

前期过分融资，行业低迷导致资金链断裂，钢贸企业“跑路”现象频现——

钢贸企业困顿中寻出路

■本报记者 吴铎思

根据中国钢铁工业协会的统计，今年上半年中国86家钢铁企业的负债总额为3.0189万亿元，行业负债率达69.47%。86家重点钢厂平均每家负债348.8亿元。与之对应的是，这些钢铁业上半年利润总共只有22亿元，有35家钢厂在亏损经营，亏损面已达40%。

这实际上反映了整个钢材行业的现状。今年以来，福州市中级人民法院受理银行诉涉钢贸企业案件51件，涉案标的5.12亿元，分别是去年同期7倍、4.35倍；债务人“跑路”与银行“抢封”现象突出。大量借款纠纷债务人及其担保人下落不明，80%企业无法直接送达法律文书，所有原告银行都申请财产保全，以致被告企业财产处于轮候查封状态，债权追讨难。

业内人士指出，近年来，随着钢铁销售疲软，再加上银行信贷收紧，钢材贸易企业的发展面临着前所未有的困境。

行业整体窘困

“原来一天几百吨的出货量，现在一个月都做不到这个数！”说起生意来，从事多年钢材贸易的黄阳一肚子的苦水。黄阳是福建周宁人，早些年跟着老乡到上海做起了钢材生意。他是眼看着行业的没落，从“日进斗金”到现在“每天都在亏”，他后悔没早点抽身。

据了解，上海大约有1.2万家钢材贸易企业，是全国乃至全球最大的钢贸企业集聚地之一。而福建人在上海钢贸圈里至少占三成之一，其中又以福建周宁人为主。黄阳的情况，实际上是近年来钢贸行业的写照。

“炼1吨钢利润只有几角钱，炼钢厂都养



4月17日，当钢贸贷款收紧消息传出，民生银行股价上演了惊魂大跳水一幕。 南山/CFP

工程减少或停滞，实体经济运行不佳，市政工程、钢铁制造业、设备制造业以及房地产业均出现了近十年来少有的低迷状况，钢铁上下游产业链进入了漫漫“寒冬”。

采访中，一些钢厂负责人表示，现在直供钢材销售比例增幅大，由中间商——钢材贸易企业中转的越来越少，而且原来一次订单高达数千吨的情况越来越少。

根据中国钢铁工业协会2013年上半年钢材情况统计数字显示，在重点统计的钢铁企业中，直供钢材销售增幅最大；今年1月至6月份，直供在五项销售渠道排序中位居第二，占比35.5%，直供的销售量与去年同期相比，增幅最大，增长了11.5%，除长材、板带材和管材外，其他钢材的直供增幅最大，1月至

6月份在销售渠道中占比高达80%，与去年同期相比，直供占比增幅也是最大，提高了4.8个百分点……

6月份在销售渠道中占比高达80%，与去年同期相比，直供占比增幅也是最大，提高了4.8个百分点……

信贷泡沫冲击行业

“拿着身份证，不用任何抵押就能从银行里贷出几百万元。”在钢材贸易最火的几年，做钢材生意的老板可以很轻松地从银行贷到款。

以往钢贸企业依靠买卖双方信息不对称来囤货赚差价或是做代理拿钢厂的补差，利润高。

在钢贸行业，“联保联贷”是其解决资金问题的主要模式，就是由3到5家钢贸企业组成互助小组，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，每个钢贸企业都对小组授信承担连带担保责任。这种模式可以起到以小博大的作用，但是也隐藏着极大财务风险，随着钢贸业整体陷入低谷，风险终于爆发出来。

经济下行以及政策影响，各地银行机构开始从钢贸企业逐步退出，钢贸类贷款的余额和户数均出现大幅减少。据相关统计，2013年4月，钢贸企业融资环境指数47.9%，较上月下降了0.2个百分点，显示钢贸企业融资环境继续恶化。但由于前期银企深度合作，相关银行已无法全身而退，主要表现在：钢贸企业存量贷款偿付压力不断增大，部分银行机构钢贸类不良贷款出现大幅度上升。与此同时，民间借贷也纷纷从钢贸行业抽身，钢贸企业的资金流动性出现了前所未有的困难。

而不少企业通过支付高额利息方式获取新旧贷款之间的“过桥资金”，筹集民间借贷、金融机构借贷的月息远高于同期银行贷款利率，加重企业负担。“现在银行信贷仍然控得

很紧，要把贷款还清后才可能申请到新的贷款。”福州一家钢贸商的负责人表示，现在许多钢贸企业即使看到很好的前景，但也受困于资金周转不畅。

“洗牌”中的机遇

目前外界对于中国经济的信心增长，也让众多分析机构看好钢铁市场。专家指出，钢贸业作为贸易行业之一，毋庸置疑，其存在具有它的市场需求，因此，在低迷之后，必定会迎来行业结构的重新“洗牌”，单一的赢利模式、粗放的管理方式已不适应市场发展。

对此，业内人士指出，钢贸企业要积极探索创新经营模式，抛弃原有利用买卖双方信息不对称来囤货赚差价的投机经营模式，由厂商博弈向厂商合作转变，整合产业链，尽快建设发展成为现代物流企业。积极实施由传统贸易商向配送服务商转变，努力实现为客户提供增值服务来创造自身的价值。

地方政府应针对当前情况，加强钢贸企业宏观调控引导，牵头组织有关部门，共同制定规范钢贸企业发展的行业准则，结合实际对钢贸业推行减免税费等优惠措施。

银行不应采取“一刀切”，对所有的钢贸企业都收紧银根，难免会造成误伤，形成大面积、大规模的连锁风险。因此，建议银行随着钢贸行业结构的重新“洗牌”，有保有压、区别对待、因地制宜地进行信贷结构的调整，既要继续支持信誉良好、资质优良、经营正常的钢贸市场与企业，又要分步退出缺乏竞争优势、虚构贸易背景、关联程度密切、存在不良记录以及盲目扩张的客户，形成进退有序的良性运作机制，切实保障钢贸业的可持续、健康发展。

沈阳铁路微专题获良好社会效益

本报讯 日前，沈阳铁路局党委以局官方微博为平台，推出“沈铁平凡微瞬间”系列微专题，内容涵盖了全局机、车、工、电、辆各个工种，每张“沈铁平凡微瞬间”的照片采取人物岗位特写方式拍摄，配发“散文诗”形式的说明。

据不完全统计，从6月29日至8月31日，沈阳局党委通过局新浪、腾讯等40多个官方微博转发，点击量达30多万次，网友发表评论1.6万条，沈阳铁路局新浪微博、腾讯官方微博粉丝增加3.4万多个，新增@沈阳铁路官方微博的用户8.2万多个，取得良好的社会效益。

(常效东)

原点手机发布 定位文艺消费

本报讯 9月3日，继魅族MX3拉开9月手机新品发布盛宴的序幕之后，国产手机厂商再度接力，由诺克萨斯(北京)科技有限公司生产的原点手机发布，定位为“史上最文艺的手机”。

目前，原点手机已在官网和京东商城联合首发，最终售价为2222元。原点手机CEO张伟华表示，原点手机主打“文艺”概念，是国内首款设计师风格品牌的手机。其外观和结构设计讲究平衡美，并有5英寸炫彩大屏，新型铝合金材质边框、防弹玻璃机身，握感和操控性极佳。同时，这款手机还首创了呼吸灯交互触控体验，集成13种互动灯效，支持自定义滑动呼吸灯。据介绍，原点手机包装盒真正的采用了环保材料。在设计上，更是延续了机身的设计理念，设计成极简的32K精装书本，使其放到哪里都与环境相协调。张伟华认为：“真正的环保不仅仅是使用环保材料，而是既不污染自然环境，也不会污染我们的视觉环境。”

(文青)

第二届天津国际直升机博览会落幕

据新华社电 (记者毛振华、孙洪磊)为期4天的第二届中国天津国际直升机博览会于8日落下帷幕。本届直博会现场签售直升飞机超过100架。

据主办方天津滨海新区下属空港经济区透露，本次直博会突出国际化，有近300家国内外直升机企业的生产商与配套企业参展，现场与客户签售直升机超过100架。

据统计，5至6日专业日期间，来自世界各国30多个国家和地区的专业观众突破8000人。7至8日公众日期间，累计接待各类观众达4万人。

本届直博会还突出专业化，参展企业涵盖了整个航空产业链。

据悉，第三届中国天津国际直升机博览会将于2015年9月在天津滨海新区举行。

唐山引入第三方对企业监控

据新华社电 (记者张涛)按照环保部最新披露的城市环境空气质量综合质量评价指数，今年1至7月份空气质量相对较差城市中，河北唐山市有5次进入前三名。该市日前出台政策完善污染源监控体系建设，强化治污设施运行管理，尝试引入第三方对企业自动监控。

按照要求，唐山市所有环保重点监控企业在年底前完成自动监控安装、联网任务，并与市环境监控指挥中心联网运行。

企业自动监控设施验收后，全部强制纳入第三方运营管理。各县(市)区选择第三方运营单位，县(市)区环保部门负责第三方运营单位的日常监督考核，市环保局负责年度考核。按照污染源自动监控设施运行管理的规章制度和考核办法，一旦发现第三方运营单位监督数据弄虚作假，将禁止其在唐山市内开展业务，并报请环保部取消其运营资质。

加大健康产业发展助促消费拉内需

据新华社电 (记者周婷玉)“随着居民收入的增长，居民用于健康医疗的消费比重增加；而随着医保制度的完善，居民家庭的消费又会增加。”北大中国卫生经济研究中心主任刘国恩7日在“2013北大卫生经济论坛”上指出，加强医改和健康产业的全面发展，将有助于增加消费，促进内需。

刘国恩在作主题发言时介绍说，北大中国卫生经济研究中心根据国务院城镇居民医疗保险的入户调查进行的研究发现：从2007年中国开始推进城镇居民基本医疗保险到2008年之后，居民家庭消费年平均增幅高达11%。“这是迄今为止我们所知的关于中国城镇医保制度促进消费、扩大内需的最显著影响。”

主打“文化牌”、“亲民牌” 高端餐饮转型谋破局

本报讯 (记者杨冉冉)湘鄂情、全聚德日前发布的半年报显示，湘鄂情营收同比下降38%，净利润同比下降388%左右；全聚德净利润同比下降31.45%。受经济增速放缓、中央严厉限制“三公消费”以及产品结构问题突出等因素影响，2013年以来，我国高端餐饮行业步入严冬，大批企业濒临倒闭的边缘。如何化危为机、求得生存与发展，积极寻求转型成为高端餐饮业的重要战略调整。

“大量公务订单流失对高端餐饮企业产生了直接而深刻影响，除外部环境因素外，其实高端餐饮的危机早已潜伏并隐形发酵。”中国饭店协会副会长、凯瑞豪门餐饮集团董事长、御仙都中国皇家菜博物馆馆长行红智认为，高端餐饮业的根本症结在于自身矛盾的长期积累，主要表现在：高档豪华饭店过多过滥，整体布局失衡；高端餐饮业一味迎合公款消费，奢侈消费，导致大吃大喝挤压大众化餐饮市场空间；手工作坊式的经营模式手段依然占很大比重，缺失中国特色饮食文化品位；房租高、人工费用高、能源价格高、原材料成本高和利润低的“四高一低”问题日趋突出。

行红智坦言，如何“回归正道”，摆脱对公款消费的依赖，全心全意为百姓大众开饭店，成为了高端餐饮业“破局”的关键。据了解，面对严峻形势，御仙都提出“让满汉全席走进百姓餐桌”的亲民路线，将满汉全席划分了五六十个价位，最低998元一桌；压低菜品价位，放弃制售高档鲍翅等高价菜，并增加数十个30元以下菜品和便宜小吃，还试行了百姓喜好的皇家菜大排档，这让昔日主打对公款消费的高档餐厅转身将百姓作为接待主角。

与此同时，御仙都还投资1.5亿余元历时3个月打造出中国首家皇家菜博物馆，探

海门电力助推清洁能源应用

9月6日，在江苏海门五洋化工有限公司厂房楼顶，海门市供电公司工人正在排查光伏发电设备安全隐患。五洋化工有限公司是南通地区首家使用光伏发电的企业，厂区8个屋顶安装了4796块太阳能电池板。该项目共投资580万元，国家补贴400多万元，按照年发电量50多万千瓦时计算，很快就可收回成本。

本报记者 杨登峰 摄

本报讯 (记者黄榆 陈昌云)凉秋9月，昆明安宁市八街镇的3600亩食用玫瑰迎来了2013年的最佳采花期，令村民们感到兴奋的是这一季食用玫瑰的产花量达到700公斤左右，预计总产值有望达到5700万元。

据了解，近几年，安宁八街的玫瑰花引来了众商家的青睐。八街镇通过规模化种植和销售，农民从市场里得到实惠，开始自发种植鲜食玫瑰，全镇的种植面积从2012年的2000亩拓展到现在的3600亩，年产值达到5000多万元。

在八街镇的食用玫瑰园，61岁的花农顾玉安双手不停地在花丛中采摘花朵。他告诉记者：“这几天是玫瑰花的采摘高峰期，一人一天干上五六个小时就能采收50多公斤。玫瑰花的收购价格每天都会有波动，今年价格最高的时候达到每公斤25元，低的时候也在16元左右。按一年开三季花算，我家近两亩

地年收入差不多两万元。”

顾玉安所在的村里90%的村民都和他一样种植食用玫瑰。

据记者了解，八街镇的食用玫瑰是生态种植，只在花蕊成长初期喷洒少量农药灭害虫，其余施的都是农家肥，因此花瓣都可以直接食用。

安宁八街高桥食用玫瑰专业合作社深加工了玫瑰花酒、玫瑰原汁、玫瑰含片、玫瑰干花等系列产品十余种，合作社带动了当地283户村民共同致富。去年该合作社收购400吨鲜花，加工生产的系列产品产值达500多万元，产品除在昆明销售外，还远销武汉、北

京、上海等城市，实现了企业和农户双赢。

种植玫瑰花，不仅改善了村庄环境卫生，提升了村民环保意识、提高了村民生活质量，还带动了村民发家致富，在安宁市八街街道办事处高桥村委会，63户玫瑰花种植户每人每年平均纯收入都在1万元以上，大大提高了村民的积极性。”八街街道办事处主任汪涛说。

依托食用玫瑰产业发展还带动了八街乡村旅游。八街街道办事处第三产业和文化旅游发展办公室副主任刘志伟介绍，2013年五一长假期间，约两万辆私家车，近7万游客前来八街赏花观赏玫瑰花海，“因此带动旅游消费700万元。”

保险大单“养成术”

“超级”保险营销员讲述如何跻身全球华人佣金排名前三甲

■本报记者 程莉莉

短发、淡妆、米色外套、黑色及膝裙……看上去时尚干练，又不乏亲和力的保险营销员王玉美，8月刚从马来西亚吉隆坡参加被誉为全球华人金融保险最高荣誉殿堂的“国际龙奖”(以下简称IDA)比赛归来，并斩获了全球华人保险营销员年佣金收入排名第三位的成绩，“前两名是一位是美籍华人，一位来自台湾”，王玉美指着手机中拍下的参赛者照片对记者说。这项IDA“白金奖”荣誉是她去年新单保费收入达到800万元、个人佣金超过150万元的奖赏。在当前国内保险营销员群体社会地位较低、流动性强的大背景下，王玉美的成功别具意味。

大单“养成”

36岁的王玉美进入保险行业11年，是中国人寿寿险天津分公司(以下简称天津国寿)的一名保险营销员。从天津师范大学市场

交保费200万元的10年期分红险，并为王玉美“转介绍”了其他几名企业家，这些企业家给王玉美的新单保费收入又增加了600万元。

“转介绍”被认为是扩大保险客户群的最好方法。记者注意到，在IDA2010年的会员调查中，营销员的保险客户来自“转介绍”的最多，达到62.42%，且有逐年上升的趋势；而认为业绩增加的潜在市场主要在“企业主保单”方面的占比最多，达到33.96%。

客户“养成”

从2008年到2012年5年间，王玉美的保费收入连续翻番，分别达到36万元、80万元、170万元、360万元、800万元。“今年还想同比翻番的话，应该实现保费收入1600万元”，王玉美说，目前保费收入已经达到1100万元。

这么多的大客户是如何“养成”的？王玉美告诉记者，与高端客户打交道的难度很大，

经常被拒绝，“要更加诚信、严谨、有时间观念”，“知识面要广，否则很难沟通交流”，王玉美的客户分布在很多行业，“要了解他们从事的行业才能更好地了解他们的需求”，甚至“他们的个人爱好、钓鱼、古玩、字画、时事，还有对品牌的熟知程度”等等，都要进行学习“充电”。

王玉美还透露，高端客户还有一个特点，就是“有避税、避债、避险”的“三避”需求，因为投保的金额不在缴税的范围内，因此这些客户很看重保险的保障功能，利益反而是次要的。掌握了客户的需求，打通了保险的理念，与大客户打交道便是“最难”了。

团队“养成”

在王玉美的个人业绩背后，天津国寿的整体业绩颇值得研究。根据中国人寿近日发布的今年上半年中期业绩数据，中国人寿市场份额约32.5%，继续占据我国寿险市场的