

# 我国铁矿石进口贸易现状及对策建议

## ——以浙江物产国际贸易有限公司为例

梁炎奇

(浙江物产国际贸易有限公司)

**摘要:** 铁矿石进口是我国钢铁行业发展的重要支撑,我国铁矿石国际贸易存在进口规模始终处于高位、进口来源过于集中和国际贸易价格波动大等现状,同时我国铁矿石国际贸易在资源获取、资本炒作、政治层面、港口航运和行业内部等方面存在一定风险。浙江物产国际贸易有限公司面对当前复杂多变的国际环境,积极求变,形成了一系列可持续发展策略,包括探索主动式多元化国际贸易合作、建立铁矿石贸易上下游一体化服务和合理利用金融手段规避价格波动风险。

**关键词:** 铁矿石;进口贸易;现状;对策

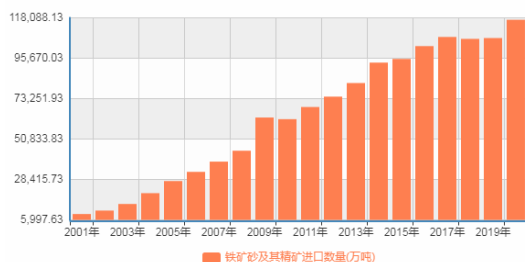
随着我国经济转型升级和产业结构调整步伐的不断加快,整体国民经济提质增效明显,各个产业持续、健康、高速发展。作为国民经济重要支柱产业,钢铁行业产能不断提升,铁矿石的进口量也不断创下新高。2020年,我国铁矿石进口量达到11.7亿吨<sup>[1]</sup>,已经连续多年成为全球最大的铁矿石进口国。铁矿石进口高依赖度,造成了我国在铁矿石国际贸易中的高风险。在2020年下半年,受到“新冠”肺炎疫情和国际局势变动的影响,国际铁矿石价格异常波动,从6月份的600元左右每吨到12月份上涨到1000左右每吨,半年时间涨幅超七成。国际铁矿石如此异常涨价,对于我国钢铁行业的健康发展产生了重大影响。因此,在复杂多变的国际贸易环境中,如何实现铁矿石国际贸易健康、稳定发展,是我国亟需深入研究与思考的重要命题。

### 一、我国铁矿石国际贸易现状分析

我国钢铁产业发展迅猛,强烈刺激了铁矿石的需求,对于我国而言,铁矿石的国际进口是满足国内钢铁企业生产的最主要途径。因此,有必要对目前我国铁矿石国际贸易的现状进行全面分析,为优化进口策略做好充足准备。

#### (一) 进口规模始终处于高位

随着我国国民经济的快速发展,第二产业发展带动钢铁产业迅猛发展,铁矿石需求大量增加。国家统计局数据显示,进入二十一世纪后,除了2010年以外,我国铁矿石进口数量连年增长,虽然在2018和2019年极小幅下降,但是2020年进口量又大幅上涨,已经连续5年保持10亿吨的进口量。而且2007年以后,我国的铁矿石进口量比重一直都占世界总量50%以上,进口规模始终处于历史高位。



#### (二) 进口来源过于集中

正如上文提到的,我国钢铁行业所需的铁矿石主要依赖于进口,而澳大利亚、巴西、南非、印度、乌克兰是我国铁矿石进口的前五个国家,特别是澳大利亚和巴西这两个国家。以2020年为例,我国从

澳大利亚进口的铁矿石总金额在700亿美元左右,接近我国铁矿石进口总金额的70%。第二位的是巴西,接近我国铁矿石进口总量的20%,澳大利亚和巴西两个国家,占据了我国铁矿石进口总量的90%左右。进口来源过于集中,极易造成卖方市场垄断行情,导致我国钢铁企业在国际铁矿石贸易中话语权的缺失,一方面使整个钢铁行业的上中下游企业的利润空间被严重压缩,行业生存危机凸显;另一方面,垄断行情下铁矿石市场容易被不良势力操控,严重影响我国国民经济的安全。

#### (三) 铁矿石国际贸易价格波动大

一般来说,商品的价格受到供需关系的影响,但是目前国际铁矿石贸易的最大供需双方较为固定,因此其价格的变动也比较容易受到市场炒作和市场垄断性结构的影响。我国铁矿石进口量大幅度提升之后,国际铁矿石价格经历过几次大的波动。第一次大波动发生在2003至2008年,主要原因是全球范围内工业发展迅速,对铁矿石的需求量激增,导致铁矿石价格一路上扬。第二次大波动发生在2010-2011年之间,主要原因是我国经济发展异常迅猛,带动全球铁矿石需求总量上涨,而以力拓为代表的垄断矿商借机提高价格,造成铁矿石国际市场价格波动。第三次大波动发生在2017年,与钢铁价格下跌形成市场背离,主要原因是国际资本对于铁矿石价格的炒作。第四次大波动则发生在2019年,主要是巴西矿难和澳洲飓风的双重影响下,国际铁矿石产量骤减,导致价格快速上涨,而在7月份到达峰值后快速回落。第五次大波动发生在2020年至今,铁矿石进口价格创近年来新高,主要原因在于“新冠”疫情影响下,我国对于铁矿石需求增加,而主要产地的供应不足,加上游资的炒作也起到了推波助澜的作用。

#### 二、当前我国铁矿石国际贸易中存在的风险

在经济全球化的大背景下,国际之间的贸易往来越来越普遍和密切,但是由于种种原因,国际贸易中也存在很多潜在风险。我国在铁矿石国际贸易中处于绝对进口国地位,正如上文所提到的,我国铁矿石进口存在规模大、来源集中、价格波动大等现实情况,为进口贸易的健康发展埋下了诸多隐患和风险。

##### (一) 资源获取风险

资源储备量及其质量高低是各国国际贸易的基础,我国国内铁矿石资源虽然储量较大,却存在着品位较低、开采量低、开采成本高等

问题,因此无法提供大量的高质量矿产资源,只能成为铁矿石国际贸易中的进口国,在进口贸易过程中主要对出口国铁矿石储量、品位、国家出口比重等方面进行资源获取风险的评估。比如某个国家虽然矿产资源储存量大、品位较高,但是由于其国家政策原因导致开采意愿不强烈或者出口量限制严格,那么对该国铁矿石资源获取的可持续性就不足,进口风险就大幅增加。

#### (二) 资本炒作风险

铁矿石贸易是国际大宗商品交易,交易资金量大、风险高,但同时也伴随着高收益,因此很多国际资本通过金融渠道参与铁矿石贸易,而国际炒作资本的介入是影响铁矿石价格的重要原因,特别是2008年以后采用指数定价模式后,资本机构与主流矿商交叉持股,形成牢固的利益共同体,在铁矿石国际贸易的整个过程中相互配合,提高议价能力,对我国进口铁矿石产生了巨大的价格风险。

#### (三) 政治风险

国家间的任何往来都是基于政治上的互动程度,良好的政治互动关系对于国家间的经贸合作起着关键促进作用,反之则会降低贸易活力。目前我国与澳大利亚和巴西的铁矿石国际贸易总量最大,因此与以上两国的政治关系直接影响着我国铁矿石进口贸易安全,因此需要加强保持良好稳定的政治关系,减少政治风险,保障国家铁矿石供给安全。

#### (四) 港口航运风险

铁矿石的运输是其国际贸易中重要的一个环节。但是目前来看,一方面由于我国港口建设能力不足,对铁矿石装卸能力不足,加上港口货运铁路的运输能力不佳,造成铁矿石压港现象严重;另一方面国际主要矿产商通过自行运输到港,再通过炒作手段虚假哄抬我国铁矿石需求量,加重了铁矿石压港的困局。因此,如何加强港口装卸能力是抵御风险的重要路径。

#### (五) 内部风险

虽然我国的钢铁生产企业比较多,规模也比较大,但是在进行铁矿石的采购中往往没有很好的规模效益。<sup>[2]</sup>集中度不高,而且内部没有形成强有力的行业组织,对铁矿石的采购各自为政,使得我国钢铁企业无法形成对国内铁矿石总需求量的精准估算,在铁矿石国际贸易议价能力弱化。这已经成为我国钢铁行业发展的一个痛点。

三、我国铁矿石进口贸易可持续发展的策略——以浙江物产国际贸易有限公司为例

面对国内旺盛的铁矿石需求,浙江物产国际贸易有限公司(以下简称“物产国际”)积极开展铁矿、镍矿等钢铁原料进口业务。近年来铁矿石业务规模增长迅速,2019年公司销售铁矿石达1448万吨。铁矿石进口国家覆盖国际主要矿产源地,包括巴西、澳洲、印度、南非、乌克兰、智利及东南亚等地,公司与力拓、BHP、淡水河谷为代表的主流供应商和来宝、PT、嘉能可等国际知名贸易商建立了良好的合作关系。公司成立20多年来,在铁矿石进口贸易中积累了丰富的经验,面对当前复杂多变的国际环境,形成了一系列可持续发展策略。

#### (一) 探索主动式、多元化国际贸易合作

目前,澳大利亚和巴西我国最主要的铁矿石贸易伙伴,我国铁矿石进口需要在与以上两国加深合作的基础上,积极扩展进口来源,比如加强与我国接壤的一些铁矿石丰富国家的外交与经贸关系<sup>[3]</sup>,还可以稳步开展境外铁矿石资源的合作投资力度,争取矿产资源所有权,从源头保证战略储备。物产国际作为一家有责任、有担当的国有企业,在维护国内铁矿石供给稳定方面积极探寻对策,一方面加强选矿主动权,深入研究国际铁矿市场高低品位的差异,在小品种矿石业务上加大力量,适时加强对选矿厂的资源需求开展主动代理;另一方面拓宽资源进口渠道,通过新的、高性价比的资源开拓,主动推送给下游用户,获得市场高度认可,进而建立较强的客户粘性。

#### (二) 建立铁矿石贸易上下游一体化服务

正如上文所提,我国钢铁企业单打独斗情形较为普遍,无法形成很好的规模效应,在国际铁矿石议价上没有话语权,究其原因我国钢铁行业没有形成上下游产业链利益聚合点,无法从整体行业发展角度进行国际竞争。物产国际深切把握这个行业发展痛点,积极探寻国内外上下游一体化服务,筑基大批钢厂终端客户优势,以客户需求为中心,积极为客户在业务过程中创新性地提供各种配套服务工作,保证国内铁矿石贸易业务开展得以稳定可持续;积极组织物流服务,在商流、物流等关键过程中提升对客户需求的快速响应能力,积极参与完善我国铁矿石的海运体系,破除铁矿石运输风险。

#### (三) 合理利用金融手段规避价格波动风险

由于政治、资源等多种原因,铁矿石进口价格波动频繁且剧烈。为了降低铁矿石进口的价格风险,就要善于应用相关的金融手段。随着铁矿石定价体系的不断改变,现货贸易平台、金融衍生品期货市场等多种新的贸易形式逐渐普及<sup>[4]</sup>,铁矿石金融属性逐步显现<sup>[5]</sup>,我国铁矿石国际贸易必须学习利用这些金融手段,保证交易市场的稳定健康运行。物产国际在铁矿石贸易中积极尝试敞口贸易、期现结合、点价贸易等模式,从资源源头上积极寻找优势资源,加大美金期货销售能力,在销售目标提前锁定的前提拿下优势资源,结合连铁、掉期、期权等金融工具进行套保、套利,为客户积极提供回避风险、锁定收益或者增加选择权的服务。

#### 参考文献:

- [1] 国家统计局. 中国统计年鉴[EB/OL]. <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01&zb=A060701&sj=2020>.
- [2] 王内蒙,赵文. 铁矿石贸易的价格机制及中国的对策研究[J]. 现代经济信息, 2018(05):153.
- [3] 李雨佳. 我国铁矿石进口贸易现状及影响因素分析[J]. 山西冶金, 2017, 40(06):59-61.
- [4] 刘振江. 共建健康的铁矿石市场[N]. 中国建设报, 2018-10-22(006).
- [5] 丁瑶. 中国进口铁矿石的市场分析和对策研究[J]. 商, 2016(25):121.

作者简介: 梁炎奇(1968.8--), 男, 浙江玉环人, 浙江物产国际贸易有限公司董事、副总经理, 研究方向为大宗商品供应链经营与管理。