

包括上海能升、上海程瑾等在内的钢贸商跑路的消息甚嚣尘上,截至目前,涉及具体金额、被牵连平台方的损失等还没有明确的说法,但整个上海钢贸圈的氛围已经在悄然改变。尽管上海不是全国钢材消费大户,但是信息发达、物流畅通、金融业发展相对较快的优势让其成为全国综合实力较强的钢材集散地。从这个角度而言,上海钢贸圈的爆雷事件对全国钢材市场都有警示意义。

供应商跑路 交易平台托底

上海钢贸圈 “爆雷”余波未了

新金融记者 刘畅

上游供应商跑路

“1个月前就听说了,上海的钢贸圈子本来就不大,更何况这种不好的消息传播得很快。”在上海宝山钢材交易市场开店多年的袁先生对新金融记者表示,袁先生口中“不好的消息”指的是近两个月以来,部分上海钢贸商的跑路事件。

据袁先生说,他们做钢贸生意的都会有微信群,表面上大家都是竞争对手,但有的时候也都相互拿货的,毕竟一起把生意做大了大家日子都会好过。“在群里每天都会有一些行业信息,包括媒体的报道或者小道消息,大家也会发表一些意见。当然,最多的还是互通有无,如果缺货也可以群里问一句。”袁先生最初知道上海能升跑路的消息就是在群里看到的,“因为这家公司虽然规模不是特别大,但是做钢贸也很多年了,我们都知道的,当时我的第一感觉是他们家一定不只是一个平台做了,肯定在其他平台都亏了,是真兜不住了,否则他还有其他产业,不到万不得已应该不会跑路的。”据袁先生介绍,上海能升是一家贸易公司,钢材只是业务的一部分,虽然量不是特别大,“但至

少也算是中型的贸易商了。”

在上海能升跑路之后,上海程瑾、江苏拓志、上海形诺几家企业也被相继爆出爆雷。“这种事情只要出一个,就会有连锁反应,一定会有跟着爆的,只是数量多少而已。”上海钢贸商李先生对新金融记者表示,“我相信还有其他家爆的,只是没有被媒体报道出来而相关涉事方也没有及时披露而已。”

至于爆雷的原因,“主要是因为‘期现套利’押错了方向,有的还是裸空,先以一定的价格卖出远期货合约,没想到到交割日价格上涨超出此前预测,到那个时候就只能有两种选择,要想如期履行合约,就必须高价买货进行交割,以交割日的价格去市场买货肯定卖一吨赔一吨;如果实在赔不起,就只能跑路。”袁先生解释称。

从今年7月份至今,我国钢材价格基本上处于震荡上行的趋势。我的钢铁网数据显示,沙钢螺纹钢在7月1日早上9点的价格为3700元/吨,之后一路上行到接近3900元/吨。与此同时,期货市场的螺纹钢产品也在7月持续大涨。到了8月,钢厂生产积极性持续高涨,加上铁矿石、焦炭等原材料价格大涨,导致企业成本重心上移,又对钢材价格形成了强有力的支撑,期货价格也

跟风上涨。

而贸易商所用的“期现套利”指的是当期货市场与现货市场在价格上出现差距(基差=现货价格-期货价格),钢贸商们就可以通过低买高卖实现获利。通常情况下,基差为负值,所以当钢材价格上涨的时候,“期现套利”的交易风险实际上是在上升的。钢贸商错误地判断了走势,“或者说大方向是对的,但是还是没能预测到那个点,更重要的是手里没有货或者货很少,这样就会赔进去很多。”袁先生表示。

交易平台最受伤

上海能升们跑了,留下来收拾烂摊子的是相关的电商平台,据知情人士向新金融记者透露:“就我所知道的,上海能升就和上海的两个交易平台都有合作,在一个平台上开设卖场,拥有1800吨的信用额度,在另一个平台上也开设

了线上店铺,大力投入广告,而且还取得了很多下游用户的信任。目前,上海能升的老板已经逃往英国。”

这些跑路的贸易商和平台之间具体的操作流程是,下游中小贸易商先按照一定比例支付给电商交易平台保证金,电商平台从上游供应商处买钢材,注意,是全款。买到货之后电商平台再卖给下游的钢贸商,赚取差价。所以,整个过程中,电商平台实际上起到一个“托盘”的作用。“一方面,电商平台的托盘对于维持钢价是有好处的,但另一方面,因为它需要给上游供应商付全款,供应商跑路了,它就亏大了。”李先生表示。

而这样的跑路事件并不少见,钢银电商母公司上海钢联表示:“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,公司诉讼情况主要发生在8月份。上述情况发生后,公司根据各商家资信情况,及时制订了

