

钢贸商双面煎熬 千家企业上书政府求援

■ 本报记者 张龙

上海钢贸商的危机仍未得到彻底解决。有知情人士告诉记者,现在情况稍微稳定了一些,但之前钢贸商联合向政府写报告求救,并未得到正面回应。

此前,杭州600家知名民营企业7月份联名上书向浙江省政府紧急求助,恳请政府帮助它们渡过因银行催贷、抽贷而面临的难关之后,8月份,上千家上海钢贸企业联名上书上海市政府特急报告,请求政府出面协调银行,帮助处置和应对系统性危机。

“9月份是钢厂、贸易商对银行集中还贷的时间节点,贸易商面临的资金压力较大。”兰格钢铁网分析师张琳告诉记者。

“即便是在2008年,情况都没这么糟糕,目前比金融危机的时候还要困难,更重要的是,现在银行对钢贸业的信贷也卡得比较紧,让钢贸商面临崩溃。”上海一家钢贸企业负责人李先生说。

一家商业银行信贷部门内部人士告诉记者,接到了通知,近期内不做钢贸商的贷款。

压垮钢贸商的“资金劫”

一边是积压的钢材无法出手,一边是得不到贷款无法维持正常的经营和生存,遭遇双重夹击的钢贸商正在煎熬之中。

钢贸商发出的报告显示:“2011年,上海钢贸企业向各类银行融资贷款总额达1510亿元,钢贸担保公司在保余额289亿元,钢贸企业年负担将近250亿元利息和费用。”

根据“上海法院网”公布的开庭公告信息,在8月份集中开庭的一系列案件中,包括上海天展钢铁有限公司、上海银元实业集团有限公司、上海舜泽钢铁有限公司等在内的多家钢贸企业被告上法庭,原告则是光大银行上海金山支行、民生银行上海分行、杭州银行上海分行3家银行。这批案件的起因多是钢贸商逾期未还贷,于是银行将几家联保的钢贸商一并起诉。

上述知情人士告诉记者,原因在于钢贸商的重复质押,一家钢贸商利用同一笔质押物向多家银行贷款,被银行发现。

一家钢贸企业的业务员告诉记者,8月份以来,小蔡所在的一个钢材群里隔三差五就有上海钢贸商仓库被查的消息,这些钢贸商大多涉及担保或者钢材重复质押贷款。

据记者了解,在上海地区,钢贸商从各个渠道融资都已经变得十分困难。目前,在上海,已有30多家钢贸企业被银行集中告上法庭。今年8月底到9月底的时间里,在上海不同区的中级人民法院有30多场的庭审。

李先生告诉记者:“公司原来的三笔贷款到期后,银行再也不给贷款了,公司受影响的贷款额度在3000万元以上,正常的生意都没法做了。”



一边是积压的钢材无法出手,一边是得不到贷款无法维持正常的经营和生存,遭遇双重夹击的钢贸商正在煎熬之中。 CNS 供图

联保联贷业务一般由3家到5家企业自愿组成一个互助小组,小组成员协商借款金额,联合向银行申请授信,联合对贷款提供担保,每名成员均对小组授信承担连带担保责任。但一些钢贸商在拿到贷款后,却把资金用在了地产业、矿业、高利贷方面。

据李先生所知,周边一些借了高利贷的钢贸商由于无法还钱,已经关门跑路。李先生的一个朋友借了高利贷200余万元,最后实在还不上,连传真机都被拿走了。

受困于资金不足,不少贸易商甚至开始转让店面。上海周边地区的一个钢材市场,原来15万元的店面,现在5万元都没有人愿意接手。

“没有了银行的支持,钢贸商就失去了流动资金,关门是早晚的事。”李先生说。

滥用贷款酿恶果

利用重复质押,从多家金融机构骗取贷款后,钢贸商马上会把资金用于其他项目上,比如房地产,以求更高的利润。但整个经济的不景气,让贸易商“拆东墙补西墙”的做法难以以为继。

张山(化名)就是这样的钢贸商中的一员。

来自福建的张山在上海钢贸圈打拼已经快10年了,这里有不少的福建老乡。在上海钢贸商中,有80%是福建周宁人。据不完全统计,上海的钢贸贸易量占全国的70%,有钢铁贸易从业人数近10万人。

张山拿着从老家带来的不到5万元的现金,在老乡们的帮助下,租赁了一个小门面,做钢材产品的零售,经过3年的资金积累,张山终于开了一间规模较大的店铺,从事钢贸生意。那时的张山已经赚到了近400万元。

为了扩大规模,张山向银行贷款,用仓库价值500万元的库存作抵押贷了300多万元,这期间,钢材价格从2003年的每吨2500元左右直线上涨到了2007年的每吨超过6000元,张山获利颇丰。

“3-4年前,钢材形势好,从银行贷款很容易,只要有身份证,只要看到材料有联保体就给放贷。”张山说。

2008年张山大规模贷款后,钢材价格却一路走低,从每吨6000多元降至3000多元,张山算了一笔账,一笔贷款的总成本要占到贷款额的25%左右,这还不算自己店铺的各种成本,还贷根本没可能。

于是,张山和他的老乡们开始把从银行贷款来的钱用于其他实业投资或房地产、股票期货、拆借上。张山自己就在上海投资了8套房产,总花费近1900万元。但国家对房地产的调控,让张山利用房地产还贷的愿望破灭。

“现在不仅把以前赚的钱全赔了进去,还欠了一屁股的债。自己有点不想在上海干了。”张山说。

张琳告诉记者,还有的钢贸商去投资了洗浴中心、饭馆等,更有一些甚者,以建钢材配套的物流园为名进行圈地。所谓的物流园人员冷清,仅有的一些钢材加工项目,也没有多少订单。

统计数据显示,2011年全国钢贸贸易贷款1.89万亿元,同期全国贷款总额54万亿元,钢贸贸易贷款在整

个银行贷款中的比例高达3.5%。其中,上海钢贸行业向银行融资达1600亿元。

在这样的情况下,今年以来,银监会等多个部门接连预警,警告银行要警惕向钢贸贸易商放贷。

失控的联保模式

“如果都规规矩矩的做生意,不脱离主业,也不至于到今天这样无法收场。”张山告诉记者。

在张山的老乡圈子里,联保联贷模式是最普遍的。“都是老乡,几家互相担保一下,能有什么问题?”张山表示。

最初,联保联贷常见于中小钢贸企业。由于中小企业融资无抵押物,所以银行就创新了这种模式。联保联贷业务一般由3家到5家企业自愿组成一个互助小组,小组成员协商借款金额,联合向银行申请授信,联合对贷款提供担保,每名成员均对小组授信承担连带担保责任。

但一些钢贸商在拿到贷款后,却把资金用在了地产业、矿业、高利贷方面。从去年下半年开始,银行突然收紧了对钢贸行业的贷款,贸易商难以以为继,累积的风险终于爆发。

有上海的知情人士告诉记者,今年以来钢价是持续走低的,钢贸商在银行的质押物就是钢材,钢材价格走低,银行就会要求钢贸商把质押物的价差补回来,但贸易商的钱都投向了房地产等方面,根本没法补。

该知情人士同时表示,为什么北京的钢贸商就没出事,上海的钢贸商却出了事。北京的钢贸商基本都在做主业,上海的一些钢贸企业就是想要融资,进行投资,出发点就是错的。

上述一家商业银行信贷部门内部人士告诉记者,这种联保联贷模式确实是具有争议的,争议点在于风险比较集中,联保的企业都是同一行业的,万一出现行业性风险,银行也没有办法。

电动车姓“摩”： 部分企业物流成本暴涨

中国已是一个电动车生产和消费大国,电动车行业成为规模巨大的民生生产业,若严格执行该标准,超过2000家的电动车生产企业将变成无证生产的非法企业,超过500万产业工人的命运将被改变。

■ 本报记者 陈青松

公交车、私家车、摩托车……数不清的车辆挤在大街上,一步一步往前挪;而旁边的非机动车道上,许多电动自行车疾驰而过,将机动车道上的各种车辆远远地抛在后面。

这是一个普通工作日的早上八点,《中国企业报》记者在北京西三环六里桥看到的情景。

记者简单地统计了一下,在六里桥公交站点,不到三分钟时间,从这里驶过的电动自行车就达七八十辆。

然而,随着新国标“电动自行车成‘轻便摩托车’”出台,一直争议不断的电动自行车再次成为各界热议焦点。

新国标实施后,实施情况怎么样,电动自行车企业将采取何种方式应对?针对上述问题,《中国企业报》记者进行了调查采访。

各方争议

自9月1日起实施的《机动车运行安全技术条件》新国标规定:时速在20公里以上、50公里以下,重量超过40公斤的电动车被作为轻便摩托车而纳入机动车管理范畴。此类电动车需上牌再上路,驾驶员还需考驾照买保险。

这是电动自行车速度过快引发安全问题后,新国标进行的有针对性的监管修改。

电动车在给人们带来方便、给企业带来利润的同时,其带来的一系列社会问题也引起公众普遍关注。其中,安全便是最核心的问题,主要表现在电动车数量快速增加,速度不断提高,而部分骑车人欠缺安全意识,从而形成交通安全隐患。

资料显示,仅2009年,全国由电动车引发的事故造成死亡达3600多人,比2004年增加约6倍。

在六里桥公交车站,《中国企业报》记者发现,三分钟内驶过的七八十辆电动车中,就有十多辆电动车主骑上机动车道,闯红灯者有十多辆,还有十多辆逆行,且速度极快。

有专家表示,电动车已经从一个交通问题演变为一个社会问题。

不过,虽然由电动车引发的问题有目共睹,但对于新国标的出台,仍有众多市民持不同意见。

工薪族梁先生平时靠骑电动车上班,起初他并不知道新国标的出台。当听了《中国企业报》记者的介绍后,梁先生表达了自己的不同看法。

“我用电动车,一是经济上不允许,买不起汽车;二是电动车方便、灵活,费用低。”梁先生说,“我们已经习惯用电动车,如果让电动车上机动车道,跟汽车在一个道上行驶,会不安全。”

此外,据《中国企业报》记者了解,除了以电动车解决上下班交通问题的普通市民反对电动车新国标,物流、外卖、抢修行业也反应激烈。

京东商城首席执行官刘强东在其微博上算了一笔账:电动车姓“摩”后,京东商城为此不得不设立更多站点,缩小配送范围。由于房屋租金大幅提升,配送效率下降,运输成本可能要提高40%。

超标车型仍在热卖

调查发现,电动车新国标实施十天来,时速在20公里以上的电动车仍如往常一样在马路行驶,而各品牌电动自行车经销店仍在热卖。

近日,《中国企业报》记者走访了北京市几家电动车经销店发现,选购电动车的消费者络绎不绝,店老板忙得不亦乐乎。

除了价格,大多数消费者最关心的就是速度问题。

“我们店的车每小时最低跑30公里。”北京丰台一家电动车经销店的店员对记者表示,“有的车型还能达到时速50到60公里。”同大多数消费者一样,对于新国标的消息,店员摇头表示不知情,“新国标即使实施也有难度,主要是很难查。”

有店员表示,购买电动自行车的大多是普通上班族,速度对他们很关键,因此现在电动车时速都没有低于20公里的,否则没人要。而热卖的车,很多车出厂时都是达标的,但只要把限速器剪了,速度就上去了,速度表上最高显示仍只有20公里。

据透露,凡是名列我国电动自行车产品目录的合格产品,最大设计时速都不大于20公里。然而,也有一些商家为增加竞争力,私自改装,加大电机功率等等。此外,还有一些消费者拔掉限速器,提速到每小时三四十公里。

据悉,关于“电动车纳入机动车”,早在2009年12月,就引发过业界激烈争论。当时,国家标准管理委员会公布《电动摩托车和电动轻便摩托车安全要求》等4项国家标准,规定40公斤以上、时速20公里以上的电动自行车,称为轻便电动摩托车或电动摩托车,列入机动车范畴。之后,在中国自行车协会以及各地方协会的的申请和建议下,上述规定暂缓实施。

新标被误读?

面对电动车引发的社会问题、业界争议以及新国标,作为电动车生产厂家,应该如何应对?

安全问题是电动车行业最大问题,尤其是刹车失灵、刹车过猛、刹不住车等情况最为常见,一度让消费者颇为不满,也使电动车在“机动”与“非机动”之间徘徊不定。

有关专家认为,新国标将有效规范电动车企业的生产行为,推动生产厂家在车速和重量上进行改进,主抓安全问题,促其转型。

国内某大品牌电动车经销商在接受《中国企业报》记者采访时表示,该品牌电动车凭借国家级企业技术中心优势,成功研发出“SBS”安全电动车,刹车方式软硬结合,刹车距离较普通电动车缩短40%以上,大大提高了电动车安全性,受到消费者的欢迎。

综合各方信息,9月1日,新版《机动车运行安全技术条件》实施后,各方猜测不断。

近日,《电动自行车通用技术条件》标准制定协调小组专家陆金龙证实,该消息是“误读”,电动车不可能划归为机动车,骑电动车并不需要“考驾照买保险”。

陆金龙介绍说,在《机动车运行安全技术条件》标准出台后,国家标准委联合公安部、交通部以及有关专家先后召开了两次研讨会,明确了三个意见。一是近期不会出台有关电动自行车的新管理办法;二是正在修订中的电动自行车新国标,其修订将不受限于《机动车运行安全技术条件》;三是电动自行车新国标修订完成后,机动车标准中有关电动自行车的表述将基于此做梳理和修改。

纵深

最坏时刻 最好时机

■ 本报记者 张龙

这是一个最坏的时期,也是改变自己最好的时机。对于水深火热中的钢铁贸易商而言,自救才会有出路。

“必须要采取新的经营模式,比如抱团或者向上下游产业链延伸,才能够生存下去。当前形势下,尽量减少库存,守住自己的钱袋子才是上策,即便赔钱也要赚吆喝。”北京一位钢贸商马经理告诉记者。

“现在钢价仍然看不到底,销售量已经减少了一半以上。传统的依靠囤货赚差价、做代理拿钢厂的补差、依靠买卖双方信息的不对称买进卖出赚差价、低成本融资或转做其他行业均不大行得通了。”钢贸商冯先生说。

兰格钢铁网的分析报告称,在传统经营模式之下的钢贸行业,在本质上就是大而全的搬砖工。钢贸行业生态的恶化,很大程度上表明原有的经营模式已经不能完全适应钢材贸易的新环境。

对于钢材现货交易市场而言,有专家指出,首先必须对传统的办市场模式和经营理念进行创新,提升现货钢材市场的交易功能,唯有创新,才是生存发展的根本出路。

钢贸商借电子商务求生

在中国每年的钢材消费中,有一半左右要经过贸易商的环节,在行业

不景气的情况下,运用电子商务平台可以降低经营成本。

南京市钢贸协会会长戴美林认为,电子商务倒是可能会引发一场革命,“借助电子商务平台,钢铁交易将压缩流通环节,降低交易成本,届时中小钢贸贸易商大幅减少,钢贸企业转型是必然趋势。”

去年年末,工信部印发了《钢铁工业“十二五”发展规划》,强调了加强钢铁产业链延伸和协同的重要性,并特别提出“积极发展咨询服务、技术中介、工业设计、电子商务等钢铁服务业”。

每一次改变都不是那么容易,有一位贸易商曾对记者表示,并不会参与电子商务,这是一个新形势,还不了解情况。

但改变已经迫在眉睫。

中国社科院工业经济研究所副所长黄速建在“2012自主创新品牌大会”上告诉记者,目前,企业的发展环境已经发生了重大变化,必须依靠各种形式的创新才能推动产业的发展。

华旗资讯集团总裁冯军告诉记者,无论在什么行业、企业,尤其是民企在自主创新方面仍然感觉到压力很大。但冯军认为,今年是一个机遇。

目前国内钢铁电子商务大致有几类,比较多的是中远期及现货交易平台,更多的是纯资讯平台。还有一

部分是钢厂生产系统ERP的外延,比如宝钢的东方钢铁。

钢贸商已经在行动。据悉,由中铁物资与上海西本合资的一个项目,今明两年将对外推广自己的电商平台。有别于市场现有平台,该平台将采取类似做电商交易机制,整合定价、物流与结算功能,以服务终端为主,满足实际需求。据前瞻产业研究院了解,内部运行至今,该平台已有30多家会员年交易额已经超过200亿。

马经理表示,从发展趋势看,电子商务将会成为钢贸商的一个发展方向,尽管现在参与的钢贸商数量并不算多,但未来一定会得到钢贸商认可。

化零为整探索营销模式

在低谷中徘徊的钢贸商想到了“抱团取暖”。

“我从今年6月初就开始研究订单预销、协议结算、集成营销等新的经营模式。”北京市万顺发科贸有限公司总经理萧文亭说。目前也有少数贸易商在先行尝试一些新模式,相比较而言,集成营销模式是最有可能成功的。集成营销模式可以理解为:集团化、联合化、市场规模化等。是指大型贸易商之间,运用自身资金、品牌优势搭建平台,实现跨区域平台资源联动。