

柳钢武钢散了 合也出海口分也出海口

行业窘境和 200 公里外宝钢的竞争压力不减,柳钢重新找新港口

在失去防城港这一出海口后,柳钢面临着再找一个出海口的难题。罗军表示,物流是制约柳钢最大的问题,不靠海、不靠大江,物流的压力大。而拥有一个出海口,对于降低成本、增加出口显然有着扭亏的重要意义。



柳钢武钢分手后,防城港与柳钢再无瓜葛。

本报记者 张龙

在成为武钢集团的全资子公司后,广西钢铁集团把公司住所由广西南宁市民族大道38-3号变更为防城港市港口区北部湾大道196号。从此,因防城港而起的柳钢与武钢的“联姻”走到了尽头。防城港,从此与柳钢再无瓜葛。

尽管9月初两家“分手”的消息才发布出来,但早在7月份,柳钢的内部人士就曾向记者透露:“我们和武钢的财报也不合并了,跟武钢已经彻底脱离关系了。这个重组没有了。之前合作有资产注入的问题,原来有个协议,那个协议条款没有执行。”

在柳钢副总经理罗军看来,(这个事)对柳钢关系不大。在失去防城港这一出海口后,柳钢面临着再找一个出海口的难题。对此,罗军告诉记者:“我们也有这个考虑,柳钢停掉了,也公布了一些意向,重组广西北海诚德镍业的事情还在运作,具体情况还要看运作的结果。”

防城港: “二人转”变“独角戏”

相比较于柳钢的不利地理位置,武钢的位置更令人纠结,因此在打造出海口问题上,武钢显得更为主动。

防城港项目通过两个万吨级的专用矿石泊位及10万吨级煤炭泊位,可将原材料从海船直接卸抵原料场,部分产品也可通过港口运出,降低运输成本。武钢集团将其视为集团未来发展的“生命线”。

今年6月28日,武钢防城港钢铁基地项目2030mm冷轧厂酸轧产线启动,成功轧制出第一卷钢。

武钢对于防城港的重视可以从该公司董事长马国强身上看出来。今年6月2日,马国强接武钢帅印,成为武钢集团董事长、党委书记。这位新任武钢掌舵人,在上任仅仅13天后,便将首次出访的目的地选在了防城港钢铁基地。

在对防城港项目考察时,马国强表示:“防城港钢铁项目是武钢发展的未来和机遇,我们要看到武钢股份是核心,防钢是关键,必须抱着只许成功不许失败的决心,把握好这一难得的机遇,将‘建成世界一流钢铁企业’从口号变成现实。”

武钢一位内部人士也告诉记者,现在的管理层对于防城港看得很重,拥有这个出海口,可以直接辐射东南亚市场,而铁矿石进口的成本也会大幅度降低。

事实上,早在2005年,柳钢股份、武钢股份的大股东柳钢集团、武钢集团就有重组之意。而到2008年9月,广西国资委即与武钢签订了《武钢与柳钢联合重组合同书》,将武钢柳钢(集团)联合有限责任公司更名为广西钢铁集团,其中武钢集团持有80%股权,广西国资委持有20%股权。武钢集团以现金出资,广西国资委以持有柳钢集团的全部净资产出资。

罗军也坦承,当时成立广西钢铁集团主要是为了防城港。

防城港在如今成为武钢的“独角戏”之后,仍然面临着不小的压力。从电子地图上

看,宝钢的湛江钢铁项目与防城港项目都位于北部湾,相距仅200公里左右。

除了距离,两个项目基地在产品结构方面也大致雷同。国家发改委批复文件显示,湛江项目以华南汽车、家电、机械和建筑行业用板材以及船用板、管线钢、优质碳素结构钢为主要品种,而防城港钢铁基地项目产品主要为满足广西和东南亚市场汽车、家电制造所需的热轧薄板、镀锌板、彩涂板等中高端板材。

“产品与区域的高度重叠使得两家面临激烈的竞争。这其中受害最大的恐怕是原来广西一家独大的柳钢。”一家钢厂高层向记者表示。

柳钢一位内部人士表示,宝钢走出上海,到了湛江。原来距离柳钢1700公里,现在距离柳钢500公里。希望宝钢是走出去,不是去搞西部大开发。

400公里的出海口梦

一位柳钢内部人士感叹,防城港是武钢的。

此前,柳钢方面于2015年6月15日起停牌以谋划重大资产重组,交易对方为北海诚德镍业有限公司及相关公司。北海诚德镍业有限公司是广西境内规模最大的特种钢材冶炼企业之一,主要产品为镍铬合金板坯、板材、带材等。

位于北海市的这家企业距离柳州只有400公里,而北海市紧挨大海,且与防城港相邻相望。

柳钢方面称,本次重组的相关公司为北海诚德镍业有限公司、北海诚德金属压延有限公司、北海诚德不锈钢有限公司。

“柳钢想打通出海通道,在区域布局上,把东南亚市场作为很重要的方面来抓,在东南亚周边国家,搞一些销售渠道。”一位柳钢内部人士告诉记者。

柳钢着急自然有其自身的原因,罗军表示,物流是制约柳钢最大的问题,不靠海、不靠大江,物流的压力大。

而钢铁形势的不佳,也令柳钢必须想出对策。“原来的钢材品种规格相对来说通用一些,是导致我们亏损额度比较大的原因之一。”罗军说。

从最近的上市企业披露的半年报不难看出,柳钢股份今年上半年亏损6.32亿元,实现营业收入132.49亿元,同比下降28.26%。

此外,柳钢已经开始实施低成本战略度寒冬。柳钢力争完成全年28亿元(含多元产业)的降成本策划目标。

而作为全球第一大粗钢生产国,中国正借助“一带一路”政策东风,加速将本土市场难以消化的产能转向海外。

海关总署数据显示,2014年中国出口钢材9378万吨,同比大增五成,创下历史新高。今年1—8月,中国出口钢材7187万吨,同比增长26.5%。

中国钢铁工业协会副会长王立群近日公开表示,今年中国钢铁产品出口量可能超过1亿吨。这将是钢铁出口首次突破1亿吨大关。

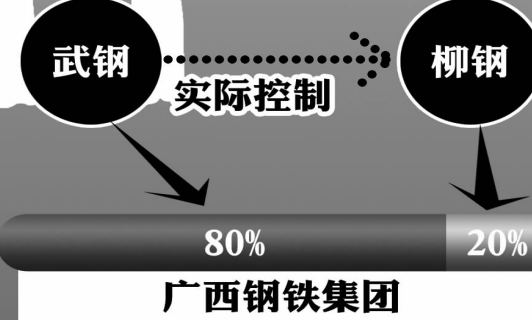
而拥有一个出海口,对于降低成本、增加出口显然有着扭亏的重要意义。

武钢柳钢 婚变

相恋: 一见衷情
2005年12月,武钢和柳钢在广西政府的“撮合”下签署协议,在防城港建设千万吨级钢铁基地项目,投资600亿至700亿元。



结婚: 各取所需
2008年,双方正式成立广西钢铁集团,武钢控股80%,广西国资委以柳钢的全部资产入股20%。
武钢集团:通过广西钢铁集团间接持有柳钢集团100%的股权,进而持有柳钢股份84%的股权,成为柳钢股份实际控制人。



婚变: 貌合神离
武钢与柳钢之间的貌合神离首次公开化,始于2014年底武钢集团年度工作会议。柳钢方面一反常态并未派任何代表参加。
2014年,武钢集团生产钢2757万吨,而2013年的钢产量为3968万吨,对比之下减少了1200万吨。



离婚: 包办婚姻
2015年9月份,当时已经停牌了近3个月的柳钢股份发布公告正式宣告两家“分手”。至此,广西钢铁集团的注册资本将下降,从现有468.37亿元调减为80亿元。

国外“山雨欲来”国内“暗潮汹涌”

国际四大快递巨头 变局渐显

本报记者 宋笛

国际快递的格局正在出现一些变化,这一点无论是在国内还是在海外都是成立的。在UPS对于TNT的收购宣告失败后,联邦快递又一次开启了对TNT的收购,目前这一收购已经获得TNT股东的批准,最大的变数就是欧盟相关监管机构的批准——曾经的UPS收购案就是倒在这一门槛之上。

而在国内,目前的四大国际快递也正在加速市场的扩张,其措施包括下沉至二三线城市、与国内电商进行合作、开展冷链运输等新兴业务。对于国际四大快递而言,凭其在国际快递领域的巨大市场占比,延伸至为需要相关服务的企业端客户提供整体跨境供应链管理,这将成为下一步的发展方向。

联邦着力收购TNT,“四巨头”或变“三霸主”

曾经的国际四大快递正在出现着一些变化,在两年前UPS对TNT的收购受挫后,联邦快递再次接棒,正在尝试对TNT进行收购。

这从4月就已经公布的收购案有可能是快递领域出现的金额最高的收购案——在4月份公布的信息中,联邦快递对于TNT的收购金额为44亿欧元。

根据最新的消息,这起收购已经获得了TNT方面股东的批准,最大的变数就在于欧盟相关监管机构的态度,而这一变数也曾导致UPS收购TNT最终的落空。尽管如此,TNT方面对于这一收购案仍给予了相当的信心,“TNT对于这份与联邦快递的收购计划获得通过充满信心,且预计它将于2016年上半年完成。”TNT方面表示。

对于参与收购案的双方而言,如若此次收购案搁浅,所带来的负面影响是明显的,在UPS的收购案中,TNT为了规避欧盟方面对于外资在欧盟航空公司持股比例的禁令,而选择出售旗下两家控股航空公司的股权。而此次联邦快递也面临着同样的选择,根据欧盟方面反垄断机构的要求,联邦快递需要出售部分资产才能让这起收购案得到批准。

同样的,合并成功也会给双方带来巨大的优势,“联邦快递在欧洲的市场布局比较浅,TNT在欧洲的布局比较完善,特别是公路运输网络,对于联邦快递价值比较大。”业内人士这样表示。

各大国际快递发力拓展国内快递市场

四大国际快递在海外市场的局势正是“山雨欲来”,而在国内市场的布局加速也是“暗潮汹涌”。

9月末,UPS宣布已在华13个城市拓展业务,而与国际四大快递一贯倾向于逗留在一二线城市的风格不同,此次公布的13个城市以二三线为主,其中包括丹阳、常熟、湖州、威海等多个非省会城市。

除此之外,今年年内,UPS还会在包括太原、南昌、清远等8个城市拓展业务,预计今年年末,UPS总计会在21个城市拓展业务。

对此UPS方面表示,新拓展的城市以中小企业为主要客户,主要向他们提供高时效和准确率的服务,已满足他们在海外的客户需求。

同样在9月,国际四大快递中的DHL也签约了无锡一处航空物流园项目,项目建成后将成为DHL在相关区域内的物流、供应链管理总部。

对于物流基建的投入加大与DHL在电商领域的迅速扩展不无关系,在今年年中,DHL相继与京东“美国馆”、麦乐购等电商品牌进行合作,为其提供国际快递服务。而电商板块也正在成为DHL在全球发展的重要方向——2014年11月,DHL首次在快递、货运、供应链管理、邮政业务四大基本业务外开辟了一个全新的“电子商务板块”,并将其视为未来发展的重要力量。

在近期,联邦快递也正在通过缩短包括大连、烟台在内的7个城市的出境快递的货运时间以及推出“一站式”冷链解决方案等措施加大在华的业务扩展。

国际快递市场为主业,供应链管理成为前进方向

在快递市场逐步开放的同时,国际四大快递在国内的布局也逐步加深,但很显然,国际四大快递并无过多参与国内快递配送业务竞争的兴趣,更多的是围绕国际快递业务延展供应链管理的相关业务,以此形成差异化竞争。

目前的四大快递在国内的业务主要以国际快递为主,根据中国电子商务研究中心的监测数据显示,国际四大快递占据了国内国际快递75%的市场份额。

相对于国内快递业务,国际快递业务暂未进入“价格战”的领域,因此有着较高的利润率,对于企业准入的要求也有着先天的技术和布局要求。

“国内快递需要快递公司有着很强的落地能力,而且要尽量压低价格,但国际快递对于价格的敏感度不高,更要求其时效性和准确性,这对于有着丰富运营经验的四大国际快递公司无疑是最有竞争力的市场。”快递行业相关从业者表示。

更为重要的是,在国际快递领域存在着大量中小企业,而这些企业对于供应链特别是国际供应链管理有着相当的需求,而这也正是目前四大快递普遍发展的业务方向。

据了解,目前的国际四大快递均有专门的“供应链管理”业务部门,联邦快递中国区总裁陈嘉良就曾表示,联邦快递不仅是物流运输公司,更是一个信息技术公司,在这其中“关键库存物流”以及支持其运行的供应链管理系统已经成为联邦快递的重要业务。