

被称为史上最为旷日持久的“马拉松谈判”——中国钢厂与国外矿商的2009年度铁矿石进口价格谈判17日在“出人意料”中获得突破:中国钢铁工业协会宣布,以宝钢为代表的中国钢铁企业与澳大利亚新兴矿业企业FMG公司达成半年期合同定价,并在销售中实行“一个价格”。

全球主要新兴矿企首次现身价格谈判、不同于“首发价”的中国价格、半年期定价、“一个价格”销售……在“中国钢厂-FMG”价格中出现的这些新的迹象,让业内人士多少看到了“中国铁矿石进口新模式”初步的特征。同时,市场人士也认为,“中国模式”终于起步是一大成功,但起步之后还应“稳扎稳打”,对外充分协商、对内加紧协调,最终建立稳定“双赢”的长效机制。

新华社记者 李荣 陈玉明 快报记者 徐虞利

铁矿石价格谈判“中国模式”起步

打破僵局

与FMG达成协议:粉矿降价35%

出乎大多数人的预料,中钢协在17日一早就发出一个公告:以宝钢为代表的中国钢铁企业与澳大利亚FMG公司达成2009年度进口铁矿石价格。FMG公司承诺销售给中国钢铁企业的铁矿石实行一个价格,即粉矿干基离岸价每吨度94美分,块矿干基离岸价每吨度100美分。合同有效期自2009年7月1日至12月31日。

宝钢集团相关负责人17日上午对记者说,中钢协宣布的这一谈判结果将得到国内钢铁企业的尊重。

FMG表示,中国钢铁企业下半年将从公司采购大约2000万吨铁矿石,明年初期FMG产能将达到4500万吨。FMG首席执行官安德鲁·弗里斯特表示,上述协议打破了过去12个月内的市场僵局,使中国铁矿石市场摆脱了不确定性,并降低了风险。

记者第一时间采访了业界的分析人士,对谈判结果进行解读。“我的钢铁”资讯机构首席分析师贾良群说,这个谈判结果无论如何是打破“僵局”的一个成功举措,其中主要有几点值得特别关注:一是选择FMG作为谈判对象,这是前所未有的,说明中国钢铁业重视国际矿业内的新兴力量,期望打破“三大矿”的相对垄断局面,让全球铁矿石供应体系更具平衡性;二是通过计算,此次与FMG达成的粉矿价格降幅在35%左右,块矿在50%左右,都比此前全球其他主流钢厂与三大矿达成的价格降幅稍大,在目前现货矿价已有上涨的情况下,达成这一价格可以认为是考虑到了中国第一需求方的因素;三是合同期限转为半年期,同时承诺销售中实行“一个价格”,体现了降低双方市场风险、规范贸易秩序的思考。

“钢之家”资讯机构分析人士说,虽然目前FMG公司的产量还不小,但作为一家新兴的铁矿石生产商,未来发展可期,其产品大部分供应中国,拓宽了中国铁矿石的进口渠道。由于此前谈判迟迟未果,一段时间以来外矿报价及国内港口矿价格节节攀升,其中相当一部分原因是市场对今年矿价谈判产生了最坏的预期。此次谈判结果公布,势必消除市场的一些消极因素,可抑制外矿价格的进一步上涨,为国内进口矿市场确立一个“基准线”,也有利于钢价的合理回归。



(资料图片)

事件进程

- 2008年11月7日:2009年铁矿石价格首轮谈判启动
- 2009年1月9日:铁矿石谈判僵持,中国钢企要求降价约40%
- 2009年5月26日:力拓和新日铁确定2009年铁矿石谈判“首发价”——粉矿降价33%
- 2009年6月1日:中钢协拒绝接受铁矿石降价33%
- 2009年6月22日:淡水河谷与印度钢企敲定铁矿石长协价降28.2%
- 2009年6月30日:中外铁矿石谈判被迫延期
- 2009年7月30日:必和必拓称三成矿石实现混合定价
- 2009年8月17日:中国钢铁企业与FMG达成协议

主动出击

“中国应有的话语权靠自己兑现”

全球铁矿石价格谈判,近几年来“一年比一年拖得长”。今年,中国钢厂在日本新日铁与澳大利亚力拓公司达成“首发价”后,坚决不跟随。谈判变得“无休无止”,到部分合同“期限”的6月底依然没结果。此次与FMG公司达成协议,已过了8月中旬。按传统的惯例,2010年度矿价谈判的预谈判阶段将在2个多月之后开始。

不少业内人士认为,谈判频频出现“僵局”,说明市场正在出现“变局”。有人士认为,全球铁矿石价格谈判已逐渐背离了过去“互惠互利”的基本原则,成为了“勾心斗角、寸利必争”的战场。特别是今年上半年,金融危机的冲击尚处高峰期,钢铁行业陷于亏损,矿商不但不主动让利,还要求比零售价更高的长期协议价,根本

违背了大批量、长期合同矿价应低于零售价的最基本市场原则。市场中过度博弈的因素增多了,势必会出现难以解开的“僵局”。僵局不一定就是坏事,其实也为供需大格局的调整提供了机会。

业内人士说,铁矿石市场“变局”包括两方面:一方面要重建价格谈判机制,一方面更要规范国内的矿石进口秩序。中钢协负责人不久前明确表示,进口铁矿石贸易秩序已经到了非整顿不可的地步。仅从今年上半年来看,国内超量进口铁矿石,拉高了矿价和海运费用,港口铁矿石严重积压。这造成了铁矿石贸易的“表面繁荣”,干扰了进口铁矿石价格谈判。

此前,中钢协一直强调要统一进口铁矿石价格,建立

“中国模式”。对于为何与FMG达成协议,中钢协秘书长单尚华解释说:“现货矿与长协矿两种价格在其他国家是不存在的,今年中国就要攻破一点,不管是什么企业都实行一个进口价格,FMG恰恰承诺了这一点,不管是卖给中国哪家企业都执行这个价格,这是建立中国模式的重要一点,以防止国内炒作和外商套利。”

中钢协副会长刘振江评价这个结果理性、客观,立足于市场。他表示,这是建立中国进口铁矿石价格谈判模式上迈出的重要一步。因为中国今年要进口5亿吨左右的铁矿石,占世界海上铁矿石贸易量的一半以上,每吨吃亏一美元就是五亿美元,这不是简单的企业利益。“中国应有的话语权要靠中国人自己努力去兑现。”

步步为营

与其他矿企的谈判还要继续

中国钢厂与国外矿商2009年度的铁矿石“第一价”已亮相,接下来业内关注的是与三大矿的“后续谈判”如何进行?明年的矿价谈判将是怎么一个局面?更长期的中国进口铁矿石新模式将如何完整地建立?

中钢协负责人17日表示,“这个谈判结果是迈出的重要一步,后续工作还很多。谈判还要继续进行,而且年年进行。”不可有丝毫放松,中国钢铁工业实现科学发展还有大量艰巨的工作要做。

据一些业内人士的分析,FMG公司虽是新兴矿商,但也是澳大利亚第三大矿石生产商,今年上半年铁矿石产量已达1543万吨,其中九成以上销往中国,预计明年的铁矿石总产量可达1亿吨。所以此次中国钢厂与之达成的价格协议,在铁矿石市场上还是会具备一定的代表性,会成为后续谈判的一个“方向标”,直接影响后续谈判的结果。

国内一些大型钢企的相关负责人曾对记者表示,建立新的铁矿石进口体系不可能“一

蹴而就”,是一个相对长期的进程,需要一步步地完成。

中钢协负责人说,中国进口铁矿石的谈判机制正在形成,明确由中钢协统一组织对外谈判。支撑谈判很重要的一条,就是国内需有良好的市场环境和市场秩序:为防止国内炒作,对进口铁矿石价格需要有必要的约束,合理地统一价格;实行代理制,解决有的企业买不到铁矿石的问题;进行进口铁矿石的流向监测;从维护市场秩序出发,进行铁矿石进口资质的监督审查。

新华时评

遵循市场规则 共商合理定价

中国钢铁企业与澳大利亚FMG公司达成的铁矿石谈判结果17日公布,广为世界关注的中国铁矿石谈判取得阶段性成果。铁矿石定价应反映购买的数量、大宗、“特大宗”应低于小批量,这是铁矿石谈判和中国树立定价话语权的重要基础。作为世界上钢产量最大的国家,中国也是世界上最大的铁矿石进口国。“大买家”应得到理性、客观的价格待遇。

市场规则的理性,并不必然带来健康的市场定价,原因在于垄断的阴影。运用公平竞争的规则,才能消解垄断的干扰。

今年上半年,国际铁矿石巨头力拓与必和必拓就合资经营西澳铁矿石生产项目签署非约束性协议。“两拓”联合使国际铁矿石供应格局更趋垄断,卖方话语权将更加集中。为此,世界钢铁协会、欧洲钢铁工业联盟、日本钢铁联盟都发表声明,反对“两拓”建立合资公司,指出这

会限制竞争。正是在铁矿石谈判面临这种十分不利形势的背景下,中方与澳大利亚第三大铁矿石生产商FMG进行了认真商讨,以合作互利为共识,达成双方都能接受的谈判结果。

在“你中有我,我中有你”的经济全球化格局中,互利共赢是促使参与各方共同发展的一个基本交易原则。

人们注意到,中国的华菱钢铁集团是FMG第二大股东。事实上,早在2005年,世界最大的钢铁集团安赛乐米塔尔就收购了华菱管线36.67%的股权。这是一个富有启示意义的缩影。铁矿石理性、客观定价,从一个局部看,将有利于华菱的中外资双方;从世界范围看,将有利于中国钢材的各国买方;而从铁矿石供应方看,矿山与钢厂处于紧密的产业链上,钢厂不买铁矿石,铁矿石就是一堆废石头,只有定价合理才会得到合理的利润和多方共赢。

新华社记者 齐紫剑

各方反应

商务部对结果表示肯定和欢迎

商务部新闻发言人姚坚17日表示,中国钢铁企业与澳大利亚FMG公司达成的谈判结果充分反映了双方意愿,是铁矿石谈判的新模式、新探索,商务部对此表示肯定和欢迎。姚坚是在商务部举行的新闻发布会上作上述表示的。

在回答有关铁矿石进口市场秩序方面的问题时,姚坚说,目前我国钢铁企业集中度还不

高,在经济发展初期可能存在一些问题。在未来市场化的进程中,随着行业协会进一步发挥作用和主要骨干企业进口调控能力的不断加强,铁矿石进口秩序和价格谈判机制也会进一步完善。“中国是全球铁矿石贸易的主要进口商,应当在铁矿石谈判机制和秩序方面发挥更好的作用。”姚坚说。

据新华社电

三大矿:两家噤声一家“嘴硬”

对于中方与FMG达成的价格协议,昨天,必和必拓及淡水河谷双双表示“不便评论”,力拓方面则表示,FMG与中方达成的价格协议同力拓2009财年年度的定价方案无关。

由此看来,中方欲以FMG为样本迫使三大矿签订协议的难度依然相当大。“我的钢铁”分析师徐向春表示,对三大矿产生的实质性影响,从目前来看可能十分有限。

因为FMG的产品基本上全部出口到中国,在日本、欧洲市场还是空白。若要得到三巨头和日本、欧洲钢厂的认可,还需进一步发展壮大。传统意义上铁矿石谈判代表为世界主流钢厂和矿山公司,钢厂须有大量进口铁矿石比重,矿山公司则须有相当规模的产量和全球广泛的市场。快报记者 徐虞利 综合《京华时报》报道

资料链接

华菱集团为FMG第二大股东

FMG公司2003年成立,市值300亿欧元,为澳大利亚证券交易所标准普尔50强之一,为澳大利亚第三大铁矿石公司,年产量在5000万吨。FMG在澳大利亚著名铁矿石产区——皮尔巴拉地区拥有总面积5.2万平方公里的采矿领

地,毗邻澳大利亚铁矿石巨头力拓和必和必拓的矿区,发现并拥有45亿吨铁矿石资源,其中11亿吨达到储量标准。

FMG公司已与中国华菱钢铁集团达成协议。华菱集团占有17.4%的股份,为FMG集团第二大股东。

世界三大矿企

必和必拓:由两家巨型矿业公司合并而成,现已是全球最大的采矿公司。其中,BHP公司成立于1885年,总部设在墨尔本,是澳大利亚历史最悠久、规模最大的公司之一。

力拓:1873年成立于西班牙,1954年出售大部分西班牙业务。1962年至1997年,兼

并数家全球有影响力的矿业公司,并在2000年成功收购澳大利亚北方矿业公司,成为在勘探、开采和加工矿产资源方面的全球佼佼者。

淡水河谷:成立于1942年6月1日,铁矿石产量占巴西总产量80%。保有铁矿储量约40亿吨,其主要矿产可维持开采近400年。

国家一级建造师

《经济》模考

(免费)

时间:8月22日上午9:00-12:00

地址:南京东南大学榴园宾馆多功能厅

金陵万国 ★全真模考 ★专家点评

★名额有限 ★报名从速!

●电话:025-83350701 83350709

●南京地区限额招生,200名!