

港中旅集团成首家退出钢铁业央企

12月9日，记者获悉，作为央企的港中旅集团（以下简称港中旅集团）决定退出钢铁行业，成为第一家宣布退出钢铁业的央企。该集团于12月7日发布《关于退出钢铁行业公告》，拟将所持有的唐山钢铁集团（以下简称唐山钢铁）58.49%的股权和唐山达丰焦化（以下简称达丰焦化）35.09%的股权无偿转让给河北省委、省政府，由河北省国资委接管。港中旅集团表示，退出钢铁业是集团战略调整的需要，也是集团转型升级的必然选择。港中旅集团表示，退出钢铁业后，集团将专注于旅游、酒店、金融、钢铁和物流业务板块，控股香港中旅（00308，HK）和华贸物流（603128，SH）。

成首家退出钢铁业央企

12月9日，记者在中国银行间市场交易商协会官网看到，港中旅集团发布了《关于退出钢铁行业公告》，公告透露港中旅集团决定退出钢铁业，拟将所持有的唐山钢铁集团（以下简称唐山钢铁）58.49%的股权和唐山达丰焦化（以下简称达丰焦化）35.09%的股权无偿转让给河北省委、省政府，由河北省国资委接管。港中旅集团表示，退出钢铁业是集团战略调整的需要，也是集团转型升级的必然选择。港中旅集团表示，退出钢铁业后，集团将专注于旅游、酒店、金融、钢铁和物流业务板块，控股香港中旅（00308，HK）和华贸物流（603128，SH）。

港中旅集团官网介绍，该集团是国资委监管央企，也是四大驻港内资企业之一。截至2014年底，公司资产总额1009亿元，营业收入506.8亿元，利润总额20.92亿元，员工总数4.5万人，业务范围涵盖旅游、酒店、金融、钢铁和物流业务板块，控股香港中旅（00308，HK）和华贸物流（603128，SH）。

转让标的国丰钢铁始建于1993年，由港中旅集团控股，具备年产钢铁、材各850万吨及120万吨冷轧产品生产能力，拥有员工1.4万人，而达丰焦化则是生产钢铁配套所需的焦炭。

港中旅集团宣布退出钢铁行业的消息令行业吃惊。“前几年相继有报道央企退出钢铁行业，但央企退出钢铁企业还是第一次出现。”西本新干线高级研究员邱跃成对记者表示。

实际上，港中旅集团在3年前还曾希望扩大自身钢铁版图。2012年5月份，港中旅集团委持有凌钢股份（600231，SH）股权，完成后港中旅将变为凌钢股份实际控制人，不过此项并购在2013年4月夭折。

“港中旅把从事20多年的钢铁行业直接放弃，这确实令行业吃惊，今年行业形势太差，一批兼并重组。”中建材大宗网高级分析师张琳告诉记者。

甩“包袱”提升盈利

业内人士认为，港中旅集团退出钢铁行业，与今年以来钢铁板块亏损，拖累其业绩有关。

“港中旅集团1993年进入钢铁业正是快速发展时期，但现在形势变化很大，钢铁行业面临漫长洗牌和结构调整的痛苦过程，前景非常暗淡。”我的钢铁网资深分析师徐向春告诉记者。

徐向春表示，在上述行业背景下，港中旅集团希望加强自身旅游主业，退出其不擅长的钢铁业，把盈利前景暗淡的资产转让剥离。

实际上，国丰钢铁所在的河北省冶金行业协会也披露，10月份，占全省粗钢产能95%的会员钢铁企业首次出现全行业亏损，1至10月累计亏损1.74亿元，亏损面达60%以上。

“按照港中旅持有唐山国丰钢铁有限公司58.49%的股权测算，前三季度唐山国丰亏损额可能达到8亿~10亿元，四季度亏损幅度可能更大，后几年也不到希望，剥离亏损资产，有利于提高整体盈利能力。”邱跃成称。

根据港中旅集团公告，按照公司今

年前三季度的财务数据进行初步测算，如不将标的公司纳入合并报表，预计公司总资产将从1236.48亿元下降至1032.87亿元（降幅为16.5%），净资产从300.2亿元下降至218.9亿元（降幅为27.1%），营业收入从350.2亿元下降至212.7亿元（降幅为39.3%），净利润从1.43亿元增加至8.04亿元（增加462.5%），剥离相关资产后，虽然总资产营收会下降，但净利润反而出现暴增。

10月22日，中央第十巡视组向港中旅集团反馈专项巡视情况也指出，港中旅集团存在投资决策失误，盲目铺摊子、上项目，造成重大损失等问题。

记者就上述问题致电港中旅集团新闻发言人宫晓冰，但拨打多次都无人接听。

相关链接：

（中国冶金报-中国钢铁新闻网 记者李希雯）

12月7日，中国港中旅集团公司发布《中国港中旅集团公司关于重大资产无偿划转的公告》，决定退出钢铁业务，拟无偿转让发行人所持唐山国丰钢铁有限公司58.49%的股权和唐山达丰焦化有限公司35.09%的股权（以下简称标的公司）予河北省人民政府国有资产监督管理委员会。

当日，中国银行间市场交易商协会网站披露《关于召开中国港中旅集团公司2014年度第一期中期票持有人会议的公告》，内容显示，本次退出钢铁业务将令中国港中旅集团公司专注旅游主业的产业发展。《报告》称，在钢铁行业陷入严重产能过剩的情况下实现转让，虽然使得发行人资产规模有所下降，但更有助于稳固公司整体财务状况，提升公司盈利能力。

按照中国港中旅集团公司2015年前三季度的财务数据进行初步测算，如不将

标的公司纳入合并报表，预计公司总资产将从1236.48亿元下降至1032.87亿元（降幅为16.5%），营业收入从350.23亿元下降至212.71亿元（降幅为39.3%），净利润从1.43亿元增加至8.04亿元（增幅为462.5%）。

根据中国银行间市场交易商协会《银行间债券市场非金融企业债务融资工具持有人会议规程》等相关自律文件的规定，将于12月21日在北京召开“14港中旅MTN001”持有人会议，由“14港中旅MTN001”持有人会议表决《中国港中旅集团公司关于重大资产无偿转让的议案》。

来源：中国冶金报



深度：钢铁电商普遍亏损，阿里入局能否改变现状？



近期，阿里巴巴在资本市场的动作频频，其业务版图的扩张速度着实令人惊讶。日前，阿里将其业务触角伸向了早已受资本青睐的钢铁电商领域，意图分得一杯羹，在大宗市场的舆论中心掀起阵阵浪潮。

今年11月底，中国五矿集团旗下上市公司五矿发展与阿里巴巴旗下阿里创投联合宣布，双方已达成协议，共同向五矿发展下属子公司五矿电商进行增资，共同打造钢铁交易B2B平台。增资完成后，五矿发展、阿里创投、海立云垂分别持有五矿电商46%、44%、10%的股权。

12月初，五矿发展与阿里创投便举行了合作签约仪式，双方将通过组建合资公司的方式，整合共建钢铁电商平台。该平台将面向整个钢材市场上下游，为仓储、加工、金融、货运在内的交易相关服务提供支持，为行业上下游不同角色以及周边服务企业，提供包括在线交易、物流、金融等各种电商服务。

从上述股权分配比例来看，阿里创投为五矿电商的第二大股东，占股比例近一半。显然，这透露出阿里对五矿电商寄予厚望。总的来说，阿里本次携手五矿涉足钢铁电商，机遇与挑战并存。

钢铁电商急速发展，“三军对垒”格局正式开启

首先来看看整个大环境，由于近几年钢铁行业产能严重过剩、亏损加剧、传统钢贸流通体系崩塌，国内大型钢厂、钢贸商、物流企业和第三方公司纷纷选择涉足电商领域，开启转型之路。2013年以来，中国钢铁电商便进入野蛮扩张阶段，大量资金涌入这一市场。从资本市场的角度来看，钢铁电商已成为钢铁产业链最大的风口，带有钢铁电商标签的个股均获得了较高估值。

据不完全统计，目前全国钢铁电商平台超过200家，按发起主体不同可分为三大类。一是由钢厂自主建立的电商平台，包括最早“触电”的宝钢集团旗下的欧冶电商、河钢集团旗下的河北钢铁交易中心等；二是由钢铁流通企业建立的平台，包括五矿集团旗下五矿发展的鑫益联、物产中拓的中拓钢铁网等；三是钢铁资讯网站及资本创投类电商，包括上海钢联的钢银平台、找钢网等。

目前，欧冶电商、鑫益联和钢银平台已经分别成为上述三类平台中最具代表性的平台，与之对应的宝钢股份、五矿发展和上海钢联被视为钢铁电商龙头企业。至此，钢铁电商领域“三军对垒”的竞争格局已然成形，业内普遍认为，最终市场或将出现三分天下的局面。

钢铁电商前景可期，“五阿哥”仍存成长空间

有数据显示，钢铁电商平台在全国大宗商品电商企

业中占比27.6%，近两年新建的平台数量就占据半壁江山，呈集中爆发态势。但2014年全国钢铁电商平台交易量仅占钢铁总交易量约10%，在全国8亿吨钢产量之下，相当于只有8000万吨是通过电商平台进行交易。由此可见，钢铁电商水平潜力依然巨大。

中国工程院原副院长干勇今年11月曾公开表示，现有电商平台覆盖通用型钢材4亿吨左右的市场预期容量，但目前电商解决了1亿吨左右，钢铁电商还有很大的发展空间，前景依旧可期。

对于阿里和五矿的本次结合，业内将其戏称为“五阿哥”。综合当前电商行业“三军对垒”的格局及市场发展前景，“五阿哥”本身具备特有的发展优势，并存在一定的生存空间。

具体来看，五矿是国内黑色金属流通领域中最大的综合服务商，五矿发展早在2010年就开始布局电商战略，并于2012年联合国内部分钢材仓储物流、钢贸等企业成立了“钢铁流通e联盟”，它在自建电商平台方面最大的优势就在于强大的线下物流体系此外，依托五矿强大的国企背景，平台在金属产业链资源、资金实力等方面都具备不可比拟的优势，但缺少互联网商业模式的思维是其显著的短板。

而互联网思维正是阿里的强项，阿里在互联网基因、平台运营能力和B端企业资源等方面的能力毋庸置疑。五矿通过与阿里联手，不仅强化了其第三方平台的属性，增加平台的公信力，同时还补齐了在互联网基因上的短板，显然有助于自建电商平台的发展。

另外，随着第三方支付对钢铁电商平台的重要性日益增长，第三方支付牌照已成为龙头企业争夺的目标之一。阿里的加入，有望使支付宝完成对五矿旗下鑫益联平台的“曲线救国”。总体而言，“五阿哥”未来存在一定的成长空间。

阿里入局钢铁电商面临的挑战

但挑战总是与机遇如影随行，在迎来发展机遇的同时，“五阿哥”也不得不面临一些挑战。

有分析师指出，从阿里和五矿本次结合的情况来看，双方或许还存在融合风险。这个风险取决于五矿变革的决心，也取决于马云和阿里系对五矿电商的重视程度。目前看，44%的持股比例似乎说明了阿里做钢铁电商的决心。

从整体大环境来分析，虽然各类钢铁电商平台于近两年集中爆发，并呈“百家争鸣”之势；但伴随着各路资金的不断涌入，行业已经出现平台建设过剩、同质化竞争加剧的困境。在如此环境中，即便是“五阿哥”这种优势明显的平台，也多少会受到拖累。

另一个值得关注的问题是，尽管钢铁电商模式被业界看好，但目前各家平台仍处于烧钱阶段，盈利模式不清晰、平台连续亏损成为不容置疑的事实。

上海钢联作为钢铁电商巨头也难掩亏损窘况，该公司2015年第三季度亏损1.8亿元，已连亏三个季度。五矿发展也不例外，今年前三季度该公司亏损9.21亿元，而上年同期盈利1.77亿元；同时，公司预计全年利润同比将大幅下降，全年仍预亏。

此外，随着全国钢材产量和需求量达到峰值，未来钢材需求量将逐渐萎缩，包括五矿鑫益联在内的所有钢铁电商平台的市场规模势必将受到影响。从这个角度来说，钢铁电商的整体发展空间或许也将受到抑制。

来源：中国钢铁新闻网

11月30日，财政部公布了关于印发《企业产品成本核算制度——钢铁行业》（以下简称《制度》）的通知，这也是全国继石化行业之后的第2个针对性较强的行业成本核算制度。从2016年1月1日起，大中型钢铁企业将按照此制度进行成本核算，其他钢铁企业参照执行。

对此，中国钢铁工业协会副会长屈秀丽对《中国冶金报》、中国钢铁新闻网记者表示，面对严峻态势，国家颁布钢铁行业成本核算制度，对规范行业成本核算，提高精细化管理水平，以及企业开展“对标挖潜”降本增效活动都有非常重要的意义。“我们要贯彻执行好。”屈秀丽说。

突破局限：依钢铁特殊性核算成本

屈秀丽对《中国冶金报》、中国钢铁新闻网记者表示，钢铁行业自1998年开展对标挖潜工作以来，为不同时期的降本增效工作提供了大量的数据基础。随着对标挖潜工作进一步深入，国内成本会计中通用的产品成本核算制度在钢铁行业实务处理中表现出一定的局限性。

这种局限性集中体现在：以往的成本核算制度及核算方法缺乏针对特定行业成本核算实务的指导性和操作性。传统成本核算法是一种按统一核算制度惯例并对工序分段来计算和结转产品成本的粗略核算方法。因此，在使用传统成本核算法的过程中，某些间接费用和固定费用分配标准选择存在多样性和差异性。这往往使企业间提供的成本数据五花八门，导致可比性差、成本信息被扭曲失真等问题。这些问题在很大程度上制约了企业成本分析管控、责任成本考评、产品获利分析、销售接单决策的科学化与有效化。

推进落实：配套办法即将出台

据了解，为配合此次财政部颁布的《制度》，中国钢铁工业协会拟出台配套实施办法。

屈秀丽介绍，作为不同的管理层面，财政部的行业成本核算制度侧重于它自身的一般原则性和公认准则性，不可能对各方面和行业产品成本核算的方方面面做出具体的解释和规定。也正因此，中国钢铁工业协会有责任和义务来拟定指导和规范整个行业贯彻执行的具体实施办法。

为更好地贯彻实施财政部的钢铁行业成本核算制度，钢协将组织行业内的财务会计及成本核算专家，结合行业内钢铁企业成本核算的实际情况，起草旨在统一规范和实施指导的实施办法，拟在进一步征求财政部和企业意见的基础上，在行业内发布实施。其主要内容是对财政部的钢铁行业成本核算制度进行更细化和深入的阐释解读或补充说明，并按照国家对标挖潜工作的管理和需要，做出适度的要求和规范。

据了解，下一步，钢协将与冶金工业经济联合研究中心联合，对行业内钢铁企业的财务会计及成本会计人员进行钢铁行业成本核算制度解读和具体实施操作研讨，为提高行业企业成本核算水平，增强成本信息的可靠性和可比性夯实基础，为企业生产经营管理决策实现科学化和有效化创造条件。

来源：中国冶金报

规范口径：促进成本对标深入应用

《制度》主要包括五部分内定：第一章为总则，明确了制定依据和目的、适用范围、钢铁行业产品定义、成本核算的基本步骤、会计科目设置和使用等内容；第二章为产品成本核算对象，明确了钢铁企业产品成本核算通常以生产工序为基础，以工序产出产品为成本核算对象，并规定了相关工序产品的具体内容；第三章为产品成本核算项目和范围，明确了钢铁产品成本的内容和分类；第四章为产品成本归集、分配与结转，适度引入作业成本

中冶并入五矿集团，7000亿巨型钢贸商诞生

12月8日下午四点多，中冶集团总经理张兆祥在北京正式对外宣布，经国务院批准，中冶集团将与五矿集团实施战略重组。五矿集团总会计师沈翎透露，这两家央企的战略重组是两大集团就业务和市场分析后所做的自主选择，自今年8月开始着手准备，于近日获得国务院的批准。按照重组方案，中冶集团将整体并入五矿集团内部成为下属上市公司，重组分三步走，预计完成两大央企的重组需要两至三年。

中金公司研究部副总经理廖明兵认为，两家央企的重组可带来多项好处，不仅可进行资源与业务的互享共利，还能实现互补，共同做大做强双方的优势业务。按照廖明兵判断，中冶的资源业务或将切割给五矿集团相关板块，而五矿集团的基建地产业务或可能划拨给中冶集团。

这是继中国南北车、中电投与国家核电合并之后，近期央企整合重组的最大动作，也被外界视为中央提出“供给侧结构性改革”以来，中央企业层面供给侧改革增添发展动能、驱动转型升级的首个发力之举。

在重组事项清晰后，中国中冶及其相关板块的上市公司将于12月9日复牌。

整体并购

今年8月20日，中国中冶开始停牌，公告称正在筹划重大事项，当时市场就在推测中冶集团或将与五矿集团合并。据记者了解，五矿集团与中冶集团的重组传了有好几年了，甚至有消息称五矿集团总经理上书中央，建议组建大型跨国矿业集团，由五矿集团牵头，联合中冶集团、中国有色集团及部分中信矿业资产，联合组建跨国矿业投资建设集团。这一消息最终没有落实，可五矿与中冶的联手却成为了事实。

当天在战略重组沟通会上，张兆祥向记者透露，按照党中央国务院关于全面深化改革的总体要求与国资国企改革指导意见，中冶集团整体进入中国五矿集团，重组后，中国中冶成为新五矿集团的下属上市公司，中国五矿成为中国中冶的实际控制人，而国资委则成为中国中冶的最终控制人。

据公开资料显示，五矿集团成立于1950年，主要从事金属矿产品的勘探、开采、冶炼、加工、贸易，以及金融、房地产、矿冶科技等业务，主要海外机构遍布全球34个国家和地区，拥有17.7万员工，控股7家境内外上市公司。2014年，中国五矿实现营业收入3227.57亿元，位列世界500强第198位，其中在金属类企业中排名第4位。

中冶集团则是全球最大的冶金建设承包商和冶金企业运营服务商，是国家确定的重点资源类企业之一，是国内产能最大的钢结构生产企业，在上海、香港两地成功上市。2015年公司在“世界500强企业”排名中位居第326位，在ENR(Engineering News-Record全球工程建设领域最权威学术杂志)发布的“全球承包商250强”排名中位居第10位。

按照张兆祥的解释，此次中冶集团与中国五矿实施战略重组，不是简单的“连线”合并同类项、单纯地追求体量上的“巨无霸”，而是双方优势互补、强强联合、协同发展、做强做优做大、提高国际竞争力的联姻。

据悉，两家央企重组后的定位是致力于打造世界一流金属与矿产企业集团，以做国家资源安全的保障者、产业升级的创新者、流通转型的驱动者为战略定位，形成集资源获取、工程设计、项目建设、开发运营及产品流通为一体的全产业链整合优势和综合服务能力，大力提升在国际金属矿产资源领域的资本实力与竞争能力，为国家金属矿产资源安全和紧缺金属产品供应提供保障。

在张兆祥看来，战略重组构建起的具有先机优势的国家战略性新兴产业发展平台，必将给企业增添新的发展动能，拓展新的发展空间，厚植更为扎实的发展优势，驱动企业加速转型升级。

沈翎亦指出，作为同是世界五百强的两家央企重组后，资产规模将超过七千亿元，营业收入也将超过五千亿元，利润总额近

百亿元，或将跻身世界百强企业之列，在做大的同时，重组后的新五矿集团将提供从原材料供应、物流、贸易全产业链的一条龙服务，并利用好互联网平台做优做强国内外市场。

据重组方案，目前双方一致决定将重组三步走：在明年年内完成战略和管理体系上的融合，第二阶段企业业务的融合则在重组第二年进行，最后一个阶段是进行双方业务分类和细致的管控等内容的深度融合。张兆祥预计整个重组方案完成需要两到三年的时间。

自主选择

五矿与中冶两大央企的重组，有别于此前央企重组的两大特点是，一是整体并购，二是自主选择。

在此之前，中国南车与中国北车实行的是对等合并的方式，重组后的公司更名为新的公司，相关业务板块进行融合与人事调整的需求比较大，重组后对管理层的冲击比较大，因而推行的动力更多来自国务院和国资委，但是对于五矿与中冶而言，双方的业务互补性更大些，行政级别的差异性（一家是副部级一家为正厅级）也让双方能更好地着手于市场角度进行重组谈判。

记者翻阅两家央企的历年经营数据发现，从经营状况上来看，五矿集团的利润状况的下滑速度远超过中冶集团。五矿集团2014年营业收入与利润总额分别达到3437亿、42.55亿，相比较之下，中冶集团营收虽只为2158亿，利润却达60.3亿元，尤其是今年前三季度五矿集团的营业收入仅为1594亿，利润-29.97亿元，而同期中冶集团的营收为1448.42亿，利润是34.31亿元，要远远好于五矿集团。

缘何这样一个利润状况最佳的央企愿意委身于另一家利润状况不如自己的央企，成为其子公司？张兆祥表示，双方的重组是看中了双方的优势与未来。

从经营范围上看，五矿集团无论从广度还是深度上均强于中冶，且二者业务互补性较强。中冶在国内传统冶金工程市场居领先地位且拥有先进的冶金设备制造技术，而五矿旗下则拥有有色金属板块株冶集团、五矿资源、中钨高新、五矿稀土、金瑞矿业与黑色金属板块五矿发展，合并后双方能够资源共享，亦将降低成本。

值得一提的是，重组后的新公司定位于“世界一流金属与矿产企业集团”，中冶与五矿均在海外资源上有所斩获，中冶项目包括巴布亚新几内亚瑞木镍钴矿、巴基斯坦山达克铜金矿、阿根廷希拉格兰德铁矿等，五矿则除了拥有巴西、老挝等项目外五矿联合体更完成了中国金属矿业史上迄今最大的境外收购，获得全球第一大在建铜矿项目Las Bambas，新增铜资源储量超过1000万吨，一举将中国五矿推上亚洲最大铜生产商和世界十大铜矿生产企业的宝座。

不过从目前看资源业务反而成为拖累业绩的板块。加上近两年全球经济复苏艰难，供应过剩、需求增长乏力等诸多因素导致金属价格总体很难摆脱疲软局面，铁矿石价格大幅下滑，港口铁矿石库存连续数月超过1亿吨，铜价也震荡走低，令两家央企的资源矿产业务利润大幅度下滑。

目前，两家央企都在践行国家“一带一路”战略展开全球矿业资源的部署，但在对海外资源的获取与运营能力上，中冶相较五矿要薄弱，前两年审计署调查中便发现中冶的海外资源项目事先调研不够，未获核准情况下仓促上马，导致持续亏损。张兆祥透露中冶的国际化占比不到8%，而沈翎介绍五矿集团的海外业务占比高达42%，市场好的时候海外业务盈利占比甚至高达70%。五矿在海外的业务、营销网络也是中冶可倚重的资源，因而双方可望在合并后减少内耗，相对降低海外并购成本，同时可以提升彼此资源的运营成本。

五矿与中冶均涉猎房地产开发业务，但中冶主要面向政府保障房安居房等，五矿则专注中高端商品房开发，二者并无明显业务冲突。所以廖明兵认为，此次并购更像是一场两家规模相当的企业为提高效益而主动合并的市场行为，两者的合并有利于双方

业务的深化、拓展。

新模板推动央企重组加快

在安信证券有色金属行业高级行业分析师齐丁看来，两大央企集团重组的效果短期内难以看到，但是双方在资本层面合并效果却有想象空间，将大大提升两家集团的资本运行效率。

目前五矿集团旗下有七家上市公司，但装入的资产尚未过半，中冶集团97%的资产装入了中国中冶这家上市平台，还有部分资产放在锌业股份，重组之后，新五矿集团相当于拥有了九个上市平台，可以放置不同的业务板块。

对于中国中冶来说，可以剥离持续亏损的矿产资源业务给五矿发展等上市公司，而重新承接五矿旗下未上市的房地产业务，成为新的利润来源。与此同时，五矿旗下有色金属板块株冶集团的资产可以剥离进入锌业股份，从而腾出新壳来承接五矿集团旗下未上市的金融业务。齐丁认为如此将令两家央企的资本运作能力大大提升，对双方的业务也大有裨益。

在重组各个业务板块之后，五矿集团在相关业务板块的市场份额或因此得以加强。虽然目前尚无法形成绝对的市场控制力，但新五矿集团的方向似乎正是如此。

张兆祥向记者透露，重组后该集团或还将持续进行相应的并购重组。而沈翎则更向记者透露，未来央企的发展方向是成为国有资本投资公司或者国有资本运营公司，集团层面投资控股或者参股相应的业务板块，做强做优相应业务，视业务需要并购重组相关业务或者公司。

一位不愿透露姓名的国资委相关专家向记者透露，国企的兼并重组将是 directions，在未来很长一段时间内都会持续进行，尤其是在钢铁有色矿产资源等领域，这些领域的市场局面比较散乱，存在较大的重组空间。因而五矿与中冶的合并是在满足了国家大方针的情况下，考虑到各自利益所做的选择，是极为明智的。该专家认为，并购的目的是进行资源整合，实现最优最强，在两大央企重组之后，其运营效率提升后会对行业内同类国企与央企形成一定的业绩压力，逼迫更多国企与央企主动参与重组合并，比如中钢、中国有色等。

记者了解到，中冶集团整体并入五矿集团成为其子公司，在规模体量相等的状况下，算是史无前例的央企合并方式，而这一方式据说也将复制在招商局整体并购中外运长航集团的重组案例上来。如此一来，中冶集团不再作为国资委直接监管企业，其人事任命和管理均交由五矿集团负责，这一身段的下放着实令人惊叹，毕竟作为央企集团管理层，都有一定的行政级别，或正厅级干部，或副部级干部。不过，张兆祥向记者表示，中冶集团管理层并没有行政级别之说，因此成为五矿子公司也不存在行政级别的障碍。

但有中冶集团内部人士向记者透露，领导们其实是乐于成为子公司的高管，因为央企集团层面受制太大，反而在二三级子公司层面，业务操作空间更大，薪酬水平更高。

这里不得不提及《中央管理企业负责人薪酬制度改革方案》的影响了。该方案自今年1月1日起正式实施后，央企高管薪酬改革推进速度持续加快，央企集团层面的负责人薪水大幅度下降，加上国资委对不同业绩考核的央企领导人薪水有所打折，因而不少央企负责人的薪水已经远远低于其下属子公司高管的收入。据一家世界五百强企业的一把手透露，其薪水原本为70万元，由于去年业绩不佳，最终国资委核定给他发放的薪水仅为40多万元，这还是税前收入，甚至比集团下属公司高级工程师的薪水还要低。如此一来，集团高管对行政级别等虚名不再看重，更希望获得业务自主权和相关报酬上的好处。

或许这是推动此轮央企重组“市场化选择”的重要因素之一。

来源:中国钢铁新闻网

钢铁电商应警惕脱实入虚

钢铁电商是增加销售渠道和提升流通效率的重要方式，也是钢铁行业今后发展的趋势。但随着“互联网+”、电子商务等概念在 market 发酵，越来越多的钢厂、钢贸企业和第三方电商加入到钢铁电商的行列中。

目前，国内大大小小的钢铁电商已达到两三百家，同质化竞争非常激烈，势必会带来一系列的问题：一是电商企业为了维持或扩大市场份额，会不断“烧钱”，这将为原本盈利能力就不强的钢铁企业带来资金困扰；二是在盈利模式尚未明朗的情况下，加大重复性建设，不但浪费行业资本，更增加了电商平台的盈利难度。

（二）钢铁电商跨界销售凸显运作非专业化

电商发展离不开持续投入和专业化经营，钢铁行业的电商平台也不例外，但随着竞争加剧，为寻求更大盈利空间，不少钢铁电商开始跨界销售。例如，今年上线的“积微物联网”就是由攀钢投资4.8亿元打造的电商平台。它不仅销售钢铁相关产品，同时还卖水果，投资者试图将其打造成像淘宝或京东那样的综合性电商平台。今年8月，广东欧浦钢铁物流股份有限公司打造的“欧普钢网”正式更名为“欧浦智网”，意在拓展服务领域，由原来单一的销售钢铁变身集销售钢铁、家具、物流和金融等于一体的综合服务商。不言而喻，钢铁电商的跨界销售同样需要大量的资金投入，这样一来，在资金有限的情况下，企业就无法在钢铁行业做深、做精。

（三）产能过剩矛盾仍无法解决

在自建电商平台之后，目前钢铁企业更多的是在集中销售本企业的产品，具有一定的排他性，电商平台几乎就是本企业的资源网店，或者是企业管理信息系统的升级版。另外，由于钢铁电商平台持续的投入高、回报周期长，钢铁企业电子平台的生存压力较大，不但无法解决企业产品结构升级、消减产能等问题，而且还会消耗企业大量的流动资金。

在“互联网+”快速渗透的大背景下，发展钢铁电子商务平台正成为目前行业转型的重要抓手。钢铁企业、钢贸企业以及第三方IT企业纷纷加入到构建电商平台的潮流中，国内钢铁电商平台遍地开花，行业内同质化竞争严重，电商热、行业冷，钢铁电商正面临脱实入虚的风险，这一现象值得高度关注。

一、钢铁电商呈爆发式增长

（一）低迷的钢铁行业急需“触网”实现转型近年来，我国钢铁行业由于结构性产能过剩和供大于求矛盾突出，导致钢铁价格持续下探，企业效益大幅下滑。同时，钢铁企业还面临着更加严格的环保政策，以及日趋收紧的融资压力，钢铁行业经营形势愈加严峻。于是，越来越多的钢铁企业和钢贸商借助互联网的力量，大力发展电子商务平台，希望为微利时代的钢铁行业带来转机。

（二）钢铁企业纷纷打造电子商务平台早在十年前，钢铁企业就依托积累的行业资源，开始探索电子商务，开展销售、采购和物流的信息化管理。在国家推动电子商务发展和“互联网+”战略的背景下，钢铁电商已然进入加速发展通道，越来越多的钢铁企业开始从非生产领域挖掘利润，纷纷加入到建立钢铁电商的潮流中，宝钢、武钢、鞍钢、河钢、首钢、邯钢、马钢、沙钢、攀钢和华菱钢铁(000932,股吧)等钢铁生产企业都建立了企业级电子商务平台。

（三）钢贸商及第三方电商纷纷加大钢铁电商的全国布局在钢铁企业自身的企业级电子商务平台之外，钢贸企业和第三方交易网站也纷纷加入钢铁电商领域，并加强了对电商平台在钢铁行业的渗透和全国布局，钢企电商、钢贸电商和第三方电商构成了钢铁电商行业“三足鼎立”的发展格局。

此外，我的钢铁网、欧浦钢网、西本新干线、找钢网和兰格钢铁等众多钢铁电商平台，大都是由钢贸商或IT企业建立起来的行业级钢铁电商，他们更多的是依托庞大的现货交易市场，覆盖范围从上游钢厂和铁矿石企业，到中间的代理商，再到下游买家，并开展咨询、物流、仓储和金融等多方面的服务，力图打造全流程的电子商务服务平台。

二、钢铁电商遍地开花弊端重重

（一）大量钢铁电商涌现，同质化竞争加

数据积累，而这将成为服务型制造的基础。建议将钢铁电商作为服务型制造的突破口，鼓励钢厂与下游用户紧密互动，促使不同类型的钢材用户及有色金属材料用户与钢厂顺利对接，推动钢厂根据需求开展大规模的定制化生产，促进钢铁产业链的高端化发展。钢铁电商也可以与钢铁物流园开展合作，增强服务功能，提升产品的服务价值，搭建提高行业效率的O2O组织结构，减少钢厂与用户之间的中间层级，进而推动整个行业的结构调整。

（四）稳步、谨慎开展钢铁跨境电子商务海关数据显示，2014年，我国钢材出口量9392.6万吨，同比增长50.4%，而之前三年只有百分之十几的增速。可见，对外出口正成为我国钢铁电商发展和产能消化的“蓝海”。目前，已有部分平台开始接触跨境业务，比如，上海钢富电子商务有限公司下属的电商平台“找钢网”，2014年10月帮助安阳钢铁向韩国出售了4000吨中厚板；上海钢联电子商务股份有限公司下属的钢银电商平台，凭借庞大的海外客户群体，已开展跨境撮合交易。但与此同时，跨境电子商务也面临着进出口贸易融资、跨境文化、流程把控，以及反倾销等一系列风险。因此，既要鼓励我国钢铁电商开展跨境业务，带动国内钢铁和物流行业的发展，同时也要警惕各种风险，维护国内钢铁生产企业的利益，确保钢铁跨境电商的稳步有序推进。

