



ORYX 商品新闻

客户链尽职调查法

2022年2月11日

- ▶ 镍价格复苏，但波动性仍存。LME 首席执行官即将离任加盟初创加密公司。加息在望。大西洋两岸正在对加息幅度和速度进行火热探讨。
- ▶ 企业责任最终还是落实到个体的行为。企业责任目标不能靠呼吁来实现。配套法律法规必不可少。改变一下视角有助于增强说服力。
- ▶ 对电动汽车的生态评估也在很大程度上受到原材料生态足迹的影响。气候中性钢将有助于电动车的生态评估，当然还有其他好处。
- ▶ 路透社调查预计镍价格将在 2023 年走缓。届时供给缺口将转为过剩。此次调查是在 2022 年 1 月，到 2023 年底我们再回头来看。

镍价格重回上升趋势

1月中旬一波迅猛的回调将LME镍价格从超过24,000美元带到了22,000美元下方，但之后便开始了止跌回升。3个月镍期价目前已经显著超出了23,000美元。在多个消息发布之后——尤其是美联储关于快速提高利率以打压不寻常高通胀率的表态，投资者便在股票和商品市场获利了结。美元相对于其他货币也显著走强。

另一方面，据报道，任职近十年之久的LME首席执行官马修·张伯伦即将离任前往一家区块链初创公司。LME附属清算所LME Clear的一把手Adrian Farnham将于4月底出任LME临时CEO。而即将成为加密领域内部人士的张伯伦届时将能够判断那些给LME贴上“赌场”标签的某些相当充满蔑视的指责究竟是不是言之有理。无论如何，伴随他的仍将是资产的波动性。

与此同时，对于加息和收紧货币政策，某种熟悉的效应已经出现了。基本上，没有人可以否认，摆脱负利率和央行放水从中期来看是一项极其合理的宏观经济措施（原因有很多，我们也曾探讨过，如不合理分配、养老金问题等等）。

这样一来，市场便再次转向关注那些更加基础性的问题。尤其是在全球疫情这一块，人们正在看到积极的迹象，对于前景也乐观了许多——至少是对北半球的夏季来说。

所以，将会有更大活力来带动经济和生产领域的更强劲增长，兴许那些受疫情冲击最严重的部门会出现更大的复苏。对大宗商品的需求复苏应该会对价格形成良好支撑。但对于短期的急剧回调和宏观经济冲击因素也不得不有所预判。这里面不仅要考虑大流行，也要考虑中国的未来经济发展以及俄乌边境的军事紧张问题。

镍价格的中长期积极趋势仍然完好。但短期而言，三角形态的形成可能预示着趋势的暂时反转。总体上，波动性已经显著加大了。然而，LME的金属库存仍然不适合用来评估商品的真实稀缺性。所以废钢的可得性会是一个更加可靠的指标。

还是要看个人的行为

良好的公司治理、环境保护、可持续运营、以及肩负社会责任是如今所有大、中、小企业的目标，概括起来就是ESG——环境（Environment）、社会（Social）和治理（Governance）。从逻辑上讲，纯粹追逐经济利润不应当是企业以及所有相关群体的唯一目标。仅仅数十年前，企业利益的核心还只是所有者（或许还有管理层和员工），但今天这个圈子已经拓宽了。从模型理论来看，从股东价值法到利益攸关者价值法的演变就清楚说明了这一点。许许多多的企业和国家层面的监管框架（无论是自愿性的还是义务性的）相继建立起来，都旨在确保实现上述目标，并使所有各方各得其所。

即使约束性规则还只是逐步适用于不同规模的企业（有些有、有些没有资本市场关联），但如今已经有更大的细分领域正在被现行法律监管框架所覆盖。实际上，出于本能的人际交互应该发挥核心作用——在一个理想世界中，这无论如何都应该是每个企业家与生俱来的观念。然而不幸的是，现实告诉我们，始终会有一些“阴险狡诈之徒”，他们从一开始就有不同的想法，任何呼吁都会被其置若罔闻。因此，立法者和政府除了通过使用强力和控制为实现ESG目标铺平道路外，别无他法。为了这么明显的一桩好事，行政手段居然成为不得不动用的选项，这虽然令人遗憾，却又有什么办法呢？

当然，各地的审计和认证机构都享受着这些措施所带来的额外工作。但尤其对于中小型企业来说，由于规模所决定的运营能力有限，额外的文件材料要求给他们带来了相当大的负担。因此，法律法规往往会根据规模提供减负帮助。这在德国《供应链尽职调查法案》中就有所体现，该法案旨在防止或至少最大限度减少供应链中的人权侵犯或环境风险——这两个无比重要的目标自不必说，只希望它们的实现能够成为世人共识。在此背景下，作者认为有两个很有趣的方面尚未

在公众那里进行真正的探讨：一是从谁的视角出发、二是供应链透明度的形成。

首先，谈视角。标准和法规中的大部分都是从客户视角出发的，这似乎是理所当然的：客户应确保遵守法规，不仅是他自己，也包括他的供应商和初级供应商，从而真正涵盖了从原材料到最终产品的整个链条。这显然是一个巨大的挑战，因为供应和交付链条往往会覆盖很长的距离。

有一位供应链透明度的服务提供商报告了一则这样的例子：对一条裤子从零售商追溯到棉花种植园的这一供应链条进行审计大约需要1000个小时，这还需要供应商和次级供应商的大力配合。立法者在此的考虑是，任何拒绝配合审计的行为都应当最终导致该特定供应关系的终止。

例如，如果一家大型运动鞋制造商从不同的供应商那里购买材料，其中一家不配合的供应商不愿意披露他的供应商，那么他就应当被排除出去，另选一家愿意合作的来替代。而这就需要假定来自客户的市场力量以及可供替换的供应商能使这一切成为可能。不仅如此，这一假定的客户力量还可能会导致供应链目标与自由、不受阻碍的竞争之间发生潜在冲突，而改变一下视角或许有助于解决这一问题。试想，如果法律的名字不叫“供应链尽职调查”而是叫做“客户链尽职调查”会如何？

如果将视角改为“客户链”，那么就应当由原材料供应商从他的位置开始“向前”做尽职调查——即沿着整条交付链直至最终客户。这时，整个世界就将完全不同了，因为原材料生产商将要求运动鞋制造商完全透明地展示其自身活动——包括该制造商的其他供应商、以及是否向可能有问题的国家进行销售——之后，才能向其供货。而当向客户询问这些问题时，或许那些采购经理就变得和颜悦色了。不用说，这只是一番想象罢了，但有时有助于更好理解那些不得不面对的挑战。而且，在其他一些行业的确已经有了与客户相关的尽职调查系统，例如在银行和金融部门。这就从“了解你的供应商”(KYS)变成了“了解你的客户”(KYC)。

从透明度要求角度再来谈另一个可能存在竞争争议的问题。如果《供应链尽职调查法》意味着客户不仅需要充分考虑自己的直接供应商，还要考虑所有其他上游供应商，那么就不得不将其解读为要求直接供应商必须指明其所有供应商。很多情况下这或许并没有问题，但在某些要素汇聚在一起的时候又会涉及到竞争问题——比如涉及稀缺商品、或者牵涉到专利和秘方的时候。对于这些情况，最佳解决方案可能还没有找到，因为如果有直接或者其他上游供应商希望确保自己的经济存在和个别企业的盈利能力，那么一般来讲所期望的透明度就会成为问题。

采购经理通常会借机采取一种策略，试图将中间商和经纪人从交易链中移除，以增加自己的利润，或是降低采购价格。实际上这些优化仍应留给市场本身，以便更好地保护企业数据，而不是以对市场伙伴的附带损伤为代价将其拱手奉上。如果因此导致供应商停止在供应链中交付稀缺材料，转而交付给竞争对手（比如中国），那么对客户也没有好处。要以

明智方式满足所有目标 and 需求仍然是一个如何做好平衡的问题，没有妥协和让步恐怕是行不通的。

顺带谈一下，在此背景下围绕中国推行的“社会积分”的热议便有了新的意味。那里的人们会因其社会行为而得到加分或减分。相应的，这些人会因此而被允许或不允许进行特定活动（如学习、使用公共交通）。面对来自Orwell的“问候”（对现代专制的一种隐喻，源自Orwell的一部小说），不仅是数据保护主义者，所有公民都必须卑躬屈膝。因为每个人都是“透明人”。然而，这种模式如果能免于政治上以及其他形式的滥用，倒也不是特别不合情理，而且的确非常富有效率。

归根到底，供应链以及其他方面的不透明并不单单是企业或者其他什么组织的责任，当然也是——甚至可以说首先是企业所雇用的担负各项职能的个人或者这些企业的所有者的责任。如果他们的行为本身都符合“十诫”，自然也就没有问题。但正如我们所知，即使是天主教会本身也在奉行他们自己的诫条上存在问题。从这方面讲，中国的“社会积分”制度选择从最小的社会“单位”（个人）入手。如果确保了行为“正确”和合规，那么所有更宏观的社会制度，从理论上讲，就将更加行之有效。但话说回来，以上这些想法只是一种反思，照理来讲并不构成政治建议。

一次原材料给电动汽车环境足迹带来负担

过去几个月，全球工业原材料市场价格大幅上涨。电池原料成分镍、钴和锂的价格也是如此。

电池包含两个电极，阳极和阴极。二者被电解液隔开。锂离子储存在阴极中，在充电过程中会转移到阳极。阴极由镍等材料制成，因为镍的比能密度高，从而使电动车拥有长续航里程。此外，钴金属用于确保阴极不容易过热。

电池制造商在开发新型号电池时都在力求最大限度的提高能量密度，进而提高续航里程。因此他们也不得不持续关注显著走高的原材料价格。他们的一致目标是在制造中使用更多的镍和更少的钴，因为一吨钴的成本大约是一吨镍的三倍。

此外，钴的供应非常困难。作为已被认定为稀缺的金属，全球高达一半的钴储量都位于刚果民主共和国；同时全球钴产量的约70%也出自这个非洲国家。对钴出口收益会进入军阀腰包的担忧并非没有依据。

当前的趋势是在电池生产中使用更多镍。不过，镍也可能对企业的ESG目标构成原材料风险。印度尼西亚即将成为电池品质镍的最大出口国。但印尼镍矿石的加工伴有很高的环境影响。到目前为止，关于生产废料将在哪里存放的问题还没有得到解答。

安赛乐米塔尔提供气候中性钢

国际钢铁集团安赛乐米塔尔（ArcelorMittal）将提供由回收和可再生材料制成的分类钢材。此举是该公司到2050年实现净零排放目标计划的一部分。目前，安赛乐米塔尔已经将旨在打造气候中性钢并取得可证实进步的所有相关产品和活动集中到了XCarb品牌之中。

首席执行官Aditya Mittal表示，公司此举是为了履行社会责任以实现《巴黎协定》气候目标，并决心引领钢铁产业向碳中性转型。

路透社调查预期2023年镍价格将会走弱

路透社于一月底发布了一项针对业内金属分析师以及经纪人和银行的定期调查，结果（或者说是预期）如下。大家的共识（即被调查者的平均预期）是，预计合金镍和电池金属镍在2022年的平均现金价格将达到19,921美元。但预计价格将在2023年软化。届时镍现金价将平均为18,925美元，之后将只比刚过去的2021年的实际价格水平略高（此段时期内LME镍平均价格达到了18,476美元）。这种价格走势的理由是，分析师们认为实物镍将在2022年再次出现供给不足，缺口为17,000吨；而这一缺口将在接下来的2023年转变为供给过剩，过剩约34,000吨。我们拭目以待。



伦敦金属交易所（LME）

伦敦金属交易所官方收盘价（3个月后交割）

2022年2月11日			
	镍 (Ni)	铜 (Cu)	铝 (Al)
3个月后交割官方收盘价	23,380.00 USD/mt	10,000.00 USD/mt	3,180.00 USD/mt

伦敦金属交易所现货（吨）

	2022年1月17日	2022年2月11日	Delta 存货	Delta 占比 %
镍 (Ni)	97,038	84,486	- 12,552	- 12.94
铜 (Cu)	92,850	74,100	- 18,750	- 20.19
铝 (Al)	892,800	875,250	- 17,550	- 1.97