

2013年钢贸商被迫进入民间融资

■ 黄晶晶 罗凤凤

“就像这两天的天气，充斥着雷阵雨前的闷热一样。”杭州城北钢材市场里的钢贸商刘果最近为钱的事很烦心。

“钢贸商做生意首先需要解决的就是资金融通。”刘果说，钢贸业有“1:3”的规则，做一单生意需要 2-3 倍的资金，才能保证整个资金链条的正常运作。

近来，资金面紧张的影响，正在悄然传导至钢贸等资金密集型行业。那么，目前对企业究竟产生了什么影响，企业的感受又如何呢？

一吨钢材融资成本上升一半 钢贸商被迫进入民间融资

据钱江晚报报道，“银行资金层面的紧张，让诸如钢贸行业等资金密集型行业首当其冲受到影响。”刘果说，持续了 2 年多的钢市低迷，让钢贸商几乎都在赔钱；而银行对于行业的贷款风险严控，让日常运作需要大量资金周转的钢贸商们一筹莫展，承兑汇票是目前钢贸商常用的结算方式。

银行间同业拆借利率大幅飙升的消息传来后，刘果发现，市场上那些承兑汇票变得越来越不受欢迎，因为银行几乎不收这类票据了。“贴现资金毕竟也是占用银行的钱，现在银行钱紧，通过各种理由推脱不予贴现的也有。”随之而来的是，市面上的贴现利率大幅飙升。

“涨了多少？打个比方，按之前的贴现利率算，10 万元大致贴现 1900 元，目前涨到了 3000 多元。”刘果说，目前银行信贷大门比较紧，钢材销售乏力，回款困难的情况下，稍高



的承兑汇票贴现利率，钢贸商还是很愿意接受。

“目前承兑汇票的贴现利率这么高，现货钢贸商对流动资金要求又很高，不得不忍痛承担高成本贴现。”另外一位钢贸商罗先生进一步表示，即便在如此高的贴现利率下，钢贸商的承兑汇票贴现并不容易。

资金偏紧造成的资金成本大增，也使得 1 吨钢材的资金成本从之前的近 60 元，上升到近 90 元。如果一些钢贸商因此进入了民间融资领域，开始接触担保公司、小额贷款公司等，成本更高。

“钢贸商分两种，一是对接上游的现货钢贸商，他们会囤货；二是对接下游的工地钢贸商，一般不囤货。”罗先生称，贷款利率和银行承兑汇票贴现利率上升，第一类钢贸商运营成本上升得更快。而同行中，甚至有经销商开始考虑转型，从以往下单进货销售赚差价，转为销售后按量提成，尽管利润很低，但是资金压力会小很多，风险也低很多。这也是当下的一种无奈选择。

“之前，在银行信贷紧缩的情况下，还能利用国内信用证等方式进行融资，最近几乎不可能了。”近日，宁波一家进出口企业负责人张女士在接受记者采访时这样表示。

国内信用证业务，是指银行依照购货方的申请，向销货方开出的有一定金额、在一定期限内凭信用证规定的单据支付款项的书面承诺。凭信用证上的承诺，银行可以先替购货方付出货款，缓解企业资金周转的压力。在银行资金面不紧张时，许可下的部分信用证融资，利率多在 6% 左右。

不过，由于临近年中，张女士也无法准确判断究竟是什么原因，但是她相信与近期资金紧张的消息不无关系。

现金流好的企业 目前受冲击并不大

尽管如此，记者近日采访的大多数实体企业，目前尚未感觉到资金面紧张带来太过直接的冲击。如杭叉集团等一些大型企业均表示没有明显的迹象，而一些中小型企业本

身银行贷款等占比就不高。

“之前有一笔一百多万的贷款，按照时间是下半年到期，业务员最近也来电话问过能否先还再贷，表示不同意后也没有再问。”余姚一家五金企业负责人表示，身边的朋友圈内目前也没有听说特别严重的抽贷等情况，催讨贷款的也不多。

“估计这个传导效应，还需要一个月左右时间才会感受到。”浙江品全超市连锁有限公司总经理叶洛华说，最近感觉最明显的就是银行上门拉存款的人愈发多了。往年到他这里来拉存款的基本也就是几家经常有业务往来的银行，但是今年突然有六七家银行的业务员上门拜访，表达了对存款的需求，而且都给予了一定的利率上浮等条件。

近期，杭州鸿雁电器总裁王米成的一条淡定微博引来很多同行一片评论：“一个企业的能力，不是他预报天气的能力，而是他抵抗天气的能力。归根结底要把自己的企业做好，一个好的企业，应该在经济向上时做好，最关键是在冬天要活下去……”他透露，前两天还有两家银行的客户经理来找他们贷款。这两家银行，一家是国有四大行之一，一家是大型股份制银行。

“现在的钱荒不能一概而论吧，那些经营稳健、现金流管理也比较好的企业，不会受到波及。”浙江省改革和发展研究所所长卓勇良表示，前段时间，他在省内各地对中型以上企业做了调研，这些企业经营和现金总体比较坚实。

“经历了上一轮‘钱荒’的影响，企业投资变得更加理性，心态平和，实体制造企业耕耘好自己的亩三分田，守业才是关键。”卓勇良表示。

永康电动工具转型升级借品牌发力

■ 徐煦捷 徐恩东 何春艳

随着国外经济的进一步复苏，直接带动了电动工具市场销售的回暖。近段时间，永康市不少电动工具企业订单需求旺盛，他们正招兵买马，加大生产。

据金华日报报道，前两年，一场金融危机彻底粉碎了电动工具的“低价竞争”。受世界经济环境动荡不安的影响，永康市电动工具出口发展一度受阻。改变才有出路，面对严峻的经济形势，电动工具企业纷纷开展自救措施，一边积极拓展国内市场，一边开始



专注于产品的转型升级。

不少商家透露，相比国外市场，国内电动工具销售形势相对平稳，一些专业性强的电动工具依旧需求稳定，而且利润空间可观。近两年，电动工具产品创新的速度很快，

新品无论在外观、质量、性能，还是功能扩展和产品附加值上，都有了不小的飞跃。

目前，五金城电动工具外贸出口已经从中东扩展到了欧美、非洲等国家和地区，并形成了一定规模和效应。大部分销售商、生产商同时关注国际、国内两个市场，重视产品质量，不断巩固和扩大新的市场份额，取得了不小的收获。在开展对外贸易时，各企业都大力宣传和推广自己的品牌，注重产品质量，以品牌和品质敲开出口大门，如博大、富强、三鋒、川田等品牌产品，受到了国外客商青睐。

为巩固目前已占领的市场，进一步培育和开拓新的市场，不少电动工具厂家纷纷向商家坦言，要提高产品质量，加快新产品的开发，特别要重点加快电池式电动工具和电子控制电动工具的开发，不断提高电动工具的水平和质量。因此，电动工具要做大做强，除了要跨越国外技术壁垒之外，争创自己的世界知名品牌也是当务之急。业内人士认为，应从原材料环节开始综合考虑安全、环保等方面的因素，要朝专业化、规模化和建立中国品牌的方向努力，使永康市真正从一个电动工具出口大市转变成出口强市、品牌强市。

天嘉线缆进军国际市场

■ 马荣

将进口电缆分拣、打包、投炉、扒渣、除氧、引杆、铸轧、拉丝……一堆破旧的电线就被成功地改造成铜杆、铜丝等成品。6 月 20 日，走进宁夏天嘉电线电缆有限公司(以下简称“天嘉”)车间，一整套先进的加工设备展现在记者眼前，大多数工人只需控制按钮即可完成工序。作为宁夏线缆生产的骨干企业，天嘉工业年产值达到 3.5 亿元，一路走来经历了不少曲折。

据银川日报报道，天嘉始建于 1971 年，是在银川电线厂的基础上组建的公司。2001 年，由于电线厂经济效益下滑，设备老化等因素濒临破产。2007 年，作为当时电线厂的股东，为扭转这一困境，马骏骑进行改扩建。2009 年，环保部批准了天嘉为当时西北唯一一家可以加工利用进口废五金电器、废电线电缆和电机的企业。

这一优势为天嘉拓宽了市场范围，仅一年时间，企业工业产值达到了 8000 万元。“废铜年进口量是 5000 吨，年产值达到了 3.5 亿元，是个高附加值行业。”天嘉公司董事长马骏骑说，在经历了破产、改制等变革之后，天嘉终于可以放开手脚大干了。

“中国 75% 的铜靠进口，既然有这个独有的优势，就要在这方面做精做强。”马骏骑说，目前，公司产品以“银电牌”作为商标，严格按照 IEC 标准，组织生产 32 个品种的 1200 多种规格的产品，广泛应用于能源、化工、煤炭、建材、冶金等领域，为宁夏、甘肃、陕西、内蒙送变电工程、电厂、城农网建设等工程配套供货。

目前，天嘉公司重点发展以铜为主的铜杆深加工，除继续扩大铜杆产品生产规模外，企业还采用国内线缆行业权威——上海线缆所的技术、设备，并与天津大无缝铜业公司合作研发，着力打造西北最大的铜精深加工企业和循环经济产业。

继研发平行集束电缆，填补西北地区空白后，天嘉公司加大了新产品的研发力度，有针对性地 500 千伏及以上钢芯铝绞线等新产品研发，又填补了我区线缆产品的空白，并针对耐火电线电缆及预分支电缆新产品制定了企业标准。

“美国 UL 认证已经在办理当中，这一认证不仅提升自己企业的产品质量，还将起到规范市场、提高商品安全水准的作用。”马骏骑告诉记者，今年的目标就是让天嘉的产品走出国门，进军国际市场。



●制博会上客商在了解 3D 打印技术。涂保铭/摄

国内 多家3D打印企业 探路贵阳

■ 谢江林

在日前闭幕的第八届中国(贵州)国际装备制造业博览会上，西安交通大学机械学院机械制造技术研究所、陕西恒通智能机器有限公司、湖南华曙高科技有限责任公司相继发布 3D 打印技术推介报告，欲与贵阳本地企业合作。

实际上，在上述 3D 打印企业来筑“探路”之前，3D 打印技术已经进入贵阳企业的视野——

去年 12 月，位于小孟工业园区的贵州华阳电工有限公司就从德国引进了一台工业级 3D 打印机，专门进行工业铸件的生产；今年 3 月，来自北京的一个 3D 打印技术团队在高新区注册成立了贵州首个 3D 打印机研发生产企业——贵州吉美客科技有限公司，目前该公司正进行桌面级 3D 打印机的试销售。

多家 3D 打印企业来筑探路

在来筑“探路”的 3D 打印企业中，华曙高科的身影尤为引人注目。

华曙高科是一家集 3D 打印科研、开发、生产和销售于一体的高新技术企业，成立于 2009 年。其自主研发的超轻质无人飞机一体化制造技术，小批量无模具快速制造(SLS-RM)塑胶、陶瓷、五金产品技术在亚洲排名第一，企业总体影响力在国内 3D 打印行业中排名前五。

“近年来，国内的装备制造业中心逐渐向西部转移，3D 打印行业也开始由东部向西部拓展。贵阳作为西南地区的中心城市之一，必将成为承接东部产业转移的高地。华曙高科将把贵阳作为产业布局的重要市场来开发。”华曙高科营销总监刘延烽说：“这次来贵阳参加制博会，就是先来探探路，为企业未来的市场布局做准备。”

据其介绍，华曙高科去年自主研发的 FARSOONS401 型号工业级 3D 打印机，能够满足汽车、航空零部件等工业铸件的批量生产，希望通过制博会与贵阳的装备制造企业建立供需关系。

贵阳 3D 打印市场尚需培育

来贵阳参加制博会之前，刘延烽得知，装备制造业是贵阳的重要产业之一，占到贵州省总量的 80%，这也让他对贵阳之行充满信心。因此，制博会期间，除出去进行技术交流外，刘延烽都是亲自守在展区。但凡有人询问，他就尽力推销自己公司的产品。但从实际情况来看，刘延烽有些失落——“一天下来也就十来个人询问，2 个工作人员基本上是在休息。而在北京、上海搞展销时，8 个工作人员都忙不过来。”

刘延烽说，从目前 3D 打印技术普及程度来看，贵阳的 3D 打印市场还处于未开发阶段，发展潜力巨大。这就意味着贵阳市场需要大量的时间和资金进行培育。

作为落户贵阳的 3D 打印企业，吉美客对“贵阳 3D 打印市场尚需培育”的感触更加直接。吉美客总经理李哲说，目前企业正在进行桌面级 3D 打印机的试销售，但产品基本上都是由东部地区的设计公司进行预订，贵阳本地企业的订单基本没有。

李哲说，考虑到人力成本问题，贵阳暂时不作为企业的销售市场，目前贵阳的定位是生产和研发中心。未来一段时间，吉美客准备在贵阳装备制造企业中加大宣传力度，想办法打出“名声”。

小孟工业园内的有益尝试

然而，与吉美客、华曙高科的想法不同，位于小孟工业园区的工业铸件生产企业贵州华阳电工有限公司的 3D 打印尝试，却进行得如火如荼。

去年 12 月，华阳电工从德国引进一台工业级 3D 打印机，专门进行工业铸件的生产。今年 2 月，工业铸件产品开始面向市场。其设备管理技术员黄红春说，企业目前最大的客户是贵航集团。几个月来，企业的 3D 打印机都是满负荷生产，专门给贵航集团飞机内部铸件。

在得知华阳电工的经营状况后，刘延烽心里终于有了底，“3D 打印的工业铸件，不管是生产成本还是时间成本，都比传统工艺低一半左右。现在贵航集团都在使用 3D 打印的工业铸件，这很有可能引起贵阳其他装备制造企业的效仿。”

“从这个角度看，贵阳 3D 打印市场就很值得期待了。近期，我打算与吉美客就共同开发贵阳 3D 打印市场进行洽谈。”刘延烽说，吉美客主要生产桌面级 3D 打印机，未来可以和我们的工业级 3D 打印机形成产业链上的互补。同时，我们自主研发的尼龙、铅粉等 3D 打印材料也可以成为吸引吉美客的因素之一。