

今日 8 版

第 012 期 总第 9055 期
国内统一刊号:CN51—0098
企业家日报社出版
值班副总编辑:肖方林
邮发代号:61—85
全年定价:450 元 零售价:2.00 元

做 中 国 企 业 的 思 想 者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2018.1.17

星期三

丁酉年 十二月初一

中国企业家网:www.zgceo.cn

电子版:http://epaper.ceccen.com

官方微博:weibo.com/jrwbd

http://weibo.com/qyrb

“剧透”2018:国企国资改革怎么干?

◎央企集团层面“混改”或将增添新案例 ◎进退之间优化国有经济布局 ◎去杠杆、减负债、防风险 ◎出台“两张清单” 增强监管效能

<< P2

每周时评 Observation

管控货币 将终结负债驱动模式

■ 陈涛

中央经济工作会议提出,2018 年要“管住货币供给总闸门”。通俗而言,货币供给即维持社会经济交易运转的“钱”,是金融与实体经济形成良性互动的关键。从资产负债表分析,货币供给是金融机构负债,主要表现为各种形式的存款。若货币供给充裕,则金融机构主动负债较易,负债驱动资产规模快速扩张,推动金融杠杆上升,进而形成资产价格泡沫。而管住货币供给总闸门,意味着金融机构负债驱动模式的终结,资产深耕的内在需要已经迫在眉睫。

资产和负债本是金融机构经营不可割裂的两个内容。负债为资产提供资金支持,资产反过来又为负债提供便利和条件。若是主动负债较易,则金融机构易形成负债驱动经营模式,导致资产经营较少受到负债约束,主动负债推动资产规模迅速扩张,从而破坏了金融与实体经济的良性循环,并集聚各类金融风险,属于典型的粗放经营。只有当主动负债的压力真正上升,才能有效引导金融机构加强集约经营,真正落实金融机构防控金融风险的主体责任,促使金融机构更加审慎选择资产标的和方向,有效管理各种资产质量以及资产负债期限错配风险,推动金融契合实体经济需要。

过去一段时间以来,我国金融市场流动性充裕,资金利率水平较低,通过负债驱动资产规模扩张,已经成为金融机构经营惯性。而资产规模扩张反过来又会通过存款派生,增加负债端的资金供应,导致货币供给出现快速增长,金融与实体经济的良性循环受到较大干扰。

随着货币供给总闸门受到有效管控,当前我国金融机构负债驱动的外部环境已经发生了根本性变化。2017 年 5 月,我国广义货币供应量 M2 同比增长 9.6%,30 年来首次低于两位数。金融机构负债难度显著上升,今年以来金融机构存款增长速度放缓。截至 2017 年 11 月末,全国银行业金融机构总资产规模同比增长 10%,增幅较 2016 年末下降 5.8 个百分点。整治金融乱象形成强监管、严处罚的金融市场环境,不合法、不合规的金融业务得到有效治理,其中金融乱象最为突出和得到有力整治,理财资金也出现规模收缩,这反过来又进一步强化了金融机构在负债层面的刚性约束。

以上情况已经充分表明,随着主动负债压力的显著上升,金融机构负债驱动模式已经难以维系,资产深耕的重要性日益突显,需要金融机构更加重视资产的经营与质量管理,有效管控资产负债期限错配风险,加快资产结构的调整与优化,审慎选择资产经营标的,根据资产期限和结构进行选择性负债,最终有效管控流动性。说到底,无论是防控系统性金融风险,还是服务于供给侧结构性改革主线,形成金融和实体经济、金融和房地产、金融体系内部的良性循环,都需要彻底改变金融机构负债驱动资产规模扩张的粗放经营惯性。金融杠杆只有深耕于资产,才能真正引导金融资源优化配置,推动供给侧结构性改革,有效防控金融风险。

优秀企业家如何把潜在用户变成客户?

“买我东西的人叫客户,但是很多人没有买我的东西,却要用这个东西,这是用户,用户由于一定限制可能现在还用不起我的东西。而优秀的企业家会一直琢磨这个事情,会把潜在需求开发出来,把潜在用户变成客户。”1 月 14 日,北京大学国家发展研究院教授周其仁在“2018 中国制造论坛”上如此表示。周其仁认为,我们经过这么多年高速增长,明显满足不了的需求看不到了,什么是潜在需求?优秀的企业家会一直琢磨这个事情,会把潜在需求开发出来,把潜在用户变成客户。做企业搞创新,兑付成本,要把用户放到前头来,要成为企业家日思夜想,加以琢磨的对象。而所谓的新技术,是用来解决问题的,不是为新而新的,为新而新把握不住新到什么程度最好的问题,会迷失方向。

■ 周其仁

企业必然会遇到 “成本诅咒”问题

我今天的发言题目是《对潜在需求作出更积极的反应》。美国等已陷入经济困境的老工业国给我们后工业化国家带来哪些思考?这里面包含一定的经济逻辑,这个逻辑就是我们每天打交道的成本曲线。我们的经济活动就是以本博利,没有不花钱的事情,所有成本降了后还会升上来,降到最优点后在边际上一定会升起,无一例外,对于一个人、一个家庭、一个地区、一个国家都是如此。



我很佩服任正非,他最厉害的地方是哲理好,他说所有的中小企业最后都会死,我们在努力让它晚死一点,向死而生。所有物质最后都要解体,除非有对冲的东西放进去,经济活动兑付成本,成本线降了,但是升起来的时候企业又会有新的挑战。因为无数企业在竞争降低成本,无数企业在跟成本上升做斗争,谁把成本控制得高一点,谁就有可能出线。

优秀的企业家懂得 开发潜在需求

为什么创新很重要?因为世界在变,所有要素供应在变,市场需求在变,如果我们不能

以变对变,就没有办法解决问题。我们在座每一位企业家没有公开说不要创新,问题是创新仅仅就是“新”吗?新的技术一定会在商业上成功吗?新的材料一定会让我们的成本曲线抵抗住诅咒吗?商业实践告诉我们不一定。

如果我们下决心创新,怎么创新?拿什么东西牵着创新往前走?2017 年 7 月和 2018 年 1 月我有机会访问佛山,我先讲讲潜在需求的概念,我们经过这么多年高速增长,明显满足不了的需求看不到了。什么是潜在需求?比如说一把剃须刀,是在欧洲发明的,非常贵,因为是一体的,所以需要别人给你换刮刀,不能自己换。美国的工业革命特点就是把欧洲少数人的消费品变成大众消费品,吉列先生发明了一

次性瓶盖技术,后来把一次性概念引进到这把刀上,这个刀片是一次性的,用一次换一次,因为是一次性,所以制造成本非常低,买回来刀把,一个礼拜买一次刀片,原来买不起剃须刀的人就能买得起了。刀把和刀架定价准则不一样,刀把零利润,你买了一刀把,每礼拜就会买我的刀片,虽然刀片单价便宜,但毛利率高,这种方式成为很多行业后来打新市场的招数。

我们要知道什么叫客户?买我东西的人叫客户,但是很多人没有买我的东西,却要用这个东西,这是用户,用户由于一定限制可能现在还用不起我的东西。优秀的企业家会一直琢磨这个事情,会把潜在需求开发出来,把潜在用户变成客户。做企业搞创新,兑付成本,要把用户放到前头来,要成为企业家日思夜想,加以琢磨的对象。

从佛山案例 看如何挖掘潜在需求

我们所谓的新技术,是来解决问题的,不是为新而新的,为新而新把握不住新到什么程度最好的问题,会让人迷失。从市场的角度,佛山有非常多接地气、实实在在的企业家,他们能找到创新的方向。

第一个,是利迅达。利迅达原本是做钢材生意的,怎么会变成机器人公司?它原来的车间里也没有机器人,现在变成拥有很多机器人的领先企业,主要做不锈钢,这是佛山地区的传统企业,但是不懂的。生产不锈钢的工人随着中国劳动力市场和人口红利的变化,越来越难招,招不到工人怎么会有货?后来在欧洲寻找机会的过程中开始卖机器人,一下子成为一个机器人公司的领军者,它对佛山制造业的贡献巨大。

利迅达的商业模式一推广,发现不光是使用不锈钢的工厂需要机器人,整个佛山地区和珠三角的产业转型都需要机器人,但是我们需要的机器人是中国制造业需要的机器人,【紧转 P2】

鞍钢去年扭亏为盈赚15亿 结束5年亏损历史

■ 赵毅波

1 月 15 日,记者获悉,鞍钢 2017 年实现利润 15 亿元,同比增长 110 亿元。在连续亏损 5 年后,“共和国钢铁工业长子”鞍钢终于扭亏为盈。

据官网介绍,鞍钢集团是新中国第一个恢复建设的大型钢铁联合企业和最早建成的钢铁生产基地,被誉为“新中国钢铁工业的摇篮”、“共和国钢铁工业的长子”。2011 年,鞍钢集团进入《财富》世界 500 强。

前期,由于钢铁产能严重过剩和国际铁矿石价格暴跌,鞍钢饱受双重冲击,加之承担了较重的历史包袱,2012—2016 年持续亏损,引发外界关注。

1 月 15 日,记者自鞍钢方面获悉,鞍钢主动落实国家对钢铁行业去产能要求,累计化解粗钢产能 362 万吨,加大“处僵治困”力度,全集团法人企业亏损户数减少 35 户。鞍钢朝阳钢铁、铸钢公司、西昌钢铁等多家亏损企业扭亏为盈。

鞍钢表示,针对制约企业发展的体制机制弊端,鞍钢近两年重点实施了 156 项改革



项目,差异化管控、市场化经营、契约化管理等改革举措,让企业市场主体地位得到有效落实。

以鞍钢朝阳钢铁为例,在改革后,198 名管理人员充实一线,核减 30.2%的生产服务岗位,削减 1454 名劳务人员。鞍钢在向新京报记者发来的材料中称,改革彻底解决了冗员问题,生铁成本比对标的民营企业低 50 元/吨,企业一举完成从亏损到盈利的“逆袭”。

作为鞍钢集团所属上市公司攀钢钒钛也迎来发展拐点。

此前,由于 2014 年、2015 年、2016 年连续三年亏损,深交所决定攀钢钒钛股票自 2017 年 5 月 5 日起暂停上市。2017 年前三季度,攀钢钒钛实现净利润 6.7 亿元,同比增加 155.19%,外界普遍预期 2017 年将实现全年盈利。

在扭亏路上,鞍钢迎来了市场好转的机遇期。

2016 年开始至今,钢铁和煤炭两大行业展开轰轰烈烈的“去产能”风暴,钢铁市场迅速好转,彻底扭转了“一吨钢卖不出白菜价”的局面。

据兰格钢铁数据,自从 2016 年触底扬升以来,全国钢材价格持续震荡上行,其中螺纹钢主力合约吨价由先前的不足 2000 元,一路飙升至 2017 年末的 4000 元出头,而螺纹钢现货价格更是达到或者接近 5000 元。

在钢铁主业之外,非钢产业在鞍钢更加受到重视。

鞍钢表示,(企业)由过去投资新建扩张为主向注重区域发展和增值发展转变,优化调整自身产业结构,提出稳步发展钢铁产业、优先发展非钢产业、协调发展资源产业,在 3 年内,钢铁产业、非钢产业、资源产业(矿业、钒钛)营业收入占比逐步达到 60%、30%、10%左右,构建“631”产业发展格局。

鞍钢强调,非钢产业主动适应制造业与服务业大融合的发展趋势,大力发展生产性服务业,着力培育新产业新业态。



国酒茅台

酿造高品位的生活

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码
中国企业家网 二维码



纯正美国味

来自 **Smithfield**

进口 **Smithfield** 猪肉原料



美式培根 美式火腿 美式香肠



引领心身健康 容拳成就梦想

www.rongquandao.com