

早做储备 沉着应对

中国企业借印尼原矿禁令再成长

■ 本报记者 郝昱

2014年1月12日,印尼原矿出口禁令正式生效。据此禁令,以往印尼的原矿出口企业都面临禁止出口后的生存危机。不过,在法律生效的最后关头,印尼政府还是做出了妥协,宣布将允许66家矿业公司继续出口精矿至2017年,并初步决定,允许铜、锰、铅、锌等精矿出口,但仍然禁止镍矿和铝土矿出口。

印尼是中国最大的镍矿和铝土矿的进口来源地,分别占其进口总量的70%和50%以上。此次印尼原矿出口禁令生效,对中国企业,尤其是铁合金和电解铝的生产企业产生巨大的影响和冲击。

然而,在采访中记者获悉,在国际商贸进出口市场上经历过大风大浪的中国相关企业已早有准备,业内还有意借力原矿禁令实现转型,再次成长。

有备无患

据报道,印尼国会早在2009年就批准了新《矿产与煤炭法》,即“第四号法律”,至今已历时多年。此间,我国矿业和有关专业机构已经获得充分的时间研究该法律,做足准备,迎接挑战。同时,国家有关部门积极引导矿产企业实施“走出去”战略,并在政策路径上进行引领,给予相关企业政策、法律等信息帮助。

据商贸人士陈先生透露,2012年,甚至更早以前,

就有印尼方面发出禁止原矿出口的声音,并且在印尼国内还曾一度闹得沸沸扬扬,后由于矿产企业的抗议,印尼政府才提出了缓期执行的临时预案。他表示:“总之该政策的实施早有征兆,实际原矿禁止出口一事早在2012年5月份就有风声传出,当时印尼政府宣称将禁止原矿出口,提倡原矿的出口企业增加冶炼或精炼原矿石加工设备,提高出口商品的附加价值。中国业内已经有了充分的思想准备,如,中国进口铝矾土的最大港口是山东龙口,当地企业早已着手大量进货,据说库存很充足,再加上钢铁行情一直不景气,所以还可以满足一段时间的供应。”

此外,充分利用这种“倒逼机制”的冲击力,推进矿业的转型升级、化解产能过剩等,也已经成为我国大部分涉矿企业的共识。

未雨绸缪 积极应对

由于国内的用户对印尼禁令的实施早有思想准备,多数企业已经提前下手储备了一部分镍矿、铝矾土的生产原料,所以从短期来看还不至于出现“无米下锅”的窘迫。很多企业也已经开始行动寻找新的货源,做好了未雨绸缪的长期打算和应对措施。

对此,生意社钢铁行业资深分析师何杭生认为,中国企业的应对措施有两种。第一,是在印尼当地组建原矿加工厂。这样一方面可以继续拥有原矿产品的使用权,也可以节约成本。不过这个措施实施起来时间周期较长,资金投入较大,且考察、选址和审批等一系列的事情较为繁琐,因此短期内不看好。

陈先生表示,国内已经有企业在印尼投资了原矿加工厂,表面看确实比较应景。但是印尼政策经常存在反复性,即便是此次的禁令在印尼政府内部也有较大分歧,有声音认为该政策的实施会极大的影响印尼政府的税收,所以假设今后一旦原矿出口解禁那么海外投资的成本将难以回收。另外,海外投资的金额投入大,战线拉得长,在中国国内铝市不被看好的现状下,海外投资企业自身也存在着资金链断裂的风险。

另据一家国际矿业巨头负责业务的李先生透露,目前,在印尼当地投资矿产的中国投资者正在等待印尼政府出台禁令的相关细节,以便做出投资企业的下一步决策。

再有就是寻找印尼矿源替代品。何杭生表示俄罗斯、伊朗等国家是很好的选择。

统计数据显示,2011年,2012年和2013年前10个月,中国进口印尼铁矿



石量分别为1187.36万吨,1023.5万吨和1373.5万吨,而从俄罗斯进口量为1561.2万吨,1325.7万吨和913.5万吨;伊朗为1663.37万吨,1733.8万吨,1855.6万吨。所以从数据上看,印尼和伊朗的进口数量逐渐增加,而俄罗斯在减少。

但是若从进口镍、铝矾土等方面来看,何杭生认为俄罗斯更适合。

俄罗斯2013年出口23.83万吨镍,较2012年增加8.8%;因2013年镍价下滑,出口额为36亿美元,较2012年减少2.5%。几乎所有的镍都出口至独联体以外的国家。2013年俄罗斯铝出口量为336万吨,较2012年减少3.4%;出口额为62亿美元,同比减少4.7%,多数铝出口至独联体以外的国家。

此外,陈先生也同意寻找替代矿源的策略。

在铝矾土方面,陈先生更看好印度。他介绍说,国内虽然电解铝行业目前产能依旧过剩,但只要工厂开动就要有“米”下锅,所以还需要找替代矿源的稳定供给渠道。这点山东地区的电解铝工厂早有意愿,已经在海外开展很多矿山投资项目。另外,印尼禁止铝矾土出口,可能会激活印度铝矾土的出口量。因为海运成本高,所以国内买家在两者间更愿意选择印尼的货源,现在情况可能会发生变化,印度的铝矾土有可能在未来更受欢迎。

时刻准备 应对风浪

在国际商海中征战远航,必须做好时刻应对大风大浪的准备。据了解,不止印尼,其他矿产资源出口国也可能随时在这片海域掀起不小的风浪。

在何杭生看来,印尼的此次禁令,对国际矿产资源来说,形成的价格影响相对较小,毕竟其矿产出口和储

量均不是重点大国。国内原矿价格短期内出现了镍价等矿产品价格的攀升,但在全球镍价下滑的行情下,其总体下滑趋势还是难改。

最重要的是此次禁令的启动,给其他原矿出口国敲响了警钟,让一些东南亚国家和一些矿产资源并不丰富的欧洲国家均意识到了其原矿出口后导致本国矿产资源的流失问题。

据了解,印度原本是中国第三大铁矿石进口国,从2010年年初印度就采取了提高铁矿石出口关税等一系列措施限制铁矿石出口。印度的铁矿石出口关税已经从2010年初的10%逐步提高到了目前的25%。而且在印度GOA州为保护本国资源,治理非法盗采,保护环境从2012年下半年已经禁止了铁矿石的出口,最新消息显示目前GOA州在港铁矿石库存达到1500万吨,政府采取公开的电子招标形式来给予处置。第一次电子招标已于2014年2月17日开始。

伊朗早在2013年第一季度就已经计划发布禁令限制出口,但由于伊朗国内矿产企业反对,使得其政府取消了出口禁令但征收高额关税。

此外,俄罗斯联邦审计署对矿产资源基础状况和矿产应用效率检查结果表明,在2007至2012年间,俄罗斯的146种矿产资源中有62种资源储量下降,其比例为42%。

所以何杭生认为,印尼禁令或许不能较大程度的改变国际原矿市场的价格水平,但在政府影响和限制出口方面,或许会加快国际市场矿产资源出口限制的脚步,形成全球矿产资源“人超”格局。

跨国聚焦

跨国视点

迫于中国“反腐” 国际豪车降价促销

■ 王 禁

2013年与中国房价涨幅较为合拍的豪华车市场不负众望,奥迪、宝马均保持近20%的增幅,二线豪华品牌更是一骑绝尘,讴歌在华销量同比增长近100%,而诸如捷豹路虎、英菲尼迪、凯迪拉克同比增长也都在50%以上。

所谓“上帝让你灭亡,必先让你疯狂”。如果说去年“反腐”这柄达摩克利斯之剑还只是让超豪华品牌遭受打击,那么随着今年反腐的深入、房价预期的下跌、银行收紧车贷等因素,将直接拉低2014年豪华车市场预期。

据中国进口汽车贸易有限公司统计,超豪华车去年1月至11月销售1.46万辆,同比下滑11%。

超豪华车品牌如此,那么为何豪华车品牌从去年至今仍迅猛增长呢?说几组数据,去年7月份宝马7系2010款760Li直降70万元,奔驰S级2012款S600L最高优惠近40万元,奥迪A8L2013款豪华型降价30万元左右等促销消息不时见诸报端。试问,消费者在去年一波又一波的豪华车疯狂促销降价面前,也不知道有多少消费者难抵诱惑。

即使如此,一汽奥迪仍制定了到2020年奥迪全国经销商数量在700家左右的计划;而宝马当前在华经销商总数已达420家,2014年将继续保持20%的建店增长。

笔者不禁要问,建店2年以上经销商还可以靠售后服务弥补新车销售上的亏损,新加盟经销商靠什么赚钱?连续亏损多年的经销商又靠什么陪车企玩下去?毫无例外,奥迪、宝马、奔驰三大豪华品牌未来在华渠道扩张都优先考虑二三线以下城市。宝马中国总裁许智俊甚至提到,未来在宝马每年新增的网点中,其中的60%将设立于四五线城市。

可二三线以下城市真有那么强的购买能力吗?在中央强力“反腐”之下,此前因腐败滋生的需求正在被挤干,而据媒体报道支持豪华车市场增长的二三线市场楼市如今也是不尽如人意。



东风8亿欧元入股PSA 标致家族失去控股地位

日前,东风汽车与法国标致雪铁龙集团(PSA)入股一事再次传出消息,称目前东风汽车已经就收购标致雪铁龙集团约14.1%的股权基本达成一致,交易价格为8亿欧元。东风汽车与PSA计划在近日签署谅解备忘录,正式合同将于3月26日在法国签署。但东风汽车尚未对上述消息作出任何评论。

据了解,法国政府也以8亿欧元的价格收购了标致雪铁龙集团约14.1%的股权,交易完成后,标致家族、东风汽车以及法国政府将持有标致雪铁龙集团同等比例股份,此外,PSA还实施了原有股东融资,加上出售给东风汽车和法国政府的股权交易,PSA总募集30亿欧元的资金。标致家族失去控股地位。

三一重工在巴西实现本土化运作

近些年来,中国工程机械企业开始进入巴西发展,业绩斐然。三一重工贴近巴西市场,注重售后服务,适应不同文化,在本土化建设方面积累了众多经验。

三一重工巴西有限公司的厂房内,黄色车身、红色吊臂的起重机十分吸引眼球。陪同记者参观的该公司董事长袁金华解释道:“公司本来是以黄色作为标志颜色的,但有巴西客户提出将吊臂改为红色,更符合巴西人的审美观。公司进行了尝试,结果发现黄红两色的工程机械车,确实让人眼前一亮。”这只是该公司贴近巴西市场的一个例子。自从2007年进入巴西市场发展以来,公司围绕“贴近市场”四个字做足了功课。

比亚迪受挫 英史上最大电动车合约易主

电动汽车制造商比亚迪推出伦敦首支全电动出租车队的计划受挫,英方公司决定不再和比亚迪进行合作,而改由另外一家企业接手。这是英国史上最大一笔电动车交易。

据《英国每日电讯》近日报道,伦敦第二大出租车服务商绿番茄出租车公司(Greentomatocars)表示,双方“共同决定停止合作事宜”,但却未透露具体原因。绿番茄出租车公司表示,将会继续其零排放计划,并准备测试现代汽车的一款燃料电池汽车。伦敦市长鲍里斯·约翰逊设定了全市出租车必须在2018年前实现零排放的目标。

(本报综合报道)

