

■ 本版撰文 本报记者 杨 颖 霍玉茜

编者按:多年来,全球钾肥供给多由垄断组织把控。而在这个夏末,随着俄罗斯乌拉尔钾肥公司退出全球钾肥两大卡特尔之一的BPC,整个行业或将出现变局。乌拉尔公司脱离垄断组织所为何因?又是否能给自己的转型带来破局之变?

作为农业大国,中国也是钾肥需求大国。由于国际钾肥垄断组织的影响,中国进口钾肥价格一直较高。那么,此次乌拉尔钾肥公司带来的这场变动,是否会让中国钾肥进口价格下调?在国内钾肥生产企业逐步壮大的情况下,国内钾肥市场又将呈现怎样的变化?

乌拉尔公司退出BPC

钾肥是庄稼获得好收成的关键肥料。但恐怕没人能想到,在这个庄稼长势最旺且临近收获的季节,全球钾肥市场会发生如此大的变化。

自7月底,俄罗斯最大钾肥企业乌拉尔(Uralkali)宣布退出与白俄罗斯方面长达8年的销售联盟——白俄罗斯钾肥联盟(BPC, BelarusPotashCorporation,全球钾肥两大垄断联盟之一)以来,各大相关企业经历了股价暴跌、全球钾肥供应自律进一步瓦解的巨变。而整个行业震幅明显,开始要慢慢接受并适应钾肥业暴利时代终结的事实……

“这是全球钾肥市场的一次重大再平衡”。俄罗斯阿尔法银行的分析师多罗格夫说,在价格卡特尔(垄断组织形式之一,由一系列生产类似产品的独立企业所构成的组织,集体行动的生产者,目的是提高该类产品价格和控制其产量)瓦解后,钾肥行业的现有全球市场结构将被推倒重来。

钾肥大鳄退出BPC

今年7月30日对全球各大钾肥生产企业的老总们来说,是异常忙乱的一天。这一天,全球最大的钾肥生产商俄罗斯乌拉尔宣布,将退出与白俄罗斯钾肥公司(Belaruskali)联合成立的销售企业——BPC,未来所生产的钾肥产品不再通过BPC独家销售,而是由乌拉尔钾肥公司负责销售和出口。

乌拉尔首席执行官拉季斯拉夫·鲍姆加特纳表示,乌拉尔退出白俄罗斯联盟的原因是联盟的另一位成员——白俄罗斯国家钾肥厂违反协议,绕开联盟自行出售钾肥,因此,乌拉尔也决定自行销售,并且将着力扩大产量,将2015年的出口目标从1050万吨提高至1400万吨。

随后,白俄罗斯钾肥公司与卡塔尔化工和石化产品营销配送公司(Muntajat)就双方共同销售化肥事宜签订了框架协议,根据协议,该公司负责每年销售300万吨白俄罗斯钾肥公司生产的化肥。

消息一出,从纽约、法兰克福到以色列,主要钾肥生产企业股价全线暴跌。

中宇资讯分析师李艳君对《中国贸易报》记者表示,多年来,全球钾肥市场基本被两大销售联盟主导,一个是BPC,另一个是北美钾肥销售联盟(Canpotex)。而乌拉尔退出钾肥价格卡特尔,好比沙特阿拉伯退出欧佩克,由此带来的行业地震超乎预期。

高盛集团(GS)分析师发布的研究报告称,乌拉尔公司的这项决定应该会导致钾肥价格出现“重大而迅速的下跌”。加拿大蒙特利尔银行资本市场(BMO Capital)分析师乔尔-杰克逊(Joel Jackson)也预测,钾肥每吨价格将会下降100美元左右。



近期,俄罗斯最大的钾肥企业乌拉尔钾肥公司宣布,将退出全球钾肥两大垄断联盟之一的BPC,这对于曾经由垄断集团控制的钾肥市场无疑是颗重磅炸弹。那么由乌拉尔公司带来的这次变动,将会给国际和国内钾肥市场带来什么影响?

国际市场钾肥价格下跌

在过去的几年里,国际市场上钾肥的价格经历了较大起伏。根据中宇资讯化肥网数据统计,国际钾肥价格独联体离岸价自2004年143美元/吨涨至2008年现货FOB均价948美元/吨,而后跌至2010年7月份的FOB330美元/吨,到2011年年底又涨至480美元/吨,而当下独联体FOB均价在390美元/吨。

事实上,多年来,国际钾肥市场的价格都是靠垄断组织“维持”,其市场供需并不平衡。中宇资讯分析师李艳君对《中国贸易报》记

钾肥暴利时代或终结

利益联盟并不牢固

据了解,在全球总规模近220亿美元的钾肥市场,两大巨头控制着三分之二的份额。后者在1985年由北美三大钾肥生产商——加拿大钾肥公司、加拿大嘉阳公司和美加合资厂商美盛公司共同组建。而BPC是在8年前组建的,控制着全球钾肥市场43%的份额,成员之一乌拉尔的钾肥产量约占全球的五分之一。为了获得利益的最大化,两大价格联盟也一直配合默契,在中国、印度等全球最大的钾肥消费市场制定完全统一的售价。

然而,这种利益的联合并非牢不可破,一旦出现矛盾,就会分裂。卓创资讯钾肥分析师李峰指出,在全球经济复苏缓慢,大宗商品价格齐跌的背景下,企业利润空间不断被压缩,国际钾肥生产寡头开始对钾肥统销方式产生不满,在分配数量、销售策略、企业利润方面,产生的分歧也逐渐增大。分裂只是时间问题。

事实上,在国际钾肥市场,一方面,垄断企业获得暴利,另一方面,产能严重过剩。“两家组织主导下的国际钾肥市场是畸形”。中国钾盐工业协会会长魏成广也认为,乌拉尔钾肥公司退出BPC并不令人感到意外。

中商情报网产业研究院行业研究员杨敏指出,在两大钾肥联盟的控制下,国际钾肥市场产能已严重过剩,联盟中的钾肥企业必须限制产量以保证价格,而不在联盟内的小企业会通过满负荷生产和扩产来填补两大销售联盟限产所带来的产量空缺,蚕食他们的保价成果,极端的情况是最终逼

迫两大联盟停产才能保住价格。当限产不如降价划算的时候,价格联盟中的企业为了保证利益会做出选择,例如乌拉尔钾肥公司退出联盟。

另外,也有分析认为,BPC的破裂也许会导致北美钾肥联盟瓦解。这是因为,如果其还想维持高价,就必须单独消化全球1500万吨钾肥过剩产能。权衡利害,其离破裂或许并不遥远。

垄断格局将被打破

此外,这对于其他钾肥生产商和过惯了好日子的钾肥巨头们来说,不一定是个好消息。乌拉尔钾肥公司是全球成本最低的生产商,交付时的现金成本为171美元/吨,离其最近的同行成本也在205美元/吨,而行业平均现金成本为240美元/吨。而行业垄断平衡被打破以及价格可能大跌的前景,也足以让企业高管们坐立不安。

“国际钾肥垄断组织主要根据市场供需关系调整旗下工厂开工率、确定垄断价格(如对中国大合同价格原来是由BPC先确定,北美钾肥销售联盟价格与BPC持平)来攫取高额的垄断利润。”李艳君表示,“BPC的瓦解,使得国际钾肥垄断格局被打破,增强了世界各需求地区钾肥议价能力。”

有分析指出,以乌拉尔钾肥公司退出BPC为引子,国际钾肥价格将持续下跌一段时日。钾肥价格可能会在现有基础上再跌近三成,从而终结钾肥业的“暴利”时代。失去价格保护后,企业之间的比拼也将更看重实力和成本,钾肥市场的成本竞争时代或将来临。

乌拉尔点燃钾肥价格战

者表示,去年,全球钾肥产能是5990万吨,而在世界各地仍有一些项目扩产和投产。但据国际肥料工业协会(IFA)数据显示,2012年,全球钾肥交易量仅维持在5180万吨左右,钾肥市场存在一定的供大于求。而乌拉尔钾肥公司发表声明称,未来,钾肥价格将在300美元/吨甚至更低。

如此来看,乌拉尔钾肥公司退出BPC,对全球钾肥市场冲击巨大。尤其是在价格谈判方面,以往,在垄断组织作祟形成的“一对一”的单项选择,现如今将改为“一对二”的双向选择。对于钾肥需求国家而言,利益的天平将倾向买方市场。

中商情报网产业研究院行业研究员杨敏也表示,在国际市场上,钾肥的供给将提升,而价格将下降。在不受钾肥联盟约束的情况下,未来,国际钾肥企业极有可能将策略从“价格优先”变为“数量优先”,企业将通过增加产量来获得市场竞争力。由此,国际钾肥市场供给将明显提升,钾肥价格将有所下降,与此同时,钾肥价格的下跌可能会触发更高的市场需求。

钾肥进口价格或降低

中国是世界钾肥进口大国。而有据统计显示,中国边贸口岸最大的钾肥供货商就是乌拉尔钾肥公司。

2013年上半年,中国进口的氯化钾总量为363.4万吨,与去年同期基本持平。其中,来自俄罗斯的进口量达173.4万吨,约占进口量的一半;来自加拿大的进口量为106.3万吨,占进口总量的29.2%。中国钾盐工业协会会长魏成广表示,对中国市场而言,俄罗斯钾肥供应具有优势,因为双方距离较近且运输费用较低。历年来,中国进口俄罗斯钾肥价格都比加拿大钾肥便宜,中国自满洲里进口的俄罗斯钾肥价格为330美元/吨至350美元/吨,而通过海路进口的加拿大钾肥到岸价达到380美元/吨。

这样来看,中国市场对于乌拉尔钾肥公司的重要性不言而喻。乌拉尔钾肥公司表示,预计今年与中国贸易量达到250万吨(不包括海运),该数字仅仅低于2007年陆运钾肥进口量274万吨。乌拉尔钾肥公司退出

BPC后,最大的筹码则要放在中国市场,该公司也宣布要着力抢滩中国市场。而这样一来,其他国外企业想要获取合同优势也必将下调合同价格。对于中国进口企业来说,压价的牌借此又多了一张。

乌拉尔钾肥公司表示,退出BPC的决定,可能导致全球钾肥价格在2013年下半年从目前的每吨400美元降至每吨300美元甚至更低,预计未来全球的竞争更为激烈。李艳君表示,国内钾肥市场近期以弱市下行为主,而后期市场的主要关注点将是中外大合同的价格。

国产钾肥或推动价格再次走低

尽管乌拉尔钾肥公司在加快进军中国市场,但是,随着国产钾肥生产能力上升,中国钾肥市场自给率也将攀升。据了解,到2012年,中国钾肥市场自给率已达到57.73%,而2013年钾肥生产形势喜人:青海盐湖预计产量达300万吨,藏格产能达180万吨,新疆罗布泊硫酸钾产量在150万吨左右,而中信国安、地矿化工、盐湖化工等青海十几家小厂产量总计在170万吨。分析称,2013年,国产钾肥生产能力达800万吨,而国内钾肥总需求量预计为1200万吨至1300万吨,进口量仅仅在400万吨至500万吨就能满足国内市场需求。

在进口钾肥贸易商欲通过降价吸引客户采购的同时,国产钾肥与进口钾肥的相互竞价也将成为必然。有机构认为,随后,国产钾肥将是推动国内钾肥市场价格再次走低的主力军。以山东市场为例,当地边贸俄罗斯产62%白钾到站价为2200元/吨,港口俄罗斯62%白钾到站价为2250元/吨至2300元/吨,而国产60%氯化钾出库价为2300元/吨。仅从价格来看,国产钾肥虽然养料成分低,但报价却高出进口钾肥。若不采取降价措施,在生产企业中推广国产钾肥将变得十分困难。

对于“联储联销”的国内钾肥生产企业,销售压力将日渐增大。卓创资讯钾肥分析师李峰表示,未来,国内钾肥市场是否会趋于健康化,评判的标准是钾肥市场能否彻底放开。中国是一个大型需求平台,允许国产、边贸、港口钾肥存在一定的竞争关系,应让买方市场决定价格走势,但中国钾肥市场想做到这点还尚需时日。

特别介绍:

乌拉尔钾肥公司(Urakkali)

乌拉尔钾肥公司是全球最大的钾肥生产商之一,也是世界最大的氯化钾生产商之一,该公司在世界氯化钾市场所占份额大约为10%,钾肥产量则占全球钾肥产量的20%左右。据悉,该公司90%以上的产品用于出口,主要出口市场有中国、印度、巴西和东南亚。

(以上资料整理自网络)

世界两大钾肥卡特尔的前世今生

1.Canpotex

Canpotex的全文是Canadian Potash Exporters,即加拿大钾肥联盟,总部设于萨斯喀彻温省的萨斯卡通市,靠近矿址,代表加拿大的PCS和Agrium以及美国的Mosaic在北美以外地区销售钾肥。

◆PCS全称Potash Corp of Saskatchewan Inc,国际上也常简称为Potash Corp,即萨斯喀彻温省钾肥公司,国内通常称之为加钾。PCS是世界上最大的钾盐生产公司,其产能超过1500万吨,占世界总钾盐生产能力的17%。

◆Agrium的中文译名为加阳公司,是全球领先的农资产品生产及销售企业之一,主要产品为化肥,其中钾肥产能超过200万吨。

◆Mosaic的中文译名为美盛公司,是全球最大的磷肥生产商,北美第二大化肥生产商,也是世界第二大钾盐生产公司,产能超过1000万吨。

2.BPC

BPC全称Belarus Potash Corporation,即白俄罗斯钾肥联盟,代表总部位于莫斯科的Uralkali和白俄罗斯的Belaruskali出口钾肥,是由俄罗斯钾肥巨头乌拉尔钾肥公司(Urakkali)和白俄罗斯的白俄罗斯钾肥公司(Belaruskali)共同组建的销售公司。

◆Urakkali即乌拉尔钾肥公司,其钾肥产能约为1000万吨。

◆Belaruskali即白俄罗斯钾肥公司,其钾肥产能约为1000万吨。