

目 录

一、本周铅市综述	1
二、国内铅市行情	2
2.1 本周国内市场铅锭产品价格汇总及走势图	2
2.2 本周国内市场铅精矿产品价格汇总及走势图	2
2.3 本周国内市场还原铅产品价格汇总及走势图	3
2.4 本周国内市场粗铅产品价格汇总及走势图	4
三、统计数据	4
3.1 中国 7 月基本金属产量一览	4
3.2 2016 年 7 月中国精炼铅进出口数据一览	5
3.3 2016 年 7 月铅矿砂及其精矿进出口统计数据	7
四、行业资讯	7
4.1 104 家有色公司上半年赚 70.85 亿元 同比增 21%	7
4.2 《铅酸蓄电池运营及回收管理规范》通过专家审查	8
4.3 “小非农” 8 月好于预期 美国经济即将达充分就业	9
4.4 有色金属外企依旧看好中国市场	9

一、本周铅市综述

本周铅价震荡上涨走势。上涨理由如下：1、铅精矿供应持续紧张，原生铅炼厂加工费进一步降低或将导致部分炼厂持续减产状态，使铅价维持高位运行。2、市场铅锭货源，尤其是新货供应不充足，持货商挺价，现货对期货维持升水状态，使期盘价格易涨难跌。

国际市场，上周五伦铅开于 1869 美元/吨，亚洲时段，平稳运行于 1867-1878 美元/吨区间内，欧美时段，价格上行，摸高 1889.5 美元/吨，后美联储主席耶伦发表讲话令市场加息预期再度升温，美元指数震荡走强，基本金属价格承压下挫，伦铅一度探底 1867 美元/吨后小幅反弹，终收于 1879 美元/吨；本周一 LME 因夏季银行日休市一天，周边市场原油回落，美指微涨，美国 7 月核心 PCE 物价指数同比录得 1.6%，略好于预期，持平于前值，通胀维稳但仍有上升空间，数据公布后，美指回吐日内部分涨幅；周二伦铅开于 1882 美元/吨，亚洲时段，围绕 1870 美元/吨小幅震荡，尾盘下挫，探底 1861 美元/吨，欧美时段，价格反弹，摸高 1888 美元/吨后，一度回吐部分涨幅至 1868 美元/吨附近，尾盘再度上涨，终收于 1883 美元/吨，美国公布 8 月谘商会消费者信心指数高于预期，美元持续走强，伦铅在伦锌带动下价格相对坚挺，录得长下影线，价格再度运行至前期高位附近；周三伦铅开于 1878.5 美元/吨，亚洲时段，价格冲高 1886.5 美元/吨后逐渐回落，一度探底 1873 美元/吨，欧美时段，伦铅震荡上行，摸高 1905 美元/吨后回吐部分涨幅，终收于 1899.5 美元/吨，美国公布经济数据喜忧参半，美元高位震荡，基本金属涨跌不一，铅的孪生金属“锌”价格依旧坚挺，伦铅价格受此提振，收复前期跌幅，日 K 线 5 日、10 日再度形成金叉。

现货市场，本周上海市场贸易商积极出货，月底下游资金相对紧张，同时听闻 G20 峰会对江浙一带货运产生一定影响，拿货有所减少。广东市场供需两淡情况未有改善，炼厂报价较少，贸易商报价相对零散，下游多观望，以提长单为主。河南市场炼厂供货较少，优先满足长单为主，散单供应极少。湖南、江西等地市场散单几无成交。整体来看，本周市场现货报价相对维稳。

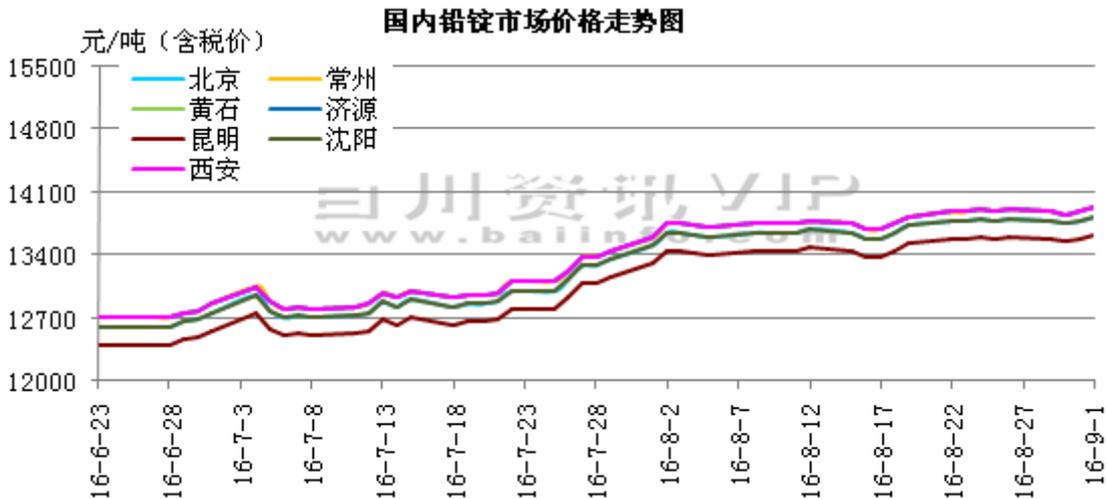
后市预测，贸易商积极报价，G20 会议对交通运输影响逐渐凸显，下游多为刚需采购，成交清淡，预计下周价格持平。

二、国内铅市行情

2.1 本周国内市场铅锭产品价格汇总及走势图

单位：元/吨

市场名称	2016-8-26	2016-8-29	2016-8-30	2016-8-31	2016-9-1	备注
北京	13800	13775	13750	13775	13825	唐山产 1# 含税价
长沙	14050	14025	14000	14025	14075	湖南产 1# 含税价
常州	13900	13875	13850	13875	13925	甘肃产 1# 含税价
大连	13900	13875	13850	13875	13925	辽宁产 1# 含税价
广州	13900	13875	13850	13875	13925	国产 1# 含税价
衡阳	13950	13925	13900	13925	13975	水口山产 1# 含税价
黄石	13900	13875	13850	13875	13925	湖北产 1# 含税价
济南	14050	14025	14000	14025	14075	通化产 1# 含税价
济源	13900	13875	13850	13875	13925	河南产 1# 含税价
昆明	13600	13575	13550	13575	13625	昆明产 1# 含税价
青岛	13800	13775	13750	13775	13825	山东/甘肃产 1# 含税价
青岛、烟台、临沂	14000	13975	13950	13975	14025	四川产 1# 含税价
沈阳	13800	13775	13750	13775	13825	沈阳产 1# 含税价
天津	13900	13875	13850	13875	13925	保定产 1# 含税价
西安	13900	13875	13850	13875	13925	西南产 1# 含税价
重庆	13850	13825	13800	13825	13875	昆明产 1# 含税价
株洲	14000	13975	13950	13975	14025	株冶产 1# 含税价

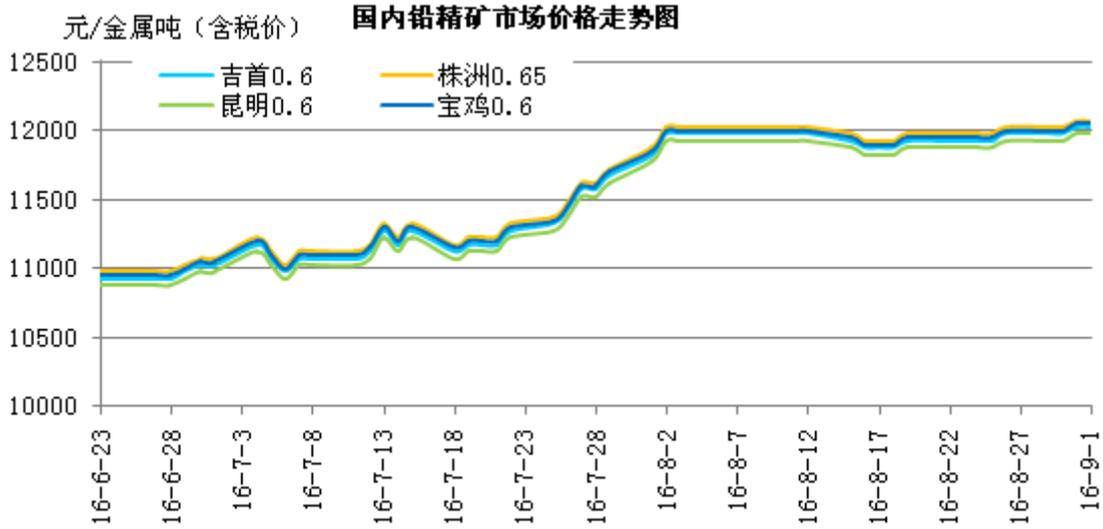


2.2 本周国内市场铅精矿产品价格汇总及走势图

单位：元/金属吨

市场名称	2016-8-26	2016-8-29	2016-8-30	2016-8-31	2016-9-1	备注
吉首	11975	11975	11975	12025	12025	湖南产 60% 含税价 高端价格
株洲	12025	12025	12025	12075	12075	湖南产 65% 含税价 高端价格

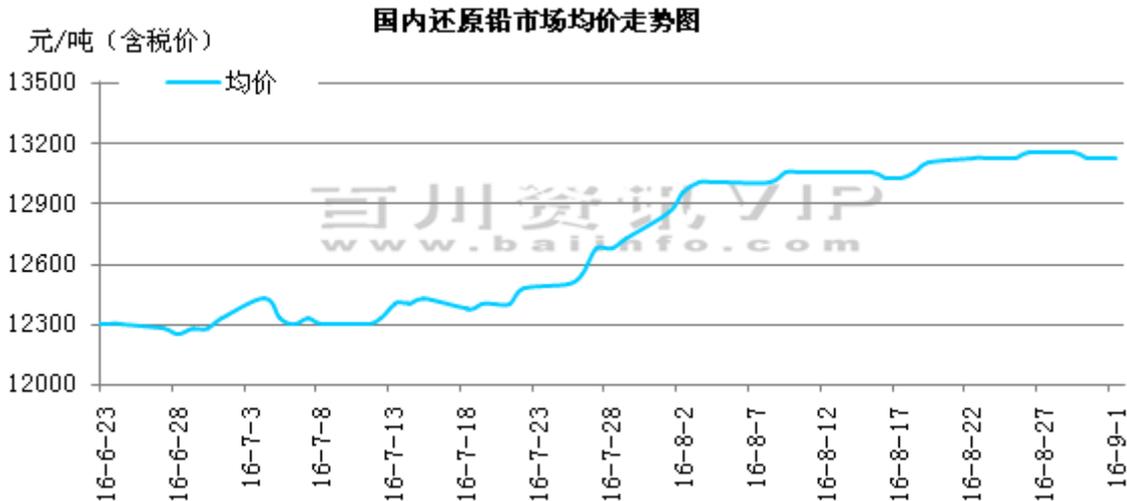
昆明	11925	11925	11925	11975	11975	云南产 60% 含税价 高端价格
宝鸡	12000	12000	12000	12050	12050	陕西产 60% 含税价 高端价格
60%市场均价	11917	11917	11917	11967	11967	含税价 高端价格



2.3 本周国内市场还原铅产品价格汇总及走势图

单位：元/吨

地区	2016-8-26	2016-8-29	2016-8-30	2016-8-31	2016-9-1	备注
中国	13150	13150	13125	13125	13125	均价 含税价
广东	13150	13150	13125	13125	13125	均价 含税价
安徽	13150	13150	13125	13125	13125	均价 含税价
江苏	13200	13200	13175	13175	13175	均价 含税价
山东	13200	13200	13175	13175	13175	均价 含税价
河北	13200	13200	13175	13175	13175	均价 含税价



2.4 本周国内市场粗铅产品价格汇总及走势图

单位：元/吨

地区	2016-8-26	2016-8-29	2016-8-30	2016-8-31	2016-9-1	备注
中国	13825	13800	13775	13800	13850	均价 含税价
云南	13825	13800	13775	13800	13850	均价 含税价
贵州	13875	13850	13825	13850	13900	均价 含税价
内蒙古	13825	13800	13775	13800	13850	均价 含税价
四川	13875	13850	13825	13850	13900	均价 含税价

国内粗铅市场均价走势图



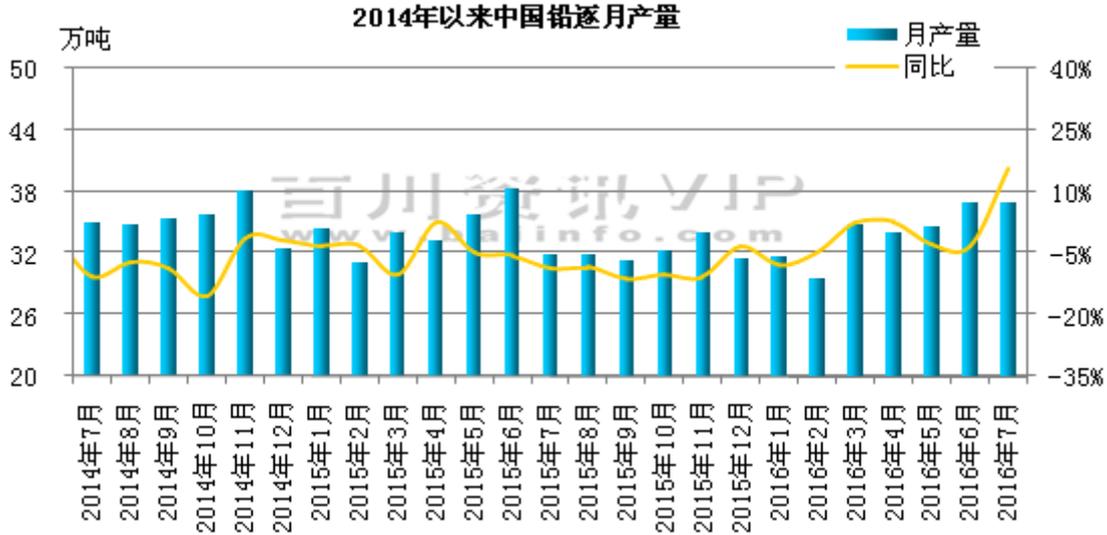
三、统计数据

3.1 中国 7 月基本金属产量一览

单位：万吨

中国 1-7 月基本金属产量 (单位均为万吨, 精矿产量以金属含量计)					
金属	2016 年 7 月	同比%	2016 年 1-7 月	同比%	2016 年 6 月
电解铜	72.2	9.60%	474.6	7.90%	68.6
氧化铝	504.4	5.00%	3367.8	-0.60%	505.7
电解铝	265.9	-1.50%	1797.6	-1.90%	268.6
铅	36.9	4.50%	247.6	7.10%	36.9
锌	50.6	0.40%	353.3	-0.70%	54.1

中国铅产量对比图



3.2 2016年7月中国精炼铅进出口数据一览

	7月	同比%	年初迄今	同比%
进口:				
精炼铅	5	-61.63	138	26.55
原产地:				
日本	5	-	58	-12.47
荷兰	0	-	1	286.69
德国	-	-100	12	-47.83
印度	-	-	60	-
韩国	-	-100	7	9.84
英国	-	-	1	-
铅矿砂	102,944	-21.13	774,266	-13.52
原产地:				
秘鲁	19,568	5.43	107,754	6.04
俄罗斯	13,603	11.23	129,785	42.11
朝鲜	10,138	19.92	53,328	-15.13
哈萨克	8,813	325.03	31,739	185.23
波兰	7,514	45.36	28,350	-38.86
土耳其	7,457	-50.92	51,253	3.26
伊朗	6,500	148.31	24,727	12.51
澳大利亚	5,832	-66.1	36,756	-74.47
摩洛哥	4,542	49.53	15,179	-6.58
缅甸	4,180	147.55	21,898	40.02
尼日利亚	2,910	-11.24	13,970	-27.74
巴西	2,759	112.52	9,195	-21.14
西班牙	2,609	196.23	15,657	490.81
葡萄牙	1,452	0.13	3,391	-44.88
玻利维亚	1,296	59.78	3,638	-44.73

阿联酋	1,064	-	1,571	-
墨西哥	880	-82.2	14,433	-63.68
中国大陆	601	-	601	-
马来西亚	432	-94.61	9,471	-40.86
巴基斯坦	291	1166.43	897	430.54
阿塞拜疆	256	-	256	-
泰国	149	-35.21	2,598	-1
菲律宾	50	-80.76	845	-64.46
加纳	49	-32.74	122	-25.18
国别(地区)不详	-	-	3,324	-
洪都拉斯	-	-	3,980	-
加拿大	-	-	390	-84.68
危地马拉	-	-	119	-
美国	-	-100	56,916	-42.09
智利	-	-	3,022	46.82
塞尔维亚	-	-	6,155	8863.88
黑山	-	-	1,774	-67.3
瑞典	-	-100	10,190	-26.95
喀麦隆	-	-100	72	55.97
马拉维	-	-	77	-
纳米比亚	-	-	17,113	59.14
越南	-	-100	13	-99.48
印尼	-	-100	5,288	23.06
老挝	-	-	339	-47
蒙古	-	-	410	-
南非	-	-	16,951	-33.86
荷兰	-	-	12,772	-
希腊	-	-	2,311	-
保加利亚	-	-	140	-97.3
爱尔兰	-	-100	18,177	-22.25
比利时	-	-	3,998	-
英国	-	-100	190	-73.25
德国	-	-	33,133	6.14
铅材	111	100.38	969	188.17
出口:				
精炼铅	94	-97.72	15,024	-50.87
目的地:				
印尼	94	-84.27	3644	-12.75
罗马尼亚	-	-	1	-
越南	-	-100	4574	-63.56
中国台湾	-	-100	3230	-55.38
加拿大	-	-	10	-
委内瑞拉	-	-	1100	-
古巴	-	-	5	-

日本	-	-	397	-
中国香港	-	-	1114	6.98
朝鲜	-	-	2	105.07
泰国	-	-100	79	-97.94
巴基斯坦	-	-	153	-
马来西亚	-	-100	714	-46.19
铅材	1202	-27.42	7,358	-52.94

注：价格数据由路透根据中国海关提供的数量和金额计算得来。
进口数据价格基于 CIF 到岸价；出口数据价格基于 FOB 离岸价。

3.3 2016 年 7 月铅矿砂及其精矿进出口统计数据

铅矿砂及其精矿	2016 年 7 月	2016 年 6 月	环比	2015 年 7 月	同比	2016 年 1-7 月	2015 年 1-7 月	同比
进口数量 (吨)	102,943.62	144,056.54	-28.54%	130,540.93	-26.81%	780,188.33	898,001.42	-13.12%
进口金额 (美元)	104,211,812	139,436,973	-25.26%	142,637,823	-36.87%	784,141,410	1,045,363,981	24.99%
进口单价 (美元/吨)	1,012.32	967.93	4.59%	1,092.67	-7.94%	1,005.07	1,164.10	-13.66%
出口总量 (吨)	/	/	/	576.36	/	/	1,064.50	/
出口金额 (美元)	/	/	/	203,623	/	/	351,106	/
出口单价 (美元/吨)	/	/	/	353.29	/	/	329.83	/

四、行业资讯

4.1 104 家有色公司上半年赚 70.85 亿元 同比增 21%

2016 年中报的披露已经结束，各家上市公司 2016 年上半年的业绩基本都已经展现在投资者的眼前。据数据统计，104 家有色金属上市公司 2016 年上半年共实现净利润 70.85 亿元，而 2015 年仅为 58.72 亿元，同比实现了近 21% 的增长。

有分析人士表示，之所以这些有色金属上市公司的净利会上涨，这与供给侧改革密不可分，更与 2016 年上半年部分金属价格的上涨有关。数据显示，2016 年上半年，净利超亿元的公司就有 20 家。

亏损大户中国铝业，半年度净利同比增长超 36 倍

根据数据显示，上半年，全国十种有色金属产量共 2512 万吨，同比增长 0.1%，增速同比回落 9.2%。其中，铜产量 403 万吨，同比增长 7.6%，回落 1.8%；电解铝产量 1532 万吨，同比下降 1.9%。铅产量 197 万吨，同比增长 2.8%。锌产量 303 万吨，同比下降 0.9%。氧化铝产量 2863 万吨，同比下降 1.6%。“这一数据说明供给侧改革还是颇有成效的，落后产能淘汰正在稳步进行，同时，刺激了部分金属价格的回升。”

以 7 月为例，上海期货交易所铜、铅当月期货均价分别为 36500 元/吨和 12885 元/吨，比上月上涨 2.8% 和 0.9%，电解铝、锌分别为 12541 元/吨和 15800 元/吨，比上月上涨 1.5% 和 5.6%。

另外值得注意的是，新能源的推广助推了部分公司的业绩，据天齐锂业 (38.700, 0.58, 1.52%) 中报显示，公司 2016 年上半年实现营业收入 17.06 亿元，同比增长 125.71%；净利润 7.47 亿元，同比增长 1722.50%。报告期内，由于锂产品销售量及销售价格均有所提高，锂化工品销售收入占比也有较大幅度的增长，公司产品销售毛利率提高。

同时，公司预计 1 月-9 月实现净利润 11.14 亿元至 11.74 亿元，同比增长 1718.07% 至 1816.00%。报告期内，市场需求的增长导致公司锂产品销售价格和销量均同比上涨，盈利也相应增长。

而电解铝价格的上涨也使得曾经亏损大户中国铝业业绩有了明显的改善。据中国铝业中报显示，上半年公司实现净利润 5745 万，同比增长了超过 36 倍，这一增长率在 104 家有色金属公司中排名第二。而这也是中国铝业继 2015 年全年盈利和 2016 年首季度盈利后，在半年内发布的第三份盈利报告。

中国铝业相关人士表示，其降本的力度和幅度超出了市场预期，“企业最重要的核心竞争力，最终体现在完全成本上。市场倒逼成本，成本倒逼改革，2016年上半年公司主导产品完全成本降低幅度超过以往任何年份。”

除了大幅度的降本，葛红林在中铝集团大力推动的创新“加减乘除”也给中国铝业的止血增盈上带来了巨大的帮助。2015年，中国铝业主动关停了包括抚顺铝业在内一批落后产能，“出血点”被逐个堵住；旗下包头铝业自备机组满发后盈利水平大幅提升；在氧化铝方面，在山西吕梁仅用8个月建成了全球首条100万吨级一水硬铝石生产线，在贵州与民营企业合作的华锦铝业完全成本跻身行业前端，持续贡献利润。

行业虽回暖，但仍有25家公司亏损

虽然，2016年上半年有色金属行业上市公司的整体业绩回暖，但需要注意的是，仍有25家公司净利出现了亏损，有48家公司的净利出现了同比下滑。

从公司来看，*ST吉恩、*ST东钽、西部资源、广晟有色等4家公司亏损均超亿元。据*ST吉恩中报显示，公司2016年1月-6月实现营业收入12.25亿元，同比下降45.60%，有色冶炼加工行业平均营业收入增长率-3.33%；实现归属于上市公司股东的净利润-5.20亿元，同比下降48.43%，对公司股价构成利空，有色冶炼加工行业平均净利润增长率-4.95%，公司本季度净利润环比上季度下降65.26%。

*ST东钽方面，公司上半年实现营收3.83亿元，净利润亏损1.38亿元。由于公司2014、2015年已连续两年亏损，若2016年下半年全年业绩不能扭亏为盈，根据深交所相关规定，*ST东钽或将被暂停上市交易。

而西部资源的中报则显示，公司实现营业收入5.06亿元，同比减少15.16%，归属于上市公司股东的净利润亏损1.16亿元，同比大幅减少1637.85%。公司表示，上半年受国家新能源政策调整的影响，公司新能源客车销量较2015年同期大幅下滑；同时，公司对交融资租赁原股东计提业绩承诺补偿款，导致其各项利润指标大幅降低。

另据广晟有色的中报显示，2016年上半年，公司实现营收13.16亿元，同比下降6.67%；归母净利润-1.01亿元，同比大幅增亏。公司大幅亏损主要还是受稀土价格大幅下跌影响，2016年上半年稀土均价比2015年约下跌25%，稀土全行业面临困局。

虽然，广晟有色如是表示，但中报显示，北方稀土、厦门钨业等稀土类上市公司的净利虽然出现了下滑却并无亏损。有业内人士表示，这或许与公司经营管理方面有关。

4.2 《铅酸蓄电池运营及回收管理规范》通过专家审查

由上海有色金属行业协会负责编制的团体标准《铅酸蓄电池运营及回收管理规范第1部分：通则》和《第2部分：收集、中转、贮存和运输》（送审稿）日前通过专家组审查。该标准是上海市质量技术监督局批准立项的“上海铅酸蓄电池配送回收体系标准化试点”项目的重要组成部分，在为时两年的编制过程中得到了政府有关部门、有关行业协会和企业的大力支持与帮助。

审查会由协会委托上海市有色金属标准化技术委员会组织审查，来自上海市有色金属标准化技术委员会、上海市固体废物管理中心、上海汽车配件用品流通行业协会、上海鑫云贵稀金属再生有限公司和上海市标准化协会有色金属专业委员会的五位专家组成专家审查组，市有色标准化委负责人主持了会议。

专家组认为，（1）团体标准《铅酸蓄电池运营及回收管理规范》符合国家法律法规及相关标准的规定；（2）该标准为国内首部针对铅酸蓄电池运营及回收管理的团体标准，且暂无可执行的国家标准、行业标准，所以标准技术内容具有先进性；（3）标准中主要技术要求具有科学性、合理性、完整性和可操作性；（4）标准所引用的文件均为现行有效的；（5）标准的结构和编写符合《标准化工作导则》系列国家标准的编写规则。

专家组建议，（1）对“销售、回收、运输”三个环节的相关条款作补充完善；（2）对“社会源”给出定义，便于落实回收责任及为政府制定有关税收政策时能对应具体对象；（3）对本标准进行宣贯、督促施行和不断完善。

协会副会长兼秘书长刘秋丽、副会长兼上海蓄电池环保产业联盟秘书长吴小云和标准起草执笔人唐宗平代表起草组参加会议并作了汇报说明。协会负责人在认真听取专家评述后表示，将依据专家组评审意见对标准再次作修改完善后向有关部门汇报，然后报协会会长批准发布，再上海市质量技术监督局备案。同时，将向联盟有关成员单位印发该团体标准和起草资料及相关引用文件，开展贯标、督标活动，并在实践中不断完善。

4.3 “小非农”8月好于预期 美国经济即将达充分就业

美国8月ADP就业人数增加17.7万，预期为增加17.5万，前值从增加17.9万修正为增加19.4万。

从公司规模看，8月，小公司（员工少于50人）新增就业6.3万人，中型公司（员工50-499人）增加就业4.4万人，员工人数500及以上的大公司新增就业7万人。从行业来看，制造业就业人数减少6000人，而服务业新增就业18.3万人。

穆迪首席经济学家Mark Zandi称：“美国新增就业依然强劲。多数行业、大中小型公司的就业都在稳步增长。美国经济很快将达到充分就业。”

美国ADP就业数据素有“小非农”之称，周五美国劳工部将公布8月的非农就业数据。经济学家预计，8月非农就业人数新增18万。

上周五在耶伦讲话之后，美联储二号人物、副主席Stanley Fischer随即表示，美国经济在走强，美联储最重视的数据都在变好，下面重点关注非农就业报告。耶伦周五讲话表明，年内有最多加息两次的可能性。

他表示，美联储在做加息决策时是往前看的，而不是向后看。下一次非农报告至关重要。

4.4 有色金属外企依旧看好中国市场

如果跳出个案，会发现外企大规模逃离中国并非事实，特别是一些已扎根中国多年的有色金属行业的外企，不但不逃离，反而或追加投资建厂，或在原有产品基础上推广更多其它产品，或融入中国本土接受“国民待遇”，他们重视中国市场，也依然看好中国市场，同时，他们也改变了中国相关行业传统的生产模式，给中国市场平添了几分蓬勃生机。

自2015年以来，“外企逃离中国”的说法开始出现在各种媒体上：2015年初，日本松下、西铁城两家企业先后关闭位于济南和广州的工厂；2016年6月，飞利浦照明宣布关闭深圳工厂。有些人将这些事件解读为“中国经济环境恶化致使外企逃离”，这种说法渲染了不必要的恐慌。但实际上，外企的进入和离开，遵循的是经济发展的客观规律。土地成本和劳动力价格上涨，只能算外企退出中国的一部分原因。而根本原因是，随着中国产业升级和经济结构调整，外资在制造业，尤其是低端制造业的优势逐步丧失，中国工业通过自身的迅猛发展改变了在国际分工中原先的地位。

回到有色金属产业，在记者对多家相关外资企业走访调研后发现，与上述制造业相反，由于我国仍处于有色金属“大”国阶段，对技术进步、产业升级还有巨大的渴求，而外企恰好能提供这样的工艺或产品，帮助中国有色企业完成创新升级。因此，外企在中国获得了巨大成功，并视中国为最重要的市场之一，有的计划追加投资建设工厂；有的计划在原有产品基础上推广更多产品；有的基本已经实现本地化，接受和本土企业一样的“国民待遇”……

外企进入中国原因分析

1、外商投资中国可以享受优惠的政策条件

外企在中国曾经有过一段好时光，大致是1998-2008这一时间段。我们可以称之为外企的“黄金10年”。1998年，很多国企员工的工资还在1000元左右徘徊时，外企却可以轻松开出3000元以上的工资，差距可谓巨大。那时的大学毕业生争先恐后去外企应聘，实在进不去的才会去考公务员。“外企白领”在城市里是非常受人羡慕的工作。

外企享受这段好时光的根本原因，是中国当时的产业结构与发达国家存在明显的代差，并不具备许多高端工业品的生产能力，例如电子产品、化工产品、药品和医疗器械、精密仪器等等。这些领域当年基本是外企的天下，外企产品在中国市场畅通无阻，销售额年年攀升。此外，外商投资中国可以享受多种优惠政策，如“两免三减半”的税收政策（2008年以后就取消了），地方政府在土地、优惠政策及配套实施等各项基础条件方面给外企以积极而高效的落实等等。

2、本土企业对革新的强烈需要

虽然主客观条件兼具，在华投资条件优渥，外企对中国市场也心有向往，但在最开始进入中国时，外企却还是表现出了谨慎和被动，他们进入中国更普遍的原因可能是由于本土企业对革新的强烈需要，这一点在有色金属行业表现得尤为明显。

格朗吉斯铝业落户上海就是一个例子。据当事人回忆，上世纪90年代初期，正值德国大众汽车公司落户上海，上海提出了桑塔纳汽车用材国产化的号召，同时在海湾战争之后，铜材渐现短缺和昂贵，业界特别希望引进几个能够以产顶进、填补国内空白的铝加工项目。通过出访、请进、托人和邮发资料等方法，在接触了世界上多家知名的铝业公

司、基金组织和投资商，在经历一次次尝试与失败之后，才终于有一家瑞典公司——格朗吉斯集团表示出了投资兴趣。但在谈判阶段，当事人发现一个细节，对方的谈判人员一边谈判，一边还在看一本英文书，书名大概是“生死攸关的对华投资”，足见他们对陌生中国的警惕。不过，格朗吉斯集团最终表示，他们相信中国，并于1996年在上海建立工厂，把自己多年研制的“nicheproduct”（可直译为“壁龛产品”）移植到中国。

与格朗吉斯铝业的情形类似，更早进入中国市场的奥图泰自动化选矿技术也是首先被中国市场所选择。上世纪70年代末，我国的选矿自动化水平非常低，导致生产盲目、效益低下、损失巨大，国家要求实现选矿自动化。当时，北京矿冶研究总院从国外期刊上看到芬兰奥托昆普（奥图泰前身）的先进技术，尤其是在选矿自动化方面遥遥领先的技术，就与另外两家单位联合打报告给冶金部作了推荐。冶金部同意全套引进奥托昆普技术，并选择铜陵有色集团凤凰山铜矿为应用示范点。此后，奥图泰的上引法铜杆连铸机、闪速熔炼技术、阳极浇铸技术、分析仪以及阳极组装车间设备等一系列技术开始源源不断地传入中国。以1994年在北京设立办事处为起点，服务中国市场已经超过30年的奥图泰公司于2014年举办了一系列“庆祝在华20周年”的活动。

3、中国庞大的市场需求以及高速的发展变化

有被动进入中国，也有主动选择中国市场的。从2000年开始到中国开拓市场，达索系统GEOVIA副总裁安德鲁·派恩（Andrew PYNE）先后已经25次到访中国，中文学得不多，但不影响他在早几年坐着普通火车前往内蒙古、甘肃等资源城市，寻找有创新理念的矿业公司。他认为只有在像中国这样正发生着翻天覆地变化的国家，才更加能够显示出由于技术革新所带来的行业提升。安德鲁曾是金康国际矿业软件公司（GEMCOM）的负责人，该公司在2012年被法国第一软件公司达索系统收购，随后更名为GEOVIA。十几年来，金康公司在中国为GEOVIA积累了近200家客户，其中不乏中国恩菲集团、金川集团、紫金矿业等重量级用户。维持现有客户已经能够给GEOVIA带来不错的业绩。

除了上述外企，在记者的调研中发现，无论何种原因，在“黄金10年”进入中国并获得飞速发展的有色行业外企占比非常大，如1997年在中国签下第一口铸井合同的铝铸巨头瓦格斯塔夫公司，如今已经在中国售出设备超过110套，并在青岛成立了贸易公司和制造车间，为中国及周边国家提供备件制造和设备翻修服务。2002年进入中国市场、2003年在中国建厂的全球热处理设备专家艾伯纳公司，如今在中国铝行业高端市场，产品占有率已达70%-80%，2012年，其中国公司搬迁至比原来更大的新工厂。

外企给中国相关行业带来革命性变化

1、铜冶炼行业：铜产量翻倍上升，废气排放量大幅下降

从中外双方互相选择合作的过程中，我们可以看到远见、智慧、勇气等等这样的精神，正是这些精神，使企业从成功走向更大的成功。一方面，中国作为全球第二大经济体，提供了巨大的消费市场，据专家预计，随着经济的稳定、健康、持续发展，2013-2030年，中国仅对航空级铝合金板带材的需求量就达900-1200万吨，市场规模约4500-6000亿元人民币。这么大的市场蛋糕，足以让世界各大铝业巨头垂涎三尺。另一方面，外企带来的创新理念和一流工艺设备，也全面颠覆了中国有色行业传统的生产方式，使行业发生了或即将迎来革命性的巨变。

其中最知名的例子莫过于奥图泰闪速熔炼技术，在十几年间给中国铜冶炼行业带来了革命性变化，使中国铜产量翻倍上升，废气排放量却降至过去的一半以下。在选矿自动化方面，据奥图泰高级顾问李忠义教授介绍，目前我国给相关科研院所的科研项目，包括十二五攻关项目、863项目等，都以奥图泰的技术、产品为目标。奥图泰的奥斯麦特工艺能够很好地处理被业界专家称为“世界性难题”的锌渣冶炼问题，帮助中国解决到“十三五”末可能面临的锌渣量与锌产量成正比的严峻问题。

2、铝行业：高端铝材生产实现“国产化”

经过20年的发展，格朗吉斯（上海）已经成为中国乃至亚洲最大的热交换器轧制铝材研发制造基地。格朗吉斯的出现与存在，不仅仅自身实现了经济价值，更重要的是为中国经济发展做出了特殊的贡献。

首先，格朗吉斯在上海的落地生根，有效地代替了进口材料，改善了供应问题，使加工费从每吨8万多元，很快下降到每吨5万元左右，而现在更进一步下降到每吨3万元左右，再也没人能到中国来任意“宰客”了。其次，我们梦寐以求的“国产化”实现了。截至目前，格朗吉斯已经开发出100多种合金（包括多种变型合金）产品，提供给中、高端用户，为我国汽车热传输材料的国产化做出了重大贡献。

如今中国汽车制造商每生产三辆汽车，就有两辆使用了格朗吉斯（上海）的产品和技术。公司的产品被广泛应用于汽车空调的冷凝器、蒸发器、水箱、暖风机、中冷器和油冷器之中，在中国主机厂市场拥有超过60%的市场占有率，

是当之无愧的汽车空调系统和发动机冷却系统的隐形冠军。

从2011年1月18日项目奠基到2013年3月29日成功轧制出第一张铝板，爱励铝业（镇江）仅用了2年2个月又11天时间，这在中国铝轧制行业，无疑是一个不小的奇迹。作为全球第四大铝压延产品、第三大航空级铝板生产商，爱励铝业将其除欧美地区外的第一家专业生产“航空级铝合金板带材”的铝轧制厂设在江苏省镇江市（地处中国综合经济实力及制造业最强的长三角核心区），且大手笔地规划了25万吨的年产能，充分显示了它对于中国的布局，是如此智慧、果断而又迅速。

航空级铝合金板带材领域，曾长期被美国铝业公司、加拿大铝业公司、奥地利铝轧制公司等极少数铝业强国强企垄断，并实行装备和技术封锁，例如，截至2013年，中国尚不能制造用于生产与检测“航空级铝合金板带材”的辊底式连续热处理炉、气垫式连续热处理炉、高精度的水浸式超声波探伤仪等核心设备。虽然西南铝业集团、东北轻合金公司能够部分、小批量的研发生产该类产品的，但从1949年新中国成立至2013年，中国一直就是航空级铝合金板带材的净进口国，而随着爱励铝业在镇江设厂，正好抢得先机、填补空白、改写历史。

3、摘掉高碳铬铁“两高”的帽子

此外，已经在明拓集团、太钢万邦获得应用的奥图泰高碳铬铁工艺，可使中国克服本土铬矿资源稀缺的现状，使中国可以使用任何品种的低价格铬矿粉，彻底地放弃对优质铬块矿的依赖，极大地降低原料成本和电能消耗，摘掉高碳铬铁“两高”的帽子。奥图泰中国黑色冶金销售总监汤志强告诉记者，如果中国的铁合金厂全部采用奥图泰工艺，每年可以为中国节约出三峡大坝年总发电量的电力。“我判断这种工艺在中国将会有很强大的生命力，会改变我们国家的落后状况，并帮助实现中国经济可持续发展。”汤志强说。

4、改变了矿业生产、管理模式

相比上述几家公司的实绩，达索系统公司的理念和做法显得有些超前。他们不止于销售软件，而是除了利用其在航空和工业领域近40年的设计和精益化制造经验，更用其特有的3D技术来构建一个可视化平台，这个系统软件不但能满足桌面操作工具的需求，还能管理整个作业流程。矿业公司的管理者能够在平台上看到采矿计划，能够看到并控制每一步执行过程，能够根据现场实际情况及时改变生产进度计划或制定更适合的方案，同时，平台还能为现场操作人员提供执行的依据。无论是地质分析、还是采矿、测量，各部门之间能够沟通、协作。“这是一个新的高度，完全超出现在所有的矿业软件能够提供的功能，我相信这也是矿业行业的变化趋势和需求。”安德鲁说，“这将改变中国矿业的现状，使中国矿业公司进入精益化、高效率时代，甚至是注重用户体验的3D仿真虚拟时代。”

中国仍是外企最为看重的市场之一

1、加强工艺、产品研发，以适应中国市场需要

在前不久刚结束的“2016年中国国际铝工业展览会”（简称“铝展”）上，主办方共设置了三个展览场馆，其中一个为国际馆，也就是说，在参展的近400家企业中，至少有1/3的企业是外企或与外企有关，足见外企业量庞大，而且他们对中国市场极为重视。

从12年前铝展诞生以来就一直参展的瓦格斯塔夫公司认为“即便不能立刻在现场收获订单，但可以在这样一个集中的地方跟各位新老客户见面，既方便也值得。”公司副总裁史蒂夫·安德森表示，中国已经成为瓦格斯塔夫全球布局最重要的市场，“世界上58个国家都有我们的设备，但其它国家没有像中国这样大的需求。”

据了解，随着中国铝工业的快速发展，瓦格斯塔夫的设备销售在2004年之后飞升，虽然这几年经济形势不好，但对他们的产品销售并未产生影响，他们也不会减慢在中国的发展速度。考虑到这几年中国对航空航天材料的需求增加，瓦格斯塔夫也在2000系和7000系圆棒和扁锭的航空航天材料铸造系统方面取得了很大进步，以适应中国市场需要。此外，史蒂夫还表示，会继续加强对青岛贸易公司的打造，使其成为瓦格斯塔夫最大的售后服务团队，其技术人员除了服务中国，还可为周边国家提供售后服务。“所以从长期来说，我们会继续在中国的工作。”

2、持续增加投入，改善供应链，为中国用户提供更好服务

作为全球最大的铝合金晶粒细化剂生产商之一，阿里斯特公司（Aleastur）在70多个国家销售产品。阿里斯特区域经理Marcos Alvarez在接受采访时说，就铝行业而言，全球有一半的生产和消费市场在中国，他们对这一点非常清楚，因此他们非常重视中国市场。7、8年前阿里斯特与中国市场就有接触，这几年通过在中国寻找代理合作伙伴、参加中国铝展等方式，渐渐打开了中国市场，过去三年每年的销售额增长平均达到70%，这令他们对中国未来市场充满信心，他们将持续增加投入，加强市场营销，并通过在中国设立仓库，以改善供应链，为中国用户提供更好的服务。“想要每年保持那么高的销售增长率可能有点困难，不过我们希望今后在中国获得长期的稳定的发展。”Marcos Alvarez说。

3、在中国增加产品、技术销售种类

相比较而言，奥图泰在中国时间更长、对中国市场也更为熟悉一些。奥图泰中国及北亚地区总裁金子宣认为，中国市场有两个特点令他印象深刻，一是发展速度“快”，“比如环保意识，如果是20年前告诉客户，这是个很环保的技术，很多人都不愿意听，但今天，客户已经把环保、节能减排放到了一个很重要的位置。”二是“全”，“中国市场几乎涉足了奥图泰的所有业务，选矿、有色、黑色、轻金属等都有，如果能在中国成功，那就打遍天下无敌手了。”

所以，从上世纪70年代进入中国市场，二十年前成立办事处、十年前组建中国分公司以来，奥图泰就将中国视为极重要的市场，总体投入量逐年增加，2008年，奥图泰在苏州建设了首个生产基地，2013年奥图泰亚太中心正式落户上海，员工人数也从原来的几人发展为现在的150多人，而且基本实现了本地化。奥图泰对中国市场的重视还可以从它不断扩大业务范围看出端倪。奥图泰闪速熔炼技术已基本在中国铜行业普及，这几年奥图泰又开始加大其湿法炼锌技术、高碳铬铁工艺、浮选工艺及设备的推广……

4、认为市场困境是暂时的，对中国未来充满信心

尽管现阶段中国市场存在一些普遍的挑战，如产能过剩、劳动力成本高昂、环保压力等，似乎给外企带来困扰，但事实上他们并不如此认为，相反，他们认为正是在市场陷入困境时，企业才会更加关注如何提高成本效率，如何寻求高质量的产品，而这对外企而言，是绝佳的机遇，所以他们会更加重视在中国市场的投入。

众所周知，中国铝热传输材料产能已经出现过剩，但全球铝业巨擘株式会社UACJ仍将中国视为重要的市场聚焦点。UACJ旗下的中国公司——优艾希杰（上海）铝材有限公司（USHA）董事长手岛雅裕表示，进入中国市场之前就已经知道中国市场竞争激烈，但他相信UACJ可以为中国需要高品质产品的客户提供适合的产品；此外，为了解决过剩问题，中国政府也开始介入，相信很快就会有好的结果。

主攻高端市场的艾伯纳公司则并不认为东南亚地区较为低廉的劳动力会给中国造成竞争和压力，他们认为中国政治稳定，工人素质相对比较高，也易于管理，“老外早晚会发现这一点。”艾伯纳中国区销售负责人说。他们对中国市场更大的期待是希望引起国家对热处理行业的重视，引导市场向高端方向走。

至于中国更为严苛的环保要求，对外企而言，不是限制，反而更体现了他们的优势。格朗吉斯铝业（上海）有限公司总经理徐国涛在接受记者采访时说，作为一家上市公司，格朗吉斯一直按照国际标准严格执行环保、安全方面的要求，中国实施《新环保法》后，营造了更为一致的竞争平台，对企业在产品研发能力、工艺能力方面的要求会提高，而格朗吉斯在这些方面具有领先优势。“就怕没有这些要求，我们的价值才没办法得到客户的认可。”

外企在中国获得成功带来的启示

对于外企在中国的获利情况，有专家这样分析：中国经济长期稳定增长使得中国人的购买力迅速增加，中国也就成了外企理想的销售市场。许多外企的中国分公司都扮演了“现金奶牛”的角色。在同行业的中国企业还没有成长起来的时候，它们可谓“一招鲜吃遍天”，凭借技术垄断在中国赚得盆满钵满。

这个道理似乎也适用于当前的有色金属行业。三年来，阿里斯特公司销售每年以70%的速度递增；1999年进入中国市场的易格斯拖链公司，平均每年的销售额递增为30%；经过近10年的市场开拓，金属加工切削润滑油领导品牌“阿库路巴”已占领中国原铝行业70%-80%的市场份额……外企成功自然有中国市场庞大、中国经济稳定增长的支撑，但这不是全部，外企自身的素质以及他们能够提供符合需求产品的能力或许是其中更重要的原因，也是这篇文章想要探索的目的所在。

1、重视产品质量

外企对自己产品的质量总是充满信心，阿库路巴品牌代理商上海曼斯实业有限公司沈永飞说，“我们的产品可以让客户使用四五年都没有问题，但其它产品特别是国内企业模仿的产品，寿命可能只有半年。”

奥图泰的选矿分析仪在凡口铅锌矿一用就是20多年，至今仍在使用，大家对这台设备交口称赞，说这台机器买对了，省掉了化学分析和很多人力，提高了管理档次，也提高了选矿指标。

工欲善其事必先利其器，爱励铝业（镇江）的全部装备都是成套从世界一流的设计制造公司引进，如核心设备热轧机来自德国西马克公司，辊底式连续热处理炉来自艾伯纳公司，而其在技术研发、质量管控方面又完全传承和共享来自爱励铝业德国科布伦茨（Koblenz）轧制厂的优良做法，该厂被公认为世界上最先进的铝轧制厂之一。

2、拥有极强的创新研发能力

奥图泰有专门的研究院，只专注于科研工作，每年投入数千万欧元。

格朗吉斯在上海投资数百万美元建设了全球第二个技术中心，投资数千万元建立了产品应用中心，其上海公司每

年在研发方面的投入比例占公司支出的2%以上。

瓦格斯塔夫副总裁史蒂夫没有告诉记者他们在科技创新方面每年具体投入多少，他只是举了一个例子，在美国总部有6条专门用于做试验的铸造线，其中一条可以满足世界上最大的铸锭制造需求。

3、以客户为中心，提供尽可能周到的售后服务

瓦格斯塔夫并不担心在中国市场上遇到竞争对手，史蒂夫说，因为他们始终以客户的利益为出发点。销售之前，瓦格斯塔夫的大部分产品已经在美国的生产车间组装调试完毕，运到现场后，只要接上电线就能使用，因此在国内客户调试期间，也会有产量，“这对客户的回报是极大的。”把设备供应给客户之后，也不表示销售活动的结束，瓦格斯塔夫拥有自己的科研基地和工程师，会继续对设备做工艺上的改良，并将信息及时传递给客户，帮助客户在最短时间内完成升级。如果客户的员工有流动，他们也会继续为客户提供免费的员工培训。此外，瓦格斯塔夫规定，一天24小时内，任何时间他们都会响应客户需求，提供服务。“我们以与客户形成长远合作关系为出发点，特别是在恶劣环境下，帮助客户形成竞争力，客户成功就是我们成功。”

4、注重本土化，更好地融入中国是长期目标

金子宣将奥图泰定位为总部在北欧的中国企业，他们不仅在关键岗位和关键工作启用本地员工，用本土语言为中国客户提供最佳技术支持，还积极支持中国的公益事业，从2012年开始，公司在中南大学设立了奥图泰——可持续发展创意奖，鼓励学生大胆创新。

格朗吉斯（上海）500多位员工中，外籍员工最多时4人，最少时1人，他们现在基本享受不到太多的“特惠待遇”，所以他们常常觉得自己跟本土企业其实没什么区别。

世界三大知名的冶金设备制造商之一达涅利集团，也认为本土化是他们取得成功的诀窍。从上世纪七十年代年进入中国市场，先后成立达涅利北京代表处、达涅利冶金设备（北京）有限公司以及常熟达涅利冶金设备有限公司，业务重心从钢铁转至有色金属领域，凭借对中国市场的熟悉和深入研判，他们已经在中国站稳脚跟，并显得游刃有余，达涅利集团中国区总经理Coianiz Loris表示，“在各个岗位上，都使用优秀的中国人才，不仅是制造，在研发、设计、管理方面都要进行本地化，这是我们竞争力的根本。”

结束语

据不完全统计，目前共有来自24个国家和地区、155个国外（境外）有色金属相关机构在中国销售及服务，他们覆盖铜铝铅锌、能源矿山、再生金属等各领域，产品大到采选冶加工用等大型设备，小到润滑油、螺丝配件等等。外企在中国落地生根，提高了相关行业的整体水平和实力，令客户受益，但对国内同类企业而言，他们却是可敬又可畏的对手，国内企业既有学习先进的期待感，又有“狼来了”的压力感，这让他们在爱恨交加之间徘徊。但或许正是这份爱恨交加，才更增添了几分中国市场的蓬勃生机。

声明：本报告仅供会员内部交流，版权所有，禁止转载；所载信息及数据仅供参考，据此操作，风险自担。