

A2

中國商會·聚焦 JUJIAO

新锐观察



“行业潜规则”要靠独立监管治理

□ 周俊生

市场监管的落空,使行业的市场竞争不能充分发育,也使行业内部潜规则有了生长的土壤。

皇明太阳能公司董事长黄鸣日前在其微博上称,太阳能热水器现在的国标存在重大安全隐患,一是目前市场上大部分的热水器支架很容易腐蚀、坍塌,造成整机报废;二是防止管道堵塞的电热带的连接处于楼顶,水汽极易进入,通电后容易造成连电起火。

黄鸣所在的皇明公司,是我国太阳能产品的领军企业。近段时间,皇明公司深受“负面新闻”的困扰,其上市申请也连续3次遭遇否决。在这种情况下,黄鸣爆出行业内部潜规则,其动机究竟是什么,行业内部各色人等站在不同的角度可以有不同的判断。但是,作为局外人的消费者,却从中看到了太阳能热水器行业存在

的乱象,已经到了触目惊心的程度。

在市场经济中,每一个企业追求的目标都是利益最大化,为了实现这个目标,企业会使用公开的或者不公开的手段,从而有可能出现损害消费者利益的行为。而充分的市场竞争可以起到制约这种行为的积极作用,消费者的自主选择权让企业不得不面对优胜劣汰的考验,从而保证市场的秩序。

但是,如果一个行业内部出现了众多企业共同遵行的潜规则,这只能说明,市场的竞争机制已经失灵,那么消费者利益受损几乎就成为难以避免的结局。

面对这种情况,市场需要有力量的监管。担当监管角色的通常是公共部门,这是由其所具有的维护社会公正的职能所决定的。但是,在我国的市场上,公共部门虽然在行使着监管职能,但在现实生活中,一些部门为了保证经济的增长,很容易在企业与消费者的博弈中站到企业一

边,从而使消费者的利益保护落空。

在此黄鸣爆出太阳能热水器行业的潜规则之后,全国工商联新能源商会一位秘书长就表示,整个光热利用在中国太阳能领域内较为成熟,“如果有很多需要曝光的潜规则的话,不可能健康发展到今天。”协会也是监管机构之一,他们听到行业内自揭其短,不是马上行动起来,以此为线索在全行业范围内展开调查,而是忙着护短,这表明了政府监管的严重缺位。

市场监管的落空,使行业的市场竞争不能充分发育,也使行业内部潜规则有了生长的土壤。这种状况不仅反映在太阳能热水器行业,事实上也反映在我国很多行业。现在,黄鸣的自揭其短撕开了行业潜规则的一个口子,使我们看到了市场的扭曲。现实正在呼唤我国加强市场监管力量,并且这种监管不能流于形式,而是必须摆脱经济利益的纠缠,真正保持独立公正的立场。

中国车企海外并购重在为我所用

□ 张毅

7月末,总部位于浙江省金华市的国内汽车集团——青年汽车,收购了前身为德国NEOPLAN(尼奥普兰)的德国VISEON(威盛)巴士有限公司74.9%股权。据悉,青年汽车此次收购威盛公司的金额约为1000万欧元。

根据股权转让协议约定,此后威盛公司将毫无保留地向青年汽车提供国际最领先的客车技术,并负责将青年汽车在技术、质量、工艺、环保、安全等方面的水平提升到欧洲威盛最高产品标准。业界认为,这必将增强中国汽车企业在欧美客车市场上的竞争力。

此次,青年汽车收购的威盛公司背景实力非同小可。虽然其成立于2009年,但前身是鼎鼎有名的德国尼奥普兰公司,于

1935年创立。该公司研发的客车领先技术,更是国际客车市场上的风向标,堪称世界上最为专业的高端客车品牌。车型涵盖了旅游客车、城际客车、公交车、机场摆渡车和环保型电车等几乎所有客车车型。

青年汽车客车引进德国尼奥普兰国际领先的客车技术之后,自2001年开始就一直保持高档客车行业领先地位。

世上无难事,只怕有心人。一场突如其来的国际金融危机,给自主品牌汽车企业带来通过海外收购掌握核心技术的机会。在国际金融危机冲击下,许多外国汽车企业的资产被严重低估,花不多的钱就可以得到以前根本买不到的核心技术。

近两年,一系列成功的海外收购,成为中国汽车产业实现技术跨越的一个捷径。国内汽车企业抓住时机,通过海外并购,以较低的成本,获取到梦寐以求的汽

车国际品牌、核心技术和国际营销渠道。

比亚迪收购日本狄原磨具厂后,通过与日本企业的双向交流,在很短的时间里,掌握了汽车磨具的核心技术,大大改善了汽车磨具水平;北汽通过收购萨博汽车整车平台后,在此基础上打造北汽自主品牌轿车,大大缩短了产品研发周期;青年汽车在国际领先技术的基础上,仍旧坚持创新研发,自主研发的首创新技术达十二项;吉利汽车收购了世界第二大独立自动变速器企业澳大利亚DSI公司之后,便谋划如何把收购来的技术为我所用。

如果不是通过“收购”,国外汽车企业本不可能转让先进技术。而收购也不是最终目的,关键是通过海外并购帮助国内企业尽快掌握汽车核心技术,提高中国汽车产业的研发水平和技术水平,重在“为我所用”。

家电企业应“黑白两道”协同发展

□ 许意强

近年来,包括长虹、TCL、海信等从黑电的彩电起家,后又进入白电的空调、冰箱和洗衣机领域的企业,其在白电产业的扩张,经过多年的发展已经步入攻坚阶段。与此同时,康佳、创维等黑电企业在白电领域的扩张布局才刚刚拉开序幕。

当前,已完成“黑白两道”布局并基本能“称霸黑白”的企业并不多,其中长虹与海信均是通过资本并购完成在白电产业的“异军突起”,这考验的不是在白电产业的运营能力,而是企业在资本并购之后的人员重组和价值观整合能力。一直坚持自有发展白电业务的TCL集团,近年来在白电产业业绩节节攀升的同时,并未在白电领域取得预期的成绩。究其原因,还是企业的黑电烙印太深,总是想基于“品牌影响力、供应链和分销链”的辐射性扩张,却未曾想“白电市场”这块硬骨头并不好啃,TCL空调、冰箱、洗衣机业务至今仍停留于市场生存阶段,而未能跨入“大发展”的新平台,缺乏“专业、连续性的运营管理团队和雄厚强大的资金投入”是主要问题。

黑电企业面对行业发展快速带来的技术升级换代,最终形成“快速跟进、超强应对”的快能力。白电企业面对在行业长期发展过程中所拥有的“模仿借助、自主创新”的慢功夫,成为中国企业在“外资企业独占中国市场”的产业格局下,完成自有话语权和市场份额控制权的建立前提。因此一旦将快能力与慢功夫进行协同整合,显然不仅可以完成我国家电企业在国内外“黑白两道”市场的持续称霸,还将会完成在全球市场的快速扩张与布局。

近年来,在一些黑电企业的白电业务布局和市场拓展迟迟没有进展的背后,“不是白电行业的门槛有多高,也不是市场竞争对手有多强,关键还是一些黑电企业没有真正全身心投入白电市场的运营,只是借助品牌、黑电营销网络投机一把。要么就是没有真正实现‘黑白两道’经营思路和理念的差异化定位,总想着在这个多元的市场环境下实现一招制胜”。

要想实现“黑白两道”的协同发展,除了企业要从战略上确立白电产业的地位和持续投入,更重要的就是完成在多元化扩张下的专业化运营体系,避免造成黑电经营的同业混营,错失各个市场发展的黄金机会。

北京浙江商会副会长陈俊——

温州炒房团套牢败退不代表投资团现状

□ 佳祺

有调查显示,2009年初,在防通胀气氛中,温州房价先于全国开始飙涨,而且一直持续到2010年底。其间,温州炒房者几乎陷入疯狂状态,期房还加价几百万元的情况,可以说是司空见惯。人们不禁要问:是什么让温州人对炒房如此热衷?对此一直以来的流行词汇:炒房和炒房团,北京浙江商会副会长陈俊表示很不认同。陈俊说:“我一直认为温州炒房团也好,浙江炒房团也好,这两个是社会对我们的误解。”

有报道称,现如今,有不少温州炒房者、房产人士表示,之前十多年叱咤全国市场的“温州炒房团”,在本轮房地产调控中有可能全军覆没。以温州为例,温州新建的商品房,比最高价时已经下跌百分之三四十,有的甚至已对折。炒房者即便现在把房子卖出去,也已经资不抵债。对于上述报道,陈俊认为并不能代表温州投资团的现状。

陈俊表示,本身浙江人对土地、对房子是情有独钟的,所以看见哪个楼盘好,



有升值潜力的都还在买。

曾有媒体报道,有着七八年炒房经历的张先生说,现在他望着这排华丽的房屋,卖还是不卖?是一个非常纠结的抉择。以为他现在骑虎难下,卖掉亏损更大,不卖又血流不止。在两年时间里,他犹如从天堂坠入地狱。

2010年4月,专业炒家张先生以单价81万多元/平方米,总价近3800万元,一次性付款方式,预订了温州某楼盘一个建筑面积达400多平方米的1-4层排屋,并付了500万元购房定金。

2010年下半年,“限购令”等政策出台,但温州房地产依然狂热,并于11月底出现楼面价高达37万元/平方米的全国地王。

其间,张先生预感政策极大转向,立即向开发商提出退房,并希望退回500万元的购房定金,但并没有得到开发商允许。由于未一次性付清购房款,开发商把张先生告上法庭。经法院调解,开发商愿降价近700万出售给张先生。在择选中,张先生以3100多万元买下这排屋。

张先生说,“这3100万全部来自周边亲戚朋友。”亲戚朋友多以房产、企业等作抵押从银行融资而来,也有从民间融资而来,“他们给我月息一两分,赚取一点利率差价。”

张先生该排屋为期房,三证不齐,且为3个产权组合,再加上市场成交萎靡,2000万都难以成交。就算2000万元卖掉,也完全不够“连本带息”他4000万的购房成本。张先生说:“我现在不想卖房,卖掉也抵不上债务,反而大家涌过来要我偿还,不卖还有个房子。”“如果当时500万定金不要了,我也就亏个500万元,最起码比现在亏损2000万元要好很多。”

与张先生有同样遭遇的不在少数,张先生说,他们所用的炒房资金,70%来自银行或社会融资,现在下跌百分之三四十,再加上融资利息成本百分之一二十,即便现在把房子卖掉,还有百分之一二十的资金缺口。

有业内人士指出,大量温州炒房客已经完全败退,且三五年时间里很难恢复元气。对此,陈俊表示,把一部分泡沫挤出去是对的,但有些人肯定是房子出手了,有些人可能没达到原来的要求,有些人想卖,但接盘的人不多。我不同意说损失惨重,是有损失,但“惨重”两字太严重了。

□ 王磊

今年5月,南京下关一位做钢铁贸易的女老板自杀,让钢贸行业的困境一下子被放大并故事化起来。“催债”的不只是民生银行,还包括光大银行上海金山支行、建设银行上海杨浦支行、建设银行上海崇明支行以及杭州银行上海分行,涉及钢贸企业20余家及数十相关人等。随后,钢贸业遇冷报道成为媒体热点。

而在本次钢贸业危机中,融资难又把水搅得更浑。

银行:“防抢防盗防钢贸”

2012年7月13日,国家统计局公布,今年上半年我国GDP同比增长7.8%,二季度增长7.6%。这是我国GDP季度增速3年来首次跌破8%。

经济增长下滑,钢企首当其冲。据中钢协产业景气指数报告,2012年一季度钢铁、有色、装备制造、家电、服装等5个产业下行至偏冷的“浅蓝灯区”,其中钢铁产业已逼近过冷的“蓝灯区”。

作为国内钢铁价格的风向标企业,上海宝山钢铁股份有限公司7、8月连续两个月下调产品价格。在目前高产量、高库存、低需求、低价格等“两高两低”的挤压下,钢铁行业成为今年上半年业绩亏损的重灾区。

一线钢企业绩遇冷自然会传导至钢铁贸易。刘国明从事钢材贸易多年,他透露,如今部分银行放贷部门谈“钢”色变,更有不少商业银行内部流出“防抢防盗防钢贸”的说法。

今年4月底,银监会办公厅下发一份通知,要求各银行业金融机构及时调整钢贸行业信贷方向和政策。与此同时,各大商业银行在钢贸风险初露端倪时为了防控风险,对钢贸商施行了紧急收贷政策。据上海钢铁服务业协会初步统计,从年初到目前为止,融资规模收缩

成立了1996年的周宁上海商会,现有企业会员1600家,22个分会,中国最大的钢贸商几乎全是商会会员。

钢贸业危机 银行釜底抽薪



了25%以上,尤其是今年一季度以来,银行以执行会长肖志成给记者讲述了一个真实的故事:一位从事钢贸业的岳姓老板,想从某银行贷款1000多万元,之前的贷款还没到期,银行要他提前还上,然后贷给他1000万元。岳老板为提前还贷,四处托人借钱,包括自己的外甥,外甥又把亲朋借个遍。岳老板答应大家,半个月后还钱那时银行贷款该下来了。半个月过去了,审核资质、评估抵押等都没问题,银行说好的贷款却批不下来。没钱,钢贸生意停摆了。外甥急了,亲戚朋友们也上门要债来了,衍生的债务链让更多人卷进来。最后,被逼至绝路的外甥,把舅舅家砸了一遍,舅舅都倾家荡产。

刘国明对记者说,一旦行业不景气、银行贷款出现了时间差,这种民间借贷的问题就会暴露出来。商会企业间的联保互保也一样:为应付债务或者融资的高额利息,一些钢贸商会把借来的钱投入到一些高回报但同样高风险的业务中去,比如炒股票、期货、房地产。一旦投资失利,钢贸商即遭遇灭顶之灾。更有甚者,一家公司破产,导致银行对联保的其他几家公司同时收贷,这也正是联保双刃剑的表现:保

为了避免资金链断裂,钢贸厂商从银行贷不到或者贷不足时,联保互保便浮出水面。这种商家或者个人彼此互为担保的模式,被业内人士认为是“防火墙”,但在危机面前,负面影响也伴生而来。

上海最大的钢贸商会福建省周宁上海商会

能保多家,伤则伤一群。

解困:需金融适当支持

成立于1996年的周宁上海商会,现有企业会员1600家,22个分会,中国最大的钢贸商几乎全是商会会员。肖志成见证了钢铁贸易的潮涨与潮退。他现在最着急的是,“如果政府、银行、企业不能共同面对这个问题的话,恐慌可能会进一步蔓延,很有可能从行业问题演变成社会问题。”

记者接连遇到几位钢贸企业负责人拒绝接受采访。有业内人士说,老板们不愿对媒体说话一方面是行业确实境况不佳,另一方面也担心媒体报道后银行更加恐慌,控贷、收贷更加严厉。

肖志成对记者说:“出了问题不能回避。银行不该完全不管钢贸企业死活,一味收紧贷款;有的钢贸企业做亏本了,还不起债务则期望浑水摸鱼。银行业和钢贸业都需要检查和反省。”他接着表示:“当一个人患病的时候,应该输液,不应该抽血。”

为此,早在两个月前,周宁商会就发出了

一封致上海国有、股份、城市、商业等银行金融

部门的公开信,希望银行可以平稳放贷,而非对所有钢贸企业不分好坏“一刀切”。

全国人大常委会第九、第十届副委员长成思危在7月10日的“钢铁物流产业可持续发展研讨会”上指出,“银行如果对所有的钢贸企业都一律收紧信贷,那必然会造成严重问题,所以银行应该随着钢贸产业结构的调整,有保有压,扶持那些好的钢贸企业,帮其渡过短期的资金短缺难关。”