

## 世界钢铁市场贸易的发展趋势分析

在第四届中国国际钢铁大会上,美国国际钢铁协会主席 Davidphelps 就世界钢铁市场发展趋势发表了看法

### 大事件概览

市场预测通常以展望钢铁需求的趋势开始。然而,本文将首先关注我们的主要兴趣点,即全球钢铁贸易,包括未来几年的贸易量、消费份额及其在今后几年的走向。接着,我们将对过去,尤其是最近 5 年来的钢铁消费趋势以及中国对世界需求的影响进行探讨。第三个话题将着眼于全球钢铁市场的供应变化,特别强调钢铁工业在世界各地的产业联合问题。本文的最后一个话题将是钢铁产业的产业联合与寻求价格稳定之间的关系,欧盟和美国的经验将作为参照

全球钢铁贸易的过去与现状全球钢铁贸易量(不包括欧盟内部贸易,包括钢铁半成品)从 1950 年的 1300 万吨迅猛增长到 1974 年的 9000 万吨。经过几年的停滞,全球钢铁贸易恢复其增长势头,到 2000 年时已增长到 2.2 亿吨。经历再次下滑之后,继续发展并于 2005 年突破 2.5 亿吨大关。欧盟内部的钢铁贸易均不计算在这些数字以内,这是因为,从贸易商的观点看来,欧盟内部的贸易与一个国家的内部贸易几乎没有什么不同。欧盟禁止任何针对联盟内部其他成员国出口的排外、歧视或实行反倾销程序。而在北美自由贸易区成员国问或其它自由贸易区成员国之间的钢铁贸易,则不会出现这种情况

钢铁贸易量在成品钢材产量中所占的百分比已经从 1950 年的 10% 增加到 1974 年的 18%，预计在 2005 年将进一步增加到 26%。同时，国际钢铁贸易的产品结构也在慢慢发生改变。在 20 世纪 70 年代，冷轧薄板、中厚板和管材是主打产品。而目前贸易量排在第一位的是半成品钢材，热轧薄板紧随其后排在第二位，两者均将冷轧薄板和中厚板远远甩在了身后。镀锌板也同样赶超了中厚板，并且在几年后还可能赶上冷轧薄板。长材类产品尽管仍有相当的生产规模，但其在整个贸易量中所占的比例，已经从上个世纪 70 年代的四分之一下降到 2005 年的大约五分之一

全球贸易的预期结构变化我们没有理由怀疑今后五年中，无论是钢材贸易总量还是其在全球成品钢材产量中的份额都会持续增长。然而，正如随后将详细说明的那样，大型合并的形成以及钢铁企业在世界矿石丰富的区域建造大型半成品厂都将影响独立钢铁商的作用。这些变化将会产生以下结果：首先，钢材生产商与客户间的直接贸易比例将增加；其次，在半成品交易中，企业内部转移将比通过国际交易所进行贸易出现更快速度的增长

周期性波动多年来，无论是钢材生产还是贸易都未能稳定增长，而是经历了周期性的波动。就钢材贸易而言，长期趋势的偏离有时会被过多的贸易事件放大，这一现象可以追溯到 20 世纪 70 年代末。钢材表观消费量和钢材贸易量也会受到钢材生产商、服务中心以及钢材使用部门的库存量的大幅波动的影响。无需多言，这些波动也会对主流价格产生重大影响

全球钢材消费/生产趋势详解有些时候,全球钢材产量的趋势走向是迫于强大的结构变化的压力。这样的变化在 20 世纪 70 年代的后五年发生过。主要成因是全球钢材消费的增长率猛然下跌并随后导致供应方面的严重混乱。这一下跌趋势一直持续到 20 世纪 90 年代早期。供应商必须适应经常性的需求停滞,这就强迫主要的钢材生产商,尤其是在美国和欧洲,进行艰难的改组。幸运的是,在 20 世纪 90 年代的后五年中,全球钢材消费再次上扬,主要归功于中国经济的神奇扩张。但是 1998 年,由于一些东亚国家的金融危机,全球钢材市场的供应经历了一次恐慌。那些国家用出口淹没了世界市场,引发了主要进口国的防御行为

尽管如此,全球钢产量于 1999 年恢复增长,虽然没有能够超越两年前已经达到的水平。2000 年,产量创造了空前的纪录,随后两年中再次回落,这期间传统钢材生产区域的紧缩并未能抵消中国的快速增长。然而,在 2002 年后,全球产量以惊人的速度上升,中国居首位。无人相信这一速度将会保持到 2007/2008 后,主要原因如下:(1)如果要提高国内市场价格并且减少对国际市场的出口压力,中国的消费必须与产量持平;(2)全球主要的钢材生产资源出现紧张态势,而新资源的开发需要时间和大量的资金投入。当然,如果中国政府能够致力于消除所报道的 8000 万—1 亿吨的低效产能,这一状况将被改变。

专题:印度钢材的未来——消费、产出和贸易。即使全球钢材生产在以后五年中能保持 2.5%—3%的适度增长速度,按历史标准计算,这也是有力的增长。这其中考虑了印度较快增长的钢材消费的可能性,相比较而言,该国过去六年中的表现平平。在钢材消费方面,印度不可能追随中国的步伐。从 1999 年到 2005 年

这6年来,印度的钢材消费量从2510万吨上升到3450万吨。要在2012年达到预想的6000万吨,印度的国内经济发展必须有显著增长。即便达到这一目标,全部的增加量还是少于从这个世纪开始后每年中国钢材消费的增加量。此外,中国钢材消费的飞速增长极大地依赖于进口钢材。中国仍在进口高质量的薄板产品。相反,印度提高产量的长期雄伟计划中设想增加的产量中25%是用来出口的。

考虑到近来铁矿石价格的飙升,印度拥有铁矿的钢材生产商完全能够在低成本投入的基础上提高出口量。然而,铁矿石广泛分布于地球表面,长期来说,发现新的铁矿将会破坏目前由于印度国内铁矿石矿藏的比较优势。另外,像许多发展中国家的出口一样,从印度的钢材出口虽然上涨,但大部分局限于所谓的商品出口。要生产像汽车面板这样的高质量钢材产品,还需要多年经验的积累以及大量的额外资金投入。2005年日本和几个欧洲国家钢材生产商所获得的高额利润表明,高质量产品的溢价可以抵消要支付的膨胀的铁矿石、炼焦煤以及运费成本。

### 全球钢材需求及贸易,1999/2000—2004/2005

1999/2000年消费预测与实际消费的比较。如果我们回顾以往这些年所做的钢材市场预测,“人无完人,孰能无过。”这句古老的格言是再真实不过了。这些预测所犯的共同的严重错误是未能料想到中国需求和产出的巨大增长。请看下面的两个例子:

(1)在其年会上,国际钢铁协会发布了全球以及主要钢材消费地区及国家未

来五到六年的钢材消费预测。2000 年秋公布的预测比当年的实际消费略低,与 2001 年的实际消费量持平,比 2005 年的实际消费量要少 1.5 亿吨。按区域来看,这一预测也低估了独联体国家以及中东国家的需求。国际钢铁协会曾预测 2005 年消费量(指的是钢材产品)将达到 1.65 亿吨,包含中国在内,但是,实际数字接近 2.9 亿吨,相差了 1.25 亿吨。

(2) 2000 年 7 月,钢铁信息咨询机构世界钢动态公司公布,2005 年中国(以及北朝鲜)成品钢材的消费预计将达 1.325 亿吨。按照国际钢铁协会的说法,当时北朝鲜的钢材消费不足 50 万吨,这样计算可知中国的消费量为 1.32 亿吨,远低于国际钢铁协会给出的数字。这也再次表明,在对中国的预测上,自认为处于领先地位的观察家们离预测的目标差了很大一截。

展望鉴于以上的情况,我们将尽量避免在对今后五年的全球消费的展望中涉及任何数字。我们的总体预测是全球钢材消费和产出将继续保持增长态势,但要比近年来的速度放缓。另外,就钢材市场本身而言,仅观察趋势很难做一个五年的短期可靠预测。主要是因为钢材需求的周期性,像之前指出的,这一周期性在很大程度上受到钢材使用者、分销商和服务中心库存的显著变动的影 响。不幸的是,这些波动的发生时间并不能被准确预知。

展望今后五年中,世界钢材贸易量将稳步增长,预计增幅略大于 3000 万吨。然而,这一增长将减少三分之一,如果计算时不包括扩大后的欧盟内部钢材贸易。贸易/消费比率将继续保持 25%的水平,或者稍低于此水平,如果排除扩大后的欧

盟内部钢材贸易。

中国钢材贸易的世界影响力如前所述,中国钢材产能的迅速形成并没有导致泛滥其他钢材生产国市场的出口浪潮。尽管诸多带钢厂仍在建设中,中国薄板的出口于 2004 年增加了三倍,2005 年又有进一步增加,这引起了包括日本在内的东南亚国家的关注。到目前为止,中国的薄板贸易仍有 1500 万吨的赤字,虽然 2005 年的赤字要低于 2004 年,并且只有 2003 年的一半。总的来说,中国在扁平材方面的赤字并不能使这些产品的未来进口国放心。同样地,中国对美国的出口也在增长。就标准输油管这一品种而言,美国生产商根据贸易法案(该法案专门针对从中国的进口)的 421 条款提出了贸易诉讼。然而,布什总统拒绝对这些进口强加配额,尽管这在贸易法案中是允许的。我们认为,中美之间热轧薄板价格的巨大差距在很大程度上导致了从中国出口到美国市场的增加。

回顾以往数据,展望未来需求虽然我们并不能信心十足地预知未来,但是我们可以从观察需求和供应两方面来得出市场的走向。具体包括近期发展、当前形势以及引起重大变化的任何因素。某些因素可以暗示市场的未来走向,更重要的是,可以暗示这一走向对整体钢材贸易的未来特别是专业化的国际贸易商意味着什么。

因果关系链开始于需求证明这一点的例子有很多,但只选择一个就够了。2004 年到 2005 年间,需求奇高使得世界许多地区的钢材生产商以惊人的速度提升价格。钢材的高需求和高价格又使得采矿公司过度提高铁矿石和炼焦煤的价

格。然而,如果不是当时强大的钢材市场,任何大幅度提高原材料价格的尝试都将以失败告终。可能肯定的是,钢材生产商更愿意颠倒起因—结果的次序。在他们的声明中,总是将较高的钢材价格归因于材料和能源价格的上涨,而不考虑是他们试图将价格在成本提高前提升,以将其利润达到前所未有的水平。换句话说,钢材生产商和采矿公司的巨额收入都得益于近年来全球钢材消费的显著增长,这一增长是由中国对钢材的无限需求促成的。

### 全球钢材市场的供应变化

1997年的秋天,一些东南亚国家遭遇了一场金融危机,严重影响了他们的经济发展并最终影响了钢材的消费。由于急需现金周转,他们不顾一切地开始大量出口到美国、欧盟和其他地区。迫于前苏联(多年来,前苏联国家致力于恢复其大型钢厂的产能)的钢材生产商的日益增加的压力,同样的市场也出现了。

美国钢铁产业合并的典型案列。美国的联合钢铁企业已经处于财务不稳定的状态,原因包括来自大量在建短流程钢厂的激烈竞争以及许多与员工相关的障碍。这其中,最主要的是所谓的遗留成本,比如大量退休职工的养老金和医疗费用。另外,运行费用也因为严格的工会工作制度和大量的工作分类而增加。

1999年和2000年,受大量钢材的支撑,美国钢厂的产品成交量以及半成品钢材(由美国钢厂加工成成品钢材)的进口都达到了很高的水平。不过,价格下降了,部分是由短流程钢厂产能的快速扩大造成的。但总体而言,价格的下降是因为一

些联合生产商——急需资金周转——开始互相挤压直到某些生产商被迫破产。同时,进口发挥了具有历史意义的作用,填补了美国钢材需求和其国内生产力不足之间的缺口。这与美国市场上的价格下跌没有关系。

详细提及这一案例的原因是因为破产为美国钢铁产业的合并中大量的合并以及成本的猛然下降创造了条件。成本的节省是有代价的,包括现在和以往钢铁产业工人的利益以及对破产钢铁企业将其未完成的职工养老金债务转移到的共同基金做出贡献的美国其他产业的利益。

产业合并如何帮助稳定价格?高需求和近来的产业合并是 2004 年美国以及其他地区的钢材生产商可以大幅度提高价格的关键因素。随后的那一年,新合并的钢铁产业设法防止价格在 2005 年中期疲软市场中急速下跌。对于由高度集中的工业部门卖出的产品,包括回火中厚板、大型材、硅板坯和某些管材产品,价格全年保持强劲。

钢材生产商面临的一个主要问题是,他们任何时候都无法控制钢材采购商的需求量。对钢材的需求很不稳定而且不可预知。即使是市场需求与供应量之间的微小差距都会导致价格的不稳定。在需求稳定时对市场投放额外的量将会使价格(和供应商的利润)大幅下跌。相反,在需求稳定时保留一些数量不投放市场会提高价格以及供应商的收入。

库存能够缓冲价格波动造成的影响。但是,如果经销商和钢材消费者错误判

断了疲软市场的持续时间,他们就会惊慌并因为将库存投放市场而加剧价格的下滑。解决价格的重复不稳定的妙方就是高度的产业合并。当主要的生产商联合将综合销售量调整到市场的需求量水平,价格的不稳定性将被消除。这不仅要求高度的产业集中,而且是要求销售商有丰富的经验并且相互信任。

在一个高速扩张的市场里,消费者对钢材有额外需求,保持价格稳定——甚至是保持稳步上升——将不需要技巧和外交能力。但是稳定物价在市场低迷时期将不再稳定。在疲软的市场中,主要的销售商不仅需要由于需求的减少降低自己的销售量,而且需要留出一定额度便于边际生产者提高产量。并且,他们还需进一步减少销售量以补偿几个月前市场活跃时预订进口的延迟。困难在于所有销售商要根据需求的波动迅速调整总体供应量。

### 普遍的钢铁产业合并

如前所述,大型钢铁企业间合并的主要目的是应用数量法则达到价格的稳定。在紧随 1997 年亚洲金融危机发生的损失惨重的价格变动以后,欧洲和美国的钢材生产商终于认识到,激烈的价格战将对他们的收入产生极严重的负面效应。这两个地区的有作为的企业家意识到想要控制价格的唯一途径就是高度的产业集中(或合并)。

美国由于沉重的社会成本、繁琐的工作制度以及来自短流程钢厂的有力竞争,几家联合公司走向了破产。一个国外的金融家从这次危机中看到了机遇。他成功

地以低价收购了破产公司的资产,并且通过摆脱大部分的社会义务和工会工作制度大幅度减少了经营成本。米塔尔(MittalSteel)在世界各地都有其经营的钢铁厂,并且已经控制了位于芝加哥东部的内陆钢厂(InlandSteel)后来完全收购了由这位金融家组合的国际钢铁集团(ISG)的全部。同样地,美钢联(USS)与工会协商大幅降低成本。未组织工会的纽柯(Nucor)并购了一些美国的短流程钢厂。盖尔道(Gerdau),本部在巴西的一家大型长材和半成品钢材的生产商也采取了同样的做法。结果是两到三家主要生产商控制了美国钢铁输出总量中从热轧卷板到钢筋的每一种主要产品类别的75%到90%。

欧盟不佳的市场条件和较低的利润率促使法国、西班牙、比利时和卢森堡的主要扁平材生产企业合并组成了欧洲钢铁巨人阿赛洛(Arcelor)。在米塔尔(Mittal)收购了国际钢铁集团(ISG)之前,阿赛洛一直是世界最大的钢材生产商。阿赛洛通过控制巴西长材公司BelgoMineira并于1998年收购半成品以及热轧卷材的大型生产商(图巴朗)CST和专业生产商Acesita,一举成为巴西最大的钢材生产商。在德国,合并的结果是产生了蒂森克虏伯(ThyssenKrupp)。一些先前由联合公司控制的法国和德国长材生产商被卖给意大利的短流程钢厂,其他卖给了米塔尔(Mittal)。

其他地区日本和巴西也发生了大型的并购,结果是这两个国家内出现了两个主导扁平材市场的大型钢材生产商。许多东欧国家的钢铁产业被国外商家收购,以米塔尔(Mittal)为首,还包括美钢联(USS),俄罗斯和意大利的公司。在大部分的长材市场上,包括型材和铁轨,日本、欧盟和巴西的产业都出现了同样的集中化

。前面提及的巴西 Gerdau 公司不仅收购了美国的长材厂,还包括加拿大、南美和欧盟的长材厂。目前,长材主要由短流程钢厂生产。发达国家的大部分联合钢厂(除了米塔尔)撤销了长材生产部门,专门生产高质量板材。在巴西,阿塞洛一家控制了扁平材和长材市场的大部分份额。

国际合并和财团在历史上,钢铁生产被认为是涉及国家利益的。跨国界的钢铁投资、收购和合并仍然是外国钢材生产商和投资者的禁忌。然而,也有例外。85年前,卢森堡的 Arbed 投资了巴西 MinasGerais 州的一个钢铁厂,生产线材和盘条。在 20 世纪 50 年代,德国的管材专家 Mannesmann 在同一个州建造了一个钢管厂,意大利的得兴(Techint)在阿根廷和墨西哥建造了无缝管和焊管厂。随后的 10 年中,德国短流程的先驱 WillyKorf 在巴西、美国和特立尼达岛修建了短流程钢厂的同时,新日铁(NipponSteel)和川崎在巴西投资了联合钢铁企业。印度的 L.Mittal 于 20 世纪 70 年代在印度尼西亚建造了一家钢铁厂,并于 20 世纪 80 年代收购了 WillyKorf 建于特立尼达岛的 Iscott 线材厂。这就是收购热的开始,并最终使得米塔尔 (Mittal)成为世界最大的钢铁生产商,在亚洲、非洲、欧洲(西欧和东欧)和北美都有附属钢厂。20 世纪 90 年代,得兴将总部迁至阿根廷,控制了意大利钢管制造商 Dalmine,在巴西、加拿大、日本、罗马尼亚以及委内瑞拉收购或修建了钢管制造厂。近些年来,得兴成立了 Ternium 财团,它是由阿根廷、墨西哥和委内瑞拉的中型钢厂联合组成的。该公司还购买了一些钢铁厂和钢铁设备制造商。

本年度,阿赛洛其在巴西的收购前面已讨论过,在对加拿大联合生产商多发

斯科(Dofasco)投标中战胜德国的蒂森克虏伯,竞标成功。这家加拿大公司年产能达到 500 万吨,最为吸引人的是,它控制着几家大型铁矿。阿赛洛本身成为米塔尔恶意收购的对象,如果成功,米塔尔将成为历史上首个亿吨钢铁生产商。阿赛洛的一些意大利大客户已经提出他们的焦虑,并购一旦成功,他们将再也享受不到阿赛洛的长期合同的可靠性以及研发支持。米塔尔以其现货市场交易以及突然的价格变化闻名。对米塔尔而言,这次并购将要求其经营方式的巨大转变,但钢铁产业中有谁认为这家公司经不起挑战?好象不多。

亿吨钢铁企业在何种程度上能帮助稳定全球出口价格还很难预测。国际市场上定价一直以来都极富竞争性,主要归因于甩掉暂时国内盈余的“机会主义”钢铁生产商的不断进入。这些企业必须与“专注的”出口商分别开,后者是指传统的西欧和日本企业,他们保持着全球供应商的永久地位。一些拉丁美洲和东南亚的国家也加入进来,成为“1/2 或 3/4 专注的”出口商,这一比例要看国内需求的强势。

海外钢铁投资的另一特征可以追溯到 20 世纪 70 年代早期,那时,欧洲生产商建议将钢铁生产的“热端”转移到钢铁生产资源丰富的国家去。后来全球钢铁消费的减速将这些建议划上了句号,只有一个除外,即在巴西图巴朗建造一家联合板坯厂——由日本川崎、意大利 Finsider 和巴西政府的 Siderbras 组成的合资企业。该公司现在的名称为 CST(在 Arcelor 控制下)。

近年来,铁矿石价格的迅猛上涨引发了在铁矿藏丰富的两个国家巴西和印度修建大模板坯厂工程的热潮。韩国的 Dongkuk、意大利的建厂商达涅利

(Danieli)和巴西铁矿石生产商 CVRD 达成协议要在巴西北部的 Ceará 州修建一家以直接还原铁为基础的 150 万吨板坯厂。蒂森克虏伯也承诺要在里约热内卢附近的一个深海港口修建一家 400 万吨的板坯厂。浦项、米塔尔和塔塔也宣布将在印度一些省份修建在 1000 万—1200 万吨范围内的更大的工程。

中国目前粗钢的产量几乎是美国的四倍,扩大后的欧盟(25 个成员国)的近两倍。不幸的是,2005 年产量似乎超过了需求。由于中国是世界剩余的少数几个由供求关系决定钢铁定价的地区之一,所以国内价格垂直下跌(至少到 2005 年秋天),利润率也陡降,并在有些情况下,甚至变为负数。

中国钢铁产业结构的另一问题是工厂位置、年代以及规模的不平衡。生产力过剩的区域处于水资源缺乏的北方,以及污染严重的河北省。同时,快速工业化的东南部,如浙江——福建——广东一带,钢铁制造的生产力不足。由于铁路运输和船运系统不能满足扩张的钢铁工业的运输需求,钢铁企业不得不选择花费更高的卡车运输,这加重了地区间的不平衡。这不仅仅是将钢铁产品运送给较远客户的问题,更重要的是,它涉及到如何将原材料(铁矿石、炼焦煤和废料)从中国的产地或港口拖运。运输量很大,很大程度上造成了中国运输体系目前的紧张态势。

到目前为止,中国的钢铁工业是全世界规模最大的。考虑到中国出现的一些合并,再参考世界范围内合并的等级和公司的规模,我们可以明显看到中国还需要更多的合并。我们注意到中国的一些并购已经是跨省的,这是合并过程中的必要一步。但是,省级政府似乎是真正的掌权者,这可能是因为在权限内可以更

直接地控制钢材生产商的作为,并利用其法律和政治影响推动或阻挠公司的计划。

然而,这看起来又似乎合乎道理,中国将根据自己的历史和国情找出解决的办法。目前最迫切要做的可能就是缓解过去五年里一直占主导的扩张再扩张的紧张状态。在这段缓冲时间内,效率高的企业有机会巩固自己的市场地位和收入,而效益差的企业会被否定并逐渐失去财政支持,甚至是省政府的支持。生存下来的企业迟早会观察到稳定的价格对收入的积极作用。从而,这些企业将不愿再通过攻击本国市场的竞争者来将自己的销售额最大化。如果企业并没有认识到这点,报复行为就会不断发生,尤其是当两到三个竞争者结成报复联盟。这种方式可以允许 20 个大公司并存。他们仍然会竞争客户,但不会再像强盗似地从竞争者手中抢客户。

同时,市场上剩余的竞争对手足够多,也推动经营者进行加工程序和产品的创新。外商投资的中国钢材生产商以及以协助技术改进和产品升级为目的的参股形式都可以作为选择。这样做的结果是保持中国钢铁工业的持久活力,而不至于变得僵化,毕竟这是由三到四个大型企业长期控制市场后不可摆脱的命运。无疑,高度的产业合并也有缺点,包括决策的官僚主义,对变化的市场条件反应速度慢,也可能不能及时回应客户的需求。我们只需要观察电子产品巨人西门子、索尼和东芝在日新月异的消费产品市场上与弱小但灵活的对对手竞争时表现的无力就可以明白。

## 欧盟和美国稳定钢铁价格的实践

将销售者看成一个集体,价格永远优先于数量。所以,主要的销售商之间发扬集体精神是很重要的。美国和欧盟的主要钢材生产商似乎在某种程度上认识到了这一点。不过,他们是否在市场下滑时能齐心协力保持价格不下跌还不得而知。

欧盟的价格规则由于 2004 年 10 个新成员国的加入受到了影响。目前美钢联、米塔尔和俄罗斯钢铁公司都加入了薄板和中厚板产品的定价过程,结果便不如扩大前明朗,那时四个大生产商控制了大部分的扁平材销售。长材市场也一样,欧盟市场上参与竞争的公司要比美国市场上多。欧盟的多数钢材产品售价比美国的低。

美国也同样面临在市场疲软时保持价格稳定的问题。其中一个原因是对原材料和能源的附加费征收体系的不一致。联合和未联合的薄板生产商采用不同的价格计算原理,最后结果往往不匹配。因此,2005 年中期板坯价格的陡降就导致热轧卷材的价格猛跌,虽然板坯价格主要是影响短流程钢厂的成本。不过,某些产品线如剪切板和大型材,两到三个生产商占据了美国市场的多数份额,这些产品的价格一直保持是中国价格的两倍高的水平。

这一高于国际水平的高价引起大家的质疑,钢铁工业的合并对一国的钢铁使用部门将会产生怎样的长期影响呢?比如,美国钢铁生产商是不是将价格推得太高,对美国制造业的某些部门造成了不可挽回的伤害呢?难道美国钢铁生产商眼

光短浅,只看到了下一季度的利润吗?难道他们常常提及的对服务于客户的完美“供应链”的关注只是充当大会和公共演讲内容的空泛言辞?

针对 2004 年对高扬的钢材价格的种种抱怨,美国钢材生产商给出的一种慷慨激昂的回应是钢铁购买者长期以来都是在生产商的损失基础上享受了低价格,现在应该由生产商来享受这种优待了,购买者只是得到了自己应得的。另一种回应提到了钢铁使用者的警告,说他们的客户拒绝接受高价格并威胁要从钢铁价格相对合理的国家购买钢铁产品。美国的钢铁生产商表示很同情使用钢铁的厂商输给国外竞争者造成的商业损失,但却将这损失归罪于国外厂商的不公平竞争。他们宣称问题的根源在于国外政府特别是中国政府所给的补贴以及对货币的操控。

幸好,2003 年末 201 条款取消后,美国总统办公室并未答应钢铁工业要求增加贸易干涉的请求。美国国会中有相当多的人支持保护主义,所以并不能保证总统会在长时间内,甚至是下一个五年内不愿更多地保护钢铁工业。中国钢铁出口商应该充分考虑美国贸易政策的政治背景,不要突然问大量出口,以免打破自由贸易的脆弱安宁。

这些评论并不是想要警告大家。唯一的目的是提醒大家不能放松对美国保护主义的警惕。这一领域与政治和传统是相关联的。对美国钢铁贸易的预测应该不仅仅限于趋势走向和周期性变化。还应该判断将对未来美国贸易政策产生影响的政治力量的强弱。就像在中国,对贸易的政治性有充分的了解对任何想要成功的出口商都是非常必要的。