风险因素”三项指标上的得分较低，只有6分、5分、6分。关于“规模”，谢韦尔正在努力通过国际并购来发展、壮大自己。而“在成熟市场上的支配能力”得分较低，一方面与其身处远东，与成熟的欧美市场距离遥远有关；另一方面则与其欧美竞争对手的强大有关。从谢韦尔收购美国鲁日钢铁公司、意大利卢基尼冶金公司等案例来看，它已经意识到了自己在欧美这个成熟市场上的薄弱。因此，它通过直接收购在欧美市场上具有较强竞

争力的成熟企业，切入欧美这个成熟市场并获取相应地位。

其在“国家风险因素”上的低得分，恐怕谢韦尔没有办法改变，毕竟，现在的俄罗斯相对别国而言，并没有处在太平盛世。

2. 浦项

排名第二的韩国浦项，曾经在WSD2003、2004年的排序中连续两年排名第一，在2005年以来的排序中长期处在第二的位置。

和前几次排序情况一样，得分较低的“铁矿石”和“焦煤资源”两项指标依然是制约浦项竞争力的瓶颈。在此次排序中，这两项指标的得分都只有3分。受这两项指标影响，浦项在“原材料成本”的得分只有5分。

此外，浦项在“扩展能力”、“在高速增长市场上的地位”、“下游行业参与度”、“周边竞争对手的影响”、“成本削减度”等指标上的得分也相对较低，只有5分、6分。“在高速增长市场上的地位”、“周边竞争对手的影响”两项指标上的较低得

分,一定程度上说明浦项在亚太地区的地位和影响正在日趋势微——在2007年4月以前,浦项在“周边竞争对手的影响”指标上曾经一直都得10分,而此次和2007年4月一样,又是5分。这样的得分,其深层原因不是浦项在退步,而是中国、印度等亚洲钢铁企业的日益强大。而“成本削减度”的较低得分,说明一向在“增收节支”上有所创新的浦项,在此环节上已经没有什么潜力可挖。

除此之外,浦项在其他各项指标上的得分都很高,而且,“在成熟市场上的支配能力”、“利用技术进步的能力”、“国家风险因素”、“和大买主谈判的‘议价能力’”、“变动成本;产量,收益”、“劳动力的技能和生产率”、“盈利能力”、“资产负债情况”等八项指标还获得了10分的满分。结合浦项在“扩展能力”指标上较低得分的情况来看,其在“做大做强”和“做强做大”战略选择上似乎更倾向于后者,这种思路,对于当前强调通过“联合重组、做大做强”的中国钢铁行业,应该说具有一定程度的启示意义。

和谢韦尔只有两项指标得满分的情况相比,浦项得满分的指标多达八项,远远超过前者。不过,由于谢韦尔在浦项最薄弱的“铁矿石”和“焦煤资源”两项指标上都得到了9分,而浦项在谢韦尔相对薄弱的环节上没有与后者拉开明显差距,导致了浦项在最后的加权平均分中以0.13惜败,而其算术平均分则要比谢韦尔低0.43,说明二者之间的差距还是绝对存在。

3. 宝钢

2008年,中国宝钢将其在2007年4月被安赛乐-米塔尔集团抢去的“探花”荣誉重新夺回,并将其维持到今年。

宝钢能够长期在“WSD全球钢铁企业竞争力排序”榜上位居第三,主要是因为它在“扩展能力”、“在高速增长市场上的地位”、“联盟、并购和合资”等三项指标得到了10分的满分。这得归功于宝钢近年来在国内钢铁行业持续不断的重组并购及其与蒂森克虏伯、新日铁、巴西淡水谷公司等国际巨头的全方位合作。

另外,宝钢在“利用技术进步的能力”、“环保与安全”、“和大买主谈判的‘议价能力’”、“成本削减度”、“劳动成本”、“劳动力的技能和生产率”、“退休职工负担”、“资产负债情况”等几项指标的得分也较高,都是9分。这是其管理先进、技术设备水平较高的体现,但同时也有其建厂时起点较高,建厂时间相对较短,社会负担较轻等历史

原因。

从排序情况来看,宝钢的弱项主要集中在“在成熟市场上的支配能力”、“下游行业参与度”、“周边竞争对手的影响”、“铁矿石”等方面。在这几项指标上,宝钢得分较低,只有4分、5分,特别是“在成熟市场上的支配能力”,只得2分,远低于平均的5.1分,说明宝钢要杀进欧美“列强”的大本营,还有很多路要走。

4. 安赛乐-米塔尔

以1.29亿吨的年度钢铁销售量,将其他钢铁企业远远甩在身后的安赛乐-米塔尔集团,在此次排序中“屈居”第四。

此前,未合并的安赛乐、米塔尔,在WSD2006年公布的钢铁企业竞争力排序中,分列第13和第6位。2007年4月,刚刚完成合并的安赛乐-米塔尔集团将宝钢挤出前三,占据“探花”。不过在2008年以7.61的加权平均分不敌宝钢,拱手让出第三名后,就没有再跑赢过宝钢。

从得分情况来看,安赛乐-米塔尔集团依然将米塔尔一贯的看家本领发挥得淋漓尽致。其在“联盟、并购和合资”、“成本削减度”、“资产负债情况”等反映资本能力的几项指标上得分较高,前两项得到了10分、后一项得到了9分。正是凭借其强大的融资能力和联盟、并购等资本运作手段的善用,以及强大的成本控制能力,米塔尔才能在几年时间里从竞争激烈的钢铁行业中异军突起,才能将安赛乐收至麾下。由于合并成功,赢得“全球最大钢铁公司”殊荣,又帮助安赛乐-米塔尔在“规模”指标上得到了10分的满分。

不过,合并成功并没有让安赛乐-米塔尔集团弥补安赛乐、米塔尔未合并前的薄弱之处。身处欧洲的安赛乐,其在欧洲之外的新兴市场并没有多少份额,而且其生产还由于欧盟的环境保护法和劳工保护法而在焦煤、能源以及工人工资、退休职工福利等方面受到较大压力;而凭借熟练的资本运作从印度起家的米塔尔,由于发展太快,来不及建立完备成熟的产业链。因此,合并后的安赛乐-米塔尔集团在“在高速增长市场上的地位”、“下游行业参与度”、“焦煤资源”、“退休职工负担”、“能源成本”这几项指标上,得分相对较低。若这些薄弱环节得以改进和改善,安赛乐-米塔尔集团的竞争力将会进一步加强。

5. 下塔吉尔

在本次排序中位列第五的俄罗斯下塔吉尔钢铁公司,2008财年年度出货量为1000万吨,其在“在高

速增长市场上的地位”、“劳动成本”、“盈利能力”等三项指标上得到10分的满分,在“拓展能力”、“环保与安全”、“原材料成本”、“铁矿石”、“退休职工负担”、“资产负债情况”等六项指标上也得到了较高的9分。

综合考虑下塔吉尔钢铁公司的背景,可以发现,这家俄罗斯著名的大型钢铁联合企业,其所属的俄罗斯耶弗拉兹集团是目前俄罗斯最大的集煤炭生产、铁矿山开发、钢铁冶炼加工和产品销售于一体的大型跨国集团公司。

下塔吉尔钢铁公司本身也有过辉煌的历史和骄人的业绩,它曾经是原苏联生铁生产成本最低的企业之一,在原苏联所有企业中仅高于库兹涅茨钢铁公司。之所以如此,除因高炉燃料(用库兹巴斯煤)费用低以外,还因距矿石产地近,金属炉料费用较低。另外,下塔吉尔钢铁公司还以改造原有设备和革新生产工艺作为增产的主要途径。这些,都在相应指标的得分上有所体现。

三、中国大陆钢铁企业排名情况

参加本次排序的宝钢、鞍本、马钢、武钢、沙钢等五家中国大陆钢铁企业,分别以7.77、7.09、6.63、6.47、6.36的加权平均分位列排序表的第3、19、26、29、31名。

从排序表来看,此次参加排序的五家大陆企业在扩展能力、在高速增长市场上的地位、劳动成本、退休职工负担等四项指标(见附表2)所得分数较高,其中扩展能力、在高速增长市场上的地位的平均得分要远远高于全部钢铁企业的平均得分,是国内钢铁市场这两年急速增长的整体情况的反映。而在成熟市场上的支配能力、下游行业参与度、周边竞争对手的影响、铁矿石、焦煤资源等几项指标上,这五家企业的得分很低,其中下游行业参与度一项除宝钢得到5分外,鞍本、马钢、武钢、沙钢都是4分、3分,在周边竞争对手的影响上,只有宝钢得到5分,其他都是3分,在铁矿石、焦煤资源指标上,只有鞍本得分较高,其他四厂都很低。国内钢铁企业在这几项指标上的低得分说明,正是因为集中度低、产业链短、原材料成本高企这几块短板限制了中国钢铁企业的更大发展,如何解决这一心病需要国内钢铁行业一起努力!也许,JFE、新日铁这两家日本钢铁公司在下游行业参与度这一指标上得到满分的现象值得我们借鉴。

四、2009年全球钢铁企业竞争力排序所反映的国际钢铁行业新格局

1. 亚洲钢铁公司实力不俗

自WSD编制《全球钢铁企业竞争力排序》以来,

亚洲钢铁公司就一直显示着其不俗实力。其中浦项、宝钢长期在前三甲中占据席位,新日铁、JFE也曾有不错的排名。随着印度钢铁企业的加入,亚洲钢铁公司不仅在“世界级钢铁公司”中的数量增加,而且在《全球钢铁企业竞争力排序》中的排位也有不错表现。从今年和去年的排序来看,亚洲地区共有15家钢铁公司入围,其中中国6家、印度6家、日本2家、韩国1家,它们在三甲中占据两个席位,在前十名中占据五个席位。

亚洲钢铁公司的不俗实力,除了数量和排名,更具体体现为在“规模”、“扩展能力”、“在高速增长市场上的地位”以及“技术革新”等指标上得分较高上。

2. 金砖四国钢铁公司数目占优

在此次入围“世界级钢铁公司”的32家钢铁企业中,来自中、印、俄、巴等金砖四国的企业共有18家,其中中国6家:宝钢、鞍本集团、台湾中钢、马钢、武钢、沙钢;印度6家:安赛乐-米塔尔、塔塔-康力斯、印度京德勒西南公司、印度埃莎钢铁公司、印度钢铁管理局、Visag公司;俄罗斯4家:俄罗斯谢韦尔、俄罗斯下塔吉尔公司、俄罗斯马格尼托哥尔斯克钢铁厂、俄罗斯耶弗拉兹;巴西2家:巴西国营黑色冶金公司、巴西盖尔道。入围“世界级钢铁公司”的金砖四国企业占入围总数的56.25%;在排序前十名的企业中,金砖四国企业占据了六个席位,且排名靠前。金砖四国企业2008财年年度钢铁销售量总和为3.70亿吨,占32家钢铁企业总数的60.46%。

金砖四国企业能在“世界级钢铁公司”占据数目优势,与其所处新兴市场、靠近钢铁工业原材料产地有着极其紧密的联系。可以看出,这些企业要么在“扩展能力”、“高速增长市场上的地位”等反映新兴市场特征的指标上得分较高,要么在“原材料成本”、“铁矿石”等反映原材料优势的指标上得分较高。

3. 俄、印钢铁公司崛起

在今年的排序中,增加的是来自印度的visag公司;在2008年的排序中,新晋入榜的8家“世界级钢铁公司”有7家是俄罗斯、印度钢铁企业,他们分别是俄罗斯下塔吉尔钢铁公司、印度京德勒西南公司、印度埃莎钢铁公司、印度钢铁管理局、俄罗斯马格尼托哥尔斯克钢铁厂、俄罗斯耶弗拉兹钢铁集团。而在排序榜的前十名中,俄罗斯、印度钢铁公司占据了半壁江山——这一现象表明:俄罗斯、印度钢铁公司正在整体崛起。

相对于世界上大多数钢铁公司而言,俄罗斯、印度的钢铁公司有着较为丰富的铁矿石和煤炭资源,因

此,在当前整个钢铁行业面临铁矿石价格呈几何形态翻番的格局下,具有较强的自主权。

此外,俄罗斯、印度钢铁公司在成本控制和财务管理方面能力较强,并且国际并购的意识也很强,不仅勇于走出国门到欧美去并购成熟的钢铁企业,而且对自己的国际战略有着明确的定位,即在拥有低成本生产优势的本土进行上游生产或者低附加值产品生产,而将拥有高利润的高附加值生产线建在欧美这样的终端应用市场当地,从而最大限度地减少成品运输成本,又能很快占领下游市场。

五、结论和意见

1. 得铁矿石者得天下

从整体排序情况来看,不仅俄、印钢铁公司的新近崛起,得益于其较高的铁矿石自有率;就是巴西国营黑色冶金公司、巴西盖尔道、美国钢铁公司这样的老牌劲旅能驰骋于国际钢铁“战场”,很大程度上也得归功于铁矿石资源的自备。这一点,早被市场所证明,只不过在WSD的竞争力排序中以得分形式表现得更直观而已——俄、印9家钢铁公司除俄罗斯马格尼托哥尔斯克钢铁厂在“铁矿石”指标上只得3分外,其他公司都得到了9分乃至10分;而巴西国营黑色冶金公司、巴西盖尔道、美国钢铁公司在此指标上皆为10分。

反观进入本次排序榜的几家中国公司,除鞍钢在此指标上得到9分,其他都是3分——这就是为什么国际铁矿石价格年年上涨的根本原因。

2. 焦煤是制约国际钢铁行业发展的瓶颈

从整体情况来看,参加排序的32家钢铁企业在焦煤资源这项指标上普遍得分不高,除俄罗斯马格尼托哥尔斯克钢铁厂、谢韦尔公司、下塔吉尔钢铁公司在这项指标上得到10分、9分、8分外,其他企业绝大多数都低于平均水平——美国纽柯公司、SDI公司、商业金属公司以及瑞典钢铁-伊普斯科公司,甚至在这两项指标上得了0分。需要特别指出的是,铁矿石和焦煤资源是所有排序指标中平均得分最低的两项指标。这说明整个国际钢铁行业都存在着战略资源脱节的问题,

作为钢铁工业的“基本粮食”,焦炭是各国在世界原料市场上必争的原料之一。但是相对于铁矿石而言,焦煤资源的短缺似乎并没有受到人们的重视。实际上,和铁矿石短缺相比较,焦煤资源短缺的问题更为严重、更为突出——即使是巴西国营黑色冶金公司(CSN)这样身处铁矿石“包围圈”中的企业,也面临着无“煤”可烧的困境。它在此次排序中,尽

管在铁矿石指标上得到了10分,但在焦煤资源指标上仅得3分。可以毫不夸张地说,焦煤正在成为铁矿石之后,成为制约国际钢铁行业发展的新瓶颈。

3. 要狙击更要出击

纵观美国SDI公司、美国钢铁公司以及蒂森克虏伯公司、瑞典钢铁-伊普斯科等欧美钢铁公司,在“在高速增长市场上的地位”、“在成熟市场上的支配能力”这两项指标上,普遍得分很低,几乎全都在二分左右,说明欧美钢铁市场饱和得厉害,而在新兴市场上的拓展进程也不尽人意。在此情况下,这些欧美钢铁企业势必将进一步加大其市场渗透力度。无疑,容量巨大的中国市场将成为它们市场渗透的重点指向。这几年米塔尔、安赛乐以及蒂森克虏伯在中国市场上的频繁动作正是这种市场渗透的实际演练。在中国大陆钢铁市场也日趋饱和并且有可能出现供大于求的局面下,如何从薄弱环节下手狙击国外钢铁巨头的抢滩值得我们深思。

不过,我们认为在狙击国外钢铁巨头抢滩中国市场的同时,国内钢铁企业更要眼光向外、勇敢出击,把竞争的擂台摆到欧美列强的家门口去——在这方面,俄罗斯和印度钢铁企业积极并购欧美成熟钢铁企业的做法很值得我们学习。

4. 打造钢煤联动,谋求国际话语权

尽管国际钢铁行业面临着“缺煤少焦”的窘迫,但欧美和日韩等钢铁生产大国出于保护环境的考虑,大多已经停止炼焦,这无疑加剧了焦煤对钢铁行业的制约。在这种情况下,中国焦煤几乎成了世界钢铁工业的惟一“粮库”。

欧美一方面钢铁产量增长,另一方面出于环保禁止炼焦,焦炭完全依赖进口;而日、韩因为地缘优势,下手较早,焦煤短缺没有那么严重,但也得依赖中国。在成为世界钢铁行业重要的资源依赖国后,焦煤极有可能成为中国争取市场经济地位的一枚战略棋子。

早些时候,国家发改委宣布大幅度提高焦煤出口价格,以应对国际铁矿石价格的大幅上涨。这是国家层面对如何保护中国钢铁行业而做出的战略性思考和举措。

作为中国钢铁行业具体个体的钢铁企业,如何从掌控战略资源的角度入手,与国内大型煤炭企业结成以资本为纽带的战略联盟和合作、打造钢煤联动,以提升中国钢铁企业竞争力,谋求国际话语权,应该成为我们思考的重点。

(作者单位:中国钢铁工业协会信息统计部)