

## 巴西钢铁业的竞争力研究

·赵丽红

**内容提要** 巴西是世界第九大钢铁生产国，其钢铁业具有较强的竞争力。从纵向比较，自 20世纪 90年代巴西钢铁业私有化改革以来，引入了新的生产技术和管理技术，整个行业的竞争力得到了较大的提升。从横向比较，巴西政府通过实施加速增长计划，加大了国内钢铁需求和对钢铁业的投资，使巴西钢铁业具有不断提高产能的潜力；巴西钢铁行业进一步提高产能的潜力较大，具有较强的行业控制力和全球竞争力；巴西拥有丰富且高品质的钢铁生产的上游资源，使得巴西的钢铁产品具有他国不可比拟的低成本优势。

**关键词** 巴西 钢铁业 竞争力

### 一 巴西钢铁业的改革及其竞争力的变化

巴西钢铁业的改革始于 20世纪 70年代。这一时期，巴西钢铁业正处在扩大钢铁产能的发展阶段。1970年巴西的钢产量为 540万吨，占世界钢产量的 0.9%，世界排名第 18位。到 1980年，巴西的钢产量提高到 1 530万吨，占世界钢产量的 2.1%。70年代，巴西钢铁业加大了引资规模。尽管外国投资大量涌入，但国有企业在巴西钢铁工业中的作用在 70年代达到顶峰，仅国家控股的巴西赛得公司（Siderbras）就占巴西钢铁业总投资的 75%。而私人公司只占少量投资，主要是盖尔道集团（Gerdau）和危拉雷斯集团（Villares），它们分别生产和经营碳钢棒材及其他特殊钢材。

20世纪 80年代，由于国内需求疲软，巴西钢铁业开始转向国际市场，巴西开始向钢铁净出口国转变。80年代巴西钢年消费量在 800万 ~1 200万吨之间，而 1983年最萧条时，国内需求下滑至 760万吨。巴西钢铁业开始寻求增加出口。除了生产板坯的图巴朗冶金公司服务国内市场外，其余的钢铁企业均转向出口。1984年，巴西成为世界第 4大钢铁净出口国，仅次于日本、比利时、卢森堡和德国。但巴西出口的钢铁产品主要是低附加值半成品，而发达国家占据了国际高附加值成品钢材市场。

1990年，巴西开始实施钢铁工业私有化改革。首先对小型钢铁公司实施私有化改革；然后对米纳

斯吉拉斯黑色冶金公司（Usiminas）、国家黑色冶金公司（CSN）等大型钢铁公司实施私有化。小公司私有化的重要结果是增加了盖尔道集团对碳钢市场的控制。盖尔道集团通过收购几家小型钢公司的股份，巩固了其在特殊钢材制品市场的地位。而大型钢公司私有化后，却出现了极其复杂和不稳定的所有制结构，如 Previ基金、巴西布拉德斯科银行（Bradesco）、淡水河谷矿业公司（CVRD）等都是几家大型钢公司的主要持股人，它们往往同时持有几家钢厂股份，国家黑色冶金公司和巴西淡水河谷矿业公司还出现交叉控股局面，一旦出现抛售股份的行为，就会引起大型企业的动荡。这主要与巴西私有化的方式有关，巴西是唯一采用拍卖方式实施钢铁企业私有化的国家，而世界其他国家往往则采用招标或公开发行股票的方式。

私有化对巴西钢铁业影响很大，主要表现为投资水平的恢复、产品结构合理化和生产率的提高。巴西钢工业曾经历了两个投资繁荣期：第一次出现在 1974 ~1983年，这是由于国有企业的建立和扩张形成的，这个时期的年平均投资达到 20亿美元以上；然而在 1984 ~1993年间，年平均投资一度下降至 4.76亿美元；第二个投资繁荣期是 1994 ~1998年，年平均投资达到 14.6亿美元。这个时期的投资目标发生了改变，即从初级生产转向提高生产率的全连铸以及增加产品附加值的轧钢和镀层生产线。整个 90年代有 48%的投资在轧制领域，扩展了产品结构。这意味着，巴西钢铁业正在经历质变的发展阶段。20世纪 90年代，巴西钢铁业的生产率明显增加，这主要是由于全连铸技术的推广和新型私有管理模式的引入。巴西 90年代的粗钢产

收稿日期：2008-05-12

作者简介：赵丽红，女，2002年毕业于中国社会科学院研究生院，获经济学博士学位。现为中国社会科学院拉丁美洲研究所经济室副研究员。（中国社会科学院拉丁美洲研究所，北京 100007）

量达到2500万吨，雇员由1990年的13.2万人缩减到1998年的6.3万人；每年的人均产钢由158吨提高到423吨。

2002年以来，巴西进入了第三个投资繁荣期。在这个阶段，巴西钢铁业的发展出现了3个特点：

(1) 产品结构的扩展。在镀锌钢、扁平钢、特殊钢等企业引入新的生产线，产品结构日渐丰富，且出口钢产品的附加值较高；(2) 钢铁业重组提高了产业集中度；(3) 从最初的吸引外资转向国际化经营。这一切都表明，巴西钢铁业的竞争力得到了较大的提升(见表1)。

表1 20世纪90年代和2002年以来巴西钢铁业竞争力的变化

竞争优势来源	20世纪90年代	2002年以来
内部因素		
管理	较有效率	更有效率
生产	较有效率	提高了能源使用的效率
销售	较有效率	更有效率
创新	尝试创新	更注重生产技术的创新
结构因素		
市场	占居低附加值产品市场，需求缓慢增长	单位价值低的产品用于出口；单位价值高的产品用于国内市场。随贸易条件的变化出现周期性波动
行业结构	企业规模小，国有企业所占比重大，在国外的投资水平低，缺乏有效的物流	企业规模扩大，但仍比国际同业企业小。物流效率提高
管制和激励机制	贸易受到限制，税收不合理，私有化初期形成卡特尔	更严格的贸易限制，税收不合理状况未有改变；虽然私有化完成了，但所有权未得到加强

资料来源：João Carlos Ferraz, "David Kupfer and Mariana Botty, Industrial Competitiveness in Brazil", in *CEPAL Review* 82, April 2004.

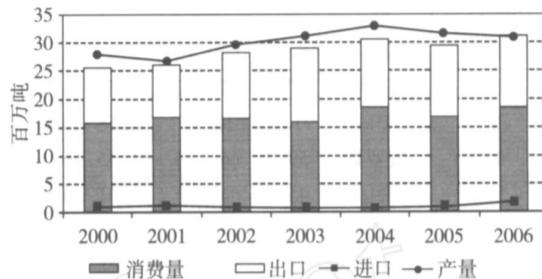
## 二 巴西钢铁业竞争力的国际比较

### (一) 产能、需求和出口能力的国际比较

2007年巴西成为世界第9大钢铁生产国，其钢产量占世界钢产量的比重为2.5%；巴西是新兴发展中大国之一，由于近年来经济持续向好，国内钢材需求量迅速增长，钢材人均消费需求量不断提高，进一步促进了巴西钢铁产量的增长；2005年巴

西已经成为世界第4大钢铁净出口国，每年出口钢材和半成品(主要是板坯)约1000万吨(见图1)。

图1 2000~2006年巴西粗钢产量、需求量和贸易量

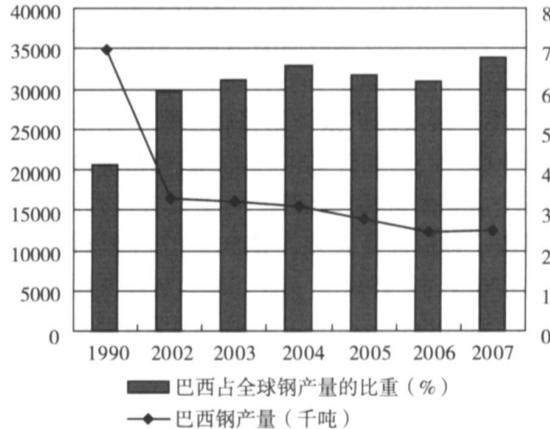


资料来源：<http://www.ibs.org.br>

### 1. 产能

巴西钢铁工业有较好的基础，装备基本上实现了现代化。2006年以来，巴西钢铁产能逐渐扩大。2006~2007年，巴西钢铁总产量增加了9.3% (见图2)。其中，图巴朗黑色冶金公司(CST)年均增产了250万吨，盖尔道公司年均增产150万吨，国家黑色冶金公司年均增产扁平材450万吨，蒂森·克虏伯(Thyssen Krupp)巴西公司年均增产500万吨，米纳斯吉拉斯公司年均增产600万吨。2007年，巴西铁产量占全球总量的19%，居世界第一位；钢产量占2.5%，居世界第9位(见表2)。根据巴西钢铁协会的预测，2008年巴西粗钢产量将达3760万吨，增长10.8%。

图2 1990年、2002~2007年巴西钢产量及其占全球钢产量的比重的变化



资料来源：<http://www.worldsteel.org>

2007年，巴西政府在其“加速经济增长计划”中提出了巴西钢铁业发展规划，在2008~2012年期间，巴西钢铁业计划投入289亿美元，使年产钢量提高到6600万吨。到2013年，巴西将成为世界上第4大产钢国，仅次于中国、日本和美国。此

外,为鼓励出口,将巴西钢铁产品工业税从5%降至零,从而增强了巴西钢铁产业的国际竞争力。

表2 世界钢铁大国的钢产量及其占全球钢产量的比重(单位:百万吨,%)

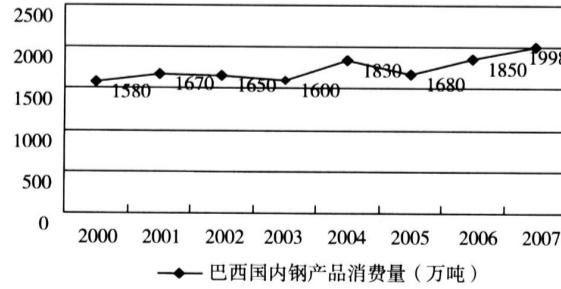
世界排名 (2007)	国家	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	中国	182.25 (20.16)	222.41 (22.94)	280.49 (26.25)	355.79 (31.04)	422.66 (33.81)	489.24 (36.39)
2	日本	107.75 (11.92)	110.51 (11.40)	112.72 (10.55)	112.47 (9.81)	116.23 (9.30)	120.20 (8.94)
3	美国	91.59 (10.13)	93.68 (9.66)	99.68 (9.33)	94.90 (8.28)	98.56 (7.88)	98.18 (7.30)
4	俄罗斯	59.78 (6.61)	61.45 (6.34)	65.58 (6.14)	66.15 (5.77)	70.83 (5.67)	72.22 (5.37)
5	韩国	45.39 (5.02)	46.31 (4.78)	47.52 (4.45)	47.82 (4.17)	48.46 (3.88)	51.37 (3.82)
6	德国	45.02 (4.98)	44.81 (4.62)	46.37 (4.34)	44.52 (3.88)	47.22 (3.78)	48.55 (3.61)
7	印度	28.81 (3.19)	31.78 (3.28)	32.63 (3.05)	45.78 (3.99)	49.45 (3.96)	53.08 (3.95)
8	乌克兰	34.05 (3.77)	36.93 (3.81)	38.74 (3.62)	38.64 (3.37)	40.90 (3.27)	42.83 (3.19)
9	巴西	29.60 (3.28)	31.15 (3.21)	32.91 (3.08)	31.61 (2.76)	30.90 (2.47)	33.78 (2.51)
10	意大利	26.07 (2.88)	27.06 (2.79)	28.60 (2.68)	29.35 (2.56)	31.62 (2.53)	31.99 (2.38)

资料来源: <http://www.worldsteel.org>

## 2 需求

产能的扩大必须要由需求来推动。众所周知,由于中国、印度等新兴发展中国家经济迅猛发展,自2002年以来,国际市场上对钢铁原料及半成品的需求急剧增长。不仅如此,巴西钢铁协会的最新统计数据显示,巴西国内的钢铁需求也很旺盛(见图1和图3)。2007年巴西国内钢铁需求增长了8%左右。其中,成品板材销售量从2006年的1 030万吨增至1 210万吨,同比增长17.3%。这主要是因为以汽车、造船和建筑业为主的下游产业的扩张拉动了巴西国内的钢铁需求。其中,汽车制造业是巴西国内最大的板材消费者,2007年巴西汽车产量同比增幅达10%以上。这刺激了巴西高附加值钢材如冷轧卷和热浸镀锌板的需求增长。2007年,巴西政府决定扩大巴西国家石油公司(Petrobras)的船运能力,其第一阶段的扩张计划将在未来4年中消费中厚板40万吨,因此自2007年以来,巴西国内中厚板的需求呈现强劲增长态势。除了板材产品之外,巴西国内长材销售量也明显增加,2007年长材销售量同比增长了16.8%。

图3 2000~2007年巴西国内钢产品消费量的变化趋势



资料来源: <http://www.worldsteel.org>

根据巴西钢铁协会的预测,巴西国内钢材需求量还有很大的上升空间,未来4~5年内,巴西国内的钢材人均消费需求量将从目前的100多千克增至200多千克。这将刺激巴西钢铁产量的持续增长。

目前,巴西钢铁公司正在纷纷实施大规模扩产计划。巴西国家黑色冶金公司的两家年产能450万吨的板坯厂预计分别在2010年和2011年投产,该公司还计划新建第3家板坯厂,投产后年产能将达300万吨;蒂森·克鲁伯公司计划提高巴西板坯厂产能,2009年3月投产后,年产能将增加500万吨。安赛乐(Arcelor)巴西公司也在着手进行热轧和镀锌产能的扩建项目,项目建成后,将分别增加200万吨和25万吨的热轧和镀锌年产能。安赛乐—米塔尔(ArcelorMittal)公司也在巴西实施大规模扩产计划,计划将巴西图巴朗钢厂(Tubarao)的年产能从500万吨提高至750万吨,该项目于2008年初开工建设,2010年竣工。

## 3 出口

巴西是世界第4大钢铁产品出口国(见表3),其钢铁产品的41%用于出口,每年出口钢材和半成品(尤其是板坯)约1 000万吨(见表4)。2006年,钢铁和冶金业的出口额占巴西出口总额的11%,为巴西社会创造了45万个直接就业岗位和200万个间接就业岗位。

2007年,虽然产量提升了,但由于国内需求旺盛,为了优先满足内需,巴西减少了钢铁产品的出口量。其中,板材出口量为290万吨,同比减少了23.6%;板坯出口量降至360万吨,降幅为2.2%;小方坯和大方坯的出口量大幅减少了26.9%。

表 3 2005年世界十大钢铁净出口国(单位:百万吨)

世界排名	国家	净出口量
1	日本	26.8
2	乌克兰	26.3
3	俄罗斯	26.3
4	巴西	11.8
5	欧盟	10.7
6	比利时和卢森堡	7.8
7	德国	5.6
8	韩国	4.1
9	澳大利亚	3.0
10	法国	2.6

资料来源: <http://www.worldsteel.org>

表 4 2001~2006年巴西铁矿石及半成品出口

年份	铁矿石	半成品			
		数量 (百万吨)	价值 (百万美元)	数量 (百万吨)	单价 (美元/吨)
2001	155.75	2 931	6.37	173	
2002	166.53	3 037	7.78	181	
2003	174.85	3 459	7.24	225	
2004	236.76	5 179	6.34	337	
2005	224.16	7 348	5.96	388	
2006	224.55	8 945	5.74	397	

资料来源: <http://www.ibs.org.br>

## (二)产业集中度的国际比较

所谓产业集中度,是指在某一行业生产某产品,产量排名前几位企业的产量之和与该行业总产量之比。它表明在产品市场上的地位高低和对市场支配能力的强弱。按照产业集中度的高低,可将产业的市场结构划分为4类:产业集中度大于等于70%的是寡头垄断型市场;大于等于40%的是集中竞争型市场;大于等于20%的是低集中竞争型市场;小于20%的是分散竞争型市场。实践证明,钢铁产业只有在寡头垄断的市场环境中才能形成较强的国际竞争力。

根据2007年世界各主要钢铁生产产能排名前3位的钢铁生产企业的数据计算出产业集中度:巴西的钢铁产业集中度在世界排名第1,为94.4%(见表5)。这说明,巴西钢铁行业进一步提高产能的潜力较大,具有较强的行业控制力和全球竞争力。相比之下,中国钢铁业的产业集中度则太低,仅为15.2%。

为了提升国际竞争力,近年来,以印度米塔尔(Mittal)钢铁公司为代表的世界大型钢铁企业通过全球整合,与同行业企业或与上下游行业企业结成战略联盟,以提高行业集中度、扩大生产规模、提升产业链

控制力(即与上游资源供应商讨价还价能力甚至是定价能力)、行业控制力和全球竞争力。

表 5 2007年巴西与世界其他钢铁生产  
大国的产业集中度比较

国家	产业集中度
巴西	94.4%
韩国	88.8%
印度	85.1%
日本	68.1%
乌克兰	64.6%
俄罗斯	64.2%
德国	55.6%
美国	47.3%
中国	15.2%

注:根据2007年世界各主要钢铁生产产能排名前3位的钢铁生产企业的数据计算。

资料来源: <http://www.worldsteel.org>

巴西是钢铁上游资源丰富的国家,近年来大量外国钢铁企业纷纷在巴西投资建厂。例如,2007年,中国宝钢和巴西淡水河谷矿业公司合资成立了宝钢-维多利亚钢铁公司,计划于2009年上半年开工,2011年底建成投产;日本新日铁公司(Nippon)斥资84亿美元用于巴西投资建厂计划,包括在旗下巴西米纳斯吉拉斯冶金联合公司新建2座大型高炉,双方还计划合资经营汽车板厂,使汽车板年产能增至90万吨;日本住友金属工业公司(Sumitomo Metal Mining Co.)也透露将与法国瓦卢雷克集团(Valourec)携手合作,在巴西建立1家合资管材公司,预计粗钢年产能为100万吨。这意味着未来巴西钢铁业的产业集中度还将进一步提高。

## (三)成本的比较

巴西拥有丰富且高品质的钢铁生产的上游资源,其铁储量居世界前列,已探明铁矿砂储量为650亿吨,其产量和出口量居世界第2位;铀矿、铝矾土和锰矿储量居世界第3位。此外,还有较丰富的铬矿和镍矿(见表6)。因此,巴西生产的钢铁产品具有他国不可比拟的低成本优势,其中铁矿石和板坯最具国际竞争力。根据巴西钢铁协会的数据,巴西生产的每吨板坯的成本只需200~240美元,比世界其他国家和地区的平均成本(300~350美元)低60~150美元。这种成本优势使巴西能够在日趋激烈的国际市场竞争中保持其竞争力。

由于原料成本和劳动力成本大大低于世界平均水平,巴西钢铁企业每吨钢铁的运营总成本比世界平均水平低94美元(见表7和表8)。相比之下,中

国由于海运费、能源及其他原材料、工人工资以及汇率上涨等综合因素,钢铁生产成本不断上升,已经逐步失去了在国际市场上的低成本竞争优势。

表 6 巴西有色金属矿的产品产量及其世界排名(单位:万吨)

有色金属精矿	金属含量	世界排名	金属名称	产量	世界排名
总量	36	16	总量	238.8	9
矿山铜	13	15	铜	19.9	20
矿山锌	15.9	13	铝	149.9	6
矿山铅	21	16	锌锭	26.7	12
矿山锡	13	5	铅	2.5	26
矿山镍	37	11	精炼镍	3	13
矿山钛	80	8	精炼锡	0.9	7
矿山钨	12	11	精炼镁	0.6	7
矿山金	48	13			
矿山银	130	17			

注:有色金属精矿的金属含量是指含铜、铅、锌、锡、镍和锑的量。

资料来源: <http://www.ibs.org.br>

表 7 2006年不同国家(地区)钢铁企业的现金成本和边际成本比较(单位:美元)

国家(地区)	钢厂类型	现金成本	边际成本
俄罗斯	传统钢厂	250	221
巴西	传统钢厂	266	234
印度	传统钢厂	266	234
中国	传统钢厂	335	305
澳大利亚	传统钢厂	375	308
美国	传统钢厂	388	314
	电炉钢厂	343	297
加拿大	传统钢厂	365	300
韩国	传统钢厂	362	320
日本	传统钢厂	378	321
欧洲	传统钢厂	445	373

资料来源: <http://www.worldsteel.org>

根据全球最具权威的钢铁市场和企业调查分析机构——世界钢铁动态协会(WSD)的数据,2007年8月由巴西运往中国的铁矿石运费同比增长了76%,达到每吨62.9美元;由澳大利亚运往宝山港的铁矿石运费同比增长了77.7%,达到每吨22.7美元。2007年上半年,中国进口铁矿石的综合平均到岸价为每吨74.64美元,同比上涨21.54%,仅此一项就使全行业的生产成本增加了188.94亿元。2007年前8个月,中国平均每吨粗钢生产成本比2006年上升了110美元,热轧板材的平均生产成本由2006年的每吨370美元上升到480美元,远远高

于2007年初全球热轧板材平均成本440美元,丧失了原有的成本竞争优势。

表 8 2006年世界主要钢铁生产国(地区)的钢铁

成本要素结构比较(单位:美元/吨)

项目	巴西	俄罗斯	欧洲	韩国	日本	美国	世界平均成本
原料成本	134	198	223	264	186	253	213
能源与还原剂成本	94	80	94	77	94	78	88
人力资源和管理费用	56	64	88	73	100	100	77
运营成本	284	342	405	414	380	431	378
折旧和利息	53	46	56	51	89	53	55
总成本	337	388	461	465	469	484	432

资料来源: <http://www.worldsteel.org>

#### (四)钢铁企业盈利能力的国际比较

一国钢铁行业竞争力的基础是钢铁企业的盈利能力。最具盈利能力的钢铁企业通常大都集中在铁矿石和煤矿储量丰富的地区。可见,确保利润的关键是通过高级纵向一体化,即与上游原料产业联合,提高资源获取能力;与下游生产与加工工厂联合,拓展出口市场,从而增强企业的盈利能力。

根据著名研究机构 Integer Research发布的针对全球领先的55家钢铁生产商的最新报告《2007年钢铁经济透视》,排在盈利能力最强前10位的钢铁生产商几乎都是俄罗斯、巴西和印度钢铁生产商,他们由于能够以较低成本生产钢材和钢铁半成品,盈利能力最强;而中国钢铁生产商的盈利能力则受到原料成本高涨的影响。

报告指出,由于2004年以来铁矿石、焦炭和废钢的价格急剧上涨,钢铁公司不可能像以往那样以适中且稳定的价格购买到这些原料。钢铁生产商对上游一体化进行投资显得越来越重要,因为只有这样,钢铁生产商才能保证长期获得廉价的原材料。因此,为了抑制生产成本的上升,保障企业利润空间,钢铁行业出现了一系列铁矿石和焦炭拓展项目,其中3家全球领先的铁矿石生产商——必和必拓公司(BHP Billiton)、力拓矿业集团(Rio Tinto)和巴西淡水河谷矿业公司在这方面都处于领先地位。

而俄罗斯钢铁生产商则是通过收购海外下游部

资料来源: <http://www.chinaisa.org.cn>

Integer, "2007 Steel Financial Insight". <http://www.IntegerResearch.com>

门进军重要的出口市场(欧洲和北美地区),以确保和增强企业的盈利能力。谢韦尔(SeverStal)、耶弗拉兹(EVRAZ)和新利佩茨克(NLMK)等4家俄罗斯钢铁生产商就是遵循这个模式,它们在经营利润率方面都处于前10位。其中,新利佩茨克钢铁公司净利润率高达31%。

表9 2007年世界钢铁企业竞争力排名

钢铁企业	所属国家	2007年全球竞争力排名	2006年全球竞争力排名
谢韦尔钢厂(SeverStal)	俄罗斯	1	4
浦项制铁(POSCO)	韩国	2	2
安赛乐-米塔尔(ArcelorMittal)	卢森堡 印度	3	13 6
塔塔(TATA)	印度	5	1
宝钢(BaoSteel)	中国	4	3
鞍本钢铁集团公司(AnSteel & BenSteel)	中国	12	15
中国钢铁集团公司(SinoSteel)	中国	18	12
武钢(WISCO)	中国	20	20
盖尔道(Gerdau)	巴西	8	10
巴西国营钢铁公司(CSN)	巴西	10	9
拉美钢铁集团(Temium)	巴西 Usiminas 公司占有 16%股份	14	-
博思格钢铁公司(Bluescope Steel)	澳大利亚	7	8
新日铁(Nippon)	日本	9	13
日本钢铁株式会社(JFE)	日本	11	11
纽科(Nucor)	美国	6	5
美国钢铁公司(US Steel)	美国	15	19
美国钢动力公司(SDI)	美国	16	7
商业金属(Commercial Metals)	美国	17	-

资料来源: <http://www.wsd.org>

### (五)钢铁企业竞争力的国际比较

与全球钢铁产量排名不同,全球钢铁厂竞争力排名是考察钢铁企业的扩张产能、利用技术的能力,以及应对所在地风险等各方面的综合能力。2007年世界钢铁动态在评估世界钢铁企业竞争力时,除了考察上述3方面的能力之外,又增加了3个新的评估项目:即企业规模、企业是否在高速成长的市场区域、企业在成熟市场中的控制力。总的来说,具有以下特点的企业得到的评估值较高:(1)采取积极的经营管理策略;(2)具有扩张产能的潜力;(3)产业链的整合。

根据世界钢铁动态协会发布的2007年世界钢铁企业竞争力排名,俄罗斯的钢铁巨头谢韦尔钢厂跃居第1位(2006年排名第4),其平均权重值最高为793;韩国的浦项制铁(POSCO)排名第2;刚刚合并完成的安赛乐-米塔尔钢铁公司(ArcelorMittal)排名第3(2006年安赛乐和米塔尔重组前,竞争力分别排第13和第6名);而宝钢从2006年的第3位降到了第4位;巴西的盖尔道钢铁公司排名第8,巴西国营钢铁公司排名第10(见表9)。

总体而言,日本、美国等钢铁发达国家以及巴西、印度等新兴市场国家的企业竞争力排名均有所提升。这主要是由于经济的持续景气致使当地市场需求增长较快,企业盈利能力增强;而中国钢铁企业的竞争力排名均有所下降(除鞍本钢铁集团外)。这与中国钢铁企业产能过剩和产业集中度下降有很大关系。

(责任编辑 黄念)

### 主要参考资料

1. João Carlos Ferraz, David Kupfer and Mariana Botty, "Industrial Competitiveness in Brazil", in *CEPAL Review*, No. 82, Apr. 2004.
2. Integer, "2007 Steel Financial Insight". <http://www.IntegerResearch.com>

<http://www.worldsteeldynamics.com>

other hand, it is faced with low competitiveness and inefficiency of the manufacturing sector. In the region the resource-intensive industry enjoys a dominant position in the manufacturing sector. Its labor-, capital-and technology-intensive industries were obviously lagged behind East & Southeast Asia. Since the 1980s the regional countries have been undergoing an accelerated restructuring of the industrial structure, whose focal point is to rebuild and update their manufacturing sector.

(Xie Wenze)

### **An Analysis of Brazil's Competitiveness of the Steel Industry (pp. 42 - 47)**

The ninth largest steel producer in the world, Brazil's steel industry enjoys fairly high competitiveness. In the 1990s the government launched an ambitious program of privatization in the industry to encourage the application of new technology and administration. In the meantime, it set to accelerate the economic growth, which brought the industry with a booming market and increasing investment. Rich in quality iron ore, Brazil makes its steel industry acquire particularly low cost.

(Zhao Lihong)

### **Economic and Trading Competitiveness: A Comparison of China and Mexico**

(pp. 48 - 54)

China and Mexico have been undergoing a rapid growth of the foreign trade as well as the bilateral trade since the 1990s. In recent years they began to face increasingly tense market competition due to certain similarity of their exports and export destinations. It is rewarding to make a comparative study of their competitiveness in the global market as well as the third party market, which intends to make a clear demonstration of their individual economic and trading competitiveness.

(Yue Yunxia)

### **Economic Integration of the Americas: Its Theory and Practice (pp. 55 - 60)**

The economic integration of the Americas comprises of South-South and South-North co-operations. Theoretically it is based on neo-liberalism and neo-structuralism while it draws on Simon Bolivar's idea of continental unity, ECLAC's structuralism and Pan-Americanism. It had undergone three upsurges individually in the 1960s and 1970s, the 1990s and the early 21st century. Due to the dominated position of the United States on South-North cooperation, its 2008 presidential election will have a major influence on the regional integration. In addition, the South-South cooperation is facing remarkable uncertainty because of the institutional failure and deficiency of strong leadership.

(Gao Jing)

### **From the Periphery to the Core:**

#### **A Comparative Study of the United States and Brazil (pp. 66 - 69)**

From the independence to the 1930s, Brazil continued to practice the export-oriented development model. It contributed to promote Brazil's economic development to a certain degree, but failed to make it rise to be a developed country. And from the 1930s to 1970s, it turned to pursue the import-substitution development model, which was also abortive in achieving the goal. On the contrary, the United States firmly adopted the import-substitution model after independence, which effectively protected the domestic market and boosted its industrial development. It rose to be a developed state in the early 20th century and consolidated its leading position in the 1970s taking advantage of trade liberalization.

(Zhong Xwei, Zeng Anle)