

【钢铁“沼泽”】之调查

自救无望 长三角钢贸业临近崩盘

“上海法院网”公布的开庭公告信息显示,2013年3月18日至4月17日,一个月间,上海将有209起银行起诉钢贸商的案件开庭,涉及23家银行,其中民生银行、中国银行、工商银行、上海农商行的开庭数均超过20起。而在2012年银行追讨钢贸贷款的逼债高潮期,2012年10月15日至11月15日类似起诉总共仅为27起。

■ 本报记者 蔡敏 何秋红

江南已处处是春。可在国内最大的钢材周转市场长三角地区,以闽东-宁德商人为主体的钢贸企业许多依然深陷债务寒冬不可自拔,甚至已开始动摇到一些龙头企业的根基。这场延续近两年,并且还在深化的系统性危机似已“逼近悬崖”。

非政府出手而不能挽救了

近日,福建宁德市委驻上海工作委员会、宁德市人民政府驻上海联络处、宁德市上海商会通过上海市工商联向上海市政府发出《挽救钢贸行业系统危机的报告》。报告认为,这场危机目前已到了“最危急的关头”,“非政府出手而不能挽救了”,恳请上海市有关方面采取应急措施处置钢贸危机,加强对钢贸行业的指导、协调,研究出台一些扎实有效的措施,避免整个钢贸行业崩盘。

据不完全统计:上海目前前年钢贸贸易总量已逾亿吨,有大小型钢贸市场40多家,各类钢贸企业2万多家,工贸总收入5000亿元,钢贸产业对上海地区生产总值的贡献度近3%。其中与钢贸商最集中的周宁上海商会企业有关的钢贸市场20多家,涉及担保公司17家,他们贡献了近70%的市场份额,其钢材现货市场+融资担保公司的独特经营模式一度广受市场追捧和银行青睐。近年来,这一模式在其他区域特别是长三角快速复制,在无锡的43家、苏州44家钢贸市场中,近3/4都建有担保公司,并与银行建立了融资合作关系。

然而,自2011年下半年以来,在国际经济危机加剧和国家宏观政策调整双重夹击下,产能早已严重过剩的钢铁业持续下滑,持续不景气导致处于夹缝中的钢贸商严重亏损。2011年末,上海银监局连发风险警示,提醒商业银行严控钢贸企业贷款风险点。2012年初曝出无锡一洲集团周宁籍老老板李国清严重资不抵债举家跑路事件,引发媒体大量负面报道,进一步放大了金融机构的信任危机。4月底,银监会再次发文提醒商业银行在向钢贸企业放贷时要进一步提高警惕,一些银行针对钢贸类贷款进行风险防控,停止了联保类业务和民营担保公司业务。

据来自上海福建商会、宁德市上海商会和周宁县上海商会的不完全统计,2011年度,上海商业银行向钢贸企业贷款余额达2100亿元;而2012年度,贷款余额紧缩为1500亿元。银

【钢铁“沼泽”】之博弈

钢厂降价妥协 钢贸商仍不买账

■ 本报记者 王敏

在钢贸商此起彼伏的抗议声中,大型钢企的态度正悄然发生变化。鞍钢最新出炉的4月产品价格政策就显示,大部分热轧板卷产品价格下调300元/吨,冷轧板卷下调100元/吨,热轧酸洗价格下调320元/吨,中厚板出厂价格下调220元/吨,线材下调180元/吨。

而据“我的钢铁网”统计,在上一周发布调价信息的钢厂中,88.6%的钢厂选择4月下调调价,部分虽未下调,也对运补等优惠措施进行了调整。

此前,中国最大的民营钢厂江苏沙钢集团,因为脱离市场定价机制的提价,首次遭遇杭州地区经销商联名公开抵制,沙钢相关钢材被下调销售。紧随其后,宁波经销商再度对江阴长达钢铁有限公司发出了“追补”



大批钢贸商不堪重负纷纷倒下,而与其相关的钢贸业担保机构更是深受牵连。

行信贷持续紧缩,使企业束手无策;加上高达15%—25%的融资成本,大批钢贸商不堪重负纷纷倒下,而与其相关的钢贸业担保机构更是深受牵连。这些融资性担保公司,过去曾是银行产品进入钢贸行业的桥梁纽带,如今已成为企业代偿、为银行坏账买单的工具,目前大都负债累累、资不抵债。据了解,近10多年来,闽东在沪钢贸企业与银行间形成了密切的合作关系,一直保持良好的行业信誉,而在这次调整中,其连保、互保体系受到重创,遭遇空前信用危机,贷款逾期频频发生,导致诉讼不断。

系统性危机尚未有解

“压力太大了!”正在负责筹建无锡总商会宁德分会的宁德江苏商会会长魏明生说,最困难的时刻,人心也不能散,还是要发挥商会凝聚力的平台作用。3月28日,一再推迟的上海周宁商会年会在异常“悲壮”的气氛中召开,希望在危难中传递出一种正能量。

“为了闽东人在长三角有一块阵地,为了周宁人的尊严和荣誉,靠信仰和信心支撑,硬着头皮也要顶下去!”在苏州长三角担保公司,董事长刘云宾说,他要让支持自己的政府和银行看到苏州长三角钢市的旗帜不会倒,让商户看到市场有光明前景。

而在苏州吴中区东山大道,陷入困境的苏州力维钢市在积极重组转型,以求逐步解决银行和民间债务,

同时团结有发展潜力的商户一同走出危机。目前,当地一个颇具实力的石材企业已与之达成10年合作协议,并注册成立“旭日石材市场”,开始改造场地招募石材商进场经营。双方都表示对市场“东山再起”有信心,希望能得到政府、银行和其他债权人的支持。

在长三角钢贸业调查中,记者发现有的企业已在绝境中倒下,有些还在债务纠缠中煎熬挣扎,还有一些在艰难中顽强坚守,力保企业旗帜不倒,或在努力寻求转型突围的路径,但总体形势不容乐观。由于资金严重紧缺,资金链更加紧绷,银行贷款坏账急剧上升,银企互失信心,危机还在深化。钢贸圈内人士均表示,从危机广度和深度来看,要想解决系统性危机,仅靠钢贸企业和民间组织的力量已不能奏效。

周宁县上海商会会长、上海钢市控股集团董事长周华瑞也表示,危机当前,商会有责任带领大家走出困境,但目前颇感“渺茫”的是还没有找到解决行业系统性危机的办法。他认为,3月20日这个结息期限是个分水岭,危机已经见底了,是各方应该坐下来解决问题的的时候了,问题在于如何找到一个利益的平衡点。对于行业趋势和未来发展,周华瑞感慨地说:过去这么多人进入这个行业,经过这轮残酷洗牌,不知还能剩下多少。但这个行业是不可能死掉的,它需要重铸新的模式,需要一批优秀的人来做。至于传统模式还能走多远,什么

是新的模式,电商会把传统模式改造到什么程度,还是一个有待探讨的新课题。但无论什么模式,都要适应市场供需关系和银企关系。

钢贸业现“淘宝”模式

“长三角钢贸企业与银行间的现货质押模式本身并没有错,只是有些在操作过程中被人为放大,违反了市场规则,改变了模式的本质”。兰格钢铁网运营总经理范喜贵说,钢铁产业症结在于结构不合理和产能严重过剩。现在市场已经从无序向有序发展,钢厂和钢贸商都要回归理性。钢贸企业要有思想准备,探索适应产业政策和行业发展的新模式。他认为,近5年还会是一个传统现货交易、物流园、电子商务和平台模式多元并存时期,未来一定会发生巨大变化,主流将在产业链和供应链模式方面有突破创新的“链主”,由他们来主导整合链条上的资源;而传统贸易商将转向为特定的客户提供服务,不会全部消失。

对于长三角钢贸业,值得关注的最新信号是:3月29日,李克强主持沪苏浙皖三省一市经济形势座谈会,提出长三角要率先打造中国经济“升级版”,要求着力提高经济增长的质量和效益。

范喜贵说,其实,钢贸业的转型升级时代已经到来,“淘宝”、“京东”式的新模式已开始出现,而如何布局钢贸业“后危机时代”,应该提上议事日程。

螺纹钢计划量的经销商,首先按照3月上旬完成的计划量补差200元/吨。

此前,南京钢贸协会会长戴美林曾表示,“为了保证钢贸商的生存,有些钢厂也在想办法。比如钢价倒挂进行补差,一句结算一次价格,如果出现亏损钢厂就会弥补损失。另外,少数钢厂不要求现款结算,可以承兑汇票,延期2—6个月付款。”

但由于钢企陷入大面积亏损,补贴并不能如数到位。随着行业迟迟不见起色,部分钢贸商开始逃离钢厂代理阵营。数据显示,去年杭州两成钢贸商退出,江苏、上海的退出比例则达到三成。

最新统计,由于贸易商订货不积极,国内34家(涉及60套热轧卷)主要钢厂4月热卷计划总量为937.36万吨,环比减少9.88万吨,环比降幅1.04%。

【钢铁“沼泽”】之案例

钢贸商逃离 转行做医疗器械

■ 本报记者 张龙

王志怎么也想不到,自己这辈子要经历转行,这种被迫转行的痛苦源自于钢铁行业持续的低迷。

2011年底,坚持不住的王志已经从河南安阳一家钢贸公司的总经理转行成为一家医疗器械公司的总经理,身份的转变难掩对钢贸行业的深深失望。“我以为我可以依靠这个行业干一辈子,最后却不得不离开钢贸圈,现在做钢材贸易,没钱可赚。”王志说。

已近不惑之年的王志从十几岁便开始接触钢材生意,最红火时期,他的公司曾有几千万元的现金流。

“从2011年底离开钢贸行业到现在,再也不关注钢铁行业了,太让人伤心,一些老的客户都给了朋友,在我们当地,至少30%的钢贸商都选择了转行。”王志告诉记者。

时至今日,钢铁行业依旧低迷,处于全行业亏损状态。有业内人士称,去年做钢材贸易的企业毛利基本上都是亏损的,如果毛利能做到3%至5%,也算是经营水平很高的企业。多家券商报告也认为,对于钢贸行业的盈利空间仍难言乐观。

不走量就要死

如今,王志每天都要奔波在医疗器械销售的路上,尽管还没有盈利,王志也觉得踏实。“起码不用过每天担心亏损的日子了。”王志说。

在2011年底做完最后一单钢材贸易生意后,王志果断选择了转行。在转行之前,王志发现,全国范围内,钢贸商转行做什么行业的都有,有做林业的、茶叶的、卖菜的,转行的多半都成功了。

在钢贸圈,必须要依靠走量才能生存,小打小闹,只会越做越赔。这是王志的经验。

在后期,凭借个人关系,王志和其他的同行一样,从小钢厂获得螺纹钢等钢材,每吨钢材加上10块钱,赶紧出手,一天要卖出几百吨才能维持生存。

最惨的时候,要么卖不出去,要么赔钱卖,正常情况下,每吨只能挣到3至4元。“这还是毛利。”王志告诉记者。

这种需求减少的情况至今也未发生转变,浙江等多个工地都出现了钢贸商上门推销钢材的情况,这在以往是不可能出现的事情。从整个钢铁行业来看,终端需求回暖步伐缓慢,月内钢价、矿价、焦炭价格快速下跌,市场进入“去库存”阶段。我的钢铁网数据显示,3月份钢铁指数为915.9,同比下降9.6%,环比下降2%,主要由于需求恢复较为缓慢,供给和库存处于高位。

王志说,2008年以后,盼望钢材涨价就一直是钢贸商的一个奢侈梦想。在他公司所在的钢贸市场中,原来车来车往的红火样子已经被冷清所取代,身边的钢贸商们很多时候在网上、闲聊,甚至打麻将。

王志一直都在怀念着生意兴隆的过往,在2008年7月份以前,“生意好得不得了,随便便一吨钢材就可以有100元至200元的利润,板材可以有300元的利润。”生意的好做让王志甚至把触角伸到了铁矿石领域,那个时候,即便是国产铁矿石每吨也能赚100元至200元,即便没钱,也可以先赊欠货款,等卖了矿石再给钱。

资金压在钢厂成最后一根稻草

在钢铁业急剧下行之后,大量的资金压在钢厂,成为了压倒王志等钢贸商的最后一根稻草。

对正常运作的钢贸商来说,银行贷款会占到公司总资金量的30%。在钢铁业最惨的时候,银行拼命收贷款,而资金大部分都在钢厂手里。

“我那时候,有4000万元到5000万元的资金作为钢材货款压在钢厂,银行又在收贷。钢厂见死不救让我有点寒心。”王志说。

按照钢贸圈和钢厂之间的游戏规则,钢贸商必须先给钢厂打款之后,才会得到钢材。王志的公司每个月要分别在中旬和月底打两次款,钢厂才会给他放贷。

“我曾经跟钢厂商量,能不能少打一些款,不然资金链就断了,但钢厂不同意。”王志说。

钢厂和贸易商之间还有一条不成文的规则,贸易商必须完成钢厂设定的销售量,钢厂才会在钢材出厂价方面给钢贸商每吨便宜100元至200元,若完不成设定的销售量,钢贸商只能按原价拿到钢材。

对于市场需求不振的钢铁业来说,“能按设定的销售量卖出钢材简直是空话。我每个月的任务是1万吨钢材,根本卖不出去那么多。”王志告诉记者。在王志从事钢贸行业的后期,他的库存额度在3000吨至5000吨,接近一半无法卖出。

王志当初遇到的情况现在依旧存在,有业内人士告诉记者,今年一季度整个市场和行业对钢材需求过于乐观,钢厂拼命上调出厂价,而终端市场钢价却在下跌,一直呈现批零倒挂,贸易商大幅亏损,钢厂的利润是依靠中短期转嫁压力给经销商而获得。

北京一家钢贸商也告诉记者,由于钢厂凭空涨价,2月初进的钢材到2月下旬价格一路降到比成本价还低150元,如果卖出去的话差不多每吨要亏200元,亏损比去年更严重。快撑不下去了。当初给钢厂的提货资金算是被套牢了。

对王志来说,做医疗器械远比钢材更为省心,“虽然进入医疗器械领域算是新手,我预计今年年底就可以盈利。当初从钢贸生意中抽出60%的资金做这个行业算是走对了。”王志表示。