

02 / 钢市动态

近期,国内钢材市场价格震荡偏强运行,但国内主流钢厂纷纷下调7月期货出厂价格……

03 -5/ 热点新闻

每一次战略合作,都被视为行业内的绝配,每一场签约仪式……

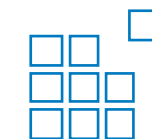
06 -7/ 视角

云仓数据透析

- ✕ 热轧板卷库存透析
- ✕ 冷轧板卷库存透析

运帮数据透析

- ✕ 热门报价
- ✕ 明星线路



09 -10/ 名企专访

共建共享 开启互联时代
——访山东北铭网络科技有限公司总经理刘继臣

11 / 明星服务商

- ✕ 十大明星仓储企业
- ✕ 十大明星运输企业

钢铁电商 战略合作 ? 是取长补短还是貌合神离



■ 宏观视点

- 中国1-5月规模以上工业增加值同比增长5.9%，前5月民间固定资产投资增长3.9%。
- 中国1-5月城镇固定资产投资同比增9.6%，创2000年5月以来新低，不及预期的10.5%，前值为10.5%。1-5月，民间固定资产投资继续滑落，同比增3.9%。
- 今年来，钢价坐了一回“过山车”，螺纹钢每吨毛利从最高的800元又跌到了如今的1元左右。随着行业再次迎来卖吨钢铁赚不到一瓶矿泉水的时代，钢企去产能的“积极性”回来了。
- 据了解，为迎接中国-中东欧国家会议以及河北经济贸易洽谈会议召开，唐山地区的钢厂限产似乎有进一步升级之势。
- 国家统计局6月13日数据显示，5月份中国粗钢产量7050万吨，同比增长1.8%。按照这一数据计算，5月份粗钢年化产量8.3亿吨，而2015年全年粗钢产量8.04亿吨。

■ 钢市动态

近期，国内钢材市场价格震荡偏强运行，但国内主流钢厂纷纷下调7月期货出厂价格，与市场唱起“反调”。同时，为迎接中国-中东欧国家会议以及河北经济贸易洽谈会议召开，国内钢材生产基地唐山地区开始焖炉限产，一定程度上缓解供应压力。另一方面，黑色系商品期货市场中以螺纹钢为代表的品种表现强势，多头逐渐占据上风。小编认为，近期市场多空交集，短期，国内钢市处于震荡运行，上涨容易持续上涨很难。



钢铁电商战略合作，是取长补短还是貌合神离？

● 热点新闻

每一次战略合作，都被视为行业内的绝配，每一场签约仪式，都会在市场上掀起波澜，可光环背后，是真合作，还是貌合神离同床异梦，可谓如人饮水，冷暖自知.....

近两年，钢铁电商大佬们都在通过资本合作和战略合作的方式不断扩大生态版图，五矿发展与阿里创投共同向五矿电商进行增资，上海钢银与欧浦智网签署战略合作协议，中钢网访问友发集团共建钢铁电商生态服务体系，新兴铸管西本新干线签署战略合作协议，中联钢与找钢网合作挖掘“钢铁大数据”，钢钢网与钠金商城签署战略合作协议，中钢网与河南黑蜘蛛电子商务股份有限公司签署战略合作协议.....2015年，欧冶云商与金博物贸、浙江物产、天物大宗、河北钢铁、上海交运等产业链上最具实力的企业实现战略合作；2016年，欧冶云商对外合作的脚步仍未停止，1月15日，钢钢网与欧冶云商正式签署电商联盟战略合作协议，4月19日，“泰山钢网-欧冶云商金融业务推介会”在泰山钢网召开，5月29日，欧冶物流受邀出席国内首家由百家钢贸商通过众筹方式设立的带钢电商平台“钢钢好”的上线仪式.....

自从“互联网+”的理念植入传统行业，增值服务、搭建桥梁、资源整合等词语一次次写入不同电商的定位和理念，渠道革命、垂直交易、提升价值、降低成本、助力转型等概念一次次写入各个电商的发展愿景，一开始，眼球效应确实明显，但当国内钢铁电商达到将近300家后，这些内容已经逐渐显得审美疲劳，钢铁行业还没完全走出产品的同质化竞争，又陷入电商平台的同质化竞争中，谁能快速解决自身的痛点和瓶颈，谁才能在残酷的洗牌中留到最后，而战略合作，强强联合，则是快速解决自身问题的有效途径，所谓各取所需，共享共赢。

合作需要基础，合作双方能够各取所需，能够互相解决或者合作解决彼此的痛点，合作才能持久，否则一份战略框架协议就只是几张A4纸和一篇当天头条。

钢铁行业的痛点是什么？资金是其中之一；电商的痛点是什么？物流是其中之一。当前，不管是行业大佬还是小鲜肉，宝钢旗下欧冶云商都有足够的底气与其开展合作，原因之一是，欧冶云商能够直接解决资金和物流的问题。

欧冶物流全国范围内布局1000家系统管控仓库、200家管理合作仓库，欧冶运帮平台聚焦钢铁产品运输，覆盖全国主要钢材市场，每日承运量已超4万吨，欧冶材料和欧冶金融的寄售托盘产品、质押融资产品能够有效解决钢厂和钢贸商的资金问题.....所以，无论是走出去还是请进来，欧冶云商与同行们的每一次合作都显得水到渠成、一拍即合，温馨又从容。

这种局面还体现在战略合作之后的业务进展情况，欧冶云商与浙江物产、天津物产、金博物贸战略合作后，各方仓库互信互用，快速建立了全国范围内的钢材仓库诚信网络，在这个仓储网络体系



内，电商交易、寄售业务、托盘业务、质押融资业务也在逐步开展，在面向钢铁行业信贷体系逐步收紧的今天，钢铁生态圈已不再是一种理念和口号，一个真正的新型的钢铁生态圈正在逐步形成。欧冶云商总经理陈德荣说，我们没有竞争对手，我们只有合作伙伴。在欧冶的生态圈中，钢厂、钢贸商、加工商、物流商、银行等各方都能各得其所，提升能力，发挥价值。

经历了井喷式发展后，钢铁电商已逐步回归理性，无论是资本还是市场，都对钢铁电商有了更清晰的判断和认识，哪些是立足行业长期发展而积极布局的，哪些是为了炒作估值吸引眼球而引爆流量的，哪些是取长补短携手发展共建共赢的，哪些是急功近利貌合神离争名夺利的.....市场是无形的手，它将在资源配置中起关键作用，资本很聪明也很残酷，优良的资本一定更愿意融入健康、快速和被市场接受的钢铁生态圈。



云仓数据透析

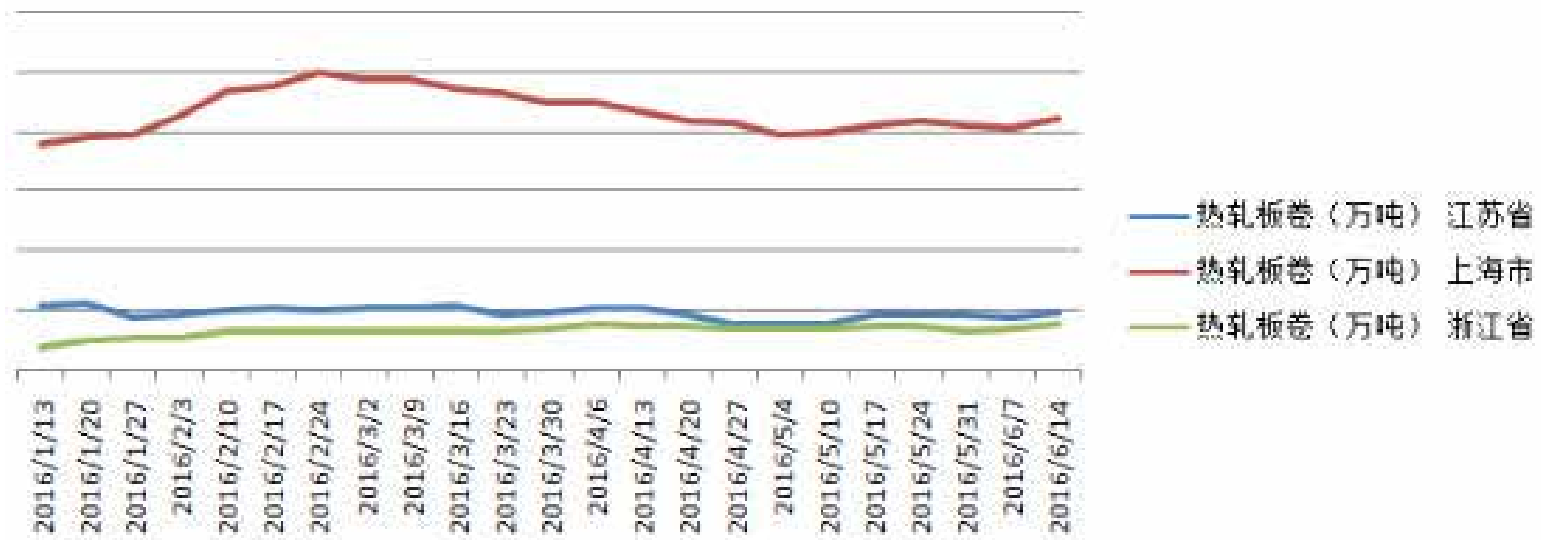


图1：热轧板卷库存变化图（数据来源于欧冶物流云仓平台）

点评 近期，热轧板卷库存逐步回升。具体来看，市场资源开始陆续到货，加上下游的采购积极性大幅下降，市场库存缓慢抬升。截至6月14日，上海市场热轧板卷库存较6月7日上升3%。

运帮数据透析

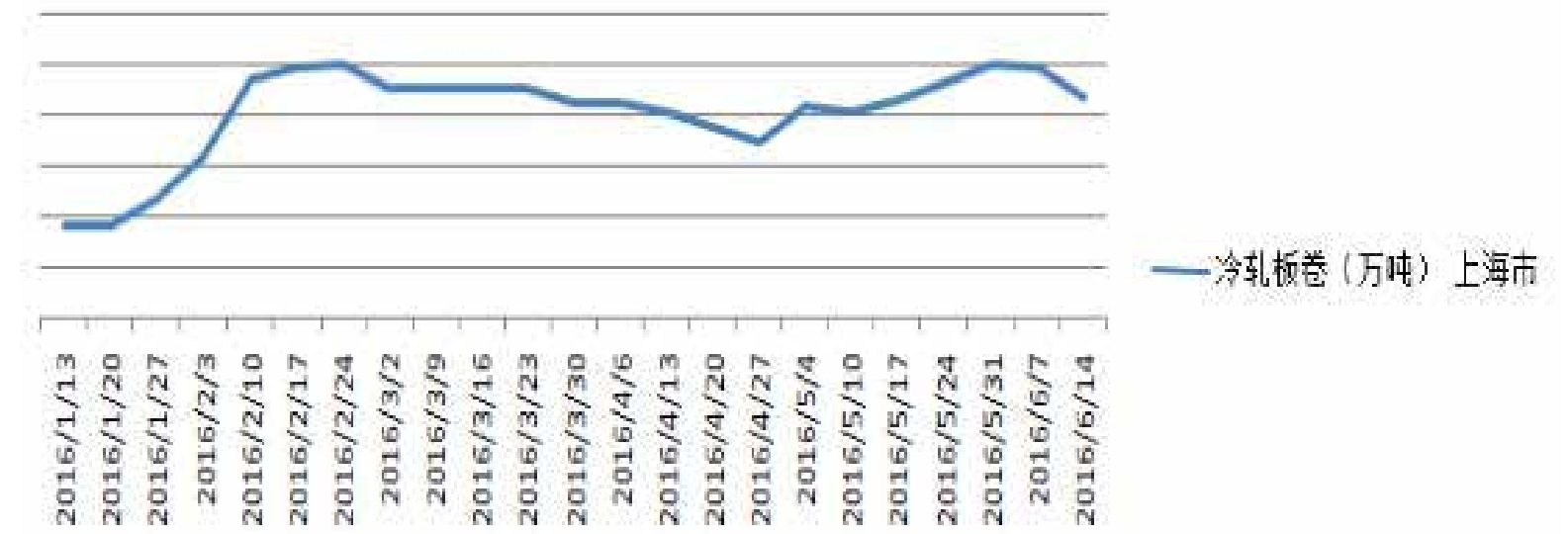
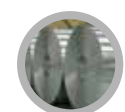


图2：冷轧板卷库存变化图（数据来源于欧冶物流云仓平台）

点评 近期，冷轧板卷库存略有下降。具体来看，冷轧市场供需矛盾严重，前期库存接近今年库存峰值后开始下降，但鉴于疲软的市场需求，库存很难快速下降。截至6月14日，上海市场冷轧板卷库存较6月7日下降4%。

¥ 热门报价

■ 据欧冶物流运帮平台数据统计，6月7日至6月14日，各品种**运输量**排名前三位的路线如下：



热轧板卷 ¥

- 1 上海市……上海市 ¥10
- 2 黄石市……黄石市 ¥20
- 3 佛山市……佛山市 ¥5

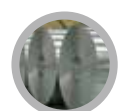


冷轧板卷 ¥

- 1 上海市……上海市 ¥11
- 2 佛山市……佛山市 ¥5
- 3 烟台市……上海市 ¥78

明星线路

■ 据欧冶物流运帮平台数据统计，6月7日至6月14日，各品种**运输订单**排名前三位的路线如下：



热轧板卷

- 1 上海市……上海市 ¥724
- 2 黄石市……黄石市 ¥201
- 3 上海市……佛山市 ¥125



冷轧板卷

- 1 上海市……上海市 ¥2301
- 2 烟台市……上海市 ¥150
- 3 唐山市……沈阳市 ¥117

共建共享 开启互联时代

——访山东北铭网络科技有限公司总经理刘继臣



随着近几年我国的钢铁产业一直不景气，钢铁产能过剩、行业亏损加重，在这种供需关系难以改善的大环境下，越来越多的企业想通过钢铁电商来实现转型。目前，全国钢铁电商网站众多，其中有很多钢铁电商企业签署各类合作协议，取长补短，想通过合作来分享钢铁行业转型的“蛋糕”。但是，钢铁电商强强联合后，取得成功的企业并不多。然而，欧冶物流以其品牌知名度以及行业影响力，与多家钢铁电商展开合作，此次，与山东北铭网络科技有限公司（以下称泰山钢网）合作，两家公司取长补短，通过合作来实现共赢。小编有幸采访到泰山钢网总经理刘继臣，请他谈一谈与欧冶物流的合作感想。



小编

贵公司在业内也颇有影响力，为何会选择欧冶物流进行合作？寻求合作的内容又是什么呢？

与欧冶物流的合作是公司重要的决策，公司调研过多家国内知名钢铁电商公司，最终和欧冶合作主要是信赖宝钢品牌，相信欧冶的未来。欧冶是真正发展钢铁电商的公司，和其他通过钢铁电商来实现资本运作的公司有实质性区别。公司主要是数据、物流等方面的各项业务与欧冶物流对接，形成合作。



刘经理



小编

贵公司认为钢铁电商的运营模式、盈利模式和公司规划？

目前，公司正处于高速发展期，公司占地面积达500亩，专业为钢材企业、钢企、钢铁、钢材等企业提供钢材市场供求、行情走势分析、贸易等服务。同时，公司主营业务分布在山东地区、河北地区、江苏地区，公司有钢材仓库及钢材深加工相关设备，采用的是线上线下相结合的模式，通过网络平台的合作、开发，线下物流、仓储以及钢材深加工的布局，相互配合，为客户提供钢铁相关服务。

在公司盈利模式方面，公司主要在传统的物流仓储方面，电商板块的盈利仍在开拓之中，不过公司相信通过和欧冶物流的合作，能够把电商板块发展起来，通过欧冶物流将交易数据、物流仓储客户群等一系列资源引入公司。对于未来，公司的规划是发展成为集“交易平台、物流平台、数据平台、钢材深加工”与一体的全产业链的大宗商品现货电子交易平台服务平台。



刘经理



小编

贵公司认为钢铁电商最核心的功能是什么，是数据、交易、物流？为什么？

就目前的钢铁电商平台而言，可以分为两类，一类是由钢厂主导建设的平台；另一类则是以钢铁网站为代表的第三方平台；他们的最终目的，盈利模式不同，一类是真正去做钢铁电商的，另一类最终的目的是资产证券化。公司想在钢铁电商这条路上继续发展，所以选择和欧冶物流合作，通过数据等多方面的衔接，最终为整个钢铁产业链提供相关服务。所以，我认为钢铁电商最核心的功能是数据，因为只有掌握核心数据才能为客户提供更好的解决方案。



刘经理



小编

国内钢材市场今年第一季度迎来一波反弹，目前又重回弱势，刘总怎么看后市行情？

我认为，今年钢材市场价格走势如同猴年，“上串下跳”淋漓尽致。先是3-4月国内钢材市场价格大幅拉涨，到4月下旬触顶之后开启下跌模式，究其原因无外乎钢材市场的基本面并没有变化，只不过前期供给量的收缩形成触底反弹以及一些游资的炒作。总体来看，钢铁行业的“寒冬”仍未过去，前路漫漫。



刘经理

明星仓储企业 2016-2017 (排名不分先后)



上海宝钢运输有限公司



上海兴晟钢材加工有限公司



上海盛桥实业有限公司



上海泰普科贸有限公司



上海开源货运有限公司



重庆祥镭物流有限公司



佛山市快剪平板分条有限公司



广州市和贵物流有限公司



河南金马工贸有限公司



广州市贝多物流有限公司



江苏华溢物流有限公司



马鞍山钢晨钢铁物流园有限公司



杭州观海物流有限公司



上海市联运有限公司



上海华准物流有限公司



武汉西马钢铁物流有限公司



肥西县宏图货物运输有限公司



烟台市平顺物流有限公司



山西福顺通物流有限公司



广州市宝兴物流有限公司

明星运输企业 2016-2017 (排名不分先后)

