

“十四五”期间国内钢铁贸易的机遇与挑战

丁延太

(物产中大国际贸易集团有限公司)

摘要：“十四五”规划出台，我国钢铁行业将迎来更高质量的发展，在此期间我国钢铁生产将形成“质”“量”协同、绿色低碳、内需优先、产业链现代化转型的发展机遇。当前，我国钢铁国内贸易供需关系正经历“去弱存强”的过程和需求转向的过程，供需矛盾还比较尖锐，而且钢贸行业还面临着钢厂进入终端市场、钢贸企业融资困难、业务模式存在局限和现代物流水平不足等问题。对此，本文提出钢铁贸易企业要探寻贸易新价值，改善企业融资策略，借助新技术发展交易新模式，建设钢铁贸易物流服务体系。

关键词：“十四五”；钢铁贸易；机遇与挑战

“十三五”期间我国钢铁行业发展态势良好，特别是积极响应国家供给侧结构性改革，不断尝试解决产能过剩问题，为我国钢铁行业长期健康发展奠定了良好的基础。随着“十四五”规划的出台，我国钢铁行业将迎来更高质量的发展。“十四五”时期是我国全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标之后，乘势而上开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年^[1]，他对我国经济建设具有统筹推进的指导意义。因此，作为第二个百年奋斗目标的开局，“十四五”规划将会对钢铁行业带来哪些变革？这些变革将会如何影响国内钢铁贸易？供需两端会面临怎么样的变化？钢铁贸易服务企业又该如何应对？这些问题都值得我国钢铁贸易服务企业深入思考。

一、“十四五”背景下我国钢铁行业发展机遇

我国经济发展已经进入新的历史阶段，钢铁行业已经积累了深厚基础，但当今世界正经历百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革深入发展，国内提出更高质量的发展需求，这对我国钢铁行业的发展前景产生了深远影响，也带了前所未有的发展机遇。

(一) 钢铁生产“质”与“量”有机协调发展

从 1995 年之后，我国钢铁年产量一直保持世界第一，近年来更是占有全球产量的 50% 以上，2020 年我国粗钢产量为 10.50 亿吨，首次突破 10 亿吨大关。可以说，钢铁高产量为我国基础设施建设奠定了厚实的基础。不过随着“十四五”规划的出台，这种注重数量的高歌猛进式发展将会改变，“十四五”规划明确提出改造提升传统产业，推动石化、钢铁、有色、建材等原材料产业布局优化和结构调整，并且加快补齐基础材料的瓶颈短板，钢铁行业已经步入高质量发展阶段，突破核心技术、加快产品结构升级优化，将成为钢铁行业的未来。

(二) 绿色发展是我国钢铁产业未来主旋律

“十四五”规划特别注重绿色发展，加强构建生态文明体系，推动经济社会发展的绿色转型，降碳发展已经成为国家经济发展的重要策略方针，特别是在“碳达峰”、“碳中和”发展目标下，钢铁行业绿色发展、循环发展将是未来发展的重要方向。钢铁行业是能源消耗的主要产业，我国钢铁产量高，炼钢所需的煤炭消耗量巨大，因此在节能减排方面承担着巨大的责任。同时，我国钢铁产量虽然巨大，但主要还是以低附加值的粗钢为主，资源利用率较低，因此如何抓好资源高效利用也是钢铁企业未来要重点投入的地方。

(三) 满足内需是我国钢铁行业发展原动力

扩大内需是我国社会经济发展的战略基点，“十四五”规划明确提出畅通国内大循环、促进国内国际双循环的发展格局。满足国内发展是一个国家经济发展的原动力，发达国家的历史发展经验也验证了这一决策的正确性。在“十四五”发展阶段期间，我国新型基础设施、大量交通基础设施等发展潜力将继续保持强劲，我国钢铁行业发展壮大必须要以国内市场为主要抓手，满足国内各行业发展高质量钢铁的强需求。

(四) 提高产业链现代化水平将是发展重点

“十四五”时期经济社会主要发展目标明确提到产业基础高级化、产业链现代化水平明显提高，产业链供应链更具创新力、更高附加值。我国钢铁行业在“十四五”发展期间，也要做好供应链战略设计，立足当前产量规模优势，转变发展动能，形成钢铁生产与贸易领域的全产业链竞争力，在市场上不仅形成规模优势和质量优势，更要形成产业优势。在建设产业链现代化水平的过程中，钢铁生产和贸易上下游各环节将得到全面优化与革新，钢铁贸易格局也要重塑。

二、我国钢铁行业国内贸易供需关系现状分析

我国钢铁贸易行业随着改革开放而产生和发展，并且随着国家经济的不断壮大，钢铁贸易行业在近 40 年时间内规模迅速扩大，形成了数量众多的钢铁贸易企业。

在供给方面，我国钢铁贸易企业正在经历“去弱存强”的过程。由于钢铁贸易行业在发展前期存在利润大、门槛低的特点，形成了一大批钢铁贸易企业，但随着国家供给侧改革的深入推进，钢铁贸易企业也经历了大调整，在 2017 年中期，全国原有的 15 万家的钢铁贸易企业只剩下 8 万家左右，而这其中还有一部分公司持观望态度，未来还有大批的公司将退出钢铁贸易行业。“十二五”以来，我国经济发展进入新的历史阶段，增速放缓、平稳发展已经成为“新常态”，在国家去产能的强大决心下，钢铁生产量将会逐渐下降，钢铁贸易企业的生存环境更加复杂而严峻，在这种环境下，只有实力雄厚、不断改革创新的企业才能存活下来。

在需求方面，我国钢铁使用需求将实现转向。建筑业一直是国内钢铁需求较大的行业，但是随着我国经济增速放缓，这些传统的钢铁消耗性行业用钢需求也不断下降。以房地产为例，党和国家一直强调“住房不炒”的民生理念，对房地产销售限制处于加紧状态，影响了房地产行业扩张步伐，用钢需求将出现一定程度的下降。而另一方面，我国正在大力推动新基建和高端制造业的发展，2016 年发改委审核的 23 个固定资产投资项目，主要集中在交通、能源、水利等基础设施项目领域。这些基础设施投资

的钢材消耗强度高于一项固定资产投资。还有高端制造业的发展,高强度、高质量的钢板需求提升,且将保持稳定的增长提速。这些国家发展重点的改变,对我国钢材生产和贸易风向将产生重大影响。

总的来说,在供给侧改革的背景下,我国钢铁行业国内贸易供需矛盾还比较尖锐,在将来一段时期内还将保持买方市场的格局。根据国家统计局数据表示,2020年我国钢材产量13.25亿吨,而销售量为7.4亿吨。另外,随着国际局势的不确定性不稳定性增加,外加“新冠”疫情的影响,我国钢材国际贸易也遭受一定程度的影响,外贸转内需的压力也所有增加,这都将进一步加剧国内钢铁贸易行业的走弱态势。

三、“十四五”期间国内钢材贸易行业面临的挑战

“十四五”期间,我国钢铁行业将重点打造现代化水平的全产业链,提高行业整体竞争力。但当前由于钢铁行业实行供给侧改革,形成去产能化趋势,产业结构调整已经进入关键阶段,这对国内钢材贸易行业造成一定程度的挑战。

首先,钢厂持续进入终端市场,钢材贸易格局改变。在供大于求的市场背景下,钢厂不断探索新出路,从过去单纯的生产商转变为集生产商、服务商、物流承担方为一体的多元角色,把钢铁从生产到加工再到物流等环节统筹起来,业务覆盖钢铁贸易全产业链。钢厂的这种终端模式抢占了国内钢铁贸易商的生存空间,在良好的服务和快捷的物流下,终端客户更愿意选择钢厂直供、直销服务,钢铁贸易商将面临严峻的竞争和排挤。

其次,我国钢铁贸易企业融资现状堪忧。钢铁贸易需要大量的资金流来支持,缺乏资金将会使钢铁贸易企业运转困难,甚至出现倒闭现象。我国钢铁行业,上游钢厂垄断性较高,钢铁贸易企业与其议价能力不强,不仅压缩了利润空间,而且货款结算要求高;而下游客户由于钢厂直销、直供渠道的存在,也具有较弱的议价能力,而且往往存在结算不及时的问题。因此钢铁贸易企业在销售过程中往往需要大量的资金进行周转。但当前银行对于钢铁贸易授信难度大,而且没有完善的资本市场和管理体制,钢铁贸易企业融资难度大^[3],对企业的生存造成一定的影响。

第三,当前钢铁贸易企业业务模式存在局限。在供给侧改革的不断推动下,我国钢铁贸易模式也在不断创新改进,但是面对日益复杂的经济社会环境,依旧缺乏竞争力。传统的“买入-卖出”的简单模式已经不能适应当前钢铁贸易的需求;佣金代理模式可以规避市场价格波动带来的风险,但是话语权低、利润低,也并非钢铁贸易企业的长久之计;加工配送服务模式的业务模式单一,难以形成有效的竞争力。^[4]如何根据市场发展,创新业务模式已经成为国内钢铁企业未来要重点考虑的课题。

第四,我国钢铁贸易现代物流水平不足。我国钢铁产量和贸易量都非常巨大,物流行业是支撑钢铁产业发展的主动脉。但随着钢铁行业供给侧改革的推进,钢铁物流行业也正经历产业结构优化调整的阵痛期,大量的钢铁贸易流通企业已经退出市场。由于我国钢铁行业一直存在“重生产、轻流通”落后观念,导致我国钢铁物流业态的总体质量偏低,流通管理先进性不够,运输、仓储的现代化水平不足。^[5]现代化物流的缺失,将严重影响我国钢铁贸易的顺利进行,无法满足钢铁行业现代产业链的形成,成为制约产业升级的瓶颈。

四、我国钢铁贸易发展策略选择

(一) 钢铁贸易企业要探寻新价值

面对钢厂不断进入市场终端,占据越来越多的资源和渠道,钢铁贸易公司需要转变贸易思路,增加贸易流通环节的附加值。我国钢铁贸易企业在加强传统服务、巩固终端客户渠道的基础上,要提供信息服务、加工服务、金融服务、资本服务等多样化的服务,集成多品类、多品牌的钢铁产品,提高服务质量,加强物流配送环节的细节,以更快捷、更细致、更高效的服务满足终端客户需求,形成与钢厂的最大竞争优势。

(二) 改善企业融资策略

资金是钢铁贸易企业的重点,钢贸企业必须加强财务管理,形成优化的融资策略。钢贸企业首先要加强资金的管理力度,提高资金的使用效率,加速资金的循环利用,同时加强成本管理,调整优化钢铁产品的库存策略。其次,钢铁贸易企业要拓展融资渠道,加强证券市场融资渠道。同时与银行形成长期合作,做好贷前检查,减少负债规模,优化客户结构,在银行信用审批过程获取优势。

(三) 借助新技术发展交易新模式

随着互联网技术的不断发展,线上交易模式已经逐渐成熟,电子商务渠道使钢铁贸易更加开放、多元、高效、便利,钢铁贸易借助电商形成全新的贸易模式已经成为当前钢铁贸易的新趋势。通过搭建电商交易平台,可以使市场信息和资源得到充分的流通,市场更加透明。同时以这个平台为基础,还可以发展加工、物流、仓储、金融等服务,形成一个全方位、多功能的贸易平台,以点带面形成钢铁贸易全供应链服务体系。

(四) 建设钢铁贸易物流服务新体系

钢铁贸易物流服务是钢铁行业未来发展的重要支撑线,在“十四五”期间要加快建设现代化钢铁物流服务新体系,形成物流服务竞争力和市场品牌影响力,在钢材的采购、仓储和运输配送环节实现融合发展。钢铁贸易企业要充分参与物流行业的发展,为自己的客户提供专门的物流设计和服务,提高服务的附加值。另外,钢铁贸易企业要以钢铁贸易业务为核心开展多元主体战略合作,在运输流通方面与交通运输企业结成运输联盟,在钢铁行业上中下游形成产业联盟,共同打造基于全产业链的现代物流新体系。

参考文献:

- [1] 新华网.“十四五”规划和2035远景目标的发展环境、指导方针和主要目标[EB/OL]. http://www.xinhuanet.com/politics/2021lh/2021-03/05/c_1127172897.htm?baike.
 - [2] 翁汪茵.浅析供给侧改革背景下我国钢铁贸易的政策选择[J].时代金融,2018(06):12-13.
 - [3] 徐瑞雪,杜宽旗,张虎文.中小型钢铁贸易企业的融资问题[J].南都学坛,2014,34(06):114-117.
 - [4] 孟祥志,李芳.新形势下钢铁贸易行业的发展路径探析[J].潍坊工程职业学院学报,2016,29(01):74-76.
 - [5] 王京.新经济时代下,上海钢铁贸易流通业发展现状与对策研究[J].工业经济论坛,2018,05(03):78-88.
- 作者简介:丁延太(1979-),物产中大国际贸易集团有限公司,硕士,研究方向:国内钢材贸易。