



■ 本版撰文 本报记者 高洪艳

编者按:唐山保强钢铁有限公司老板陈志强的跑路,在钢铁工业重镇唐山引起了一场“地震”。而这场“地震”的余波,正通过唐山钢铁业界企业间的连环借贷链条不断传导蔓延。

近两年,国内钢铁业接近全线亏损,部分钢企挣扎在生死边缘。现在,跑

路现象已从钢贸圈传导到钢铁生产企业,中国钢铁行业正在经历最困难的一段时期:早已填满未来增长空间的行业高产能、压力日重的负债和融资成本、低迷不振的市场需求……多重不利因素下,钢铁业界期盼却又畏惧的调整,或将付出残酷代价的方式,拉开淘汰博弈的序幕。

钢铁业日子难熬 跑路风波及实体企业

两个月前,身为唐山市丰润区保强钢铁有限公司董事长、新疆冀丰钢铁有限公司董事长的陈志强刚刚获得了“中国诚信民营企业家”和“中国优秀民营企业家”的荣誉称号。两个月后,他却陷入携款潜逃的跑路疑云。8月6日,“一家生产型钢铁企业资金链断裂,老板已失踪”的消息被传得满城风雨,经数位相关债权人确认,涉事者正是陈志强。

钢铁工业重镇唐山遭遇了一场行业“地震”。

8月13日,唐山市公安局经侦支队对外公布,跑路至菲律宾的陈志强已被菲律宾警方抓获,并将押送回国,因该案涉及集资人员众多,不排除被定性为非法集资或集资诈骗犯罪的可能。

目前,陈志强“民间集资3亿元,银行欠债8亿元”的消息尚未经证实,却已从唐山钢铁圈不脛而走。而据记者了解,仅唐山地区,经陈志强及保强钢铁向外直接借款、以及多级借贷的关联人数已经多达1000人。

深圳金源律师事务所律师徐特力告诉记者:“老板跑路已经不算新闻,令业内颇为唏嘘的则是,在现有公开的消息层面上,这是跑路风波首次从此前的钢贸圈,转移至实体钢铁生产企业,从钢贸商转移到企业家。中国钢铁行业正在经历最困难的一段时期。”

徐特力所说的“最困难”,被钢铁行业人士解读为:早已填满未来增长空间的行业高产能、压力日重的负债和融资成本、低迷不振的市场需求,以及对未来前景的恐慌预期。

借债心慌慌

将近60岁的韩师傅本来心脏就不好,最近更是总“心慌”,带着些许不甘心,他告诉记者:“卖了20多年钢材,就没赔得这样惨过。”韩师傅和当年从物资供应局一起“下海”的同事朱先生和郭先生在河北省衡水市经营钢材生意,这个“铁三角”在当地小有名气,省内外很多产钢大户都是通过这三个人将产品输往衡水市,衡水的很多用钢企业也经常找这三个人提货。但是,今年年初,“铁三角”解体了。

韩师傅告诉记者,去年上半年,他们三人挣了些钱,但是去年6月份至9月份,生意明显不好了,钢材价格急转直下,很多存钢压在货场卖不出去。“去年年底一结算,我们仨傻眼了,亏了50多万元。”韩师傅说,“大家都看出形势不好了,所以把账一算,老朱和老郭就‘告老还乡’了。我不服气,说一个人再折腾几年,没想到,还是栽到这波行情上了。”

据韩师傅介绍,从今年年初到现在,他个人往生意里投进了300多万元,忙活了七八个月,总算看到了销售利润3.5万元。“可十七八万元的利息还不知道能不能筹到呢。”韩师傅告诉记者,钱是从信得过他、他也信得过的朋友那里借来的,月息1%至2%。

“因为是在‘信得过’的圈子里筹的钱,利息算是低了的,否则,5%的月息也是有可能的。”但是,据记者了解,目前银行贷款6个月以内的年利率也仅为5.6%。为什么不去银行借款呢?韩师傅解释说,银行对给他们这

种贸易商发放贷款设定了诸多限制。“申请抵押贷款算最简单的了,但是,住宅房屋无法抵押,只能用存款或者商业店铺做抵押。而且,在给商业店铺做资产评估的时候,银行根本不会给出很高的评估价值,授信根本无法满足我的投资需求。”他说。

所以,借了利息不算高的“高利贷”的韩师傅正在盘算着年底还利息的事情。“如果实在无法偿还,就只能拿一套房子抵债了。”他说。

卖钢没人气儿

好搭档朱先生与郭先生“金盆洗手”,并没有在很大程度上影响韩师傅继续做钢材生意的心气儿。不过,对于很多钢铁企业来说,贸易商散伙可是一大忌讳。

中钢集团邢台机械轧辊有限公司销售部负责人王强解释说:“少了钢贸商这些钢铁市场上的活跃分子,行业氛围会一下子冷清很多。这个市场,也需要‘人气儿’。”

不过,记者从位于北京市海淀区安宁庄路附近的钢材交易市场了解到,原本热闹的市场不似往昔,货场空地杂草丛生,很少有人走过的样子。而货场周围一些贸易公司的招牌早已破败,有的甚至在门上直接挂上了写有“转租”、“招租”字样的牌子。

记者按照某块牌子上留的联系电话打过去,商家很直接地告诉记者:“生意做不下去啦,关门啦。”该商家表示,今年春节过后,钢材价格便一路下滑,平均每吨下滑了三四百元。

王强告诉记者,以螺纹钢为例,目前螺纹钢市场现

货价格为3600元/吨至3700元/吨,大部分钢厂的报价均在每吨3800元以上,产销市场形成了价格倒挂。

“钢铁贸易商为了消化场内库存不得不赔钱销售。但即便这样,也还是提振不了市场需求。钢材贸易的传统模式就是‘低进高出’,现在需求量骤减,贸易商只能停止入货,时间久了,只好散伙或关门大吉了。”韩师傅也表示,“以前有客户找我买钢材都是四五根地买,但现在都是一两根试探着买,一是因为钢价处于下行周期,说不准什么时候就降价了,谁都不会多买钢材存着用;二也是因为对方实在没有那么大的用钢需求。”

天津四方君汇律师事务所律师康顺法告诉记者,和中国很多行业一样,前几年的钢铁业呈巨幅增长,钢铁产量5年内增加了63%。但是,这样的放量增长并不是市场作用的结果,而是因为国内大力发展房地产和修建高速铁路等原因。现在国家实施严格的房地产调控政策,铁路、公路建设也在放慢速度,所以,今年上半年,这些下游行业用钢需求明显放缓。

炼钢难减产

然而,需求不旺、价格持续低迷的疲软钢市并没有浇灭钢企的炼钢热情,今年上半年,国内的粗钢产量仍是不降反增。根据中钢协的最新统计数据,今年上半年,全国粗钢产量同比增长1.8%,同期,会员企业粗钢产量同比下降0.1%,但非会员企业产量却大幅增长了12.9%。

国家统计局近日公布的数据显示,7月份,国内粗钢产量环比增长2.5%,至6169万吨。“这一数据并未显现7月开始的钢企检修减产效果。”王强指出。

同样,持续亏损的局面和持续攀升的库存也并没能促使钢铁企业减产。钢联资讯提供的数据显示,截至7月中旬,全国76家重点钢铁企业钢材库存1245万吨,直逼今年2月中旬创出的历史最高库存1246万吨。业内人士曾形象地说,国内钢铁库存量可以建371个鸟巢,111座央视大楼。如果算上目前2亿吨富余的钢铁产能,还可以将国家目前的高速铁路线重新建40次。

不过,王强解释说,由于炼钢所用的高炉要持续保持在3000度以上,如果熄灭高炉,炉中的耐火材料将全部报废,所以炼钢高炉要始终保持生产,从而也导致钢材库存逐步升高。

康顺法提示说,只有钢企一直维持生产,才能顺利得到银行贷款,而且钢铁行业竞争激烈,为了保住市场份额,钢厂也是宁愿降价、亏损,也不愿意减产。“当然,也不排除目前的钢铁价格尚未跌破一些钢企的边际成本线,很多大中型钢企仍然有微利可图,所以更不会停工。”康顺法补充说。

值得注意的是,7月9日,工信部公布了2012年19个行业淘汰落后产能的名单,钢铁业名列其中,但淘汰落后产能的同时新增的产能却在继续扩大,出现了产能越淘汰越多的怪现象。

对此,正略钧策管理咨询合伙人、副总裁包仲南解释说,目前,国家对钢铁行业淘汰落后产能主要是以高炉容积为标准,最初规定要淘汰300立方米以下的高炉,之后标准又提高到400立方米。很多企业由于担心未来淘汰落后的标准再度提高,淘汰小高炉后,往往也会上尽可能大容积的高炉,这样也导致“减量置换”变成了“增量置换”,反而造成了产能越淘汰越多的实际后果。

钢贸业危机 再搅融资浑水

“从半年前温州钢贸商老板的跑路事件,到近日的唐山钢厂董事长失踪,从钢贸圈到钢铁生产企业,跑路事件折射出钢铁企业经营的寒冬效应正在扩散。”天津四方君汇律师事务所律师康顺法直言,唐山保强钢铁集团资金链断裂最主要的原因是陷入高额的民间高利贷借款漩涡。不容忽视的是,从银行直接贷款很难,大部分钢企都是依靠民间集资,个别企业间又互相借款,这在钢铁圈子里十分普遍,所以,钢铁业界企业间的连环借贷关系隐藏着诸多风险。经济增速下行时,隐藏的潜在矛盾或问题往往会逐渐显现。

在行业遭遇极端严寒和银行融资通道快速逼仄的双重挤压下,留给钢贸企业的空间已越来越小,钢铁业界期盼却又畏惧的调整,或将付出残酷代价的方式,拉开淘汰博弈的序幕。

过去几年,无论是商业银行、钢铁贸易平台提供者,还是担保公司,都不约而同地对做真实贸易的钢贸商在各方面进行扶持。但是,最近,钢贸商却越来越多地承受着来自上下游产业的挤压,并在不断上涨的融资成本的打击中败下阵来。

上海钢铁服务行业协会会长周华瑞介绍说,当钢贸商挤破头抬高条件从各大钢厂拿到某区域代理合同时,还来不及高兴,严峻的市场价格倒挂就把他们推向不归路。艰难的抉择使他们进退两难。放弃或是完不成销售合同,钢厂的保证金如何索回?完成销售获得奖励的愿望迫使钢贸商在销售过程中采取了许多让利、垫资等非常规的贸易手段。而与此同时,下游施工企业又拖欠货款,应收账款周期被无限拉长,钢贸商受到钢铁生产企业全行业亏损以及市场需求萎缩的双重挤压,资金链条愈加紧张。

在康顺法看来,银根收紧的背景下,银行不断上涨的融资成本成为压垮钢贸商的最后一根稻草。“为了能够保持在银行的信用记录,很多钢贸企业或贸易商不惜拆了东墙补西墙,利息像滚雪球一样越滚越大,最终超过了承受能力。所以,钢铁业界才屡屡发生老板跑路的事件。”他说。

据记者了解,今年4月底,银监会办公厅曾下发一份通知,要求各银行业金融机构及时调整钢贸行业信贷方向和政策。与此同时,各大商业银行在钢贸风险初露端倪时为了防控风险,对钢贸商施行了紧急收贷政策。据上海钢铁服务行业协会初步统计,从年初到目前,银行对钢贸商融资规模收缩了25%以上,尤其是今年一季度以来,银行借口信贷结构调整,提高了企业贷款授信门槛。

“上有政策,下有对策,为避免资金链断裂,钢贸厂商从银行贷不到或者贷不足款时,互保联保便浮出水面。”深圳金源律师事务所律师徐特力介绍,互保是两家企业相互做担保,而联保则往往是三至五家企业相互担保。在部分银行信贷中,这种互保和联保往往趋近于纯粹的信用担保,并不辅助于抵押物等其他风险控制手段。从前几年开始,互保和联保被视为在缺乏足够抵押物时能有效解决融资难题的一个好办法。这种商家或者个人彼此互为担保的模式,将银行的放贷风险降低了,却将钢贸商捆绑于复杂的担保关系中。

刚刚受理了一桩企业联保出现违约的案件,徐特力深有感触地说:“保则多家,伤则一群”,互保联保是一把双刃剑,在危机面前,负面效应伴生而来。”

而且,牵一发而动全身,眼下,钢铁贸易业10多年建立的诚信联保系统正受到严重冲击。记者了解到,今年5月份,南京下关区一位年仅35岁的钢贸行业女老板自杀,被疑陷入“融资黑洞”,钢贸行业困境引起多方关注。6月份,银监会再次

发布对钢铁行业的风险防控信号,警告银行要警惕向钢贸贸易商放贷。在紧迫的形势下,上海钢铁服务行业协会与福建省周宁县上海商会联合发出致上海市各商业银行的公开信,建议银行对钢贸企业区别对待,不要一味限贷。7月份,公开信引起上海银监局注意,随后,民生银行、深发展银行、中信银行、兴业银行等4家银行上海分行伸出援手,表示给予钢贸企业的贷款总量不变。

公开信发出一个月后,在上海的钢铁贸易商们似乎喘了口气。然而,喘息未定,多家银行多纸诉状又将亟需“输血”的钢贸企业推至风口浪尖。近日,记者从上海法院网公告得知,民生银行、光大银行、建设银行、杭州银行等银行的上海市分行及多家支行以“金融借款合同纠纷”、“保证合同纠纷”等理由起诉上海20余家钢贸企业。

徐特力分析,银行将钢贸企业告上法庭,这种事情并不少见。从银行方面考虑,完全收紧不放贷极有可能换来所有钢贸企业资金链断裂,出现大量逾期违约贷款,行业系统性风险必然发生,银行业坏账将大幅增加,而受联保互保牵累,正常经营的钢贸企业也将破产倒闭,上百万从业人员的失业,正常金融秩序遭到破坏,商业银行也陷入两难的境地。

