

# 钢铁业新常态:步入减量发展时代

■ 本报记者 张龙

新年伊始,国务院总理李克强的首次调研出人意料地选择了钢铁行业,由此可见,钢铁行业形势的严峻性。李克强亲自喊话:“好钢要千锤百炼,好产能要优胜劣汰”,为钢铁行业鼓劲。

中国冶金工业规划研究院院长李新创向《中国企业报》记者表示,今年中国钢材消费量出现自1995年以来的首次下降,加之粗钢产量也在20年来首次下滑,中国钢铁行业出现“重大转折”。

中国冶金工业规划研究院的研究报告认为,未来无论钢材需求量还是粗钢产量都将持续“往下走”,中国钢铁业将进入“减量发展时代”。

## 残酷的阵痛期

李克强在考察完钢铁行业后,马不停蹄地召开了座谈会,李克强指出,要严控新增产能,合理确定未来三年钢铁、煤炭行业化解过剩产能目标。

这样的表态并非“隔靴搔痒”,而是意有所指。去产能,正在成为传统行业面临的最主要问题。

中央经济工作会议已经明确:2016年主要是抓好去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板这五大重点任务。

“减量发展不是一个简单地去产能,而是产量一定要下来。”李新创认为,由于产能严重过剩,目前中国钢材价格持续走低。“现在的煤、电职工工资是1994年的多少倍?但是钢材价格指数却比1994年还低30个百分点”。

据冶金工业规划研究院预测,2016年中国钢材需求量为6.48亿吨,同比再降3%;粗钢产量将为7.81亿吨,同比降3.1%。李新创指出,未来15年内,这一状况会持续。

更糟糕的是,根据中国钢铁工业协会最新数据显示,2015年1到11月,重点统计钢铁企业销售收入同比下降19.3%,亏损531.32亿元。2015年1月至11月份,纳入统计的大中型钢铁企业亏损前10家合计亏损额494.97亿

元,是上年同期亏损额的11.88倍。“钢铁企业最艰难的日子才刚刚开始,资金压力巨大。”河北一家钢厂高层表示。

## 关停潮来临?

李新创告诉记者:“据不完全统计,目前关停的企业有几十家,产能在6000万吨



左右。我认为这种情况未来会更多,我们不需要这么多企业,不需要这么多产能和产量。”

产能过剩和严苛的环保要求等因素意味着中国众多的钢铁企业将经历一场残酷的“淘汰赛”。

高盛在2015年12月6日的一份研究报告中表示,中国从2016年起将出现更多钢铁产能关闭的情况。预计国有企业和民营生产商将出现更多信贷违约,导致企业永久倒闭。

中钢协也承认,钢铁企业退出机制尚未建立。

去年11月30日,湖北新冶钢东厂区宣布正式关停,全面退出游冶钢生产序列。11月14日,唐山滦汀钢铁正式宣布停产,与山西海鑫钢铁一样,都是年产500万吨级以上的中型钢厂。当然,这仅仅是一部分,据兰格云商平台

市场监测数据显示,除了滦汀钢铁的500万吨外,整个河北地区有1500万吨钢铁产能已经退出市场。

除了产钢大省河北之外,其他省市同样在2015年出现集中关停潮,山西包括海鑫在内关停4家,涉及产能680万吨,东北地区3区,涉及产能580万吨,新疆5家,涉及产能1010万吨,同为产钢大

领域。就连阿里都选择进入了钢铁电商领域。

一家民营钢企老板认为,钢铁电商平台出现后,钢铁企业能够将产品直接推送到终端,用终端需求来指导生产,拉动生产,省去了很多中间环节,同时,还优化了物流,为客户降低了成本。但电商还需要自己“争气”。有行业内人士指出,一些钢铁电商平台就是在“炒概念”,并没有脚踏实地的优化产业链,只是简单地把线下业务搬到线上来。

记者近日注意到,在新三板上市的钢铁电商中钢网的表述中,其签约的钢厂有63家,平均每三分钟就会产生一笔交易。

宝钢是其签约企业,但记者在中钢网的网站上根本找不到其网上店铺。按照中钢网标准的表述:公司现有签约钢铁企业63家,主要业务模式为分销+自营。但蹊跷的是,中钢网方面又称,63家签约合作钢厂既有电商平台合作也有资讯信息合作。

中钢网过去的表述就一直将签约钢厂和交易量捆绑一起,让不少贸易商以为就是电商平台合作钢厂。而在交易时间上,中钢网屡屡“穿越”。网银打款下午5点结束,因此各家电商的交易时间一般为早上9点到下午5点。不过在中钢网却是例外。该网站显示的交易成功的时间经常为凌晨两点至三点。

一位贸易商戏言,半夜起来买钢材吗?在该网站的成交动态中,记者看到,在北京时间15时52分,中钢网的成交动态已经到了17时26分。

目前,133家新三板挂牌公司中,中钢网是唯一一家预计亏损的企业,其预测2015年归属于股东的净利润亏损4200万元到4350万元,较上年同期增亏。

一家钢厂中层告诉记者:“我们这种中型钢厂很欢迎钢铁电商,只要能卖出去,为什么不参与呢?希望电商多做缩短流通环节,降低成本的事情。”

原工信部信息化推进司副司长董宝青在2014年曾表示,“再过5年,该行业也许只剩5家(电商)平台。”

王利博制图

省的江苏省也一样出现关停,无锡锡兴特钢已经经营了50多年,并且在5年前被沙钢并购重组,在今年同样走上了关停之路,年产445万吨钢的产能设备全部拆除。

兰格钢铁网提供的资料显示,河北省武安、邯郸、石家庄等地一半以上钢厂裁员达到10%—30%,唐山地区部分主导钢厂的裁员率也达到25%,以前的“四班倒”已经变“三班倒”。

“企业关停,职工就业问题会很突出,在这个方面,政府应有配套政策托底。”李新创说。

## 借力钢铁电商

当行业内部变革力量不足时,借助外界手段或许是很好的选择。而互联网正是在这样的背景下进入了钢铁

## 观点

# 联手电商,倒逼钢铁业转型升级

■ 王东

2015年底召开的中央经济工作会议提出了2016年经济工作五大任务,其中去产能位列五大任务之首。新年伊始,国务院总理李克强首次调研,选择了山西,重点仍然是去产能化。

对于曾经是中国经济增长的支柱产业来说,随着经济发展进入中高速的新常态和经济结构战略性调整,钢材实际消费量已进入负增长时代,整个行业正面临着产能过剩的烦恼,企业利润也不甚理想。

产能过剩,业绩低迷,如何破局?企业家如何可用可执行的方式来改变这一切?

回答这个问题前,我们不妨翻看美国商业史,或许能为国内的企业提供一定的参考和借鉴素材。

在上世纪三四十年代,美国的制造业异常混乱。当时的宝洁公司也是实施“先生产再销售”的生产管理方式和营销方式,整个制造行业的流通链条类似集贸市场那样一层层批发流转过来的。但是到了上世纪五六十年代,情况发生了改变。随着

凯马特、沃尔玛等大型零售企业的崛起,这些零售企业以顾客为导向,扮演着顾客代理人的角色,不断地击穿贸易链条,直达上游制造企业。更重要的不仅是价格的变化,而是沃尔玛等零售企业开始与上游制造企业展开基于消费数据为基础的战略合作,比如著名的“沃尔玛—宝洁”战略体,宝洁和沃尔玛通过计算机共享信息,可以监控沃尔玛的销售和库存数据,然后利用这些信息反向制订自己的生产和发货计划,效率极大提高。

通过美国的商业史,我们或许可以得出这样的结论:只有在庞大集中并稳定的零售环境下,制造业才可能大规模地获取消费者的数据,并以此来研发和创新,以此来进行品牌的打造来引领消费。

在我国,也曾有类似的案例。比较成功的当属家电行业。但是十年前,家电行业也曾经经历过从供不应求到产能过剩的过程。但随着苏宁、国美和近年来以京东为代表的自营电商的崛起,主流城市的家电消费环境基本完成了零售化的改造。在这种环境下,中国家电业摘

掉了过去“大而不强”的帽子,中国家电品牌也走出国门,成为世界级品牌。

回到钢铁行业,当国内钢铁行业陷入产能过剩的困境,各家钢厂大多都忙于在各个钢材市场奔波,希望能够招揽到更多的代理商和寻找更多的客户去销售生产出的产品,去消化大量的库存。在这样生存还面临危机的环境下,钢铁企业创新研发能投入多少精力,转型升级的基础在哪里?钢铁行业能否复制家电业曾经的故事,中国能否从钢铁大国变为钢铁强国?答案是肯定的。

众所周知,电商是目前零售的最高级形式,代表着最先进的零售领域的生产力,也是“互联网+”的代表。中国在互联网和电子商务领域的发展和相应的技术能力并不亚于美国,所以电商的出现给了中国工业制造行业一个难得的在较短时期内转型升级的机会,尤其在钢铁等标准化程度比较高的制造业里。

在过去一年多时间里,国内钢铁电商风起云涌,目前数量约200多家。事实上,钢铁电商的出现,确实给钢铁行业带来了极大的影响。国

内钢铁电商钢材销售了占重点企业总销量的22.3%。而上线仅三年的找钢网更是每天的交易量近20万吨,客单价为10万元左右,已成为国内最大的钢铁零售体。随着交易量越来越大,越来越多的钢厂开始主动与找钢网进行基于数据层面的战略合作,美国商业史上著名的“沃尔玛—宝洁”战略体,而今在中国钢铁行业得以复制和重演。

此外,随着国家“一带一路”战略规划提出,找钢网也已在布局中。钢铁企业一方面通过钢铁电商迅速销售产品,另一方面则通过电商提供的工业消费者数据的支撑反向制订自己的生产和发货计划,真正实现了精益生产、降本增效、调整产品结构、产销一体化的目标。可以说,“电商联手钢厂”、“互联网+钢铁”,钢厂的转型升级和相关的政策调整才有了真正可靠的抓手。进而达到通过钢铁电商形式替代传统相对落后的贸易流通局面,用市场的机制化解产能过剩,达到推动产业转型升级的目的。

(作者系全联中小冶金企业商会副会长)

对话央视前主播郎永淳

## 电商推动钢铁业供给侧改革

■ 本报记者 张龙

从2015年9月2日最后一次出现在《新闻联播》的主播台上,到2015年12月31日正式力完离职手续,年过不惑之年、学医出身的郎永淳再次选择跨界,进入钢铁领域。

“从2016年开始,我将加入钢铁电商找钢网,出任找钢网高级副总裁兼首席战略官。”郎永淳告诉《中国企业报》记者。

在央视的20年,郎永淳自认为没有遗憾,用他的话说,在央视他已经攀上了“珠穆朗玛峰”。人生的后半场,渴望攀登新的高峰。而产业互联网,正是他的方向。

作为他的好友,同样已经离职的央视前主持人赵普称,郎永淳本来就对互联网非常感兴趣,学习能力又很强,“进入电商圈子,我觉得一点也不奇怪,他是我们圈里的互联网达人。他对互联网行业发展非常关注,也经常把一些互联网界的大咖请来台里讲课。”

## 为何选择互联网+传统行业

在外界看来,经济压力或许是郎永淳离职央视的理由。据媒体报道,2010年,其妻吴萍被查出罹患乳腺癌赴美治病,儿子面临留学,其背负巨大经济压力。

1月12日,一身深色装扮的郎永淳坐在了《中国企业报》记者的对面,家庭生活的压力并没有让这位44岁的中年人变得消沉,更多的是对即将进入新行业的坚定和努力。在与记者的交流中,他多次提及钢铁行业的一些数据,显然,对于进入钢铁电商领域,他做了不少案头工作。

“郎永淳妻子生病之后,他可能对人生的观念有了变化,因为挑战自我的心愿还没完成,现在就很珍惜时间了,因为过了50岁再去创业就非常难了。”赵普说。

郎永淳1989年考入南京中医药大学学习针灸专业。毕业后,考入中国传媒大学播音系学习。1995年进入央视,2011年9月开始在央视《新闻联播》节目担任主播。

因其5年医学专业背景,外界猜测郎永淳或投向互联网医疗领域,但出人意料的是,他却选择了钢铁电商。事实上,当时互联网医疗、新兴媒体、传统制造业等多个领域的企业都向其抛出过橄榄枝。

在郎永淳看来,互联网一定会对各个传统行业带来非常大的冲击。他因此判断,互联网对于最传统行业的改造,机会最大。

“钢铁今天卖到白菜价,对于互联网的电商平台来说是最合适、最好的机会,去用新的技术、新的模式来帮助传统行业提升效率和价值。”郎永淳告诉记者。

面对跨界带来的困难,郎永淳说:“一定要跟他们学习,像跟业务员一样,既然服务于产业链,这个产业链所有的环节都要跑遍。”

“对于国家政策的理解,他既然能当新闻联播主持人,各方面非常过硬,对政策的理解,对政策的解读,他的层次和视角非常高。”找钢网创始人兼CEO王东这样评价郎永淳。

同样也已经离职,转行做投资人的央视前主持人张泉灵告诉《中国企业报》记者:“他的互联网转型,并不是从今天才开始的。之前他曾对互联网行业有充分的学习。而且,央视的主持人对经济政策的把握和解读,更具有优势。”

## 供给侧改革:电商的反向推动作用

1月11日,武汉钢铁(集团)公司董事长、党委书记马国强成为新一任中国钢铁工业协会会长。在中国钢铁工业协会2016年会长办公会期间,马国强表示,对钢铁行业来说,供给侧改革的主要任务就是要去产能调整到与需求相匹配,包括产品结构和区域结构的调整。

产能与需求的匹配,恰恰是钢铁电商正在做的事情。郎永淳告诉《中国企业报》记者,就钢铁产业来说,在国家层面上已经非常清晰了,压产能是毫无疑问的。但是在这样一个严酷的环境和局势之下,互联网企业有了更多的发展空间和优势。

在郎永淳看来,“供给侧改革”这一年度热词,电商会在这其中发挥非常重要的作用。

他认为,供给侧的改革是让现在的钢铁生产符合提出的要求:一个是去库存,一个是降产能。电商是没有疆域限制的,信息更加对称,更加快捷。

郎永淳表示,有了互联网与电商之后,一方面会让销售更加正常,效率会有所提高,因为供应链条变短成本也会降低,跨越的疆界也会更大;另一方面是市场的需求通过平台的反应更加精准,企业就会及时调整自己的结构,生产的精准性就有所提高。所以通过互联网这种跨疆域的销售,可能对去库存和降产能有一定的作用,但需要循序渐进。

“只有通过全产业链平台的打造,才有可能反向推动生产结构的调整、产品的优化、效率的提升,最后才能让环境保护落实到产业链的每个环节中。”这是郎永淳对钢铁电商的思考所在。

就在郎永淳加入找钢网之后仅仅几天,找钢网就迎来了E轮融资,超过10亿元的融资额显示出资本和机构对于钢铁电商改造传统行业的看好。这也让郎永淳更坚定了进入这一领域的信心。

“听说小郎(郎永淳)去了一家钢铁电商创业企业,虽然之前他没做过钢铁行业,但我一点也不担心。”张泉灵说。