

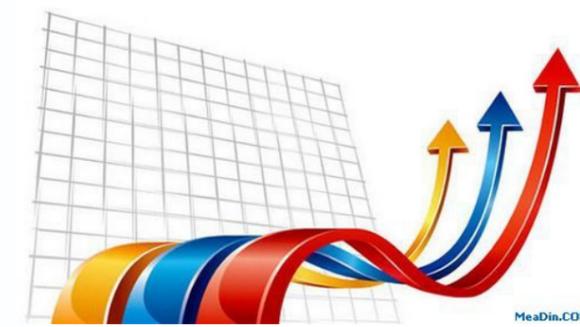
钢材价格出现回升 行业形势依旧严峻

今年初以来,钢材价格出现回升,引起了各方的广泛关注。尤其是春节过后,钢材价格涨幅超预期,中期,之后又大幅回落;铁矿石价格也快速回落,之后逐步下调。在这不同寻常的波动中,钢铁企业的生产经营情况如何?市场的走势?

3月11日和14日,中国钢铁工业协会召开座谈会,钢协党委书记兼秘书长刘振江,副会长王利群、企业、地方协会代表和市场研究人员面对面地展开交流,分析行业动态,倾听企业诉求,研判未来走势,探讨解决之道。

一季度行业运行情况

去年底以来,我国钢铁产量和库存一直低位运行。《中国冶金报》、中国钢铁新闻网记者了解到,去年,大中型钢铁企业多下调了今年的计划产量,比例在5%~20%,其他企业大多也没有增产计划,以保持平为主。据国家统计局公布的数据,1月~2月份,我国粗钢、生铁和钢材产量分别为12107万吨、10539万吨、16228万吨,同比分别下降5.7%、7%、2.1%;全国粗钢日均产量为201.78万吨,比去年12月份下降2.8%。据钢协统计,1月末,全国主要市场钢材社会库存量升至911万吨,是连续9个月下降后的首次回升,环比上升5.72%,同比仍下降16.90%;2月末,全国主要市场钢材社会库存量为1263万吨,



环比上升38.53%,同比下降14.34%。

资源供应量明显下降和社会库存增加,缓解了市场供需矛盾,但直接用钢量大的行业的钢材需求量并没有大的增加。从去年12月下旬起,钢材价格进入一轮稳健的反弹周期,向着合理水平回归。截至3月11日,CSPI国内市场钢材价格综合指数为69.90点,比上周上升15.69%;长材指数为70.06点,比上周上升15.97%;板材指数为71.84点,比上周上升16.21%。分析钢材价格上涨的原因,一是去年12月中旬CSPI钢材价格指数跌至54.48点,已经低到使钢厂难以以为继的地步;二是各种预期和政策信号的综合影响。但总体来看,钢材价格已经从2015年12月的最低点上升了,而且短期波动较大。

钢价回升使钢铁企业的经营绩效有所好转。从与会企业代表反映的情况看,今年一季度经济效益大部分好于去年四季度,但远不如去年同期。今年2月份的效益比1月份好,3月份预计比2月份好。有的企业在2月份已经实现扭亏为盈,有的企业2月份实现了盈亏平衡、预计3月份可以盈利,还有一些企业实现减亏、控亏。

钢铁企业是怎么做的?

近两年,钢铁企业在极其困难的情况下,主动适应,多管齐下,在改善经济效益方面取得了明显成效。

例如,宝钢坚决关停无边际贡献的产线和设备,按用户需求及效益优先级排序来组织生产经营,到2020年以年均8%的要求精简内部冗员;鞍钢建立亏损企业退出机制,对扭亏无望的企业实施停产或关闭清算,强化核心销售区域、直供客户、工程销售、辅助销售区域和产品出口五大销售策略;武钢开拓方圆500公里区域市场,发展直供用户,积极推进关联交易市场化、管理模式、领导人员任期目标责任制等改革;首钢确定了14个专项管控方案,强化现金流管理的办法;河钢集团构建与集团装备档次相符合的新型客户关系,加强南非PMC公司的运营管理,加快塞尔维亚和南非的钢铁项目进度,推进产业链垂直收购和战略合作;沙钢不断优化购销模式,深化考核核算单位最小化改革,推进投资新平台设立,全力服务钢铁主业;华菱全面推行项目制,依托IPD(集成产品开发),瞄准战略产品和细分市场,不断调整结构,推进产品转型升级;山钢确定了“聚焦发展,精益运营”的发展战略,实施内部市场化改革,深化三项制度和财务体制改革;包钢推动产品结构由中低端向

中高端转型,向适度多元协调发展转型,推进技术创新、商业模式创新和管理创新;本钢大力推动产品结构调整,积极发展多元产业;中天钢铁坚持产业升级和绿色制造,强化精益管理,挖掘降本增效的空间,等等。

同时,钢铁行业形势依旧严峻,企业效益差的问题没有明显改观,企业在融资、税费负担、环保投入、人员分流安置、剥离企业办社会职能等方面还存在诸多难以克服的困难,在加快“走出去”、兼并重组等方面仍面临不少难以逾越的体制机制障碍,在化解过剩产能、改善市场环境等方面仍有艰难的路要走。

后期市场走势及基本定力

“今年一季度钢材价格的上升,是钢价连续非理性下跌后的合理回升,是价格的正常修复。”在谈到一季度钢材价格走势时,与会专家如此表示。会上,大家对近期钢材价格走势进行了分析,认为本轮钢价上涨得益于阶段性的供需关系修复,是趋势反转还是短期反弹仍有待观察。大家普遍认为,价格大起大落不利于钢铁行业和企业平稳运行,良好的市场秩序还需要各方参与者共同维护。

对于钢材市场后期的走势,与会代表表示,利好措施和制约因素并存。另外,我国钢材出口频繁遭遇反倾销、反补贴调查,再加上外部需求疲弱、钢铁企业竞争激烈,我国钢材出口面临着较大的压力。据海关总署统计,1月份,我国出口钢材974万吨,同比下降5.3%,环比下降8.6%,这是近4年首次出现同比、环比双双下滑。1月~2月份,我国累计进出口钢材1785万吨,同比减少1.3%。出口下降将进一步加剧国内钢材的供需矛盾。

钢价回升使部分停产产能已经复产或正在积极准备复产,有的钢厂从3月份起提高了计划产量。与会代表提醒,钢厂提高产量将加大供给压力,使原本趋于平衡的供需关系被打破,抵消钢价上涨的动力,甚至回到恶性竞争、降价销售的老路上。因此,于年初举行的中国钢铁工业协会2016年理事(扩大)会议提出的“化产能、控产量、保效益”的基本定力要坚定不移,要冷静分析和对待市场变化,维护市场稳定。

来源:中国冶金报 中国钢铁新闻网

河北省将在五年内关闭钢铁产能近亿吨 几近包揽全国任务

中国钢铁行业有一句话流传甚广的话,“世界钢铁产量看中国,中国钢铁产量看河北”。如今,中国钢铁压减产量也得看河北。

全国人大代表、河北省省长张庆伟在3月8日举行的代表团开放日活动上称,河北省政府已部署“6643工程”,到2017年,要减产6000万吨钢铁、6000万吨水泥、4000万吨燃煤和3600万重量箱玻璃。到2020年,该省钢铁产能要压减到2亿吨以内。

河北省目前的钢铁产能约为3亿吨。这意味着,在不新增任何产能的前提下,该省在五年内关闭钢铁产能近亿吨,几乎包揽了国务院在今年初提出的将在“十三五”期间全国压减钢铁产能1亿~1.5亿吨的任务。

“河北作为中国第一大钢铁省份,压减任务多属正常,但压减困难重重,河北如此积极,让人意外。”中国联合钢铁网主编胡艳平对界面新闻记者称,目前各省的压减任务分配尚未明确,河北省究竟将如何实现上述“宏伟目标”,也只有等具体方案出台后才能知晓。

张庆伟解释称,去产能工作“要紧紧抓住这两年窗口期”。今年1月初举办的河北省两会上,该省已提出今年将压减炼铁产能1000万吨,炼钢产能800万吨。这意味着,2017年的钢铁压减任务超过4000万吨,超过了该省过去五年的淘汰产能总和。

据兰格钢铁研究中心测算,2011年-2015年,河北省累计淘汰炼铁产能3391万吨,累计淘汰炼钢产能4106万吨。2015年河北省淘汰炼

铁产能占全国的58.9%,淘汰炼钢产能占全国的76.6%。在去年全国淘汰的钢铁产能中,过半都集中在河北省。

	河北		全国		占比	
	炼铁	炼钢	炼铁	炼钢	炼铁	炼钢
2011年	936	1608	3192	2846	29.3%	56.5%
2012年	115	0	1078	937	10.7%	0%
2013年	130	108	618	884	21.0%	12.2%
2014年	1378.5	1077	2800	3100	49.2%	34.7%
2015年	831.5	1313	1412	1713	58.9%	76.6%

河北省的钢铁体量一直稳居全国第一。2015年河北省粗钢产量1.88亿吨,钢材2.52亿吨,生铁1.74亿吨,分别占全国总量的23.4%、22.5%和25.1%。河北省粗钢、钢材、生铁的产量增速分别为1.3%、5.5%、2.6%,分别高于全国增速3.6%、4.9%和6.1个百分点。

钢铁行业依然是河北省的重要支柱产业之一。2015年河北省钢铁工业主营收入占全省工业主营业务收入的21.84%;钢铁工业增加值占河北省工业比重的17.04%;销售产值占全省工业销售产值比重的22.01%;出口交货值占河北省工业的26.36%;钢铁工业利税占河北省工业利税的5.73%。

不过,张庆伟称,从2013年9月开始,河北省去产能已摸索两年多时间,并强调“产能过剩并非周期性的而是结构性的,因此会坚持调整产业结构”。

2015年,河北省钢铁产业投资同比下滑5.7%,装备制造业和食品

工业分别增长9.9%和6.7%。相应的变化是,2015年该省钢铁工业利润总额为299.7亿元,增长率为-44.9%,而装备制造业同期利润为650.8亿元,增长率10.2%;食品工业为240.7亿,增长12.9%。

钢铁行业陷入了艰难的转型阵痛期。在中央政府主推“过剩产业去产能”的背景下,河北省的积极行为有示范效应,但完成难度不小。

最大的困难是如何妥善安置员工。在2月29日举行的国务院新闻发布会上,人力资源社会保障部部长尹蔚民称,此轮钢铁过剩产能化解过程,预计涉及50万职工的分流安置。新华社则报道称,河北省到2017年的钢铁去产能,涉及职工42.6万人。

今年两会上,国务院总理李克强在政府工作报告中表示,中央财政将安排1000亿元专项奖补资金,重点用于职工分流安置。

“这个力度已经是空前的。”西本新干线高级研究员邱跃成告诉记者,“不过这笔资金覆盖了煤炭、水泥等多个行业,能分到钢铁行业的资金预计只有200亿元左右,仍然是杯水车薪。”中央政府不能包揽所有问题,还需要地方和企业自身的努力。

尹蔚民称,企业可从三个方面进行人员安置。第一,挖掘企业现有潜力,开辟新的就业岗位,让分流出来的职工在该企业继续就业;第二,促进转岗就业创业,启动就业扶持计划,在职业培训、职业介绍、职业指导方面采取一系列措施;第三,距法定退休年龄五年以内,职工本人自愿且企业同意,可

实行内部退养。

此外,对不能实行市场就业的困难职工,政府将开辟公益性岗位进行托底安置。上述1000亿元的专项资金,主要用于此。

邱跃成认为,解决企业债务问题的难度同样不小。“山西海鑫钢铁近250亿元的债务,其中约有一半是银行贷款,破产清算后,最终银行只获偿了200多万元,其他全成了坏账。”他说。

李克强在今年的政府工作报告中表示,要强取兼并重组、债务重组或破产清算等措施,积极稳妥处置“僵尸企业”。同时,要坚持市场倒逼、企业主体、地方组织、中央支持,运用经济、法律、技术、环保、质量、安全等手段,严格控制新增产能,坚决淘汰落后产能,有序退出过剩产能。

大量小规模民营钢厂将首当其冲。兰格钢铁研究中心监测数据显示,2015年河北省民营钢铁企业产量1.23亿吨,占河北省钢产量的65%。其中产能300万吨以上的民营企业仅为15家。从盈利情况来看,盈利民营钢企42家,亏损企业27家,亏损总额大于盈利。在27家亏损企业中连续亏损三年的企业有10家,其资产负债率平均为95.46%。

“环保不达标、以低端产品为主、成本优势不明显的小钢厂将最先被淘汰。”邱跃成认为,在淘汰过程中,地方政府应当执行统一的环保标准,提供公平公正的市场环境,不能厚此薄彼。

来源:兰格钢铁网

钢铁“寒冬”下，世界钢企加快转型调整

韩国浦项钢铁公司近日公布的2015年业绩报告显示，整个浦项集团2015年销售额为581920亿韩元，营业利润为24100亿韩元，净利润为亏损960亿韩元。这是其自2011年开始采用全球统一财务规则(IFRS)以来首次出现亏损。

去年，浦项粗钢产量为3796.5万吨，比2014年的3765万吨增加31.5万吨；2015年解决方案式营销活动的产品销量为242万吨，比2014年的130.2万吨增加86%；WP产品销量为1270.8万吨，比2014年的1020.8万吨增长25%。为了实现WP产品的批量生产，浦项对现有设备进行升级改造，并新增生产线。2016年计划对冷轧一、四分厂进行升级，2017年新的7号连续镀锌生产线(CGL)将投产。同时，针对高锰钢产品，浦项将通过与全球知名工程企业合作，发掘新的市场需求。

为了应对电动汽车市场飞速发展，浦项一直致力于加大轻量化材料开发和销售。2015年3月份，浦项为保时捷高性能车型911GT3RS提供镁合金板材，用于新GT3RS车顶，这也是该材料首次用于汽车车身，使车身重量减轻10千克。浦项从今年开始还将继续在全球汽车行业推广将镁合金材料应用于车顶及内部装饰材料上。此外，浦项已经开始正式销售电动汽车发动机专用Hyper无取向电工钢板。在2020年之前，该公司计划将这一产品的全球整车制造企业客户从目前的四家增至八家。

浦项以独创技术和工程、制造、运营、创新方法等解决方案为基础，推动综合平台业务的开展。通过对自主研发的技术进行销售，已取得初步成果。去年12月份，浦项与印度民营钢企乌塔姆镀锌金属公司签订了协议备忘录，内容涉及将浦项厂的1号FINEX设备及光阳厂的CEM设备搬迁至印度。此外，浦项与重钢集团、伊朗PKP公司正在进行POIST业务的推广合作，这一结合FINEX技术和CEM技术的模式，与传统工艺相比收益性和环保性都有了划时代的提高。

去年7月份，浦项集团再度发布全新的经营改革方案，截至目前，已经超额完成子公司的结构调整目标。浦项集团原本计划对19家子公司进行结构调整，但实际上已经对Poshimetal等34家公司进行了清理，通过这些努力，库存现金从2009年的86000亿韩元增至87000亿韩元。

2015-2016年，浦项集团加快构建低成本生产机制，其设定的固定成本降本目标为1.4万亿韩元。针对FINEX、LNG等设备的高额耗材，浦项与供货方签订长期协议，旨在降低单价。同时，为了提高设备效率，浦项延长维护周期，回收再利用备件，扩大国产备件的应用比重。为了节省新的投资费用，浦项自主承担设备工程项目，对设备进行优化设计。今年，

浦项集团降本目标是：浦项钢铁5149亿韩元，全集团5256亿韩元。浦项钢铁去年投资费用降本2164亿韩元，今年目标为1599亿韩元。

今年，浦项仍将从业务结构、费用结构、收益结构、意识结构等方面着手，打破现有框架束缚，集全员之力加快结构创新，目标就是不断提升钢铁主业竞争力。今年还将额外清理35家子公司，整个集团全年计划节省1万亿韩元以上的费用。

蒂森克虏伯：德国老牌钢企的多元化转型

据中国钢铁新闻网在中国，知道蒂森克虏伯的人，基于对其电梯业务的了解，知道它有一个听起来很响亮的称号——世界钢铁大王。如今，面对钢铁行业寒冬，这家德国工业巨头的多元化转型战略推行至中途，背后却隐隐露出某种焦虑。

调整重心

蒂森克虏伯旗下现有670家子公司，雇员近16万人，覆盖机械零部件、电梯、材料服务、工业解决方案和钢铁五大业务。但蒂森克虏伯希望打破这一布局。该公司正在调整旗下五大业务板块的投资重心，极力摆脱人们对它固有的钢企印象。

海里希·赫辛根，这位蒂森克虏伯新任掌门人提出，蒂森克虏伯将成为一家倚重技术的多元化工业企业，重点经营的业务板块是电梯、机械零部件和工业解决方案。钢铁业务则被其排在最后。

相关人士透露，电梯业务部门已成为蒂森克虏伯最强势的部门。从财务数据上看，2014/15财年，该业务调整后息税前利润增长18%，达到7.94亿欧元（约合8.93亿美元），占总利润的近一半。

机械零部件业务是蒂森克虏伯的另一大重心所在。相关人士介绍，该业务的利润率比电梯业务还高。蒂森克虏伯生产的机械零部件主要被应用于汽车、风力发电、建筑设备、卡车运输等多个行业。

近两年，工业解决方案业务开始在蒂森克虏伯的五大业务中异军突起。例如InCarplus项目，是蒂森克虏伯最新推出的汽车效率提升方案。通过提供特殊制造的机械零部件，使汽车组件减重60%，成本降低20%。

自2011年开始转型的蒂森克虏伯销售额逐年下滑，连续亏损三年，2012年的净亏损高达50.42亿欧元（约合56.72亿美元）。外界质疑声不断。

如今质疑声已有所平息。2014/15财年，蒂森克虏伯不仅取得净利润2.68亿欧元（约合3.01亿美元），同比增长37%，而且十年来首次实现资产剥离前自由现金流由负转正。

去钢铁化

曾是蒂森克虏伯绝对支柱性资产的钢铁，地位已跌入前所未有的谷底。该业务营收所占比重曾一度超过

六成，而如今，这一比例已降至30%以下。

相关人士介绍，蒂森克虏伯正在大幅削减钢铁资产，目前该公司在全球拥有的钢铁总产能仅有1640万吨。相比于全球14亿-15亿吨的总量，蒂森克虏伯的产量只算得上零头。

蒂森克虏伯的钢铁业务并非传统炼铁炼钢，而是钢铁深加工，主要应用于汽车行业，此外还包括高压管道和海上油气开发设备等对钢的等级有更高要求的应用领域。

2007年，一心想进军美洲钢铁市场的蒂森克虏伯，决定投资40亿美元，在美国建立自己的钢厂。2010年，蒂森克虏伯又在巴西投建了一家合资钢厂，合作伙伴是世界第一大矿业公司巴西淡水河谷。

如今看来，蒂森克虏伯在美洲钢铁业的扩张有冒进之嫌。在2008年金融危机后，钢铁市场急转直下。蒂森克虏伯在美洲的业务正陷入连年亏损。

迫不得已，蒂森克虏伯开始挥砍美洲钢铁资产。2014年，蒂森克虏伯将其在美国阿拉巴马州的钢铁轧制和涂层厂，以15.5亿美元的价格出售给安赛乐米塔尔和新日铁住友金属公司。

眼下，蒂森克虏伯的美洲钢铁业务仅剩巴西一家合资公司，年产500万吨钢坯还，主要是为蒂森克虏伯在德国的公司提供原材料。

在中国的机会

近年来，蒂森克虏伯在中国投资建厂的速度达到一个高峰。过去五年，蒂森克虏伯在中国的总投资额超过5亿欧元（约合5.62亿美元），在华研发投入每年保持10%的速度增长。

过去一年，我们在常州新开了一家转向系统工厂，在重庆多了一个高强度汽车板合资公司，另外常州和徐州的机械零部件工厂，以及中山的电梯工厂都在扩大产能。相关人士介绍，此外，蒂森克虏伯还正考虑在中国一个南部省份新设立汽车板合资公司。

2014/15财年，蒂森克虏伯中国区销售额是27亿欧元（约合30.37亿美元），同比增长12.5%，占全球总销售额的6.3%，较上一财年5.8%的贡献度有所增加。

中国经济进入新常态，蒂森相关人士指出，新常态对企业而言意味着战略重点的变化，过去那些传统的业务模式、投资模式已不再适用了，这其实意味着一些新的机会，比如环保、节能减排，还有移动性、智能化这样的主题，而这正贴合我们多元化业务转型的思路。

安赛乐米塔尔多措并举应对业绩持续下滑

据信息资源网安赛乐米塔尔公司公布的2015年业绩报告显示，安赛乐米塔尔经营业绩受到钢材销售均价及国际市场炼钢原料价格下跌的负面影响而出现同比下滑。其中，销售收入

为635.78亿美元，同比下降19.8%；EBITDA（息税、折旧及摊销前利润）为52.31亿美元，同比大幅下滑27.7%；营业利润由2014年的盈利30.34亿美元转为亏损41.61亿美元；净利润为亏损79.46亿美元，与2014年同期的亏损10.86亿美元相比亏损进一步扩大。净利润亏损中，包括48亿美元的资产减记，如果扣除这些因素的影响，2015年安赛乐米塔尔调整后的净利润为亏损3亿美元，而2014年调整后的净利润为亏损4亿美元。

安赛乐米塔尔公司董事长拉克希米·米塔尔表示，2015年对全球矿业和钢铁行业而言是艰难的一年，尽管在安赛乐米塔尔的主要市场钢材和炼钢原料需求相对旺盛，但这些产品的价格出现大幅下滑。为应对这一挑战，安赛乐米塔尔采取一切有效措施降低自身生产和运营成本，使公司在2015年EBITDA显著下滑的情况下依然降低了债务水平。截至12月末，公司矿业部门现金成本下降20%，超过此前的目标值（15%），2016年现金成本有望进一步下降10%。

拉克希米·米塔尔预计今年全球钢材市场依然充满挑战，但亚洲主要产钢国淘汰过剩产能的措施将有助于缓解国际市场钢材供应过剩。与此同时，安赛乐米塔尔还制定了2020年行动计划（Action2020），其目标是使吨钢EBITDA回升至每吨85美元以上，也就是使EBITDA再增长30亿美元，从而使年度自由现金流超过20亿美元。此外，安赛乐米塔尔还计划通过出售股权的方式进一步降低债务水平。

安赛乐米塔尔四季度累计生产粗钢2160万吨，环比和同比分别下降6.5%和6.9%；钢材发货量为1970万吨，环比和同比分别减少6.6%和7.1%，发货量同比和环比双双下滑的主要原因是北美自由贸易区、巴西、欧洲及非洲和独联体部门四季度淡季发货量下降。从全年来看，安赛乐米塔尔粗钢产量同比微降0.6%至9250万吨，钢材发货量也同比微降0.6%至8460万吨，吨钢EBITDA由2014年的85美元大幅下滑至62美元，降幅达27.1%。

安赛乐米塔尔预计全球钢材表观消费量在去年同比下降2.2%之后，今年将维持相对稳定。基于目前的炼钢原料价格及钢材与原料之间的价差，安赛乐米塔尔估算其今年EBITDA有望超过45亿美元。但今年一季度受淡季订单量不足以及低价炼钢原料尚未计入成本影响，EBITDA仍将环比下滑。安赛乐米塔尔将今年资本支出规模由去年的27亿美元下调至24亿美元，其预估的今年利息净支出总额有望由去年的13亿美元降至11亿美元。

来源：信息资源网

钢企集团层面利润排行榜：河钢、柳钢、沙钢盈利，其他大部分仍皆亏损

据新干线综合消息，3月11日，中钢协一季度钢铁行业经济运行分析会在北京召开，这是中钢协第一次在一季度召开座谈会。会议目的主要是完成部委调研的要求，因为总理对行业现状非常关注。其次，近期市场表现异常，想摸一下底，要求与会单位关起门来说实话。据悉，当天会议中，与会代表提出以下问题：

一、存在问题

- 1、企业剥离政府职能困难。
- 2、融资困难，债发不出去，部分国企资金压力较大。银行对国企贷款实行限额管理，国家降息、降准未给国企带来实质效果。
- 3、钢材出口屡遭反倾销调查，出口环境恶化。
- 4、国家能源政策到达企业层面大打折扣，造成企业能源成本高企。

5、环保压力巨大，钢企面对巨额环保投入。

6、税赋过重，企业缴纳税额占比偏高。

7、物流成本较高，运费优惠比例偏小。

8、去产能落实到位，除已经停产的，参会单位产能基本满负荷运转，主动减产的没有，并有钢厂准备复产。

二、后期市场预判

1、各钢企均反映2016年1-2月利润情况好于2015年四季度，但差于去年同期。大部分钢企认为今年钢材市场走势不会优于去年。

加之前期一波钢材价格暴涨，导致原、燃料等价格随之拉涨，钢厂的利润逐步被侵蚀殆尽。若钢价回

落，而原、燃料价格下降明显滞后，钢厂又将面临成本高企的压力。

会上，中钢协称，国务院预判2016年中国经济将触底，钢价2015年12月有望就是底部，但目前还不能断定。

2、2016年以来主要钢厂盈亏情况

宝钢集团：1-2月亏损3.4亿元，同比减少14.2亿元，宝钢钢铁主业1-2月亏损2.1亿元，除宝钢股份盈利外，其他单元不同程度亏损，多元产业1-2月合计盈利1.1亿元。

鞍钢集团：1-2月亏损3.95亿元，同比增加亏损4.2亿元。

武钢集团：1-2月预计亏损2.28亿元，其中，钢铁主业亏损2.73亿元，多元产业亏损0.41亿元。

首钢集团：1-2月亏损4.41亿元，同比减亏3.45亿元，其中，钢铁业亏损20.01亿元，同比增亏7.11亿元。

沙钢集团：1-2月利润实现盈利6700万元，同比下降83.5%。

山钢集团钢铁板块：1-2月利润亏损9.21亿元。

本钢集团：1-2月利润亏损9.8亿元。

安阳钢铁集团：1-2月亏损2.92亿元，同比增亏1.63亿元。

陕钢集团：1-2月亏损2.34亿元。

凌钢集团：1-2月利润总额亏损9.79亿元，同比增亏0.49亿元。

河北钢铁：1-2月盈利2亿元，主要是来自金融板块和海外PMC等。

柳钢集团：1-2月利润盈利0.58亿元。

来源：世界金属导报