

争夺稀土定价权问题探讨

作者：安徽大学 周婧 2009-05-01 查看次

数：284 期刊时间：2009年1月

【摘要】长期以来，中国稀土产品出口量占世界出口总量的80%以上，却没有能力像欧佩克控制石油，巴西淡水河谷与澳大利亚两矿控制铁矿石那样拥有定价权。文章探讨了这种情况的成因，提出相应的政策建议并对2009年稀土价格变动趋势作出展望。

【关键词】定价权；稀土；缺失

从广义上讲，定价权是一种影响国际市场商品价格的能力。结合我国现实而言，定价权是指：我国能够在合理的国际市场价格的形成中发挥积极的影响力，避免遭受重大经济利益损失；在微观上，我国的企业能够通过各种方式，在各部门的支持下，在国际贸易中为自己争取有利的地位和良好的外部环境，进而有效管理国际市场价格风险。

一、我国缺失稀土定价权的表现：

经济学的观点认为，当某一势力对一种产品的供应量占有一定的比例时，就会形成某种程度的垄断，而这种垄断可以影响产品的价格。而作为世界上最大的稀土供应国，我国的产量自然足以控制市场——中国稀土产品供应量占全球总需求量的85%以上。

然而，中国稀土产业正面临着自家优势产品由他人定价的巨大尴尬：

在我国稀土产品的出口量增加的同时，稀土产品的出口价格却长期在低谷徘徊，行业出口效益也不断下滑，并陷入了生产越多、亏损越多的恶性循环。在世界市场对我国稀土产品的依赖性不断加强的背景下，我国却没有像三大矿业巨头拥有对铁矿石的定价权那样掌握对稀土产品的定价权，而是在绝对的市场优势下，捧着“稀土”却只卖出了个“土价钱”！

从1990年到2005年，我国稀土的出口量增长了近10倍，可是平均价格却被压低到当初价格的64%。虽然通过几年的生产总量控制和保护性开采，2006年稀土各种产品价格均有所回升，但到了2007年下半年，价格又开始出现了不利的波动：从2007年底到2008年5月，全国稀土价格出现了令人不可思议的“大跳水”：原矿从7.6万元/吨降到了6.4万元/吨，稀土的标志性产品氧化镨钕从每吨22万元一度下降至每吨13.5万元……仅仅半年时间，几乎所有的稀土原矿和产品都出现价格持续下滑现象。而到了2008年末，镨钕氧化物的价格已经跌至9.5-10万元/吨，金属镨钕的价格更是跌至5-5.4万元/吨。显然，与外国铁矿石价格“高不可攀”截然相反，我国稀土的价格可谓是“物美价廉”，整个稀土行业始终未能走出“多产不多得”的怪圈。

二、稀土定价权缺失的原因分析：

1. 我国稀土产业发展中存在的问题



(1) 开发过度，资源流失严重。自 20 世纪 80 年代末开始，我国许多地方争相建立稀土企业。这些企业普遍规模小，技术落后，过量开采行为非常突出。整个行业低水平重复建设，乱采滥挖等现象十分严重，从而造成大量稀土资源流失。目前，全国仍有开采、冶炼等各类稀土企业 80 多家。另外，稀土产品出口的不断增长也在一定程度上加大了资源流失。2007 年下半年以来，我国稀土产品价格一改持续上涨态势，普遍出现下跌。而下跌的主要原因就是产量偏大，而产量偏大的直接原因就是—些省份的稀土矿区受利益驱动，乱采滥挖现象严重。

为保护稀土资源，政府多年来实施了一系列的约束性政策。然而，由于种种原因，使整个行业的管理和协调困难重重；受利益驱动的影响，违规审批的现象屡禁不绝，当地政府以罚代管，对非法开采缺乏有效监督；行业协会虽然做了大量工作，但由于其属民间社团性质，缺少相应的行政制约能力，其调控、管理相对乏力。

(2) 产业集中度低，生产经营秩序混乱。我国稀土企业多、小、散、乱，产业集中度低，整体竞争力不强。市场好时，就一哄而上，反之，则一哄而散，这不仅严重扰乱了市场秩序，更成为拉动稀土产品价格持续下跌的重要因素。与我国不同的是，美国作为世界第二大稀土生产国，其国内只有一两家稀土企业。中国稀土业曾经尝试走“协调一致，联合发展”的道路，但由于各方利益难以协调一直未能实现。

(3) 产能过剩，供需严重失衡。事实上，这一情况已得到政府的重视。2006 年，国土资源部首次下达稀土矿开采总量控制指标，在全国停发新的稀土矿采矿许可证，并自 2007 年起，对稀土生产实行指令性计划。然而，该政策的效果却一般。2007 年全球稀土供需缺口为 5570 吨，这是 7 年来的第一次供小于求，稀土价格因此升幅不小。即使如此，当年我国实际产量还是超过了政府指标 3 万吨。而正是由于全国部分省（市）稀土资源开采总量过大，今年上半年稀土价格一改之前全面回暖的趋势而大幅下滑，所以自 2008 年 6 月 1 日起，赣州、包头、江苏三大稀土产业基地迫于无奈，联合实施稀土矿山停产和加工企业限产以稳定价格。

2. 稀土出口中存在的主要问题

(1) 出口秩序混乱，低价竞销现象严重。在稀土出口贸易中，由于国外大买家只有几家，而国内却有上百家稀土生产企业，我国稀土出口一直是多头对外。国内企业为抢占国际市场，往往互相压价，各自为战，开展恶性价格竞争，严重削弱了稀土企业的价格谈判能力。长期以来，由于出口企业竞争激烈，变相降价，使外国进口商从中找到了对中国稀土压价的有效方法：在中国企业降价时大量进口，价格上涨时停止进口，使用库存，待再次降价时再行进口。但中国出口企业等不到涨价就又开始降价了。于是国外买家又趁机扩大购买。购买量的增加又造成市场需求上升的假象，驱使国内企业扩大生产，再次跳入低价竞销的怪圈。

(3) 技术研究不足，出口产品附加值低。稀土产品分为稀土冶炼分离产品（低端产品）和稀土功能材料产品（高端产品）。而我国的稀土行业在稀土产业链中只占有非常初级的生产阶段，也就是从成分复杂的稀土矿石中分离出具体的稀土元素；即便有加工行业，也依然停留在初级的提纯、烧结、粉碎等方面。目前我国的稀土萃取分离技术在世界上已处于领先水平，但在稀土功能材料的生产技术方面，日、美等发达国家掌握了生产稀土功能材料的核心技术，形成了系列专利，制约着我国稀土产业向产业链高端的转移。正因为我国的稀土产业链不完整：初级产品过多、科技含量不高，从而给了国际稀土行业机会，让对方能够拼命地压低中国出口的稀土初级产品价格。

回顾以上所说的稀土产业发展以及出口中存在的问题，可以发现我国稀土产品价格长期走低两个关键原因在于市场秩序混乱和产品附加值低。具体解释如下：

首先，由于低水平重复建设、滥采滥挖现象严重以及稀土企业多、小、散、乱，产业集中度



低，而有关部门监管不力，造成稀土市场秩序混乱，各个出口企业在出口中必须与近百家其他出口企业相竞争，形成了多头对外的不利局面。

同时，由于我国稀土出口产品的附加值低、非价格竞争力弱，数量过多的出口主体们往往会选择低价竞销的手段来获取更多的订单，使得有限的国外大买家相对于我国稀土企业处于优越的讨价还价地位。

结果是，国外买家常具有相当强的价格影响力，其将市场价格不断压低。随着稀土价格走低，一些国外买家趁机扩大购买，造成市场需求上升。在需求旺盛的刺激下，本已严重的低水平重复建设势必进一步加剧，导致产能不断扩大，产业集中度进一步降低，产业竞争力被不断削弱。其后果在出口贸易中表现为低价竞销愈演愈烈，稀土企业随之陷入“多产不多得”的恶性循环。而中国稀土产业欲向产业链高端的转移却又受到日、美等发达国家掌握的高端核心技术专利的制约。

三、让稀土产品的价格实现“价值回归”的应对措施

1、加大矿山开采整治力度，规范稀土矿业秩序。

2、要加强协作与互动，进一步统一规划管理。

国家发改委稀土办公室应继续加强职能建设，以进一步发挥领导和协调作用；而各省在稀土产业治理工作上，要打破地区界线，加强联合行动。

3.要加强行业的自律和联合，整顿稀土市场秩序

一方面，尽快重新成立国家稀土行业协会，加强行业自律，统一协调出口产品数量和价格，引导出口企业建立价格联动机制，打破国外买家对市场的控制。

另一方面，继续探讨组建稀土集团，通过兼并、收购、合作等多种形式进行联合与资产重组，形成具有国际竞争力的大型集团公司，以最强的实力参与国际竞争，摆脱价格困境。

4、要调整产业结构，加大高附加值产品的开发和应用

积极采取措施加快稀土选矿、分离等生产领域及稀土应用领域的技术进步。为此，要加大相关研究的资金投入，鼓励科技创新，促进稀土企业之间，企业与科研院所之间的合作。

5、要建立稀土储备制度，以稳定市场价格

当国际市场上稀土价格较低时，可以进行保护收储，控制出口量，避免资源流失；当稀土价格符合国家和行业利益时，则把储备稀土投放到市场上，实现稀土储备的轮换和经济利益。通过这种有目的、有计划的收储，缓解供求矛盾，稳定市场价格，并增强我国稀土产业的国际地位，进而打破国外买家对价格的控制，提高我国对稀土价格的影响力。

四、2009年稀土价格变动趋势展望

目前，金融危机已对全球实体经济产生了巨大的冲击，2008年世界经济已明显放缓，使得全球对稀土的需求大幅萎缩，对稀土产业而言是经济下行走势下的周期性困难，使原本已处于定价弱势地位的我国稀土企业变得更加被动，从而进一步拉动了稀土市场的价格下行。

由于我国的稀土产业对国际稀土市场的依赖性很强：产品近70%出口欧美和日本。而欧美和日本经济下滑很厉害，所以现在国外客户订单已经没有了，国内需求也很少了，2009年稀土市场仍然遭遇冬季寒流。但同时必须看到经济灰暗中的亮点：对稀土产业而言，尽管普遍遇到困难，但产业总体是健康发展的，其地位和作用没有改变，产业发展的大趋势也未发生偏移。而且，由于稀土产业基础比较扎实，我们应对危机的条件和手段是过去任何一次大的经济波动所不能比的。此外，还要进一步看到，随着危机必然带来的生产要素的大规模流动和重组，很多发展机遇已经悄然出现。只要顺势而为，把握得当，不利因素可以转化为有利因素，困难可以变成机遇，压力可以成为动力，小机遇可以转化为大机遇，甚至可以带来一次产业变革。比如，从产业看，黑钨、离子型稀土和钽铌是江西在世界具有独特和垄断优势的有色金属资源，过去由于计划经济体制等历史原因多次失去重大发展机遇，以至徒有资源优势而无产业优势。这次金融危机从一个侧面再一次为江西钨稀土钽铌产业的整合发展提



供了历史性机遇。

总之,争夺稀土定价权的道路必定是漫长而艰辛的,中国的稀土行业必须经历行业重新定位、企业资源整合、企业与科研单位加强合作、提升全行业的科研优势、改变产业结构等过程。同时,政府相应职能部门在整个整合过程中的介入必不可少。在多方面的努力下,我国的稀土产业也许能摆脱受制于人的尴尬局面,实现应有的利润。

【参考文献】

- [1]李艺,汪寿阳.大宗商品国际定价权研究[M].北京:科学出版社,2007.12.
- [2]梁晓娟.国际竞争环境下的资产定价权问题分析[J].中州学刊,2008.05.
- [3]陆晓辉.稀土出口应限制[N].中国高新技术产业导报,2008.10.27.

【作者简介】

周婧(1986-),女,江苏南京,安徽大学研究生在读,主要从事国际贸易研究。

