

销量增长 利润滑坡

## 工业企业陷盈利“怪圈”

专家称技术创新是解题关键

■ 本报记者 张龙

销售量在增长,利润却下降,不少工业企业很“纠结”。

“今年一季度销量同比增长20%以上,但利润同比下降了近10%。”长沙一家生产水泥的企业负责人告诉《中国企业报》记者。

以有色金属行业为例,第一季度,有色金属行业上市公司共实现营业收入2048.2亿元,同比增长12.3%,实现净利润30.7亿元,同比下降51.4%。

联讯证券分析师认为,1至4月的工业企业收入增速保持平稳,而利润增速则出现小幅回落。虽然收入和利润增速均保持平稳,但工业品收入和利润增速已经出现一定程度的背离。在今年3月,工业企业利润增速由17%的单月增速跌至6%左右,而收入却仍保持在相对较高的增速上,说明目前工业企业盈利能力可能受到较大程度的减损。

安永的一份调研报告也指出,有近半数的受访者表示,所在企业的利润率比过去两年有所下降。

## 成本的“吞噬”

不断上涨的成本压力正在考验着企业。上述水泥企业负责人告诉记者,去年公司劳动力成本上涨达到35%。原材料也在涨价,但水泥价格却在下降。

据了解,水泥的主要原材料为石灰石,“石灰石的价格每吨上涨了5到8元左右。我们有时还需要去常德、益阳等地去采购石灰石,这也增加了成本。”该负责人说。

成本的增加并没有传导至销售价格增长上,该公司的水泥售价比去年每吨要低50元左右。这样的情况在钢铁业身上也出现了。中国钢铁工业协会副会长王琨表示,今年前四月钢铁业的利润分别为13亿元、10亿元、2.6亿元和1.5亿元,呈直线下滑的状态。

王琨分析称,今年前4月我国粗钢产量达到2.58亿吨,同比增长8.4%。“应该说今年的钢铁需求还可以,但都被快速释放的产能吃掉了。”

国家统计局数据显示,1至4月每百元主营业务收入中的成本为85.24元,较去年同期85.08元上升了0.16元,较1至3月份的85.01元上升了0.23元。

安永报告指出,不断上升的成本是一个不可忽视的重要因素。除了劳动力成本正在以每年两位数的速度上涨之外,近年来中国的原材料成本



1至4月,工业企业收入增速保持平稳,而利润增速则出现小幅回落。 CNS 供图

也呈上升趋势,这在能源和食品行业尤为突出。

而行业内的标杆企业又在做什么呢?中国农用水泵行业龙头企业新界泵业董事长许敏田告诉记者,新界泵业的3大成本费用在上市公司中算是比较低的。

对于秘籍,许敏田说,不要追求盲目的、单纯规模的增长,而是要想办法提高企业的效率。

## 业内不正常竞争环境

柳州欧维姆机械股份有限公司市场策划部部长林裕钧告诉记者,行业内领先的企业经常要面对行业内小企业发动的“价格战”。

“比如一个产品我们定价为30元,别的企业定价肯定在30元以下。当我们成本下来之后,也降价的时候,那些企业就受不了了,请求我们不要降价太狠,给他们一点活路。”林裕钧说。

在林裕钧看来,企业必须具有技术优势才能不会被“价格战”打垮。新界泵业也是如出一辙,许敏田说,这么多年来,我们的产品几乎没有降价的,虽然因此会损失一些市场份额,但保证了质量。

但对于更多的企业而言,“价格战”是逃避不过去的。上述水泥企业负责人说:“我们也不想降价,但同行都在降价销售,这50元就是这么一点一点降下来的。”

福建一家拉链制造企业负责人告诉记者,一个多年的客户要求公司降价,因为还有一个拉链企业的产品价格要更低,大约低了10%。要知道,去年公司的利润已经下降一半了,没法再降价了。

有专家认为,中国制造企业竞争的拿手好戏是价格战,而价格战的基础是廉价劳动力以及环境和资源代价,但随着劳动力成本上升等问题,价格战正在失去空间。价格战的后果则是忽视新产品的研制与开发。

## 要靠技术突围

记者在采访中发现,凡是行业内的领先企业,均是技术领先的企业。

而欧维姆凭借技术优势,成为国内预应力行业唯一一家进入核电领域的企业。在浙江海盐县的新桥南路上,有一家国际大厦,欧维姆副总工程师朱万旭经过这里时,说说笑笑的他一下变得严肃起来,朱万旭说,这家宾馆是欧维姆的伤心地,因为以前参加秦山核电安全壳预应力锚具投标失败时,公司人员就住在那里。

泰山一期核电锚具投标失败后,林裕钧告诉记者,欧维姆研究技术,蛰伏了20年,最终成长为预应力行业的领头羊,出口锚具到多个国家和地区,拥有国内预应力行业唯一一家国家级技术中心。2008年5月31日,柳州欧维姆核电锚具正式开始生产! “最重要的是,我们打破了国外

企业的垄断。”林裕钧说。

从2008年3月26日欧维姆公司签订第一单核电产品合同至今,欧维姆开发的核电预应力系统已在方家山核电、福清核电、昌江核电、宁德核电、田湾核电以及巴基斯坦的恰希玛核电项目上使用。

刚刚获得“中国最具创新力企业”的新界泵业董事长许敏田告诉记者:“我们考核员工和领导层的标准并不是销售量和销售额,而是质量是否提高,技术有无创新。”

据记者了解,该公司每年投入研发的资金在3000万元以上。“还要有人性化的措施,我们把技术研发中心搬到了杭州,那是大城市,可以使研发人员有舒适的生活。”许敏田说。

早期的新界泵业重视技术甚至忽略了利润。许敏田的父亲许福福是公司的创始人,许福福亲自带领员工钻研技术,设备不行就凑钱买设备,3年下来一看公司账目,企业赚的钱大部分都又投了进去。

凭借技术的优势,新界泵业去年的净利润同比增长高达48%,销售额同比增长高达23.4%。

安永合伙人张小平表示,“从调查中我们发现,高绩效企业已经采取广泛的变革举措提高生产率,同时他们非常重视变革的战略一致性和在关键领域的落地——运营流程标准化,严格的内部控制,有效的劳动力规划和坚实的科技基础架构,都以支持持续的盈利性增长为出发点。”

简政放权

## 油气煤对外合作 谨防投资虚火

■ 本报记者 蒋皓

根据国务院办公厅5月15日下发的《国务院关于取消和下放一批行政审批项目等事项的决定》,商务部将取消对石油、天然气、煤层气对外合作合同的审批工作。专家指出,这对中国油气煤企业来说颇有利好,未来企业在与外企签订合同时就可以有更多的自主权。

## 相关公司受益放权

中海油相关企业负责人对《中国企业报》记者表示,“审批取消后,效率会更高一些,也降低了企业成本。”

据了解,中海油在“十二五”期间的油气当量产量复合增速目标为6%—10%,2015年油气产量目标为440—530百万桶油当量,而2012年中海油油气产量为342.4百万桶油当量。

另外,在中国页岩气的开发中,多采取对外合作开发的模式。业内专家认为,对外合作合同审批的取消,有助于加快中国非常规天然气的开发进展,相关公司也将受益。康菲石油、BP、壳牌、雪佛龙等国际巨头已经在中国国内寻找合作伙伴共同开发页岩气资源,都希望在中国页岩气开发中分得一杯羹。

中国国家能源委员会专家咨询委员会主任张国宝也表示,“目前中国页岩气最大的优势在于雄厚的储量。”劣势在于,开发难度大,已有的地质资料非常粗浅,技术和环保方面也存在很多挑战,企业投入成本高。

石油天然气勘查开采须国务院批准的有资质的企业才可进行,不同的是,页岩气勘查开采则实行“开放市场”的原则,鼓励社会各类投资主体依法进入页岩气勘查开采领域。

按照相关政策规定,独立企业法人,具有相应资金能力、石油天然气或气体矿产勘查资质都可以申请页岩气探矿权;申请人不具有石油天然气或气体矿产勘查资质的,可以与具有相应地质勘查资质的勘查单位合作开展页岩气勘查、开采。这使得各类投资主体均可进入页岩气勘查开采领域。

国土资源部与发改委、财政部、能源局共同编制发布《页岩气发展规划(2011—2015年)》。2011年6月国土资源部完成首次页岩气探矿权区块招标出让试点,2012年国土资源部又启动第二次页岩气探矿权公开招标。按规划要求,除了依托大型油气田及煤层气开发科技重大专项,加大页岩气科技攻关,尽快实现页岩气产业化发展,通过自主勘探开发和对外合作,努力完成规划目标的途径。

## 专家称谨防投资虚火

中国能源战略研究中心助理主任郭海涛表示,商务部此次简政放权,扩大了能源企业自主经营的权利,使企业的决策更灵活,企业更了解国际市场和合作者的情况,原来的政府审批可能会令企业错失很多对外合作的机会。

第二轮页岩气招标吸引了三大国有油企以及民营企业、地方国企和非油油气央企等近百家单位参与角逐。美国页岩气“巨鳄”Carrizo公司也跃跃欲试,想通过技术合作从中国页岩气市场分得一杯羹。

在招标中,神华地勘成功中标湖南保靖页岩气区块,该区块面积达到了1189.72平方公里,计划勘查总投入为8.7亿元左右。没有直接参与招标的四川民营企业宏华集团以与神华地勘勘探有限责任公司合作的方式,曲线进入页岩气开发领域。根据合作协议,神华地勘将提供管理和工程费用,宏华集团提供操作人员和设备,承担工程作业施工,并且负责为神华地勘提供员工相关的技术培训和他技术支持。宏华提出力争2013年销售额超过100亿元。

在诸多企业争相押宝页岩气开发的局面下,一些企业跨界进军页岩气有着更多的炒作成分,以华银电力为例,2012年前三季度净利润亏损高达4.9亿元,面临被ST的厄运。但借助竞标页岩气在资本市场上着实火了一把,连续6天上涨,累计涨幅高达46%。业内人士质疑27亿的巨额资金从何而来?进军页岩气更像是“画饼充饥”。

审批程序取消之后,企业在做相关项目和合作将更加便利。国土资源部矿产资源储量评审中心主任张大伟强调,警惕页岩气产业发展过程中的“虚火”,避免一哄而上,非理性开发。

国土资源部地质勘查司负责人表示,“这个问题要通过加强监管来解决。”页岩气勘查实行承诺制。探矿权申请人在申请页岩气探矿权时,应向国土资源部承诺勘查责任和义务,包括资金投入、实物工作量、勘查进度、综合勘查、区块退出、违约和失信责任追究等。具体在监管上,实行部省两级监督,强化监管,确保企业的勘查承诺履行到位。

## 对外合作力度或进一步加大

除商务部审批外,对外合作开采油气的区域、合作模式、作业方式等各个环节都要受到相关部门的监管和限制。能够与外国企业谈判、签订、执行合作开采油气资源合同的仍然只有中石油、中石化、中海油等极少数国企,民营企业仍被关在门外。此外,尽管油气对外合作合同的审批取消了,但油气对外合作的专营权仍未改变,油气领域对外开放的尺度可能并没有实质性地放宽。

有能源专家表示,取消合同审批减少了对外合作的程序,但相关的监管并没有完全放开,尤其是在常规油气开发领域,对外合作的空间将很难有扩大的可能。在页岩气等非常规油气领域,对外开放的力度可能会进一步加大。

一线

多项促发展举措成效初显

## 4月安徽工业企业利润现恢复性增长

■ 本报记者 张晔

5月28日,据安徽省统计局最新统计显示,4月份该省工业企业效益出现较大幅度回升。当月,全省规模以上工业企业实现利润104.1亿元,增长32%,增幅比3月份提高26个百分点,比全国高22.7个百分点。分析4月份全省工业企业利润较大幅度增长的原因,主要得益于:

一是部分大型企业实现了扭亏。4月份,全省大型工业企业实现利润22.6亿元,增长39%,增幅比全部规模以上企业、中小型企业分别高7个和8.8个百分点,扭转了前3个月利润大幅下降的局面。其中,马钢公司在连续亏损15个月实现了扭亏,由去年同期亏损3.36亿元变为实现利润7500万元;联合利华(中国)、广东美的集团芜湖制冷设备、合肥京东方光电科技等企业也均实现了扭亏,

4月份分别实现利润3.6亿元、0.6亿元和0.5亿元,这4户企业累计实现利润5.5亿元,占全省大型企业的24.2%,拉升大型企业利润增幅60.2个百分点。由于部分大型企业实现了扭亏,4月份大型企业实现利润占规模以上企业的比例由去年同期的20.6%提高到21.7%。

二是股份制企业贡献超四成。4月份,全省规模以上工业企业中,除集体企业实现利润同比下降16%外,其余各种经济类型企业均保持增长,其中,股份制企业实现利润75.2亿元,增长16.3%,对全部规模以上工业企业利润增长的贡献率为41.6%,居首位。

三是轻工业利润增速加快。4月份,全省规模以上轻、重工业分别实现利润39.5亿元和64.7亿元,增长40.1%和27.5%,其中轻工业利润增幅比上月提高37.8个百分点,对全部规模以上工业企业利润增长的贡献率为

44.7%,比上月提高30.2个百分点。

四是重点行业带动。4月份,39个工业大类行业中,26个行业利润同比增长,比上月增加2个;7个行业同比下降,比上月减少3个;1个行业由同期亏损转为盈利,1个行业净亏损额同比减少。主要行业中,电子信息制造业利润增长5.8倍,化工业利润增长79.4%,家电业增长利润51.5%,汽车业利润增长34.2%,医药业利润增长32.6%,水泥业利润增长10.1%,钢铁业由同期净亏损1.5亿元转为盈利2.6亿元,这几个行业累计实现利润48.4亿元,增长67.7%,而去年同期为下降30.5%,对全部规模以上工业企业利润增长的贡献率达77.4%。

五是亏损企业亏损额明显减少。4月份,全省规模以上工业亏损企业亏损额11.6亿元,下降38.5%,扭转了前3个月增长32.2%的局面,降幅

比全国高36.2个百分点。截至4月末,全省规模以上工业企业亏损面为12.5%,比全国低5.6个百分点,比3月末回落0.8个百分点。

六是皖江示范区企业利润增长加快。4月份,皖江示范区规模以上工业实现利润80.4亿元,占全省的比重由去年同期的60.6%上升到77.2%;利润增长68.3%,增幅比全省高36.3个百分点,比3月份提高42.9个百分点。

4月安徽省规模以上工业企业利润出现恢复性增长,表明一系列促进经济持续健康较快发展政策举措的落实,其效应已逐步显现。下一阶段应确保来之不易良好局面的持续,重点加强对重点行业市场需求的监测分析,帮助企业准确把握商机,规避经营风险;同时做好困难行业企业的帮扶,继续有针对性地做好“一企一策”工作。