

本报记者 陈嘉玲 北京报道

想要在赌博上永远不会输,唯一的选择就是远离赌局。电视剧《局中局》的台词或是上海钢联(300226.SZ)子公司处境的真实写照。

年初受疫情影响,钢材价格跌出一个“大坑”,随后在复工复产和流动性宽松、基建政策托底等因素支撑下,又一路上涨。大涨大跌之间,投机商们开始“赌行情”。

部分钢贸供应商远期卖出钢材,收取远期交易保证金后再去期货盘面做空,最终亏损严重导致资金链断裂,违约跑路。从市场流传的数据来看,涉及企业超过30家,货值约6.8亿元,保证金损失约1亿元。

这一事件直接波及从事钢材电子商务的上海钢联及其子公司。其通过收取下游采购商保证金,向上游供应商支付全款购买货物,从中赚取差价。最终成为了收拾烂摊子的人,预计损失超过5000万元。

上海钢联董监高集体套现600万

今年7月份,钢贸圈曝出远期现货交易(贸易)违约事件。据《中国经营报》记者了解,钢贸供应商违约事件发生的主要原因在于,贸易商前期远期放空单操作价格与交割价格差异较大,有的甚至裸空,收取远期交易保证金后再去期货盘面做空。钢材期货价格大涨后亏损严重,导致资金链断裂,无法按期交货。

记者获得的其中一份购销合同显示,6月10日,某下游钢贸商向上海程瑾实业有限公司采购由沙钢生产的螺纹钢,分别购入260吨,合同价格是3540元/吨,合计金额92.04万元。该笔交易的交提货时间为7月21日以后。

上海钢联旗下资讯平台“我的钢铁网”数据显示,螺纹钢在7月1日早上9点的价格为3690元/吨,7月21日则上升至3770元/吨,较合同价格上涨了230元/吨。

有下游钢贸商告诉本报记者:“若按交割日价格买货进行交割,肯定是卖一吨赔一吨。赔不起就只能跑路了。”

“我们通过公安机关立案调查了解到,上海程瑾在6月底和7月初取走了大量的现金。”上海地区某钢贸商告诉记者。据其不完全统计,截至目前,上海程瑾共涉及11家下游采购商,主要品种为螺纹和盘螺,未发货吨位达4584吨。

除了上海程瑾外,上海地区钢贸圈还曝出其他三家供应商“跑路”,分别是上海能

升贸易有限公司、上海彤诺贸易有限公司（以下简称“上海彤诺”）和江苏拓志贸易有限公司（以下简称“江苏拓志”）。

供应商们跑了，留下了收拾烂摊子的是相关电商平台。“钢银电商已经全付了，损失没让我们采购商承担。”江苏某钢贸商告诉记者，预计这次钢银损失5000多万元。

记者注意到，上述钢贸商所提及的“钢银电商”系上海钢银电子商务股份有限公司（以下简称“钢银电商”，835092.OC），其与上述四家暴雷公司均有合作。

天眼查信息显示，钢银电商成立于2008年，控股股东上海钢联持股41.94%，实际控制人为郭广昌。钢银电商主营业务为钢铁现货交易电子商务服务，于2015年12月21日分拆上市，挂牌新三板。

华东钢贸圈违约事件爆发后，有市场传闻称，钢银电商预计亏损近亿元。上海钢联证券事务代表邮件回复本报记者：“此情况不属实。”至于事件造成具体损失的规模和详情，证代回复称公司已在公告中披露相关诉讼、仲裁情况。

记者注意到，上海钢联在2020年半年度报告的“其他资产负债表日后事项说明”中披露了其于8家上游供应商的诉讼，涉案总金额达6501.02万元，期后涉及金额为5964.50万元。

若按照5964.50万元计算，华东钢贸商暴雷事件造成的损失占到钢银电商今年上半年1.26亿元净利润的47%。

颇值得注意的是，供应商违约的同时，上海钢联的董监高股东们也纷纷撤退。

上海钢联控股股东上海兴业投资发展有限公司于2020年7月1日发布了减持计划公告。此外，据本报记者统计，7月份，上海钢联董事、副总经理夏晓坤及其配偶李凌云、副总经理张王军、员工郝萌萌4名股东合计减持8.03万股，套现约608.71万元。

而据钢贸商透露，部分供应商早在6月份就已暴露出风险。对于股东减持原因及是否在知悉风险后减持等质疑，上海钢联方面回复记者称：“上海钢联控股公司未减持上海钢联股份。高管减持均为个人原因，不存在知悉风险后减持的情况，未违反信披和减持规定。”

多位业内人士表示，作为平台商，钢银电商之所以深陷其中主要是其交易模式所致。

“电商平台按照一定比例收取下游采购商货款保证金，再向上游供应商支付全额货款购买钢材，在这中间赚取差价。”上述受访钢贸商表示，“除非钢银电商宣布破产或者跑路，否则只能全额赔付采购商的货款或者等价货物。”

风控之谜

“钢贸商有一种对赌、投机的风气，部分中小型贸易商的资质不好，可能原本就没想好好经营，注册个壳公司，如果卖出去一票远期货，赚钱了就交货，亏钱了就跑路。”某头部期货公司黑色分析师对记者表示。

另一位受访的资深业内人士指出：“部分卖家企业并不会做风险对冲，纯粹是在赌单边行情，赌错就准备赖账。”据他介绍，如果供应商在现货市场卖空，同时在期货市场套保做多，那么，现货端亏钱，期货端赚钱，整体上可能还赚点钱或浮亏不大。

上述资深人士还认为：“这次事件明显可以看出买家企业风控做得比较差。”记者注意到，以钢银电商为例，其平台上多家到期未交货供应商均资质欠佳。

天眼查显示，江苏拓志于2019年9月24日新成立，注册资本1000万元，实缴资本为零。而成立于2011年的上海彤诺，实缴资本也仅为100万元。

此外，上海钢联披露的8家涉诉供应商中，张家港古弘商贸有限公司和张家港莱昂德商贸有限公司的实缴资本均为零。张家港市滨宜贸易有限公司注册资本为300万元，但实缴资本仅15万元。

违约事件从侧面印证了钢银电商在风控上的瑕疵。值得注意的是，部分违约供应商甚至并未达到钢银电商自身宣传的门槛。

据记者从钢银电商平台了解到，供应商要与钢银电商合作，需要注册资本500万元以上，以及有钢厂的代理商证明，同时在交易时缴纳3~5元/吨的服务费。

针对当前付款未交货企业增多等问题，上海钢联回复《中国经营报》记者表示：“公司8月诉讼、仲裁情况增加，主要是由于自7月中旬以来，市场价格波动较大，导致钢材市场交易风险事件增加。上述情况发生后，公司根据各商家资信情况，及时制订了更为严格的交易制度，积极、主动降低了卖场的交易额度。”

上海钢联方面还称：“降低卖场交易额度只是针对当下市场行情的一个应对措施，随着管控措施落实到位及市场风险逐步化解，交易额度会根据实际情况进行调整。”

知情人士向记者介绍，交易额度可以理解为钢贸商在平台的信用额度。比如，上海能升主要和钢银电商等合作，在钢银电商开设卖场，拥有1800吨的信用额度；在另一个平台则开设了线上店铺，投放广告招揽客户。

事实上，其在半年报中也曾提示业务风险：“公司开展的供应链服务业务，若出现客户违约，公司需要承担钢材处置或应收账款坏账风险。”并且，提出了应对策略是：制定了严格的客户选择标准、信用评估及服务过程管理体系。

监管“45问”背后

所谓的供应链服务，钢银电商在回复全国股转公司问询时表示：“钢银电商供应链服务业务本质上属于贸易业务，营利模式系基于上游采购商及下游销售商的差价。”

事实上，钢银电商的供应链服务备受质疑。今年6月，钢联电商申报精选层获受理后，监管层对其下发了“45问”审查问询函，重点关注了其供应链服务。

在问询函中，监管层要求钢联电商说明其“供应链服务与供应链金融的异同，是否为常规赊销或预购的一种增值服务，是否涉及收取资金融通费用，是否符合行业惯例”，“供应链服务业务是否具有金融或期货属性，本质上是否属于为下游客户代垫资金的融资或期货业务，是否应取得此类业务的行政许可资质”等。

钢联电商在回复函中解释道：“供应链金融注重金融属性；供应链服务注重服务属性。”钢联电商方面还强调，公司供应链服务业务本质上属于贸易业务，不涉及金融服务。公司供应链业务的营利模式系基于上游采购及下游销售的价差，而非获取融资利息或其他金融服务收益。因此，从营利模式看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

钢联电商官网介绍，供应链服务包括任你花、帮你采、订单融、票据直通车等。比如订单融，其交易流程是：钢银电商与客户签订物资采购申请协议及确认书并向客户预收部分货款（通常为货款总额的20%）；与供应商签订采购合同并全额付款后，货物发至钢联电商合作仓库。

根据本报记者获得的订单融协议，其服务费计算方式为：“交易成立之日起30个自然日内，按交易实际占用款项的0.43‰/日（含税）计算服务费；交易成立后第31日起，按交易实际占用款项的0.53‰/日（含税）计算服务费。”其业务员此前推送的朋友圈消息则显示，“订单融”利率调低至月息1.0‰，服务费比例为0.33‰。

。

本报记者注意到，从核心高管的公开言论来看，钢银电商是有“供应链金融”服务的。去年12月的“2020中国钢铁市场展望”论坛上，上海钢联、钢银电商董事长朱军红曾表示，在“交易供应链服务”板块，其构建了集交易结算、供应链金融、仓储加工、物流配送以及数据服务于一体的全产业链服务闭环。在此之前，上海钢银总裁黄坚也曾公开表示：“目前，钢银电商拥有标准化的交易结算服务、场景化的供应链金融服务……”

(编辑：郑利鹏校对：颜京宁)