

钢铁“剩市” 武汉物流园卖房不卖钢

特约记者 贺丰波 武汉报道

2月初,记者走访了武汉市的竹叶山、烽火、琴台、汉阳、丹水池等5个钢铁市场,市场异常冷清,这与去年前的热闹场面形成鲜明的对比,数千钢老板已开始或减库存,或调结构,或开拓新市场,采取多种措施自救。

相关机构分析师认为,目前市场的痛苦,是此前多年矛盾积累而必须付出的代价。就短期而言,钢市资金压力在逐渐加大,下游需求迟迟未见放量,连产业链中最为强势的铁矿石市场也已经雄风不再,外矿市场重回弱势,矿山的招标和成交价格均有下滑,矿市成交显得冷清。

武汉钢市寒气逼人

12月6日,记者来到武汉市丹水池钢铁市场,记者看到昔日经常被运钢材的大卡车堵得水泄不通的解放大道如今畅行无阻。钢材市场车辆出入管理员罗冬生告诉记者,前几年钢材市场行情好,一天车辆出入至少有120多辆,而现在每天高峰期也才80多辆,有的时候只有一二十辆。

12月9日,记者来到武汉竹叶山钢材市场,10多家钢贸公司大多关门歇业,武汉新浩秋钢贸公司是少数几家坚守者。武汉新浩秋钢贸公司经理邱峰说,今年以来,公司每月只进100多吨钢材,基本是“零库存”。

武汉烽火钢材市场汇聚了近百家钢贸商,是武汉大型钢铁市场之一。12月11日,在武汉市洪山区青菱工商所工作人员张勇的带领下,记者来到他位于武汉烽火钢材市场的办公室。武汉烽火钢材市场办公室工作人员介绍:“进来的时候,你都看到了吧,人很少车少。一直以来,烽火市场的生意都很好,以前买钢材还需要排队,市场内外到处都是货车,堵车也是经常的事,从去年下半年开始慢慢的就冷清了,每天熙熙攘攘来10个人光顾。”

武汉琴台钢材市场的湖北中兵物资有限公司相关负责人鲁晶也介绍,今年前几个月,公司还略有盈利。而到了7月份,钢铁价格继续大幅下跌,公司也开始亏损。武汉烽火钢材市场多位钢老板表示认同,钢材价格持续下跌,能保本太不易了,多数人都亏损。

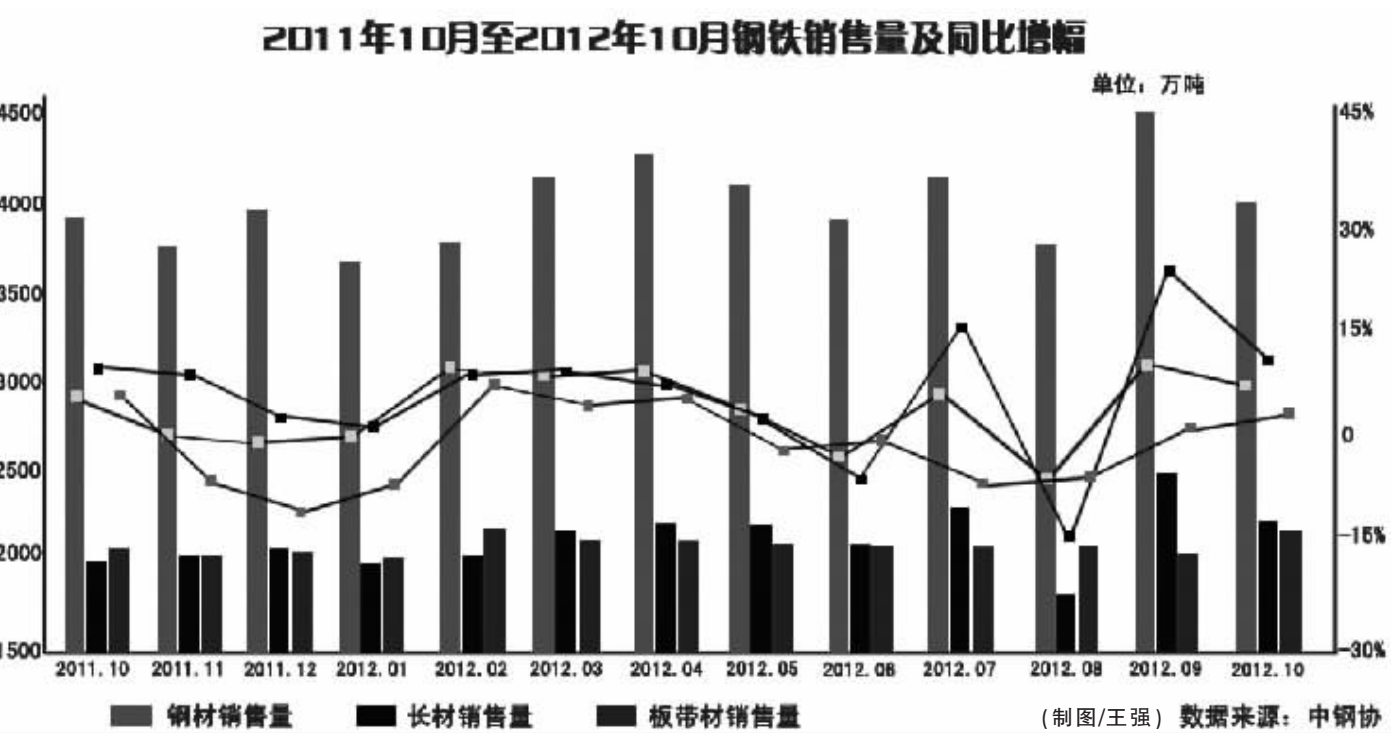
“因为生意不好,现在员工都在分批休假,店里只有两名工作人员。最近三个月,我们都没进货,看样子接下来的一个两月也不打算进货了。目前店里每天的出货量在500公斤左右,而往年行业好的时候,每天的出货量能有几十吨。”一位不愿意透露姓名的工作人员告诉记者。

记者在武汉市丹水池钢铁市场看到,在市场存货的仓库和空地上,也只有几个工人在检查钢材。记者数了一下,市场里100多户经销商,开门营业的连40户都不到。一位钢铁公司的经理告诉记者:“两年前,卖一吨钢材可以赚400元,现在只能赚块把钱。”在市场上,记者又随机采访了几个商家,商户们忧心忡忡地告诉记者:“要不是钱都压进去了,我们真想改行去卖菜”。

武汉君幸伟业物资有限公司经理辛宝君向记者介绍:前两年一天能卖掉800吨钢材,今年有时候一天卖的钢材只能以公斤计算,甚至几天不开张的时候都有。已在此经营了4年多的武汉东顺物资有限公司负责人李辉也向记者诉苦:现在钢材价格再低也没有人买,完全靠以前的一些老客户在支撑。而随着物流、人力、物业等成本的上升,基本是“开门即亏”的状态。

据权威部门调查显示,到今年7月,钢铁行业的平均利润为1.68元/吨。没想到的是,近两年生意每况愈下,“已经欠了几十万的债,如果实在不行,只能卖房还债。”一位钢铁商这样向记者描述。不仅如此,近日,有中央媒体报道,在武汉丹水池生产资料市场还有老板家属不堪逼债压力跳楼自杀。一位丹水池生产资料市场管理人员表示,不清楚欠债情况,但老板本人因躲债跑路了,无法联系。只留下一个空店面,市场管理方准备把这间店租给其他商户。

“没有进账,但是每天的开支一分也不会少,每天打开门就是亏的。”武汉源泉物资有限公司丁剑锋总经理介绍,工资、租金、管理费等加在一起,每月有上百万元的支出,“现在的出货量,利润还不到一百块钱,以做了20几年钢铁生意,没有哪次像今年这样难过,这么煎熬。”钢贸企业受煎熬,生产企业的日子一样不好过。从目前全行业来看,钢铁生产企业从原料采购到生产再到售出,形成了巨大的反差。经历了近20年武汉钢材市场起伏的武汉中坚工贸发展有限公司董事长吕忠向记者介绍:目前武钢、宝钢等大型钢企都已直接与东风、一汽、海尔等大型用钢



客户合作,钢贸商实际上只是面对中小客户。由于现在钢厂自身都不景气,钢贸商必须用现款才能从钢厂拿货,而大部分客户又要求钢贸商赊销,两者夹击令钢贸企业异常艰难。

盈利日渐困难,但开支却不少,这让很多钢铁企业不得不通过各种方式来渡过难关。8月24日,武钢集团发了60亿元人民币中期票据,其所募集资金主要用于补充营运资金。此前的两个月,武钢集团已接连发行了20亿和30亿的两期票据。公开资料显示,武钢集团资产负债率,已从2009年末的62%上升为今年3月末的66%。另外,截止一季度末,武钢集团短期借款余额为552亿元,长期借款余额为93亿元。业内分析人士称,现在钢铁企业由于盈利下降、甚至出现亏损,必然导致资金状况、现金流紧张,同时银行贷款利率的上调也使得钢厂的财务负担加重。

一直以来,钢铁产业是武汉的重要产业,而武汉也是中国重要的钢铁生产基地和交易中心。资料显示,武汉钢铁贸易商近3000家,从业人员达10万余人,年销售额5000多亿元,总资产达500多亿元。武汉金澳商贸有限公司总经理袁玉书,是采访中为数不多能盈利的。以前他只做市场批发,今年业务下滑,他开拓渠道,直接寻求终端客户,接一些工程项目。“减库存、调结构、开拓新市场是当前钢老板们减少风险的主要措施。”武汉意达钢铁信息风控分析师吉良德说,在寒冬里,钢老板的第一要务是活下来。“剩者为王”,活下来就是成功。为什么不缩减一些业务量呢?一位钢老板称,他们的银行授信额度一般从几千万元到几个亿,缴纳40%的保证金。即便当前生意不好,他们也要顶着财务压力把授信额度用完,否则就会影响明年的授信。

今年4月,武汉市钢铁物资行业协会成立,400多家钢铁流通企业加入。协会以抱团取暖的方式,帮企业向银行贷款融资。目前已经获得了汉口银行、广发银行授信的130亿元,有十几家钢铁企业获得了几千万甚至上亿元融资,初步摆脱困境。

市场回暖需靠大环境

对于钢铁市场低迷的现状,湖北辉创重型工程有限公司董事长戴辉认为:“首先是制造业不景气。主要用到钢铁的家电、汽车、房地产行业不景气。其次,就是城市的基建方面。最重要的是国际环境和国内环境影响,同时需要国家政策来促进回暖。”

武汉尝鲜“物联网”模式降低产能是主流,在武汉市钢铁物资行业协会会长鲁建国看来,钢贸商从事钢铁深加工很有优势,“我们有资源,贸易和制造将形成一条产业链。”除钢铁加工,武汉还出现了一种新的钢贸模式。

据了解,湖北华融物流股份有限公司正和工信部一起创建钢贸物流的电子商务平台,通过电子信息手段对传统的仓储模式进行改造,给库存的每块钢材制定电子身份。这样一来,电子仓储系统在每件钢材出厂时,就建立一个电子档案,每件钢材都会有唯一的标签号。通过系统可以查询到钢铁的所属方、存货、产地、规格、材质、重量,并明晰货物的所有权。仓库出货时,库房管理人员利用电子读卡器可以准确、快速找货。

中国钢铁工业协会副会长王晓齐分析,目前钢材销售第一大用户是建筑,占55%-56%,其中房地产占到了一半,这方

面的需求不好,直接影响了钢材的需求量;钢材需求的第二大户是机械,目前同样需求不济,今年上半年已由过去两位数增长基本回落到一位数以内;其他方面,造船、轻工等用户目前也只有7%-8%的用量。

钢价是否会长期稳定?业内人士均持谨慎态度,目前钢厂下游需求仍无明显好转,钢价维稳还有待观察。武钢营销总公司人士表示,国家此次批复的基建项目多是铁路类,施工期长,真正能够形成钢材需求要到明年年初。

在消费旺季,国内钢材市场处于去库存状态,由于今年上海、武汉多个城市相继发生钢贸商资金链断裂事件造成银行对钢贸企业普遍限贷,紧张的资金状况抑制了钢贸商的库存水平。

据中钢协统计,10月中旬全国粗钢日均产量达到199.92万吨,环比增长4.33%,逼近今年6月时的水平,凸显钢厂增产意愿强烈。而在钢企产能快速释放的情况下,钢厂库存也再度出现上升。湖北德仁钢材有限公司负责人李先生告诉记者,长假过后市场成交量明显活跃不少。不过他表示,后期市场仍要继续观察,如果这种交易最近几天能持续活跃,后期钢材价格有可能会继续上升。

政策“暖风”频吹

3月份,财政部、国家税务总局联合发布了《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》,明确对现有物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税实行减半优惠政策。5月初,国务院办公厅转发《关于2012年纠风工作的实施意见》要求,治理物流领域乱收费和公路“三乱”。降低公路乱收费有利于降低物流成本,对国民经济的长期发展有利,对物流板块形成政策利好。

如果说市场需求推动了物流地产的跃进,政策层面的支持则令这个朝气蓬勃的行业大有“如虎添翼”之势。6月8日,国家发改委、证监会等12部门联合下发了《关于鼓励和引导民间投资进入物流领域的实施意见》,其中明确提出,支持民间资本投资运输、仓储、配送、分拨、物流信息化以及物流园区等领域的物流基础设施建设,并在土地政策和融资环境上给予物流企业更多的优化支持。

今明两年武汉市继续执行钢材补贴政策,对武钢采购5000吨以上钢材的,每吨有20元财政补贴。中小企业迎来更多利好:政府采购项目至少安排30%以上份额专门向中小企业采购;本地中小企业产品价格可虚拟“削减”8%至10%,从而在采购评审时更具优势;每年组织1-2次产地名优品全国展销。

据了解,“以产顶进”最早从1998年开始。为鼓励加工贸易企业使用国产钢材,解决与进口钢材在税收政策上不平等问题,1998年,经国务院多次讨论研究,专门制订了钢材“以产顶进”政策。即经过批准的列名钢铁企业,以不含税价格销售给加工出口企业用于加工生产出口产品的“加工出口专用钢材”,实行全额退17%增值税(后改为免抵)。不过,这一政策从2005年7月1日起被取消。

近日,中钢协副秘书长李新创表示,国家有关部门在酝酿恢复“以产顶进”的退税政策。尽管各方大力支持挽救钢铁行业,不过,大多数人仍然认为,钢铁行业急需的是降低产能。近日,国家工信部公布了2012年第一批淘汰落后产能名单,涉及19个工业行业共2579家企业。其中,钢铁行业的产能淘汰就占了很大一部分。“很多小企业将阵亡,钢铁落后产能的淘汰将是一个悲壮的过

程。”武汉科技大学教授董登新曾经如是说。

钢铁物流的“帽子”

在2012中国物流信息化优秀应用企业及2012中国物流信息化优秀服务商评选揭晓——湖北华融物流股份有限公司、武汉世纪华通物流有限公司等18家企业获奖。华中地区钢铁贸易调查表明,武汉现有的10多个钢材市场多建于上世纪六七十年代,设备相对落后。

科技部于去年3月批准武汉市阳逻经济开发区为“国家火炬计划钢结构特色产业基地”,建设全国第一个国家级钢结构特色产业基地。按照批复,阳逻开发区钢结构特色产业基地,建设大规模现代化钢铁物流中心,成为大势所趋。

从武汉市黄陂区的武湖农场向着阳逻方向,沿着汉施公路前行,头尾间隔不超7公里,赫然驻扎了3家占地面积均超过千亩的大型现代钢铁物流园——中国长江金属交易中心、华中钢铁交易中心、华融钢贸商贸物流交易中心,三园区总占地面积多达6000亩左右。在武汉市阳逻区,一条普通的公路正因为钢铁物流而在业内闻名。

但奇怪的是,园区戴的是钢铁物流的“帽子”,但从2008年运行以来,钢铁企业的人驻率并不高,反之,园区开发商以“配套”名义建设的商铺、写字楼正在成为其对外力推的销售热点。无独有偶,一沙钢内部人士也透露,该厂的玖隆钢铁物流园也正在规划建设高达30层的玖隆大厦,此外,还有一批住宅项目。“表面上是兴建钢铁物流园,但圈地的嫌疑更大。”

11月29日,一位接受本报记者采访的武汉资深地产人士表示,这种物流园以配套的名义,建设商铺、写字楼甚至还有住宅,并均对外销售,这部分销售的资金能作为其后期项目的运作资金。此外,借助于地方政府招商引资的系列优惠,推高地价后,还能坐收土地升值的收益,而这种商业模式,已然成为全国各地诸多钢铁物流园项目投资热潮的诱因。

中国长江金属交易中心(以下简称长江金属)只见项目临公路一面,已兴建起诸多暗褐色的建筑,楼高2层或5层,另有2栋20层左右的高层建筑也十分抢眼。销售中心的售楼员告诉记者,这是项目规划的商务区,而这些建筑属于写字楼范畴,正在对外出售,售价4280元/平方米。这种现象不是个案。

记者来到临近的华中钢铁交易中心(以下简称华中钢铁)及华融钢贸商贸物流交易中心(以下简称华融钢贸),临街一面的地块,均被规划或已建成商铺和写字楼,正在对外出售。而在三项目的长期规划中,都还有部分住宅项目。但与钢铁有关的业务则少量存在或仍然停留在规划图纸上。长江金属售楼员坦言,去年8月项目的货场正式开业,但至今每月也只有万把吨的吞吐量。

而在华融钢贸的底下钢铁交易中心里,记者看到偌大的仓库中,只有不到1/10的仓库有少量货品堆放。售楼员们将生意的萧条解释为受钢市低迷所累,且钢材交易主要依靠铁路,但目前,规划中的铁路,要由政府牵头兴建,待其建成后,项目的钢铁业务方面的规划才会大力推进实施。这些以工业名义拿下的地块,却仍然得到了土地证和产权证的分割办理,也就是说,从购房者角度来说,这是一个正常的房地产开发项目。

“这些项目的土地性质是可以变更的。”一位物流业资深人士解释,根据相关法规,每个物流园项目都会被允许有10%-

15%的园区用地可用于办公、商业、住宅等配套设施。而根据国土资源部的相关规定,配套设施的范围仅为总用地7%左右。

上述物流业人士指出,初批土地时,地块一般是工业用地,若需要对外出售,办理两证,则需要更改土地性质,也就需要更改规划。不过,作为当地政府重点引进的招商引资项目,不管是在最初的协议中,还是在今后的更改土地性质中,他们都会得到相应的绿灯放行。

“其实,动辄几千亩的物流园的开发,投入的资本十分庞大。”上述地产人士解释,物流园一般地处开发新区,土地成本比成熟地块少,此外,当地政府给予一定优惠后,开发商能以少量的自有资金拿到地块,此后利用地块贷款或其他方式融资,用以撬动后续项目的发展,而在这个环节中,率先启用回款速度更快的写字楼和商铺,能成为其后续资本的重要来源,这也成了许多物流园项目中,与楼市有关的产品会率先推出市场。反之,受政策调控影响颇深的住宅,其销售的可控性稍弱,回款易受外界因素影响,其被开发顺序一般靠后。

资本扎堆或致供过于求

对比楼市产品的销售,物流园更看重后期的土地增值空间。华中钢铁一售楼员透露,项目的一期用地地价每亩只有2008年就拿到的。当时的地价每亩只有20万-30万元,也就是说,其楼面地价每平方米不超过500元。而目前,项目在售楼铺的均价每平方米达到7000元左右。而长江金属写字楼项目均价只有每平米4280元,华融钢贸初步拟定为3500元/平方米起。“三块地的土地性质都属于出让,但出让的方式除了正常的招拍挂外,还有一种则是协议价。”上述地产人士解释,这类占地面积如此大的项目,大都通过企业和政府间的协议价格签订。上述地块的商谈可能在2008年之前就已谈妥,其价格可能比上述售楼员所称还要低。不仅如此,以物流园名义拿地,开发商还能享受各种减免税收、行政审批等方面的优惠。上述售楼员也坦言,除了地价外,公司前三年免税,第4-5年税收减半。

多企业扎堆后,土地升值空间还被放大。上述地产人士称,以阳逻片区为例,从2008年至今,土地价格经过几起几落,但整体仍然呈上升趋势,不少区域涨幅超过50%。“若以千亩土地计算,4年时间,即便开发商坐着不开发,其账面价值已经新增了千万元左右,而这种升值空间足以让人艳羡。”另一业内人士指出,土地稀缺性的特性推高地价内推升值幅度远多于其他业务收入,这或许正是企业借开发钢铁物流园之名圈地的动能所在。资本扎堆逐利的后果,则是物流园的供过于求。

“物流强度是指每平方公里的物流用地中一年的物流量,业内可以以此来衡量一个城市的物流规模,在上述物流通促进大会上,中国物流储运协会会长姜超峰指出,一般来说,有陆运、铁运、水运联合运输的城市,一般钢铁的物流强度在年均1700万吨,而没有水运的城市,一般只有730万吨。目前,部分物流园都存在规划过大的情况。按此计算,若长江金属、华中钢铁和华融钢贸所有项目全部建成,年均吞吐量将达到4800万吨,另一物流业人士则表示,“若三项目最终规划的物流用地比较低,将难以满足上述物流强度公式,形成供过于求的局面。”

新闻链接

湖北加快钢企兼并重组

今年9月,从湖北省政府获悉,湖北省将加快钢铁企业兼并重组,并从项目审批、土地供应等方面,优先支持实施兼并重组的主体企业。

日前,省政府办公厅出台意见,加大节能减排力度,加快钢铁工业结构调整。意见指出,支持武汉钢铁(集团)公司实施跨区发展战略和国际化战略,把其建成具有较强国际竞争力的大型钢铁企业集团。支持湖北新冶钢有限公司关键特殊钢产品制造基地建设,确立该公司在国内特钢市场的领先地位。支持省内生产规模相对较大的优势民营钢铁企业,培育2至3家规模效益居中部地区钢铁行业前列的民营企业集团。

同时,严禁违规新建扩大产能的钢铁项目,对违规项目,国土、电力、金融、安全、环保等部门一律不予支持。对违规建设的还要追究地方政府及相关部门负责人的责任。