

## 工程机械行业激进式销售争议

长沙多个县级人民法院网站显示,与三一重工存在“买卖合同纠纷”或“按揭贷款纠纷”的案件有70多起。近年来,为抢占市场,重型机械公司扩张激进,整体业务以销售为主导,常常忽略了对客户进行严格的资质审查,忽视了风险控制,导致客户“断供”,坏账不断。

■ 本报记者 江丞华

山东投资人张清豪通过银行按揭方式购买了一台三一重工SR220的旋挖钻机。没想到的是,这台价值460万元的机器不仅没有让他致富,反而让他数次对簿公堂。

张清豪的遭遇并非个案。《中国企业报》记者查阅了长沙多个县级人民法院的网站,搜索到70多起与三一重工存在“买卖合同纠纷”或“按揭贷款纠纷”的案件。

中国工程机械工业协会的一位知情人士告诉记者,近年来,为抢占市场,重型机械公司扩张非常激进,整体业务以销售为主导,常常忽略了对客户进行严格的资质审查,忽视了风险控制,导致客户“断供”,坏账不断。

### “80后”小业主的烦恼

“我原来就干过工程建筑的活,只不过没有自己的机器。后来看别人干得还不错,利润也很好,就想自己也买一台旋挖钻机,自己接工程也行,租给别人收租金也行。2009年3月,我在北京看上一台三一重工的旋挖钻机,价值460万元。但当时我手头的资金不够,中发公司(湖南中发资产管理有限公司)的工作人员告诉我,我可以选择按揭贷款的方式购买。于是我首付了138万元,再由中发公司担保向光大银行青岛支行贷了322万元。”“80后”小业主张清豪告诉记者。

旋挖钻机是一种适合建筑基础工程中成孔作业的施工机械。主要适于砂土、黏性土、粉质土等土层施工,在灌注桩、连续墙、基础加固等多种地基基础施工中得到广泛应用。

2009年4月,张清豪与中发公司签订了《工程机械、车辆按揭担保服务协议》,中发公司向张清豪收取了担保贷款总额1.8%的担保费用共计5.796万元以及按揭保证金6.44万元。

“由于我经验少,有些工程款一直拖欠着结不下来。那个时候,我每月需要还给银行的9.7万元(旋挖钻机贷款)就还不上,断断续续的由中发公司帮我代还了七八个月的钱。当时我本来想要卖房还钱的,但是没想到,房子还没卖出去,中发公司就来拖走了我的机器。”张清豪



说。

据张清豪回忆,2010年12月4日,中发公司派了数名社会人员来到张清豪位于广东肇庆的工地上准备强行将旋挖钻机拉走,在当地公安部门的介入下,机器并未被拖走。但第二天,趁张清豪不在工地的空当,机器还是被拖走了。

“原本机器在,我还可能开工干活或者租出去挣钱还贷款,但这样一来,我基本不可能再开工挣钱了。”张清豪说。

记者从张清豪处得到了一份编号为27110916000084的个人借款合同,其中第二十七条第8项条款明确规定:未经贷款人(张清豪)事先书面同意,保证人(中发公司)不得以任何方式处置其主要资产,包括但不限于转让、赠与、设置第三方权益、对外投资、公司分立等,以至于影响保证人履行其在本合同项下的责任和义务。

### 中发公司被指非法经营

“因为中发公司是三一重工的关联公司,我从未怀疑过它的资质。一直到我的机器被拖走,我开始跟中发公司打官司之后,我的律师告诉我,原来中发一直都是超范围经营,根本没有担保资质。”

公开资料显示,中发公司于2003年3月18日成立,业务范围遍及三一产品的销售区域。根据三一重工与中发公司签署的协议,三一重工委托中发公司办理三一重工客户向银行申请工程机械按揭贷款、购买三一重工工程机械设备的手续,按揭业务手续费由中发公司向客户收取。

记者了解到,中发公司的实际操作流程是,帮助欲购买三一重工产品的借款人向银行贷款,在借款人逾期不还的情况下,银行会要求中发公司向银行支付借款人所欠本金及利息,银行将把借款人的债权转让给中发公司,中发公司受让债权后向债务人催讨。银行在收款后将借款合同和抵押合同等相关文件交给中发公司,由中发公司向人民法院提起诉讼,向借款人追索欠款,行使抵押权等。

记者从湖南省工商行政管理局经济信息中心调取了中发公司的企业注册登记资料。资料显示,该公司经营范围是:工程机械、汽车(不含小轿车)其他机械设备及配件的销售代理;设备租赁、投资及资产管理;机动车辆保险、企业财产保险(保险兼业代理业务许可证有效期至2014年11月14日止)。

“经过查证,中发公司不是融资性担保公司,只是普通的有限责任公司,没有对外融资和从事以金融业务为主的担保业务经营范围。根据《融资性担保公司管理暂行办法》第二章第八条规定,任何单位和个人未经监管部门批准不得经营融资性担保业务。”湖南辰邦律师事务所律师告诉记者。

随后记者向另外一位唐姓律师求证。唐律师告诉记者,公司的行为超出了其经营范围,就涉嫌非法经营,工商部门有权对其进行处罚。

记者就上述事件与三一集团宣传部、中发公司分别求证,但数次拨打两家公司相关负责人的办公电话和手机均无人接听。随后,记者又发

去短信说明采访意图,但截至发稿未获回应。

### 激进的按揭销售

“我现在背着几百万元的债务,又没有机器可以开工挣钱,真不知道今后日子怎么过。从2010年12月望城县人民法院查封我的机器后,直到现在,我都没见过我的机器。望城县法院告诉我机器已经委托给三一重工保管了,但是三一重工的工作人员却告诉我机器丢失了。现在我已经向对方递了申请书,退还我已交的购机款200万元及赔偿我的损失510万元。”张清豪说。

值得注意的是,张清豪的遭遇并非孤例。从2011年开始,个人客户通过信贷销售的方式购买三一重工的产品后,机器被强行拖走的事情层出不穷。这些事件与张清豪的故事有很多相同之处,基本上都是通过按揭贷款,或者分期付款等信贷销售的方式,购买了三一重工的大型设备,因无法及时还款而被强行收回设备,并被起诉。据媒体报道,河南、河北、湖南的数十名购买过三一重工产品的个人客户都有和张清豪类似的遭遇。这种情况也不仅仅是三一重工独有,业内几家龙头企业几乎都存在这样的现象。

业内普遍认为,在“四万亿”计划投下去的2009年,低首付甚至零首付确实帮助厂商扩大了销售业绩,彼时全国各地的工程建设一片火热,个人用户能够按时还款。但现在情况不一样了,房地产市场调控后,很多个人和小包工队都没活儿可干,想按时还款很难。

公开资料显示,2010年,重型机械行业代表性企业如三一重工、中联重科等企业盈利近乎翻番。以三一重工为例,2010年上半年,该公司实现营业收入169.46亿元,较上年同期增长98.43%;实现利润总额36.18亿元,较上年同期增长159.33%。

而自去年底以来,卖出的设备被拖回的现象日益增多。“这是谁都不愿看到的。一旦以银行按揭、融资租赁方式购买设备的客户出现逾期,则意味着经销商需要替企业垫付,而主机制造厂家则承担最终的垫付、回购责任,这就会影响企业的现金流,甚至吞噬掉以前的利润。”一家第三方融资租赁公司人士表示。

## “动批”外迁: 商户忧心投资商淡定

(上接第一版)

当被问及如果给予一定补偿是否愿意搬到河北时,杨洋说:“别说是老板不愿意,就连我们都不愿意。在这干了这么多年了,很多都是老主顾了,好不容易积累起来的人气与顾客都流失掉了,怎么补偿?到了河北,一切都得重来。现在的生意挺红火的,我们在这干的也挺好的,真的搬迁,我们的工作可能就没有了。”

除此之外,商户还有诸多担心。在最初进入市场的时候,他们大多都是一次性投入二三十万元的进场费,和市场签的合同也还没有到期。如果搬迁后,这些后续进场费是否会退还,外迁的市场能不能迅速成熟起来,外迁以后会如何安置等一系列问题亟须解决。

对比商户的担心,“动批”市场的投资商则显得淡定了许多。“早就说了要拆,我估计少说也得五年吧,最早也得2017年,这个事谁也定不下来。”金开利德服装批发市场经营部的相关人员对记者说道,“这只是政府的一个规划,动物园商圈这么大,周边的十多万人靠这儿吃饭,不能说搬就搬的。而且这个商场和别的商场还不一样,是属于公共交通系统的,只能进行升级改造,即使搬迁,也会给商户补偿的。”

合众批发市场的市场管理部相关负责人表示:“这都是以后的事儿,光说要搬,总得有承接的地方。说是河北和周边的郊区会承接这些外移的产业,但是‘动批’的商户这么多,就是盖楼也得很长一段时间。话又说回来,就是楼盖好了,商户搬不搬还不好说,还有很多问题需要处理,别想那么多了,眼前做好自己的生意最要紧。”

其他市场的相关工作人员也都给出了类似的答案。

对于商户搬迁的后续安置问题,记者联系了北京市规划委员会。宣传部门工作人员告诉记者,这些问题现在考虑有些超前,关于后续安置的问题具体是哪个部门负责现在还不太清楚,需要沟通协调后才能给予回复。

### 产业转移大考

《中国企业报》记者了解到,北京市西城区北展地区建设指挥部已向有关部门报告,建议将北京动物园服装批发市场外迁,并认为其已经不适应北京建设世界城市的发展需求。与“动批”一起搬家的还有雅宝路、大红门等批发市场。

据西城区展览路街道相关人士介绍,“动批”市场导致了大量外来人口涌入,人流、车流聚集混杂,交通拥堵,空气污染等问题越来越严重,安全方面也存有严重隐患,给北京的城市规划带来了负面影响。

西城区委书记宁宁曾算了一笔账。目前,“动批”有2万多个服装批发商,每年会给西城经济带来6000万元左右的效益,但是政府所要支付的交通、环境等管理费用却超过亿元。

人民大学教授杨宏山指出,北京人口资源与环境之间的矛盾越来越激烈,城市功能确实要做一些减法,把有些项目尤其低端的产业适度外迁。

此前,河北省政府与北京市政府双方确定了北京市服装服饰物流园转移到河北重点工作,并落实《2013至2015年合作框架协议》。河北保定、廊坊以及张家口等周边城市成为北京批发市场外迁分流的主要承接地。专家预计,北京批发市场外迁会为河北带来50万到100万的人口流量。

“北京市未来要向高端产业发展,主要任务是转型升级。”中国企业研究院首席研究员李锦说,“从一定意义上讲,北京完成产业转型升级也是区域经济一体化的客观要求。北京自身仍然处在中低端产业的吸纳和膨胀阶段,疏解中心城市功能和人口、优化城市空间布局、应对资源环境压力,单靠北京自身无法完成。北京需要周边地区的产业空间,这就需要北京与周边地区加强区域产业合作。”

为了承接北京产业转移,河北省目前已经形成了以廊坊为代表的京东新城,以涿州为中心的京南新城和以张家口为中心的京西新城等几大批发市场聚集区。目前,已有部分商户入驻其中。

李锦指出,服装批发市场等低端产业外迁是政府行为,但是市场有自身的规律,要循序渐进,不能操之过急。另外,河北在承接北京的低端产业后,能在多大程度上得到中央和北京的政策倾斜还不得而知,外迁后的产业能否和在京时发展得一样好也是个待解之谜。

无论传播技术如何更迭,  
优秀内容始终是媒体生存的**王道**。  
新的一年,《中国企业报》邀您一路前行!

