

水泥出口数量激增，但价格持续低廉 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_B0_B4_E6_B3_A5_E5_87_BA_E5_c27_31810.htm 近来，国内水泥业界受部分国家和地区石油收入猛增、经济重建需求旺盛的影响，水泥(熟料)出口数量激增，但价格持续低廉、效益不佳。为此，浙江宁波舜江水泥有限公司总经理叶伯丰呼吁：协调国内出口水泥(熟料)价格，避免生产企业利润转移。叶伯丰告诉记者，今年年初以来宁波舜江水泥有限公司一周内就能收到三四份出口水泥(熟料)的询价传真和邮件，出口目的地大多为中东国家和东欧地区，数量在10万-100万吨之间。相关部门的统计资料也表明，今年国内水泥(熟料)的出口量比去年同期有较大增长，并呈持续增长态势。由于国内水泥(熟料)的出口主要分布在安徽、山东、浙江等沿海、沿江地带，在华东地区水泥市场价格萎靡不振的条件下，水泥(熟料)出口的报价本身不高，而且在经销商多头询价、互相压价下，出口水泥离岸价一般约30美元/吨，其利润大部分为中间商和经销商获取，水泥(熟料)生产企业的利润微乎其微。叶伯丰表示，最近国家八部委联合下发了《关于加快水泥工业结构调整的若干意见》，对当前水泥工业的发展提出了具体的意见和措施。水泥行业消耗的原料与能源都是不可再生的资源，出口水泥(熟料)就是出口资源。在国际市场原油及多数矿产资源价格大幅度上涨之际，目前国内水泥(熟料)的出口在操作模式和价格形成机制上都存在一定问题，大量低价水泥(熟料)的出口对国内资源的长期开发和永续发展是有害的。为此叶伯丰建议：协调水泥(熟料)出口价格，根据不同地

区、不同生产工艺，统一或确定最低出口限价，由相关水泥生产企业签订价格自律协议，互相配合、互相监督；在条件许可的时候，由国内几家大型水泥(熟料)企业共同组建进出口公司，统一水泥(熟料)出口，集中优势参与国际竞争，提高国内水泥企业竞争能力和中国水泥品牌国际知名度 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com