

中国铁矿石现货交易平台影响力渐起

# 国际矿商频频示好 中国定价权开始发力

■ 本报记者 张龙

中国铁矿石现货交易平台的成立,聚集了不少国际矿业巨头的关注,让处在铁矿石“买方市场”的中国钢铁行业“底气”越来越足。

全球三大铁矿石巨头中,必和必拓尚未明确表态之外,淡水河谷公司和力拓公司均明确表示对中国铁矿石现货交易平台予以支持。力拓更是“示好”中国不断,在3月下旬宣布将从多个中国公司采购总价值达1亿美元的产品和服务后,又正式加入中国铁矿石现货交易平台,成为发起会员。

必和必拓的游离其实另有原因。

较早前,必和必拓曾称有意在新加坡运作一个铁矿石现货交易平台,并希望中国钢企加入。但这一梦想随着中国铁矿石现货交易平台的推出而破灭。

中钢协副会长兼秘书长张长富3月22日曾表示,预计“三大矿”最终将全部加入中国铁矿石现货交易平台。

有钢厂内部人士告诉《中国企业家》记者,目前进口铁矿石仍处于供大于需的情况,而且钢厂需求短期内不会升高,国外矿山目前不敢随意加价。

兰格钢铁网资深分析师陈克新指出,中国铁矿石现货交易平台的成立,标志着进口矿定价模式由垄断定价向市场定价转变。使得通过公开市场竞争形成市场价格成为可能,交易价格将更加透明和公开,更好地反映市场供求关系,减少人为恶意炒作因素。随着现货交易平台参与者的增多,将使铁矿石现货交易逐渐成长为一个成熟的交易市场。作为世界上最大的铁矿石消费国,中国有望成为全球铁矿石的一个定价中心。

## 国际矿商“亲近”中国

铁矿石金融化趋势在所难免。而铁矿石现货交易平台的推出,将为中国谋求定价权“铺路”。

据悉,现货交易平台对国内外钢铁生产商、铁矿石生产商和贸易商都摆出了开放姿态。

“当前国际矿商主导的铁矿石定价模式已经出现新的趋势,正从‘季度价’向更短期的‘月度价’演进,其更深层的目的在于推出周期更短、与现货市场指数挂钩的短期合约来作为定价基准。”中国化工进出口商会会长徐旭说。在他看来,启动“中国版”铁矿石现货交易中心,无疑是中方应对铁矿石金融化和定价话语权缺失的重要举措。

3月29日,淡水河谷公司于北京国际矿业权交易所在新加坡签署了备忘录,淡水河谷公司对中国铁矿石现货交易平台予以支持。3月21日,世界第四大矿商——澳洲FMG成为首家入列平台发起会员的海外矿企。

有业内人士公开表示,三大矿山之所以可以这样顺利地支持中方平台,一方面是中小矿山和国内矿山抢



中国铁矿石现货交易平台的成立,聚集了不少国际矿业巨头的关注,让处在铁矿石“买方市场”的中国钢铁行业“底气”越来越足。

CFP供图

占市场带来的压力;另一方面,在钢厂低迷的情况下,钢厂对铁矿石的需求也在逐步减小。

据了解,自2011年下半年以来,中国钢铁行业销售利润率整体下滑,今年1月,这一指标跌至-0.89%,已陷入全行业亏损状态。统计局最新数据显示,1至2月份中国粗钢产量为1.126亿吨,同比仅增长2.2%。

对未来预期的不乐观导致矿业巨头不得不对中国更为“亲近”。三大矿山之一的必和必拓曾表示担忧,中国经济正在转型,钢铁需求将会停止增长。该公司预测,中国铁矿石需求增长率将降至个位数。而早在去年下半年,另一家矿业巨头力拓就曾发出声音,警示中国铁矿石需求增长正在减缓。

## 寻求定价权的尝试

目前多数铁矿石交易都选用普氏指数作为定价标杆,近1至2年国内外有其他很多家机构推出铁矿石指数,但大同小异,都是以询价生产的指数。

兰格钢铁网分析师张琳认为,2011年除中国外,世界铁矿石总产量为16亿吨。但2011年中国就进口了其中的6.86亿吨。也就是说国外矿近43%的交易量在中国。巨大的交易量,倒逼我们要创造新的定价机制,把握主动,其中一个方案就是像其他大宗商品定价一样,利用矿产交易所,构建铁矿石现货交易平台,让国内更多的钢厂和贸易商有机会参与进去,最后生成一个基于实时在线交易的铁矿石指数。

铁矿石现货交易平台之所以被各方看重,因业内认为利用交易数据

生成的铁矿石指数更加客观准确。其实这种声音主要就是针对当前三大矿普遍使用的普氏指数。作为铁矿石买家的中国钢厂和贸易商普遍认为,普氏指数令其在交易中处于弱势地位,所以力推利用铁矿石现货交易平台生成的指数来作为结算依据。

设立铁矿石现货交易平台,从短期来看可能会形成一种相对客观准确的铁矿石指数形成机制;但从中长期来看,无疑加速了铁矿石现货化的进程。现货平台的生命力,最终仍取决于铁矿石的交易数量。

“平台的建立仅仅是双方博弈的第一步。”国内一家钢厂人士表示,必和必拓希望把现货交易平台建立在新加坡,实际上是期望把新加坡变成一个铁矿石价格形成中心,进而把铁矿石做成期货市场,这对钢铁企业非常不利。从目前的情况看,中方“抢占先机”的举动,实际上是希望借助现货交易平台掌握铁矿石定价机制的主动权。

## 博弈新加坡交易平台

中国作为进口铁矿石的主要买方,此前一直受制于三大矿山,其价格只能由三大矿山推崇的普氏指数来确定,但普氏指数被国内钢企普遍认为不准确。

一位钢厂采购人士表示,尽管普氏指数所生成的价格并不准确,但一直被国际三大矿商作为参考标准,使得国内钢厂在与国际矿商交易时处于被动地位,所以国内钢厂才会集体加入中国铁矿石现货交易平台,以求通过现货交易获得更加准确的价格。

事实上,必和必拓等国际矿业公司也正在试图推出铁矿石现货交易

平台——新加坡环球铁矿石现货交易平台(globalore),希望吸引中国国内钢铁企业和贸易企业参与,以期将铁矿石定价权牢牢控制在手中。不过中钢协和五矿商会禁止国内相关企业参与。因此,环球铁矿石现货交易平台实际上形同虚设。

张琳认为,新加坡的交易平台,跟我们国内的平台,未来将势均力敌。现在两个平台都在极力说服钢厂或矿商参与到他们的平台去。对于我们国内平台来说,该平台比较容易邀请到大部分钢厂参与(即拥有了最大买家要素),再能够邀到除三大矿以外的矿商走进来,其实,不止三大矿商,除了巴西、澳大利亚外,南非、印度、俄罗斯等国家矿商都有可能参与到该交易平台,这样构造的平台结构,生成的铁矿石指数应该有较好的说服力。那时候,对三大矿商来说将是一个不小的挑战。

“也就是说,除去淡水河谷、力拓和必和必拓三大矿,还有占世界铁矿石总产量(不含中国)53.7%的其他国家矿商有可能被邀请进来。这对新加坡平台将是一个挑战。如果该平台生成的铁矿石指数能够作为一个世界大多数铁矿石交易的参考标杆,三大矿商不会独自静待,把自己沦为圈外。”张琳认为。

目前,两个平台最大的不同是,我国交易平台参与会员多数为买方(国内钢厂和贸易商),新加坡交易平台参与会员多数为卖方(国外主要矿山)。

张琳表示:“至少,我们现在已经筹备试运行了国内铁矿石现货交易平台,假如我们一个上规模的平台也没有,日后新加坡的交易平台影响力越来越大,运行得如火如荼的时候,我们再补救就晚了。”

持续运行,影响力逐渐扩大,现货交易平台用习惯了该交易平台生成的指数,国内钢厂可以跟三大矿在订货的时候强调参照这个指数。特别是在当前钢材市场不好,铁矿石成交清淡的背景下,买方的谈判力量会强一些。

有专家告诉记者,中国铁矿石现货交易平台目前已经有相当的规模,尤其是国际矿商们的加入,会让这个现货价格指数更有说服力。

让中国能够团结起来的关键是要改善供需关系。

中国是全球最大的铁矿石现货交易市场,进口量占到全球铁矿石贸易份额的60%。但传统的贸易方式主要是买方卖方一对一的交易,人为炒作导致价格波动剧烈。中国铁矿石现货交易平台成立的目的是希望产生具公信力的铁矿石参考价格,减少市场炒作引发矿价大幅波动。

目前值得乐观的是,全球铁矿石供过于求局面已经形成。

从需求层面分析,机械、汽车、船舶、铁路等主要用钢行业在经历了前几年快速增长后将面临增速下降的

局面,同时今年房地产在国家宏观调控下面临的不确定性较大,加上钢铁企业受困于亏损压力,必然会减少钢材产量,对铁矿石需求也将回落。

从供应层面来看,三大矿山的垄断地位也正不断受到挑战。一是中国国产铁矿石供应能力不断提升。

2011年铁矿石原矿产量为132694万吨,较2010年增产28336万吨,可全部满足国内生铁增量需求;二是全球铁矿石供应能力大大加强,2012年随着全球在建项目的逐步投产,铁矿石供应能力将进一步提高;三是国内外钢铁产量低速增长的趋势明显;四是各港口存矿已达到1亿吨以上。

这些标志说明,相对于铁矿石的低成本,矿价应存在较大的下降空间。

慢慢成长起来的中国铁矿石现货交易平台,已经成为中国近几年来在铁矿石方面所做的最大贡献,目前虽然已经得到了不少国际铁矿石巨头的青睐,但是否能够颠覆中国在铁矿石谈判方面的劣势,仍需要做出很多努力。

## 高管履新



### 佐佐木昭新任丰田中国董事长

4月6日,丰田中国进行了两项重大人事调整。自2012年4月1日起,丰田汽车(中国)投资有限公司(以下简称“丰田中国”)原副董事长佐佐木昭就任丰田(中国)董事长,兼任丰田汽车中国总代表。同时,丰田汽车公司专务大西弘致就任丰田(中国)副董事长,兼任丰田汽车公司中国本部本部长。

通过此次人事调整,丰田汽车希望进一步加快丰田在华现地决策的速度,推动丰田在华事业发展。

佐佐木昭生于1948年2月26日,1970年毕业于日本大学,同年加入丰田。2003年8月出任丰田汽车技术中心(中国)有限公司总经理,任职期间,佐佐木昭全面负责中国地区的生产、物流以及国产化推进等工作,为丰田在中国开展业务做出了贡献。

## 雅培“本土化”遇考

■ 特约记者 刘娜

雅培奶粉“营养门”事件在“口水战”中有了阶段性进展。4月6日,记者从雅培方面获悉,此事件涉及的CER机构已经向香港法院表明同意删除有关雅培的报告并停止散布相关信息。

雅培公布的《雅培公司郑重声明:CER向香港法院表明同意删除有关雅培的报告并停止散布相关信息》中称,雅培很欣慰在香港法院采取的及时法律行动在4月5日取得了成效,从而确保了中国宝宝的家长们通过正确途径获取关于雅培婴幼儿配方奶粉质量的事实真相。记者登录CER的官网,发现关于雅培奶粉报告的链接以及CER此前针对事件的两份回应已经看不到了。

雅培的通报同时指出,一家国际认可的第三方独立实验室刚刚确认“雅培的喜康宝产品是符合中国国家食品安全标准的”。

持续近半个月的“口水战”似乎画上了一个句号。雅培方面也在积极对外传递正面信息,“请父母们继续对我们充满信心,雅培在中国市场上销售的喜康宝是安全高品质的产品。”

但雅培奶粉事件的负面效应似乎仍在蔓延。

“此事件的影响远不止是一个结果能解决问题的,食品安全问题对企业来说是致命打击,若不采取有效良好的沟通方式,这将在很长时间内引发企业信任危机。”太和顾问快消品行业分析师郭玉瑄分析。

## 被指双重标准

雅培配方奶粉质量最差,完全不符合国际标准,甚至不能达到中国的国标。这是雅培奶粉“营养门”事件的导火索,而雅培对此次事件的态度则是引发舆论的关键所在。

3月22日,香港CER发布了一份调查报告,称“其送检了从中国市场购买的六个品牌的婴幼儿配方奶粉,检测结果均不合格,雅培样品是最差的”。检测样品分别购买于上海及香港。其中雅培的喜康宝一段远没有达到国际标准和中国标准。

报告显示,雅培喜康宝一段奶粉的乳清蛋白和酪蛋白的比例为41%:59%,远不符合国际和国内标准规定的60%:40%的比例。该报告称,新生婴儿食用过多的酪蛋白被证实会导致肠道出血,营养不良,腹泻,及对肾脏功能造成很大的压力。

这份报告立即激起了雅培的奋力反击。对CER此举的动机、研究方式和权威性均提出了质疑。同时对报告中提到的标准问题也迅速做出回应:“CER报告中提到的雅培产品并不是为中国内地市场而生产的,也不在中国内地销售。由于中国内地市场的独特性,该被检测产品和中国国家标准有不同是不可避免的。”

公开资料显示,雅培“喜康宝”另一个译名叫心美力(Similac),所不同的是,喜康宝是内地版,心美力是港版。

记者查阅过往报道发现,此前雅培中国公司方面曾宣称,港版雅培产品和大陆版的产品均为同一雅培工厂生产,不存在质量的差异,只是由于两地法规要求不同而在产品的包装、商标上存在区别。

“雅培奶粉事件其实是双重标准问题。一般情况下,我们国家标准比国际低一些。有些标准提高一点,成本可能就上升很多,甚至是翻倍,所以跨国公司会选择按照国内的标准。”上海铭泰铭观乳业咨询公司总经理劳宾接受媒体采访时表示。

据悉,在乳品行业,有这样一个潜规则:乳品企业为了降低成本,实现利润最大化,针对不同市场,采取了不同的质量标准。而一般情况下,乳品企业的质量标准取决于当地市场的标准。之前,日本明治奶粉曾被质疑中国、日本双重标准。

## 奶粉销量下滑

虽然雅培公司抛出国际认可的第三方独立实验室“雅培的喜康宝产品是符合中国国家食品安全标准的”的检测结果,但记者走访市场发现,原本在内地畅销的“喜康宝”产品销售量已经受到影晌。

“销量至少减了1/3。”京城某超市工作人员告诉记者,刚过去的这个周末,喜康宝销量已经开始出现下滑,还有不少已经购买了奶粉的父母前来咨询是否能退货。虽然雅培通过一家国际认可的第三方独立实验室刚刚确认“雅培的喜康宝产品是符合中国国家食品安全标准的”,不过中国家长们都是“宁可信其有”。

“雅培出现质量问题已经不止一次了,最近连续出现了好多问题,我们还是很担心。”北京朝阳区东四环某母婴连锁超市内一位女士表示。

公开资料显示,这已经不是第一次曝出雅培奶粉出现质量问题。3月15日,家住杭州萧山靖江街道的李先生在给女儿喂雅培喜康力奶粉时,发现了半截避孕套。此前,家住四川成都的李女士投诉雅培奶粉现严重鱼腥味。2月11日,更有网友在时空网论坛发表一篇主题为《奶粉辅食》“雅培金装喜康宝奶粉里惊现超级恶心黑色污染物”的帖子。

而当致电雅培客服时,客服称产品不可能有异物,并不承认错误,且回应不退货也不换货,只说出于爱心再送一盒奶粉,并且强调雅培的产品是通过国家检测合格后才上市销售的,所以不存在问题。

每次事件发生后,雅培均声称公司产品并无问题,但屡屡出现的“事端”,却集中引发了消费者的担忧。(下转第二十六版)

旁白

## 重构国际定价机制更需国企合力

■ 张龙

中国铁矿石现货交易平台来势迅猛,国外矿业巨头纷纷来投,这些公司已经预测到中国今年钢铁行业形势不太乐观,因此现在有些“忍气吞声”。

从过去几年的铁矿石谈判来看,每每到关键时刻,中国钢企阵营就已经被三大矿山“分化瓦解”。这次借助于该平台,中国钢企希望能够拥有自己的话语权,这就需要中国钢企在该平台中能够团结起来,无论铁矿石价格走高还是走低,都能够用一个声音说话。

国内钢企已经意识到齐心协力的重要性。

对于该平台如何才能发挥作用?宝钢相关负责人说,海外厂商加入进来是一个方面,国内厂商能否齐心协力也是关键。

宝钢相关负责人称,现在是这样,每一家都在私下里谈,这个平台有没有想象中的那种作用,把大家拧在一起。从另外一角度看,铁矿石

判的问题最终是供需的问题,今年即使没有这个平台,还是会下来,肯定会下来,而且铁矿石未来三年会慢慢地回到正常的水平,因为钢产量在下降,铁矿石的供应量在飞速的上涨。

鞍钢相关负责人也希望,中国钢企能够形成一股力量。“实际上它的初衷就是未来改变铁矿石价格卖方独大的情形,当然是参与的越多越好,钢企也要参与进来,不要私下去谈那些东西。”鞍钢方面表示。

目前国内钢厂仍然以协议矿为主,而双方的谈判价格并不对外公布,这大大牵制了国内钢厂对成本的控制,如果中国铁矿石现货交易平台所生成的现货价格被推广开来,这对于今后协议矿的谈判同样会起到一个参考作用。

目前,三大矿山已有两家加入中国铁矿石现货交易平台,但还有部分国内贸易商或钢厂对参与平台关注度不高,也有担心未来我国交易平台的参与会员数目及参与资源量的问题,但一个新生事物被广泛应用都是一个循序渐进的过程。若该交易平台

持续运行,影响力逐渐扩大,现货交易平台用习惯了该交易平台生成的指数,国内钢厂可以跟三大矿在订货的时候强调参照这个指数。特别是在当前钢材市场不好,铁矿石成交清淡的背景下,买方的谈判力量会强一些。

有专家告诉记者,中国铁矿石现货交易平台目前已经有相当的规模,尤其是国际矿商们的加入,会让这个现货价格指数更有说服力。

让中国能够团结起来的关键是要改善供需关系。

中国是全球最大的铁矿石现货交易市场,进口量占到全球铁矿石贸易份额的60%。但传统的贸易方式主要是买方卖方一对一对的交易,人为炒作导致价格波动剧烈。中国铁矿石现货交易平台成立的目的是希望产生具公信力的铁矿石参考价格,减少市场炒作引发矿价大幅波动。

目前值得乐观的是,全球铁矿石供过于求局面已经形成。

从需求层面分析,机械、汽车、船舶、铁路等主要用钢行业在经历了前几年快速增长后将面临增速下降的

局面,同时今年房地产在国家宏观调控下面临的不确定性较大,加上钢铁企业受困于亏损压力,必然会减少钢材产量,对铁矿石需求也将回落。