

【推荐】全球大宗商品定价机制：四大权力掌控“定价权”命脉

• 来源：中国铁合金网

这篇文章很长，但的确是值得收藏的干货，我们强烈推荐，请耐心细读。如果需要深入了解，我们推荐苏珊·斯特兰奇教授的著作《国家与市场》。

【摘要】随着经济的快速发展，中国已成为最大进口国和大宗商品在整个国际贸易领域中的最大购买者，对全球经济摆脱危机作出了巨大贡献。但巨大的购买力并未能帮助中国企业改变价格接受者的尴尬地位，中国参与国际市场交易的企业在交易价格上的影响力微乎其微。文章从结构性权力的视角以及生产、金融、知识和安全四个维度，对中国在大宗商品定价机制中的“缺位”或“无力”进行了分析，认为大宗商品定价机制背后不仅是利润之争，更是定价权之争。而这种定价权实际上是以安全、生产、金融和知识为源泉的结构性权力的产物。正是由于西方大国及其背后的跨国公司在全世界范围内掌握了这种结构性权力，才使中国企业在大宗商品定价机制中失去了话语权。

本文来自：《外交评论(外交学院学报)》作者：黄河 谢玮 任翔

大宗商品(BulkStock)主要指用于工农业生产与消费的大批量买卖的物质商品，大致包括三类：一是黄金、原油等金融属性强、避险保值功能强的商品；二是以有色金属为代表的工业品，如铜、铝、镍、锌、铅、锡等；三是农产品，如大豆、玉米、小麦、橡胶、糖、棉花等。一般可将大宗商品分为四个类别，即能源商品、基础原材料、大宗农产品及贵金属等。随着经济的快速发展，目前中国已成为许多大宗商品的重要消费国和最大进口国，在大宗商品的整个国际贸易领域成为最大的购买者，对于全球经济摆脱危机、走出阴霾贡献巨大。然而，巨大的购买力并没能帮助中国企业改变价格接受者的尴尬地位。中国参与国际市场交易的企业在交易价格上的影响力微乎其微，基本上只能被动接受国际市场的价格。由于产地、期货投机市场、供方垄断和国际政治等原因，很多商品价格的实际涨幅大大超出了反映供求关系的合理范围，

不但使中国企业蒙受巨大经济损失，还导致中国基础原材料价格和中下游产品价格上涨，削弱了中国产品的国际竞争力。[1]罗伯特·基欧汉在其《霸权之后：世界政治经济中的合作与纷争》一书中指出：“霸权稳定论在世界政治经济中的应用，一个重要的含义是把霸权的概念界定为物质资源上的优势。其中，四项资源非常重要：原料与资本的来源、市场以及在高附加值产品的生产上具有竞争优势。”[2]因此，研究大宗商品的定价机制和争取国际定价权，已成为我们再也无法回避和需要从国家经济安全高度来看待的问题。

一、全球大宗商品定价机制及其演变

所谓商品定价机制，就是确定商品进出口贸易的交易价格模式。在大宗商品贸易中主要有两种定价方式：一是对于成熟的期货品种和发达的期货市场的初级产品(如原油、大豆和天然橡胶)来说，其价格基本上是由最著名的期货交易所标准期货合同的价格决定；二是对于尚未得到广泛认可的期货品种和期货市场的初级产品(如铁矿石)来说，其价格由市场上的主要买方和卖方每年达成交易。

商品的定价机制与定价权紧密相关，其内容包括商品中潜在的或普遍认可的定价规则和贸易双方所确定的或参考的基准价格。[4]定价权是定价机制的核心。定价权是指企业对其产品价格制定拥有主动权，若改变产品定价不会对需求产生过大的负面影响。拥有定价权的公司或公司团体通常是行业龙头，占有较高的市场份额和较强的技术垄断地位，全球同质产品较少，难以被其他产品替代，购买方存在较强的刚性需求，与全球定价中心交往密切，拥有交通和信息上的便利，可以及时掌握市场供需信息，因而能享受垄断定价权所带来的垄断利润。例如，全球四大粮商，即美国邦吉、美国 ADM、美国嘉吉和法国路易·达孚[5]，通常被称为国际粮食市场的“幕后之手”，它们垄断了世界粮食交易量的 80%，是包括大豆等大宗农作物的定价者。ADM 公司通过收购兼并，旗下有 270 多家各种各样的制造工厂分布在发展中国家，从事食品添加剂、营养补品、食用油的生产和销售、粮食储备等相关行业。又如成立于 1818 年的邦吉，是巴西和阿根廷等国最大的肥料生产商。它一方面向农民提供种子、化肥和咨询服务，一方面将农民的农产品收购、储存、加工并使之进入全球贸易体系之中。邦吉还推广农艺学，传播全球大农业趋势，不定期召开商务论坛，以增强自己的行业地位和市场话语权。[6]正如美国前国务卿基辛格所指出的那样：如果控制了石油，你就控制了所有的国家；如果控制了粮食，你就控制了所有的人。

近几年来，全球大宗商品价格的波动幅度已难以仅用商品供求关系的变化加以解释，而表现出明显的金融化特征。以石油期货价格为例，自 2003 年初至 2008 年金融危机发生前的 5 年间，价格上涨了近 5 倍，达到每桶 147 美元。受金融危机的影响，2009 年 2 月，石油价格暴跌至每桶 34 美元左右，其后两年内又上涨了近 4 倍，达到每桶 80 美元。由于在石油美元体制下的能源期货交易量大约相当于现货交易量的 10—12 倍，美英等发达国家得以利用金融资本来掌控世界能源期货交易，[7]通过操纵各种投机性因素来影响国际油价走势，导致国际油价常常背离正常的市场规律。[8]除石油以外，2008—2010 年，铜、铝、小麦等也都出现了几倍的价格涨幅。但自 2011 年 3 月开始，国际主要大宗商品价格纷纷出现大幅下滑，2011 年 5 月初，白银价格曾连续 4 天累计跌幅高达 27%，创 1983 年以来最大跌幅。2011 年 5 月 11 日，纽约商品交易所的各类原油期货品种出现暴跌行情，甚至迫使交易所罕见地暂停了所有能源期货品种交易 5 分钟。

在日渐“金融化”的全球大宗商品市场中，国际大宗商品定价权不仅存在于实体买卖者之间，还掌握在期货交易者手中。1957 年，美国商品研究局编发了全球第一个商品价格指数路透 CRB 指数，并于 1986 年在纽约期货交易所推出世界首个商品指数期货，成为商品市场由现货交易、期货交易向指数化交易演变的一个里程碑，标志着商品金融化程度的进一步加深。目前，欧美等发达国家已有 50 多只与商品有关的交易型开放式指数基金，涉及黄金、白银、石油、铜和玉米等多种大宗商品。最近，自 1981 年开始实行的铁矿石年度议价机制受到挑战。供应商试图推出指数化的基于现货市场的季度定价或更短期合同以取代年度谈判。这种定价体系一旦确立，就可能出现掉期结算或其他衍生品，铁矿石将成为又一个金融化的大宗商品。

金融机构的参与不仅极大地改变了商品期货交易规模与实货商品交易规模之间的比例关系，还改变了商品期货的交易结构，因为金融机构的交易动机完全不同于套期保值者。金融机构大多持有敞口头寸和寻求价差交易，而非套期保值。这种改变使得大宗商品价格的形成机制不再完全取决于基本的实货商品供求关系。具体表现在两个方面：第一，商品期货价格开始单向地影响现货价格。以石油价格为例，通过对现货价格和期货价格一阶差分的格兰杰因果关系进行检验，可以发现在 2003 年之前，现货价格和期货价格互为因果关系，但自 2003 年以后，期货价格开始单向地影响现货价格。更进一步来讲，金融机构的价差交易量（而非商品实际买家和卖家的套期交易量）成了大宗商品价格波动的主要推手。第二，大宗商品的国际定价权归属于世界著名的商品期货交易所。发达国家则利用定价中心主导定价权。这些定价中心在发达国家的操纵下影响或左右着商品的国际贸易价格，能够充分利用自己的优势了解期货市场，积极参与套期保值，影响交易价格。

世界经济发展的历史表明，作为虚拟经济表现形式的金融市场可以为实体经济提供“定价话语权”。纵观 2008 年以来全球大宗商品价格的巨幅涨跌，可以发现期货市场对现货价格的影响异常突出。目前，在原油和煤炭贸易中，大多以纽约商品交易所的价格作为定价基准。在农产品贸易中，芝加哥期货交易所的农产品价格成为定价基准。铝、铜、铅、锡等金属的价格主要在伦敦金属交易所确定。棉花价格确定于利物浦。在燃料油贸易中，新加坡普氏公开市场价格成为定价基准。[12]

二、全球大宗商品定价机制中的结构性权力

国际政治经济学的创始人之一苏珊·斯特兰奇所创立的结构性权力说，可以对全球大宗商品定价机制的产生做出解释。她认为，国际社会主要存在两种权力：联系性权力和结构性权力。前者是甲靠权力迫使乙去做或许他本来不想做的事，即对过程或结果的控制；后者则是“形成和决定全球各种政治经济机构的权力”，是决定办事办法的权力，是构造国与国之间关系的权力，是决定政府与人民、国家与市场之间相互关系框架的权力。她认为，两相比较，结构性权力更为重要：其一，政治权力和经济权力越来越难以区分；其二，结构性权力是分散和隐含的，由安全、生产、金融和知识四个各不相同但互有联系的结构组成。权力就是通过这四种结构对特定关系产生影响的。而且，结构性权力是不太容易看出来的，权力拥有者能够扩大或缩小其他人面临的选择范围。与联系性权力事事要通过运用军事和政治的强制手段迫使别国就范相比，结构性权力是在强制性力量尚未发挥作用之前已经由对方做出了符合自己需要的选择。[13]

从苏珊·斯特兰奇的观点来看，谁掌握了结构性权力！谁就能掌握大宗商品定价权。她认为，美国的结构性权力对小麦或玉米交易方式的影响，使得买卖双方可以进行套头交易，即使苏联购买粮食，也会采取这种方式。伦敦的“劳埃德”是国际保险市场上的一个权威机构，它允许小保险商或承保人把大风险“卖给”大的再保险商，从而使该体系的运营以完全能承担和管理大风险的大国和大保险商为中心。需要保险的人必须照此办理。[14]

苏珊·斯特兰奇将结构性权力的基本来源分为四种，即安全“生产”金融和知识。“结构性权力并不是存在于单一的结构中，而是存在于四个各不相同但又互相联系的结构中。”[15]她将结构性权力看做一个有着四个面的透明椎体，“每一个面都代表着四种权力之中的一种，并通过这四种结构的特定关系产生影响。”而这四种来源就是“对安全的控制，对生产的控制，对信贷的控制以及对知识，信仰和思想的控制”。[16]这四个方面互相依存，互相支持，不可分离，共同支持了定价权这样一种软权力的存在。例如，

在金融权力方面，早在 1973 年第一次石油危机之后，美国就与沙特达成了一项被称为“不可改动”的协议。根据这项协议，沙特将美元用于为石油定价的唯一货币。作为世界第一大石油出口国，沙特很轻易地说服了石油输出国组织也接受美元作为唯一的石油交易货币。以美元作为石油交易的唯一货币，遂形成现行的“石油美元”体制。[17]“石油美元”计价机制意味着在原油市场上购买石油时必须使用美元，而美元发行由美国政府控制。由此，美国就可以通过国内的货币政策（利率、汇率等）影响、操纵国际油价，由美元支付结算体制掌控国际贸易中的石油定价权。[18]从结构性权力的角度来看，定价机制，不论是定价的规则协商还是基准价格的确定，都是一种看不见、摸不着的软权力，是对在大宗商品市场上交易双方选择的一种限制。而这种限制又与诸多因素相联系，定价规则的选择与市场结构、生产结构和安全因素息息相关。市场基准价格的确定又牵涉金融和知识等诸多方面，受生产、金融和安全方面因素的限制。以下将以铁矿石为例，对全球大宗商品定价机制中的结构性权力进行具体分析。

三、结构性权力与全球铁矿石定价机制

目前，在大宗商品定价机制中流行两种定价方式，一是贸易双方谈判协约的定价方式，二是以大宗商品期货为基准加一定升贴水的定价方式。铁矿石的定价方式在中国因素加入后经历了巨大的改变，从贸易双方谈判协约确定逐渐向大宗商品期货定价转变，金融趋势越来越明显。在此过程中，安全结构、生产结构、金融结构和知识结构是左右铁矿石定价权的源泉。

生产结构

生产结构可以定义为：“决定生产什么，由谁生产、为谁生产、用什么方法生产和按什么条件生产等各种安排的总和。”[19]从国际政治经济学视角来看，权力掌握在能够设法通过生产创造财富的人手中。在全球铁矿石市场，权力掌握在控制铁矿石生产结构性权力的行为体手中。必和必拓、力拓和淡水河谷三大矿商之所以能够控制全球铁矿石定价权，在生产方面是因为其能够掌握全球铁矿石的生产结构。全球铁矿石的生产安排受到供需两方面因素的影响。三大矿企正是由于能够在铁矿石供给领域占据垄断地位，又分化瓦解抵消铁矿石需求方面的不利影响，从而控制了铁矿石的生产，进一步控制了铁矿石的定价权。

市场集中度一般常用指标为 CR4 和 CR8 两个指标。CR4 代表行业中市场份额最大的 4 个企业的总市场份额，CR8 则代表行业中市场份额最大的 8 个企业的总市场份额。美国学者贝恩以 CR4 和 CR8 两个指标来判断市

市场结构，目前，在铁矿石生产供给方面，三大矿商已形成寡头垄断结构。铁矿石生产是投资周期长、投资成本大和具备明显的规模经济效益的行业。对于大矿山公司而言，由于起步早、发展历史长，具有规模经济性，其不断提高市场的准入门槛，在市场上逐渐形成了寡头垄断的结构。必和必拓、力拓和淡水河谷目前控制着全球 78% 的铁矿石海运贸易市场，形成了相对的寡头垄断市场结构，其产量的增长直接影响未来全球铁矿石贸易市场的供应量，在定价方面显然掌握着重要的话语权。虽然一些新兴的铁矿石公司也在高矿价的刺激下开始进入市场，如澳大利亚的另一大铁矿石供应商 FMG 投产后产量不断增长，逐渐成为贸易市场的新兴力量，有望成为全球第四大铁矿石供应商，但其年产量远不足以与三大矿商抗衡。印度铁矿石占世界铁矿石海运份额与三大矿商相比有着很大的差距，同时由于多方贸易中介转手以现货方式提供，印度铁矿石价格往往比三大矿商所提出的价格还要高，因而对世界铁矿石定价只有提拉作用。

在铁矿石的需求方面，世界铁矿石进口地主要为亚洲的中、日、韩和中国台湾 4 个国家（地区）以及欧洲的英、法、德、意 4 个国家。在世界铁矿石进口贸易中，这 8 个主要国家（地区）的进口量占世界贸易的 80% 左右。[20] 从国家和地区看，亚洲地区占据全球铁矿石需求的 60% 以上。其中，中国既是全球铁矿石最大进口国，又是最大消费国。2005 年，中国进口铁矿石 2.75 亿吨，占国际铁矿石贸易量的 36.6%，成为世界铁矿石第一进口大国。[21] 2012 年，中国占全球铁矿石贸易量 60%—70%，在铁矿石进口方面占有举足轻重的地位。但事实上，中国需求的绝对地位并没有形成垄断性的话语力量。原因在于，与三大矿商进行博弈和互动的并不是国家，而是各大钢厂，各国的钢厂结成联盟，形成以大钢厂为首的价格谈判代表。但中国钢铁的集中程度低下，CR8 始终徘徊在 40% 左右，未能形成有效的“集体行动”，不能对三大矿山产生足够影响，反而形成对生产方的依赖，加强了其在生产结构中的垄断话语权，使三大铁矿石供应厂商在铁矿石生产方面形成了一个比较牢固且稳定的寡头垄断。

金融结构

金融结构是“支配信贷可获得性的各种安排与决定各国货币之间交换条件的所有要素之总和”。[22] 其中国际投行和基金等国际金融机构因掌握了大量的金融资本，在全球金融市场取得了支配信贷的垄断性地位。作为三大矿商主要股东的金融资本实际上也是全球金融结构的掌控者。在铁矿石市场也是如此。国际金融资本投资并掌握了三大矿商的主要股权。国际金融资本与生产资本的紧密结合使得三大矿商牢牢掌控着铁矿石定价权，在金融结构上也有着结构性的权力。从三大矿商近年的年报可以看出，力拓前五大股东及其所占份额分别是：汇丰银行（19.45%）、JP 摩根（14.52%）、澳大利亚投资基金（13.29%）、花旗银行（2.67%）和切实控股（2.27%）；[23] 必和必拓前五大股东及其所占份额分别是：汇丰银行（16.86%）、摩根（12.17%）、澳大利亚投资基金（9.66%）、花旗银行以两种形式分别持股 6.56% 和 3.38%；[24] 淡水河谷的

主要股东为母公司 Valepar (52.7%)，以及巴西国家发展银行 (6.7%)。而 Valepar 的主要股东为：巴西养老基金 (49%)、巴西投资基金 (21.21%)、日本三井集团 (18.24%) 以及巴西国家发展银行 (11.51%)。[25]

从三大矿企的主要股东结构可以看出，国际几大投行实际上掌握了两拓的大部分投票权。在前 20 大股东中，不仅包括全球主要金融机构，如汇丰、摩根、花旗等，还有各种银行和基金等。同时，两拓的股东 70% 以上是重复的。淡水河谷由国家养老基金占据着绝对的主权，国家发展银行、投资基金甚至日本的三井财团也在其中发挥着重要作用。这些全球主要的金融机构对于全球的信贷安排起着支配性的作用：不仅提供实际的金融资本，投行提供的分析报告也创设了信用，为三大矿商融资起了决定性作用。

随着铁矿石市场越来越受期货价格的影响，铁矿石期货也急速发展起来。在越来越波动的铁矿石现货价格之下，铁矿石的购买方—钢铁企业为了获得稳定的成本预期，不得不大量进行铁矿石掉期交易。如此一来，铁矿石期货价格必然产生越来越大的影响，铁矿石定价权的金融属性逐渐增强。铁矿石定价权将继续掌握在国际金融机构的金融结构性权力手中。早在 2008 年 5 月，德意志银行首次推出了铁矿石掉期交易。而 2009 年 5 月，摩根士丹利、高盛和巴克莱三家国际投行则联手推出了现金结算的铁矿石投机交易。铁矿石期货交易、掉期交易都是以铁矿石指数作为定价基础的。在铁矿石定价机制发展为现货加期货的格局之下，铁矿石指数对于定价的作用越来越大。所谓现货指数定价，就是以第三方现货指数为依据定价。目前，国际上比较有影响力的铁矿石指数有三种：环球资讯的 TSI 指数、金属导报的 MBIO 指数以及普氏能源资讯的普氏指数。必和必拓一直在推行铁矿石价格指数，而铁矿石价格指数的编制掌控在国际主要的金融机构手中，铁矿石期货交易则给了国际投机资本更大的炒作空间。在铁矿石生产商、国际金融信用创造者与金融投机者三位一体的国际金融体系之中，已经形成了国际金融的结构性权力，对铁矿石的定价产生越来越大的影响，使全球金融机构既能通过对铁矿石现货的投机影响定价，也能通过创设铁矿石金融衍生品锁定铁矿石的交易价格。

知识结构

苏珊·斯特兰奇所指的知识结构是“包含了信仰（以及由这些信仰衍生的道德观和道德标准）、知识和理解，以及信仰、观念、知识的传送渠道（只给予某些人，而不给予另一些人）”。[26]在铁矿石贸易领域之中，铁矿石定价机制建立所依赖的核心知识是西方经济学理论。人们对铁矿石定价机制的认知同样依赖西方主流媒体对于观念、知识的传播以及对知识的提供，而由于在知识结构上的弱势，中国在铁矿石定价机制问题上已经丧失了“话语权”。知识权力是建立在机制制衡力上的，它对某一国际事件结局的影响，既不靠硬权力威慑，亦不通过软权力感召，而是权力的拥有者通过一定的方式在权力资源基础上来实

现这种能力，从而把潜在的权力资源转化为现实影响力。[27]虽然 2008 年以来的次贷危机证明，不论是西方经济学理论，抑或是西方投行、评级机构和经济学家的研究报告，都因为利益纠葛而存在各种漏洞，但西方经济知识以及研究报告仍占据主流，享有权威地位，其在知识结构上的权力资源仍能转化为现实的影响力。

例如，中国的主流媒体多次对铁矿石定价制度发出自己的疑问，但对于西方世界的影响力甚微，无法撼动现有铁矿石的定价制度。“如果说生产结构决定生产什么，用什么手段，靠谁的努力，以及根据什么条件进行生产，那么，可以说知识结构决定被发现的是什么知识，怎样储存，以及谁用什么手段，根据什么条件，向什么人传输知识。”[28]在知识的发现和传播方面都是如此。中方一再对铁矿石指数化提出强烈的抗议，对于采取普氏指数的方式存疑，但这些声音不仅没有在国际主流媒体上引发任何反响，反而被认为是中国在铁矿石资源领域出现的强烈的民族主义倾向的声音。

安全结构

国际政治经济学中的安全结构是指“由于某些人为另一些人提供安全防务而形成的一种权力框架。保护者，即提供安全的人，获得某种权力，使他们得以决定、也许还能限制其他人面临的选择范围。在运用这种权力时，提供安全的人也为自己财富的生产或消费方面取得了特惠，并在社会关系方面取得了特权”。[29]铁矿石的定价制度同样倚靠全球安全结构的发展。一方面，铁矿石的定价必须依靠铁矿石的安全生产；另一方面，铁矿石的安全运输也尤为重要。在铁矿石的生产安全方面，由于不论是铁矿石还是钢铁产业都是周期性长、前期投资大的资源资本密集型产业，因此，保证一个安全、自由的生产环境对于铁矿石的生产或者投资都至关重要。“钢铁和钢铁生产的原料部门的持续增长的实现必须依靠一个自由灵活的政策环境，允许贸易、投资及技术的自由流动。澳大利亚作为一个铁矿石和钢铁的有效生产者，从其区域内自由、稳定、良好了解的政策环境中受益匪浅。”[30]“如同过去一样，将来的世界经济秩序大大取决于全球安全结构的发展。国家在制定经济政策时面临的选择将取决于安全结构发生的变化。不管安全结构变得更加稳定或更不稳定，也不管它仍旧是积极的和消极的特点兼而有之，肯定地说，它会对未来的生产、金融和思想模式产生直接和强烈的影响，也会对贸易、交通运输、能源供应和福利经济产生次要的影响。”[31]铁矿石的安全生产和运输，对于铁矿石的定价制度都有着深远的影响。

总而言之，以上四种结构性权力来源相互依靠，密不可分。结构性权力的基础既非物质性的（这是硬权力的基础），亦非观念性的（这是软权力的基础），而是制度性的，指一个行为者通过正式和非正式的制度对其他行为者的间接影响和控制的能力。[32]而定价权下的定价机制正是这样一种能够影响和控制市

场内行为主体的制度性权力。“从定价权的内容来看，国际贸易定价规则、基准价格和国际贸易市场格局是其中的主要组成部分。也就是说，要掌握商品的定价权，就需要在国际贸易定价规则、基准价格确定和国际贸易市场三个方面获取应有的主动权。”[33]定价权实际上包含定价机制和市场结构的关键因素，而全球铁矿石定价机制的形成过程，实际上是一种公司与国家之间的双层四角互动过程，是以安全、生产、金融及知识结构为源泉的复合产物。

四、对中国的影响

在地缘政治经济学家看来，自然资源的基本属性不仅包括自然物资性和经济特性，其历史外延性和政治性也影响着国家的可持续发展和对外战略，影响着世界地缘政治经济模式及其历史变化，进而影响着世界格局。[34]因此，国家的外交政策无论是从本国经济发展的长远方针出发还是从国际局势出发，都会主动或者被动地纳入到上述体系之中。在未来的几十年中，自然资源越来越稀缺，许多国家都需要通过获取各种资源和能源以维持经济快速增长。迈克尔·克莱尔指出，能源与资源问题正日益导致全球冲突，甚至在冲突出现前的长时期内，国家间对资源的竞争与战略筹划就已经开始。[35]

近年来，中国近六成的铁矿石、七成的原油、七成半的木浆和八成的大豆，都需要从海外进口以满足国内的生产和消费需求。[36]中国曾经是煤炭的净出口国，近年来已成为煤炭的净进口国，依存度正逐步上升，[37]而中国企业大多处于“微笑曲线”低端，常常仅承担对原材料的初级加工，技术水平较低，利润水平较低，对原材料的价格变动特别敏感，故而国际大宗商品市场的任何价格变化，都会对中国企业造成深刻影响，例如2003—2008年5年间，进口铁矿石涨价高达4.6倍，中国钢企（中国主要生产粗钢）仅因价格上涨就多支出了7000多亿元，该数字相当于同期中国钢铁企业利润总和的两倍多。[38]

对全球经济而言，中国经济高速发展带来了“中国需求”。“中国需求”对于全球经济摆脱危机、走出阴霾贡献巨大。但是，被过度妖魔化的“中国需求”一方面带来了世界对中国崛起的恐慌，中国被要求“承担”一些莫须有的罪名，例如对铜的需求导致伦敦街头窨井盖的失窃，另一方面也成为国际金融炒家拉升大宗商品的重要推手。然而作为真正购买方的中国，只能接受国际炒家最后的定价并附加一定的升贴水来购进大宗商品，而无法改变其价格接受者的尴尬地位，从而陷入“越买越贵，越贱越卖”的怪圈之中。例如，中国的稀土产量和出口量在国际贸易中占据了绝对优势—稀土工业储量为世界的36%，产量占世界的97%，[39]按道理中国应该在稀土的定价方面享有垄断地位和垄断利润。然而，1990—2006年，中国稀

土的出口量增长了近 10 倍，平均价格却一落再落，已被压低到当初价格的 64%，[40]稀土的定价权一直掌握在国外买方手中。中国在国际贸易体量上虽然是一个“大家伙”，但在国际贸易机制的参与和建构中却是一个十足的“弱家伙”。中国在国际大宗商品定价问题上的表现与其大国地位难以相符。

因此，国际大宗商品的“中国定价权缺失”问题，越来越成为中国经济发展过程中的一个重要课题。[41]这一问题如果仅仅从实货商品市场供求结构角度去分析，很难求得问题的真正答案与解决办法，所以必须考虑结构性权力等综合因素。定价权在西方是一种议价能力。迈克尔·波特就指出，议价能力是“在市场上具有支配地位的供应商和购买者决定价格的能力”，并认为议价能力与议价方的实力成正比。[42]对中国而言，定价权实际上是影响国际市场商品价格的能力，即中国能够在形成合力的国际市场价格中发挥积极的影响力，减少经济损失。对于大宗商品而言更是如此，大宗商品市场更经常处于寡头垄断和不完全竞争状态。以寡头垄断市场为例，在这样的市场形态下，强势的企业、企业集团和机构可以影响甚至控制某一商品的国际贸易价格，使利润分配向有利于自己的方向倾斜，从而获得高额利润。[43]正是在大宗商品市场上，西方国家能够利用结构性权力对市场价格发挥更大的影响力。

这种定价权实际上是以安全、生产、金融 and 知识方面为源泉的结构性权力的产物。上文以三大矿商为首的跨国公司之所以能在铁矿石定价机制方面掌握绝对的话语权，正是因为跨国公司及其背后的利益相关者在全球范围内掌握了结构性权力，具有运作国际规则和高端市场的能力以及全球的影响力。由于不具备结构性权力方面的优势，中国在大宗商品的定价权上处于被动地位，就连中国引以为豪的稀土资源的定价权也受到国外的影响。而大宗商品的定价权决定了大宗商品贸易的利润分配，拥有定价权的国家或组织在贸易中会赚取差额，而处于被动地位的国家或组织只能通过高耗能高付出获得微薄的利润，这是不对等的。

基于结构性权力的视角，中国大宗商品定价权缺失的解决办法亦可以从生产、金融、知识和安全四个维度予以解答。就生产而言，中国的企业往往处于产业链低中端的加工生产环节，资源和原材料需要大宗进口，成为遭受国际企业和国际炒家两头夹击的对象。具体来说，夹击的一方是国际市场对中国企业所需能源、资源和原材料的价格战，另一方是海外对国际市场和营销渠道的控制，中国经济事实上是被“挤压”在中间，遭受两头打击。中国企业或者说中国经济目前在全球化经济中这种尴尬而又窘迫的“三明治”现象，其根源是中国粗放型的经济增长方式。[44]这种高度消耗的低密集型的发展方式带来了中国市场对原材料需求的爆发式增长。据世界银行的研究报告显示，中国 1 亿美元 DP 所消耗的能源为 12.03 万吨标准煤，大约是日本的 7.2 倍，德国的 5.62 倍，美国的 5.52 倍，印度的 1.18 倍，世界平均水平的 3.28 倍。[45]中国要参与到全球大宗商品定价机制中，首先要对中国国内目前的市场格局进行整改，或提高市场集中度，或建构可以抱团谈判的机制，避免目前国内市场中的无序竞争、自相残杀；其次要提高中国产品的含金量

（技术创新、品牌意识和市场营销等），从而将原材料成本的上升有效向产业链下游转移，跳出目前两头受罪的困境。

就金融而言，可以从期货市场的建立和人民币国际化两方面入手，积极参与全球定价机制。期货市场的发展和完善是一国拥有国际定价权的前提，欧美等发达国家的期货市场现已主导了大宗商品的定价权。改革开放以来，中国把重点放在引进外资、上项目和发展货物商品的出口上，缺乏争取国际定价权的“忧患意识”，这是造成中国失去许多商品的国际定价话语权的主因。如前所述，目前国际市场几乎所有的大宗商品都已形成其定价中心，如铝、铜、铅、锡等金属的价格主要在伦敦金属交易所确定，棉花价格形成于利物浦，煤炭价格形成于纽约商品交易所，石油价格确定于东京交易所等，全球期货交易所有 100 多家，共有 93 类商品。[46]然而，中国期货交易目前仅涉及铜、大豆、天然橡胶等二十几个品种，尚无石油和铁矿石等重要大宗商品的期货交易，且覆盖产业有限，外资进入受到限制，国际化程度低，因而中国企业不能对大宗商品价格形成有效预期，更无法掌控未来交易价格。[47]中国要赢得国际市场的定价权，必须培育成熟有效的期货市场，保障定价权的获取。中国的期货市场自恢复以来虽然已取得了一定的进展，例如大连成为芝加哥之外重要的玉米期货市场，郑州的小麦和棉花期货交易在一定程度上建构了“中国价格”，上海的铜价为全球认可，但距离定价权目标还有很长的距离。就人民币国际化而言，美元霸权依然将在很长一段时间内对国际格局产生深刻的影响，但是我们应该通过人民币国际化，在可行的市场逐步建立人民币结算机制，来规避美元波动给中国企业造成的损失，拒绝为美联储的宽松埋单。

就知识而言，我们有必要建构中国在世界的话语体系，为中国的正常需求发出自己的声音，而不是放任外媒恶意炒作“中国需求”概念。同时，需要避免民族主义倾向，以积极的、建设性的客观分析和理性论证来赢得世界主流媒体的认可，发出我国在大宗贸易领域自己的“声音”，从而建立中国自身在大宗商品定价领域的话语权。

就安全而言，中国应该积极执行资源外交的战略，努力制定包括外交、财政方面的政策，支持我国企业“走出去”，在海外开矿设厂，降低对个别国家的资源依赖。同时，努力保护海外企业的生产安全，帮助其抵御相应的政治安全风险，维护海外企业特别是矿企的权益。保障铁矿石的国际航运安全，与航线周边国家建立良好的合作关系，防范海盗、台风等各种自然和人为风险。

就中国在大宗商品定价上的表现来看，西方世界完全不必担心所谓中国“霸权”的出现。中国的可持续发展还有相当长的道路要走。从中国可持续发展的角度来看，在国际贸易中赢得公平竞争的机会，争取在国

际大宗商品中的议价权、定价权，对中国及其企业的生存和发展而言至关重要。一句话，参与国际大宗商品定价机制建设、争取相应领域的话语权，已经成为我们再也无法回避和需要从国家经济安全高度来严肃对待的问题。