

Companies

告别旧模式 铁矿石谈判机制酝酿变数

必和必拓正组织团队模仿动力煤指数制定铁矿石指数,并希望以此代替年度价格谈判

2005年上涨71.5%,2006年上涨19%,2007年上涨9.5%,今年创纪录地上涨96.5%。在国际大宗商品领域,铁矿石被比作“疯狂的石头”,一点也不为过。中国钢铁巨头宝钢在代表中国钢铁业参加国际铁矿石谈判的第一年扮演“陪太子读书”角色时,也绝对想不到如今会成为这一博弈中最重要的决定力量之一。今年的高额涨幅协议尘埃落定,铁矿石市场进入“后谈判时代”,其未来走向却是中国钢铁行业不得不思考的。

◎本报记者 徐虞利



关键词1 马拉松式谈判

今年的铁矿石谈判进程之缓慢,可谓创下近十年来的纪录。谈判双方在去年10月进入预谈判之前,就已经开始互相摸底——8月中方钢铁企业组成代表团实地考察巴西淡水河谷、澳大利亚力拓、必和必拓三大铁矿石供应商,为谈判做准备;而三大矿山也在公开场合表示,现货价格与长期协议价差过高,尤其是澳大利亚企业更直接拿运费“说事”,在谈判中谋求更高利益的企图暴露无遗。与此同时,国外投行也纷纷发表报告预测价格涨幅将达到50%至70%。

正是在这种市场背景下,2008年铁矿石谈判拉开了序幕。

随着国内钢厂的集中采购,国际海运在谈判期间不断上涨,印度现货矿随之暴涨,澳洲企业也放出风声:如果谈判解决不了相关问题,将把部分增产货源向现货市场出售。“一系列不利因素纷至沓来,但更致命的打击却是来自于澳大利亚必和必拓去年10月向力拓提出的1400亿美元换股要约收购,而该并购案导致的直接后果则是业界所始料不及的,即力拓为了阻止必和必拓的收购,凭借其铁矿石产能高于必和必拓两倍的优势,在谈判中态度强硬,以谋取更大利益,导致了谈判规则被破坏。

谈判期间,三大矿山公司利用垄断地位频频施压,最终在今年2月由日本钢厂率先与巴西淡水河谷达成了65%至71%的涨价协议,宝钢随后跟进。但澳大利亚两大巨头力拓、必和必拓对此并不认可,力拓更是直接提出了运费补偿的要求,使得谈判再度陷入僵局,直到6月末谈判几乎崩溃的情况下最终达成了涨幅高达79.88%至96.5%的亚洲价格。

对于今年的谈判,中国钢铁工业协会常务副会长罗冰生公开表示,今年1-5月中国钢厂在国内铁矿石富余的情况下突击进口,以及力拓迫于并购追求更高价格,是中方没有预料到的。今年1-5月,中国国内自产的铁矿石增长了25%,满足高炉生产增长8.4%需要后,仍有富余。但就在这种情况下,中国钢厂仍然多进口了3100万吨铁矿石,造成了中国铁矿石的虚假需求,干扰了谈判。而力拓为了应对必和必拓的收购,不顾长远利益,只追求今年涨价,以铁矿石大幅度涨价来支撑股价,从而拒绝必和必拓的收购。

关键词2 卖家的逻辑

同质同价,这就是澳洲企业要求海运补偿和更高涨幅的理由,因为澳矿与巴西长协矿、印度现货矿之间存在较大的价差,使得力拓、必和必拓的管理层面临着股东对提高业绩和盈利的巨大压力。“一位澳洲政府人士告诉记者,这就好像在超市买牛奶一样,同样的产品,你不会因为这种牛奶产地远而愿意多掏运费花更多的钱购买。澳洲人无法理解,为什么中国企业会用180美元的价格去买一吨印度矿,用每吨130美元去买巴西矿,而只愿意出80美元来买澳矿?”

今年4月记者在澳大利亚考察时也发现,企业成本上升、扩产资金需求、人力短缺等经常被铁矿石企业提及。据记者了解,在西澳,一个矿山工人的年薪可以达到10万澳元以上,甚至超过悉尼、墨尔本等一些发达城市白领的收入。西澳洲首府佩斯的房价近三年更是由于矿业开发热而上涨了一倍多,在全澳洲仅次于悉尼。

4月,力拓集团和汉考克勘探公司合资生产的西澳洲荷普山第一船协铁矿石运达中国交付鞍钢。汉考克勘探公司主席吉娜·莱因哈特女士在接受本报记者采访时表示,澳洲矿业公司的成本,包括人工成本,增长速度大大超过了预期,达到闻所未闻的程度。和世界上许多国家不同,澳洲对待外来工人采取了短视的甚至是限制的态度,如此一来,澳洲很多基础设施以及采矿项目都深受其害。力拓CEO艾博年也曾谈到,力拓的一些项目可能最终不会上马,因为成本上升太快,这是澳洲铁矿企业首次在华直指目前澳洲矿业开发的软肋。

关键词3 买家的苦衷

今年上半年我国进口铁矿石2.3亿吨,价值达305.0亿美元,同比分别增长22.5%和117.3%。国内铁矿进口的无序与炒作,使得沿海港口进口铁矿库存创下了近8000万吨的天量,大量存货待价而沽。而这种现象近几年几乎都要上演,以至于国家发改委等部门不得不连续两年下文对铁矿石进行疏港。此外,中国巨大的铁矿现货交易市场在全球也是独一无二的。

中国钢铁工业协会有关人士告诉记者,除了贸易商炒作外,钢厂倒卖长协矿进入现货市场也是存在的,这一点三大矿山也是洞若观火,因此在谈判桌上底气十足。虽然目前三大矿山的垄断在铁矿石贸易中发挥了极大的作用,但归根结底是中国钢铁工业在过去十多年中的发展有所失衡,从而造成对上游资源的失控。

上世纪九十年代,从政府高层到企业,基本上都认为中国生产1亿吨钢铁就可以维持供需平衡,资源状况也比较充裕,当时的长协矿价格甚至高于现货矿,三大矿山在华的销售要费尽九牛二虎之力,中钢集团在澳洲合营的恰那铁矿需要冶金部给各个钢厂下达采购指标才能完成销售任务,进口矿当时根本没人稀罕。”武钢有关人士告诉记者。

该人士进一步表示,正是基于这种指导思想,国家对钢铁业的宏观调控基本上是限制住了大企业,而地方中小型企业及民营企业项目的上马却由于某种原因没有及时控制,使得钢铁业在跨越式发展中集中度越来越高,中国钢厂的数量更堪称世界第一。在如此庞大的产能规模释放后,上游资源的掌控由于缺乏战略规划、政府指导和支持,使得国内钢铁原料市场无法支撑发展,进而转向国际市场,形成了目前对进口铁矿依赖度超过50%的不利局面。

中国到底需要多少吨钢?”对于钢铁业的产业链失衡,政府已清醒地抓住其源头。就在宝钢与巴西淡水河谷达成铁矿价格协议后仅十天,国家发改委就召开了钢材需求调研座谈会,强调要做好我国钢材消费需求预测。发改委认为,我国钢产量已连续12年保持世界第一,连年的好形势使各地对钢铁行业发展的预期值一直处于高位,许多地区都在计划大规模投资钢铁项目,扩大产能。做好钢材需求预测,指导制定钢铁工业发展规划,对于钢铁工业持续健康发展,促进国民经济又好又快发展有着重要的意义。

关键词4 价格谈判机制

随着力拓、必和必拓分别与宝钢、新日铁达成铁矿石上涨协议,最终在全球形成了两个铁矿石价格,从而打破了原有的定价机制。对此,中国钢铁工业协会常务副会长罗冰生仍有所保留,他认为,此次谈判仍维持了中方的两项基本原则,即绝对不允许出现专门针对中国的价格;要求维护现行的价格谈判机制,以离岸价作为结算价格。但是,中方也的确作出了妥协。

对于铁矿石谈判机制是否已经被打破的问题,目前各方面的看法存在差异。钢铁企业认为这一机制仍然得到了维持,而外界则大体认为出现了很大危机。

“我的钢铁”研究中心分析师曾节胜表示,中方强调传统机制仍然存在的原因在于,现有的格局虽然在朝着不利于钢铁企业的方向发展,但毕竟协议价格仍然明显低于现货价。一旦这一格局彻底破裂,对中方更为不利。更为重要的是,确保原料的稳定供应是维持生产正常进行和保证产品质量的基本条件。作为铁矿石供应商,必和必拓和力拓虽然对现有机制不满,但仍认为这一机制的存在也是情理中的事。巴西淡水河谷由于在竞争上存在劣势,维持这个已经残缺不全的机制对其仍然重要。

业内人士均判断,2009年,估计淡水河谷有可能将多年的首发定价权让给澳洲供应商,以避免出现相对较低的涨幅。而澳洲供应商仍然会旧事重提,继续提出海运运费补偿的问题。巴西供应商到时也完全有可能要求对卡拉加斯和其球团矿给予更高的涨幅,更有可能对澳洲企业提出海运运费补偿。

目前的谈判机制存在很多缺陷,且不能反映市场的及时变化,未来肯定要被新的机制所取代。当前尚没有一个被各方所接受

的适当机制,传统的价格谈判机制不可能一下子被打破,这中间需要一个过渡和适应的过程。”曾节胜说。

据了解,必和必拓一个数十人的团队正在加紧模仿动力煤指数制定铁矿石指数,并希望以此代替传统的年度价格谈判。专家表示,未来数年,传统的年度谈判机制将继续存在,但其影响将逐步削弱,现货价格和灵活的“价格机制”将会与原有机制并存。

中国地质科学院全球矿产资源战略研究中心主任王安建表示,如果铁矿石保持目前75美元/吨的高价位,境外铁矿石供应商将因此失去中国1300亿美元的市场份额。高价位首先会刺激中国加快扩大国内的低品位铁矿石产能;其次,促使中国对钢铁产能和出口进行限制;第三,导致中国降低境外铁矿石进口份额。他认为,每吨55美元才是双方长期共赢的价格。

正是迫于形势需要,今年国土资源部召开专门会议研究启动新一轮大规模国内铁矿勘探开发计划,这也印证了王安建的观点。王安建认为,中国低品位铁矿石储量高达180亿吨,过去由于成本问题限制了其开发。目前低品位铁矿石开发成本处于240元至380元/吨,相当于30美元至45美元/吨。与2007年铁矿石进口岸价75美元/吨相比,有着巨大的开发优势。近年来,以中国需求的刚性增长与供应垄断为特征的铁矿石价格趋势,已经远离需求—价格弹性或供应—价格弹性的理论规律。

对于影响明年铁矿石协议价格的因素,业内专家分析,一是明年的铁矿石供应和需求平衡状况;二是矿山企业的成本增加了多少;三是铁矿石价格相对于其他资源性产品的价格;四是供应方和需求方力量对比情况如何。

关键词5 海外资源战略

年度铁矿石谈判落定,日本企业由于在海外投资参股矿山,可获得大量权益矿,因而在涨价过程中损失较小,这令中国企业羡慕不已。中国是否应继续扩大海外开矿力度?采取何种形式更为有效?这些问题再度为业界所热烈讨论。

今年2月中国铝业携手美国铝业闪电出击,以150亿美元购得力拓9.5%的股权,被外界称为“两拓合并”的搅局者。对此,必和必拓CEO高瑞思曾对记者表示,中铝持股力拓不足以阻止“两拓合并”,而中铝这次中国企业历史上规模最大的海外投资,其效果如何短期内尚无法评估。而中国中钢集团公司仅仅是在澳大利亚收购一家中小型铁矿公司,更是耗时近两年,途中由于出现竞购对手,又不得不提高收购价格,最终虽然成功,但所付出的代价与心血巨大。目前中国企业对海外资源公司的收购不断增多,所面临的法律与交易风险也与日俱增,首钢失手澳洲吉布森铁矿石公司就是一例。

在中国企业不断进行海外资源公司并购时,其海外直接开发资源行动早已开始。事实上,2005年矿价大涨71.5%之后,效仿日企海外开矿的热潮已拉开帷幕,截至2007年末,中国企业在海外新投资的项目产能已近8000万吨,其中不乏投资十多亿美元的大型项目,规模已和日本不相上下。但2005年至2007年的3年间,中国进口铁矿石累计增长1.75亿吨,增幅85%,大大超过中国企业投资开矿的产能。

经过近年来的开矿热潮,除西非宁巴山、巴西穆通这些政治、自然环境恶劣的地区外,全球大部分优质铁矿资源已经开发,澳洲闭坑多年的野人河矿业已重开,短期内难以再有大型项目涌现。而综观中国企业已开发的矿山,几乎全为磁铁矿项目,品位低、投

■记者观察

寻找资源“福地”

◎本报记者 徐虞利

发改委本月14日公布的钢铁行业运行报告指出,今年以来,钢铁行业联合兼并重组力度明显加大,随着河北曹妃甸京唐钢铁项目、鞍钢营口鲅鱼圈项目的建成及广东湛江、广西防城港钢铁项目的获批,钢铁工业向沿海布局的趋向将更加明显。而根据中国钢铁产业政策,布局向沿海倾斜所考虑的重要一点就是原料、能源及运输的问题,那么,在进口铁矿石连年上涨的情况下,中国钢厂是否应该抗拒进口铁矿,转向国产矿呢?答案显然不是。

在目前国内铁矿资源缺乏的情况下,中国钢厂的目光只能投向国外,而哪里才是稳定的资源“福地”呢?近几年印度钢铁业不断扩大发展,对资源需求逐渐加大,而且印度政府采取多种措施限制铁矿出口,意在保护国内资源,使钢铁工业持续发展。加上印度矿山开采分散,数量众多,长期在现货市场销售,产品质量极不稳定,印度并不适合作为中国铁矿资源保障地。而巴西拥有丰富的高质量铁矿资源,但由于运距较长,在当前国际海运价格高位运行的情况下,中国钢厂的采购成本大大超过澳矿,这也使得巴西淡水河谷公司极力维护原有谈判定价机制,不想失去中国这个全球最大的市场。只有有效解决中巴运输成本问题,巴西矿才能在中国市场更具竞争力。此外,目前在非洲、东南亚已有中国企

业尝试开发,但不少国家和地区政局不稳定,基础设施差,自我开发投资巨大,在投资效益上是否划算尚不得而知。

只剩下与中国同处东半球的资源大国澳大利亚,仅西澳洲铁矿出口量就占中国进口量的49%。在这次铁矿石谈判中,中澳双方多次剑拔弩张,对抗味道极浓,但在谈判结束后,双方均声明,协议体现了双方维护传统定价机制的诚意,是具有责任感企业共同努力的结果。双方都认为,上下游企业间的长期稳定、共同发展对双方均有益处。中国钢铁企业支持力拓公司进一步扩大投资、提高产量,以满足市场需求。

澳洲铁矿与印度矿、巴西矿的价差一直让澳洲人耿耿于怀。一位澳洲矿业资深人士认为,澳矿的低价格事实上是在补贴质次价高的印度矿,同时也在补贴中国钢铁工业。澳矿无论品种、质量、运输成本等方面,都是中国钢铁业最佳的原料供应选择,澳大利亚理应成为中国钢铁业的最佳战略伙伴,但目前的发展态势却不尽如人意。如果中国钢铁业伤筋动骨,那反过来受损的只能是澳洲自身,这是“一荣俱荣,一损俱损”。

该人士的观点对于中国来说,显得比较另类,但铁矿石的专属性质决定了其买卖双方的固定化。如果中国钢厂像日本企业一样,与澳洲的力拓、必和必拓及其他矿山公司建立更为紧密的合作关系,减少在现货市场的采购,是否又会是另一番光景呢?

