

澳大利亚和中国：面向未来的铁矿石伙伴关系

澳大利亚驻华大使芮捷锐博士在第十届中国钢铁原材料国际研讨会上的发言

2010年9月28日

****请核对实际演讲内容****

引言

中国钢铁工业协会单尚华秘书长，

各位贵宾，女士们，先生们。

非常高兴能够参加今天的研讨会，在此我对中国钢铁工业协会的邀请表示感谢。

今天，我要讲的是澳大利亚和中国在铁矿石和钢铁产业的关系。

这一关系在更高层面的澳中经济关系中继续占据中心位置，而且是双边贸易与投资的主要推动力。

关于今后如何使这一关系朝着新的方向发展，我希望和诸位分享一些我的看法。

首先，我认为把铁矿石贸易放在双边经济关系的大背景中考虑是很重要的。

澳中双边经济关系

今天澳中两国经济的联系比以往任何时候都更加紧密。

几年来，中国都是澳大利亚的第一大双向贸易伙伴，2009-2010年度贸易总额达850亿澳元，同比增长15%。

去年，中国首次超过日本成为澳大利亚最大的单一出口市场。

中国已经成为澳大利亚最重要的市场，而且我们认为未来中国的这种地位被取代的可能性很小。所以去年不仅是澳中关系上的分水岭，也是澳大利亚历史上的一个里程碑。

同时，澳大利亚也是中国重要的经济伙伴，是中国第七大贸易伙伴，而且重要性日益提升。

澳大利亚从中国进口大量消费品，而且正在成为中国采矿、加工和基础设施设备日益重要的出口市场。

确实，澳大利亚矿业的发展及相应的矿业设备和基础设施需求的增长也推动了中国重型机械制造商拓展国际市场。关于这一点，我稍后会进一步说明。

中国和澳大利亚两国经济的前景是乐观的，双边贸易在不久的将来就可能达到 1000 亿澳元。这将是 2007 年到我到任时双边贸易的两倍，是我 1986 年首次派驻到中国时双边贸易的 50 多倍。

铁矿石贸易关系

铁矿石当然是澳中双边贸易中一个关键的组成部分，占澳大利亚对中国货物贸易出口的一半以上。

这一贸易关系有很长的历史。

澳大利亚在 1973 年开始向中国出口铁矿石，这是我们两国建立外交关系后的第二年。那时西澳大利亚皮尔巴拉地区的铁矿石产业也才建立起来不久。

从那时起，澳大利亚铁矿石生产公司和中国的钢铁企业的商业联系也就开始发展起来。

恰那铁矿项目是这一商业联系的有力体现，位于皮尔巴拉地区的恰那铁矿石合资项目于 1987 年签订协议，是中国第一笔对澳大利亚的投资，意义重大。

当时，这也是中国第一笔重要的海外投资。当时的市场形势也和现在不同，那时是买方市场，但是中国对铁矿石贸易关系进行了长远、战略性地考虑。

恰那合资项目当时投资 4.2 亿澳元，开启了中国在澳大利亚的投资之路。目前，恰那项目仍然是澳中铁矿石领域合作的典范。

中国的早期投资彰显了澳中钢铁产业关系的主要方面。中国的投资以长期利益为基础，对两国都有利。

之后几十年铁矿石贸易的增长让人惊叹，充分反映了这一时期中国经济的巨大转变，以及澳大利亚扩大产量，满足中国钢铁企业需求的能力。

比如，1990 年澳大利亚对中国出口铁矿石不到 1000 万吨。

目前，澳大利亚每年向中国出口铁矿石超过 2.6 亿吨。2009 年贸易额超过 210 亿澳元。

过去 10 年中国需求巨大增长让澳大利亚以及其他国家的铁矿石生产公司感到惊叹。

以铁矿石海运市场为例，2000 年的贸易量为 5 亿吨，2009 年增长到 9.4 亿吨。这一增长全部来自中国。

确实，历经此次全球金融危机，中国已经成为比以往更加重要的铁矿石购买方。

这体现在 2009 年的钢产量上。2009 年世界大多数国家的钢产量都有所下降，但是中国的钢产量增长了 13%。目前中国钢产量占世界钢产量将近一半，而 10 年前中国所占比例约为 15%。

供应商响应所产生的影响促进了澳大利亚的矿业投资繁荣。

这次的推动者不仅仅是几家传统矿业巨头。一些新兴矿业公司的崛起提供了新的供应来源，其中最突出的就是 FMG 集团（华菱钢铁集团是 FMG 的重要股东）。此外，还有很多正在开发的项目。这些项目将大大提升澳大利亚的铁矿石产能。

但是供应还是不可避免地落后于中国铁矿石需求的快速增长，这也对全球价格造成了短期压力。

这在中国引起很多担忧，我们也理解这种担忧，因为铁矿石对于中国正在进行的城市化和工业化具有战略意义。

但是，铁矿石价格根本来说还是全球市场作用的结果，是企业之间根据商业基础决定的。

我在此强调一点，尽管一些媒体对铁矿石贸易有这样那样的报道，澳大利亚仍将作为最有竞争力的铁矿石供应方，向中国出口铁矿石。澳大利亚比中国国内的很多铁矿石供应方都更有竞争力。

根据中国海关的统计数据，按照到岸价格，过去 10 年里从澳大利亚进口的铁矿石比巴西和印度平均每吨低大约 12 美元。

在这一时期，澳大利亚占中国铁矿石进口总量近 40%，比任何一个国家都多。但事实上这个比例已经没有过去高了。过去，澳大利亚所占中国铁矿石进口比例达到过 70%。

这体现了以下两点。首先，中国得以发展国内铁矿石生产。由于中国国内铁矿石开采成本相对较高，更高的铁矿石价格实际上对国内铁矿石生产是有利的。

其次，中国铁矿石进口来源显著多元化。这不仅包括从巴西、印度等主要铁矿石出口国进口更多，也包括增加从南非和乌克兰这些新兴供应国的进口。

近来，铁矿石定价体系有了变化，定价更趋于短期，并且更以市场为基础。在我看来，这些变化反映了实际情况，旧的价格基准体系已经不能及时对市场条件的变化作出反应，最终对卖方和买方都不是最有利的。这就需要一种能够更加灵活的对市场发展变化做出反应的新体系。

灵活的定价机制能使铁矿石的供求更加稳定，这也许听上去有些矛盾。由于铁矿石价格小幅度的高频率调整，需求和供应能够作出平稳的反应。

综合考虑以上因素，我们不应该将铁矿石与其他商品区别对待。铁矿石的定价也是以市场为基础的。

当然，相关企业可以在这方面开展合作。近些年来，供需双方都在向新的安排过渡，这个过程中也出现了一些紧张。我认为这个过渡已经完成，企业已经适应了新的定价体系。

政府的角色过去是创造一个强有力的双边框架，未来的角色也是如此，从而企业可以对双边长期经济关系充满信心。

澳大利亚将继续作为长期、稳定、有竞争力的铁矿石供应方，澳大利亚政府将致力于这一目标。

中国铁矿石和钢的需求前景

中国的铁矿石需求在今后相当长的时间内还可能继续增长。

澳大利亚国立大学最近的研究显示，当中国人均国民生产总值达到 15,500 美元时，中国对于钢的需求将会达到峰值。

研究人员估计，按 1990 年不变价格计算，2008 年中国人均 GDP 约为 5450 美元。这表明中国钢的需求达到峰值还需要一段时间。

研究人员的结论是，如果中国人均 GDP 继续保持 1980 年以后 7% 的增长速度，中国将在 2024 年期间达到这一峰值。如果中国保持 1990 年以后 7.8% 的增长速度，那么这一峰值有可能提前 3 年实现。

中国人口众多，这仍将转化为约 11 亿吨的年产钢量，比目前的水平高 80%。

这表明，中国仍将经历漫长的城市化与工业化进程。

目前，中国 13 亿人口只有不到一半居住在城市。至 2030 年，从农村迁徙到城市的人口将新增 2 至 3 亿，中国的城市人口比例将达到约 70%。

这意味着今后 20 年，中国要为这些新增人口提供额外的城市住房和基础设施，这一人口数量相当于澳大利亚目前总人口的十倍。

澳大利亚满足中国未来铁矿石需求的潜力

对于满足中国下一阶段经济发展的资源需求，澳大利亚拥有独一无二的优势。

随着澳大利亚主要矿业公司的扩展以及新矿业公司的建立，未来两三年，澳大利亚的铁矿石生产能力可能将超过 5 亿吨，今后还将大幅增长。

澳大利亚政府将为铁矿石资源的发展提供最好的政策和监管支持。

这些支持包括对采矿业发展所需要的基础设施的投入，以及对新矿区的支持，如西澳大利亚州的中西部地区。

还包括鼓励外国企业投资澳大利亚的铁矿石产业。

澳大利亚欢迎并鼓励外国直接投资，包括来自中国的投资，因为投资将为澳大利亚经济带来巨大利益。

过去，澳大利亚在很大程度上依赖于国际金融，寻求新的投资机遇并开发澳大利亚的自然资源。

外国投资不仅为澳大利亚的发展提供了额外资本，并为就业和创造新的工作机会提供了支持，同时鼓励创新和技术发展，引入新技术，促进合理竞争。

近年来，中国在澳大利亚的投资大幅增加。

仅 2009 年一年，中国在澳大利亚的投资就增长了 151%，达 92 亿澳元，其中大部分来自中国国有企业，主要投资在资源业。

目前，中国在澳大利亚投资的铁矿石项目已经有几十个，价值几十亿澳元。

这些投资对于开发我刚才提到的新的供应来源非常重要。

对中国公司而言，投资也为其提供了重要机遇，丰富其国际经验。我希望在澳大利亚投资的中国企业能够充分利用在澳投资的机会，提高企业形象，融入当地社区。

习近平副主席近期对澳大利亚的访问也体现了这些投资的重要性。访问中，习近平副主席见证了中澳铁矿石领域一系列合作协议的签署。

中国投资对澳大利亚磁铁矿石资源的发展尤其重要。中国的钢铁行业有使用磁铁矿石的长期经验，但是直到中国企业表现出对该资源的兴趣后，澳大利亚才开始考虑磁铁矿石的发展潜力。

中国的投资和技术是开发这些资源的动力。

这些项目包括金达必金属公司和鞍钢合作的卡拉拉铁矿石项目，以及中信泰富的中澳铁矿项目。

这些项目引入了澳大利亚很少使用的加工技术，并促进了澳中采矿和冶金工程师的深入合作。

澳大利亚--中国矿业设备日益增长的市场

正如我前面所说的，澳大利亚是中国矿业设备和技术的一个重要并且正在扩大的市场。

澳大利亚的所有大型矿业公司都从中国购买采矿设备、加工设备及基础设施设备。这个市场价值几十亿澳元，并且正在强劲增长。

例如，2009年力拓公司从齐齐哈尔铁路车辆有限责任公司购入了2500辆轨道车，力拓在任何市场都未曾有过如此大的订单。

之前我提到的卡拉拉铁矿石项目正从中国进行采购，内容包括磁铁矿选矿机及其他的一些加工设备。卡拉拉项目在中国还有一个大的团队，负责项目的具体设计工作。

而从中国采购不仅仅局限于铁矿项目。

例如，宝钢集团最近与英国天然气集团签约，为其在昆士蓝的煤层气厂提供400千米的管道。

2009年，海油工程公司完成了必和必拓 Pyrenees 海上石油项目的海上石油储存及卸货设施的建设。这个项目非常高端，是第一个在中国的此类订单，中海油也通过该项目获得了在该领域重要的经验。

通过以上的例子，我想说澳大利亚与中国之间的经济关系给中国的重型机械和工程领域带来了很大的益处，并且在两国经济间搭起了一条共同的价值链。

展望未来

那么未来澳大利亚和中国在铁矿石及钢铁产业的关系将来会是怎样呢？

我认为，有几个因素不仅对澳中在该领域的关系有着深远的影响，并且更广泛地影响着全球铁矿石及钢铁市场。

第一个因素是，中国对铁矿石的需求会刺激其增加投资，拓展铁矿石来源。

我已经讲述了这个过程如何在澳大利亚开始。澳大利亚有着丰富的铁矿石资源，我预计在今后几年澳大利亚会有更多的铁矿石项目得到开发。

但是，除了澳大利亚，中国同时也关注拉美、非洲、中亚、东南亚等地区。中国也会扩大国内生产，而且以后废钢的利用也会更加重要。

第二个因素与生产钢铁另一种重要的原材料有关，即炼焦煤。

中国的炼焦煤进口在 2009 年剧增了 400%，达 3400 万吨，而其中从澳大利亚的进口就占到总额的 65%。

当然，中国的煤储量也很高，去年煤进口的骤增主要是由于一些短期因素。

即便如此，随着今后几年中国钢铁生产的继续增长，中国还是有可能更多的从国外寻找有竞争力的、高质量的炼焦煤资源。

第三个因素是中国钢铁产业的结构调整。

像我之前讲过的，中国正走向钢铁高产稳定期。在这个过程中，中国会追求提高钢铁生产的附加值，使其产品 and 市场更加多元化。

另外，随着钢铁生产不断成熟，中国的钢厂可能会弱化大型综合钢厂的大规模生产，而是有可能开始更重视非高炉炼铁和小型钢厂的生产。

在这种情况下，中国的钢厂可能会考虑在境外建立钢铁生产设施。

我自己一直在考虑一个问题，那就是中国在澳大利亚进行钢铁生产的可能性。

这个问题以前也讨论过，但由于种种原因，这种想法并不是很受欢迎。

然而，随着情况的改变，现在这也许是个不错的建议。

尤其是在澳大利亚开发磁铁矿石资源。磁铁矿石可以很好地加工成为高品位、脉石少的矿石。

目前中国公司已经开始在澳大利亚投资磁铁矿项目，那也就可以进一步考虑对投资下游加工产业的可能性。

澳大利亚的人力成本的确要比中国高，这会使资本成本增加，但是在能源消耗方面却可能会比较节省。

要开发西澳大利亚丰富的传统天然气资源和澳大利亚东部可能存在的煤层气资源，我们还要理清许多问题。但是从中长期来看，澳大利亚的天然气市场还是会有比较有利的供应和竞争条件。

澳大利亚还拥有丰富的钢铁行业铁合金的其他原料，如铝，镍，锰，钛。

因此，中国公司可以考虑在澳大利亚建立小型钢铁厂和精加工设施，采用非高炉熔炼或以直接还原为基础的技术。

这将与中国钢铁产业的全面结构调整相适应，并给中国提供一个进入新的亚洲钢铁出口市场的机会。

如果采用非高炉炼钢技术，运输钢铁而不是铁矿石，那么碳排放也会降低。这也是很重要的一点考虑，因为将来碳排放很可能会越来越受约束。

我在任期内有幸走访了中国许多大型钢厂。每座钢厂的规模和高端的技术都让我钦佩，我确信中国的专业经验可以为在澳大利亚建立钢铁生产设施的中国企业所用。

当然，这项建议也带来了一些挑战，同时也有许多其他问题需要我们考虑。但是我今天还是提出了这项建议，以供大家思考如何迈出澳中铁矿石及钢铁行业发展与融合的下一步。

结论

很明显，澳大利亚和中国在铁矿石及钢铁行业中稳定互利的关系对双方都有很大益处。

对于中国来说，澳大利亚是一个有竞争力的铁矿石供应国。澳大利亚致力于长期保持这种地位。

我们有着丰富的铁矿石资源，有能力满足中国未来的经济发展所需的资源。

现在的投资扩大了产能，将大大增加澳大利亚在未来几年的铁矿石供应。

澳中两国公司为开发澳大利亚铁矿石资源而进行的合作在增加，两国经济也比以往更加紧密相连。

这是自然的发展结果，反映了澳中两国间的经济互补性。

在我看来，现在的挑战是思考将来如何把这种互补性以新的方式最大化，包括考虑把更大部分的生产链条放在澳大利亚的可能性。

我相信，通过澳中两国的共同努力，我们可以在铁矿石和钢铁产业建立更紧密的、持续的伙伴关系。

我期待着与你们共同努力来实现这个目标。

谢谢。