



本版撰文 本报记者 徐 森

编者按:中国钢铁工业的发展不仅改变了国内钢材净进口的局面,对全球钢铁市场的影响力也与日俱增。

如今,在钢铁业界,大家都爱谈及的一个话题就是国际化,但真正做到的却并不多。上周,中国钢铁巨头河北钢铁集团唐钢公司在

北京与全球最大钢铁贸易商瑞士德高集团签约,双方发表联合声明称,唐钢参股德高公司,将占有其10%的股份。中国钢铁向融入国际市场迈出了成功一步。而在钢铁供大于求的情况下,加强与国际钢铁贸易公司的合作将成为中国钢企避免贸易摩擦的重要手段。

融入国际市场 中国“钢铁侠”敢作敢为

去年年中,在全球最大的钢铁贸易商瑞士德高国际贸易控股公司(简称德高)的担保下,河北钢铁集团唐钢公司(以下简称唐钢)成功从德意志银行、荷兰银行、新加坡星展银行、新加坡大华银行、法国外贸银行、汇丰银行6大国际银行获得2.7亿美元贷款。

上周,唐钢与德高在北京签约。双方不仅签订了12亿美元钢材出口结构性资金协议,两家公司发表的联合声明还显示,唐钢已参股德高并拥有其10%的股份。双方将致力于打造国际钢铁制造商与国际钢铁贸易商强强联合的全新模式。

不到一年的时间里,唐钢成功参股德高,令钢铁业界人士颇感意外。

“唐钢是第一家参股德高的中国钢铁企业。唐钢和德高将在世界范围内把合作伙伴关系变成利益共同体关系,加快国际化合作步伐。”德高国际贸易控股公司总裁、首席执行官摩根如是说。

河北钢铁集团总经理、唐钢集团董事长于勇对《中国贸易报》记者表示,今后,唐钢与德高不再仅仅是贸易合作关系,双方将成为风险共担、利益共享、深度融合、休戚与共的命运共同体。

通过入股,唐钢与德高进入了多元化合作的新阶段,合作范围从简单的钢铁贸易拓展到技术、资源和融资等多个领域。如此一来,借力德高出口平台,加强与国际钢铁贸易公司合作的“唐钢模式”得到升级,中国钢铁工业的发展多了一条借鉴之路。

敢打必胜 唐钢接招瑞士德高

据了解,德高创办于1979年,是全球最大的独立钢铁贸易商,在世界钢铁贸易及钢铁原材料辅助贸易方面占据重要地位。2012年,德高销售钢铁原料和产品超过1600万吨,其中有220万吨通过分销渠道销往欧洲和南北美洲2.8万个终端用户。但是,在中国,德高“名气”并不大,国内对于它的介绍和关于它的新闻也并不多。德高像一头巨鲸“潜伏”在市场的深处,直到4年前,唐钢走进了德高的视线。

那么,低调的德高为什么会选择唐钢?现在看来,二者的结缘颇具戏剧性。

2009年的一天,电话里传出了喜讯:“厂长,成了!”这一消息令唐钢副总经理、时任冷轧薄板厂厂长李一栋激动无比。

原来,德高将6000吨特殊规格镀锌板的生产订单交给了唐钢冷轧薄板厂。可是,这个全球最大的钢铁贸易商交给唐钢的订单,并不是人们预想中唐钢“打破头”抢到的,而是因为这批产品规格特殊,国内没有其他企业接单。

其实,接下这批活儿对于当时的唐钢来说也是一次冒险。因为唐钢冷轧薄板厂镀锌生产线于2006年才投产,到拿

下德高订单的时候,也仅仅过了不到3年的时间,其技术装备水平在国内也就属中等档次。在那之前,唐钢完全没有生产过订单要求的那种规格的产品,甚至连产品调试都没有过,实际生产出来的都是不符合要求的废品。

“但是唐钢人讲究‘敢打必胜’。我们敢想别人不敢想的事,敢干别人不敢干的事。”李一栋在事后回忆说,“唐钢冷轧薄板厂如果按照传统的思路去做,恐怕永远做不好。”

结果证明,这次冒险值了。唐钢憋着一股劲儿,成功生产出了订单要求的产品,顺利交货发运,不仅为企业带来了实际的经济效益,也为今后的发展找到了一个志同道合的伙伴。

2011年以来,唐钢与德高合作范围从简单的钢铁贸易拓展到技术、资源和融资等多个领域。2012年6月5日,双方签署了2.7亿美元结构性资金合作协议,随后又开始了建设唐钢二冷轧项目的合作。

于勇对记者说:“德高不仅给唐钢带来了产品订单,更重要的是还带来了先进的市场理念、文化、管理和技术,这是比订单更宝贵的‘软实力’。”

从合作伙伴到利益共同体

2013年,唐钢成功入股德高,在于勇看来,这开启了双方全面战略合作的新纪元。

我的钢铁网资深分析师朱喜安分析指出:“唐钢入股外资贸易公司,一方面无疑对唐钢产品出口有利,另一方面,对唐钢的铁矿石等原材料进口也有帮助;而对外资公司而言,经济大环境不佳的情况下,多一个股东和资金来源,对公司的运营也有利。”

在唐宋企业管理咨询有限公司董事长宋雷看来,唐钢与德高“结合”的好处并不限于找到了一个长期客户。“这次合作,唐钢集团应该不仅仅是出于贸易出口的考虑,其中还有企业发展战略的考量。现在,中国钢铁企业面临着产能过剩的问题,借由德高,唐钢还能搭建更广阔的平台。”宋雷在接受记者电话采访时表示。

在经济全球化的今天,企业不仅要配置好自身的资源和本地区的资源,更要学会配置国际资源。

“从现在开始,德高不用花几百个亿去建钢厂,就有了唐钢这样拥有1800万吨产能的钢铁企业资源,德高可以在世界范围内利用这个资源开展出口业务;唐钢不用几百人、几十年的时间在世界上寻求商业网点,通过参股德高就拥有了德高的市场资源。与其说唐钢投资德高是看重德高的发展潜能,还不如说是在争取德高世界范围内的资源和市场话语权,这是最终意义所在。”于勇如是分析。

而在摩根看来,把握出口市场与参与全球竞争息息相关,一些最具成效的联盟已经在最差的市场逆境中成立。“能与唐

钢在同一个战壕里战斗,德高非常荣幸。共同的基础和利益以及相同的战略目标将促使唐钢和德高通过联合变得更加强大,双方的关系也将更加稳固。”

从合作伙伴到利益共同体是质的飞跃,唐钢收获的并不是一点点。于勇是这样定位的:“利益共同体就是指,唐钢要在享受德高提供的出口平台的同时,让德高充分享受到唐钢产品高品质、多元化的生产平台,双方进而由贸易关系转变为资本纽带关系,实现双赢。”

“唐钢模式”要不要照搬?

目前来看,与德高的合作使唐钢迈出了国际化的坚实一步。但是,“唐钢模式”是否广泛适用于中国钢铁企业?

不难看出,2013年,中国钢铁企业的压力很大。1月15日,加拿大国际贸易法庭对中国内地产热轧钢板复审作出终裁,该产品反倾销税将被延长征收5年;2月4日,美国国际贸易委员会决定对中国内地产热轧钢产品发起全面复审……据中国商务部公示,进入2013年以来,不到两个月的时间里,中国出口钢材已遭遇包括欧盟、美国、加拿大、澳大利亚等地区和国家发起的5宗反倾销、反补贴调查或仲裁,其中,欧盟委员会已认定中国政府向本国钢铁企业提供非法补贴。

在这种情况下,更多的业内人士认为,除坚持产业升级之外,加强与国际钢铁贸易公司联姻合作也是避免贸易摩擦的重要手段。

唐钢就是一个例子。据了解,具有年产1800多万吨钢铁产品能力的唐钢近几年没有遭受一起反倾销调查。朱喜安分析,德高应该有自己比较稳定的销售渠道,国际贸易商也会提供加工配送一类的服务。通过加工,钢材就不是钢厂当初出口的产品,而成为了半成品甚至是成品,有利于规避贸易摩擦。

于勇也说,对于中国钢企来说,与其单枪匹马去海外闯市场,倒不如和更熟悉国际贸易游戏规则의知名钢铁贸易公司合作,这样有利于开拓市场。

但有业内人士提醒,除了反倾销调查,现在钢铁进口国的反倾销规避调查也多了起来,钢企“借船出海”时应慎重行事。

朱喜安表示,唐钢这种做法可复制性不是很强,不是所有贸易商都愿意进行这种合作,而且这类合作中钢材出口本身应该有一定的定制化因素,对钢厂本身的实力也有要求。

“与国际知名的钢铁贸易公司合作并不是所有企业都能做到的,这需要极大的资金和实力作支撑。”宋雷认为,“对于一些‘轻量级’的钢铁贸易企业,当下追求的不是商业布局,而是把产品卖出去。那么,‘别人搭台、我唱戏’的方法就是一个讨巧的选择。”

跟着市场走 越开放越自由

中国钢铁业,曾被人们冠以“暴利行业”的头衔。

21世纪最初的10年中,随着中国工业化和城市化进程的快速推进,中国经济强劲增长拉动国内钢铁需求扩张,商业和住宅建筑业、基础设施建设和汽车工业等都需要密集使用钢材产品。有求就有供,中国钢铁业产量急剧飙升。

而随着中国钢铁产能不断增加,在充分满足国内钢铁市场需求之后,中国钢铁出口量不断增加。随着国外市场被进一步打开,近年来,国际化成为一个颇为流行的经济词汇,在一步步发展壮大的钢铁圈,其声势更甚。

不过,对于钢铁企业来说,从事国际化活动最直接的动因是为了开发海外市场,在国内市场趋于饱和时为现有的产品和服务寻找新的客户。但是,自2008年金融危机以来,全球钢铁业持续承受经济不确定性和波动性造成的负面压力。截至目前,工业发达国家经济仍未走出经济衰退阴影,而发展中国家经济发展也面临诸多困难。可以说,产能过剩已经成为全球钢铁业的顽疾。那么,在外部市场给予的环境并不完美的时候,中国钢铁企业有必要从熟悉的本国市场走上国际市场吗?问题值得深思。

“‘走出去’是早晚的事。”唐宋企业管理咨询有限公司董事长宋雷说,“中国这么大的钢铁产能,自己消化并不现实,金融危机的影响也要一分为二地看,有危机就会有机会。我在钢铁行业圈的很多朋友在东南亚建厂布局,虽然市场有限,但仍

能缓解国内竞争带来的压力。”

中国钢铁产业进行国际转移是必然的趋势,只是时间的问题。我的钢铁网资深分析师朱喜安认为,虽然目前的国际环境不是很好,但是,国内需求增长仍有阻力,在产能过剩的情况下积极开拓国际市场,一方面可以增加产品销售渠道,另一方面也是提升钢厂产品档次的一种尝试。

但是,国际化不能盲从。“中国制造企业要制定严密的国际化战略,企业要对自身的能力特点、行业前景等作深入分析,在此基础上提出自身的国际化目标和路径。”曾任宝钢集团董事长的徐乐江对中国企业国际化有着深深的担忧。他强调,中国钢铁企业国际化的短期目标应该着眼于“学习”,中期目标应该着眼于“弹性”,长期目标应该着眼于“效率”。

而在唐钢副总经理李一栋看来:“国际化合作不能只停留在互相信任或者一种买卖关系上,还必须打造利益共同体。”

河北钢铁集团总经理、唐钢集团董事长于勇说:“当前,中国钢铁企业走的转型发展之路是20年前西方钢铁企业所走过的,我们应从全球的角度看待自身的发展,积极借鉴,取长补短。融入国际大环境,打造在全球有影响力的企业才是企业实现可持续发展的必然选择。”

