

变中谋进

——从民企 500 强榜单之变看实体经济转型升级之路

■新华社记者 张非非 石庆伟 汪伟 孙仁斌

作为中国经济的生力军,民营企业见证并推动着 40 年改革开放进程。

日前在沈阳召开的“2018 中国民营企业 500 强峰会”上,全国工商联发布了最新的中国民营企业 500 强榜单。

这份新榜单,不仅揭秘了民企“雁阵头阵”的最新变化,也折射出中国实体经济转型升级的最新脉动。

变在哪里? 进向何方? ——记者带你走进这份榜单背后。

“雁阵头阵”再变队形

“名单变了、门槛升了、结构优了,效益增了……”

在日前举行的“2018 中国民营企业 500 强峰会”现场,山西通才工贸有限公司党委书记李永建,手指在全国工商联发布的《2018 中国民营企业 500 强榜单》上滑动着,嘴上念叨着,“变化真是挺大,有很多新名字。”

跻身民企 500 强榜单的山西通才工贸有限公司,这几年营业收入都以 8% 左右的速度增长。但李永建这几天了解到,其他企业增速更快。

当今世界正面临百年未有之大变局,变是时代主题。作为我国改革开放的重要参与者、践行者,民营企业从无到有,从小到大,从弱到强,顺势而进。

量变定义过去。

“156.84 亿元”——这是今年公布的中国民营企业 500 强的入门门槛,与去年的 120.52 亿元相比再度提升,和 2011 年的 65.69 亿元相比已经翻倍。

据了解,中国民营企业 500 强榜单是全国工商联在对上规模民营企业调研的基础上,按照营业收入总额降序排列产生的。近年来,民营 500 强整体资产规模、税后净利润均不断上升。

目前,民企 500 强总资产已经超过 28 万亿元,税后净利润首次突破万亿元大关。

“这种变化让身处其中的企业压力山大。”苏州胜利精密制造科技股份有限公司常务副总裁章海龙拿着名单对记者说,胜利精密去年营业收入增幅超过 18%,在 500 强的榜单上却下滑了 53 位。“如此看来,如果每年不保持 20% 的增速,未来只能出局。”

质变决定未来。

2017 年砸下 896.9 亿元研发费用的华为,创造了 6000 多亿元的营业收入。据了解,2017 年,500 强企业申请国内外专利较上一年增长 15.93%,涌现出一批以华为为代表的,在关键领域掌握核心技术的高科技企业。

民企 500 强中,共有 405 家企业加快转型升级进程;研发人员占比在 10% 以上的企业数量达到 189 家;研发强度超过 1% 的企业数量达到 182 家;海内外商标总量突破 10 万个,近三年保持持续增长……这组数据在《2018



●2018 中国民营企业 500 强峰会在沈阳开幕(8 月 29 日摄)。新华社记者 杨青 摄

中国民营企业 500 强调研分析报告》中显得格外突出。

工业和信息化部总经济师王新哲说,当前经济发展环境和要求都发生了重大变化,如何适应这种变化,做优做强实现高质量发展,已经成为企业面临的新挑战。

谁在领队? 谁在掉队?

点击苏宁易购的手机 APP,在简单轻触屏幕后,心仪的家用电器就可以通过发达的物流体系入门入户。而在 20 年前,苏宁、国美这些企业还要靠在全国各地开设更多的门店来扩大销售。

连续几年保持榜单前三甲的苏宁控股集团董事长张近东说,这是一个不进则退的时代。苏宁从线下实体店,到线上线下综合销售平台,再到智慧零售,顺应了消费者的需求变化,不断创新发展。

在今年的新榜单上,可以明显看到,致力于科技创新的先进制造业、现代服务业继续领军“雁阵头阵”,而过去抢眼的建筑业、房地产业却出现下滑,一些没有主动防风险、盲目扩张、转型滞后的企业被淘汰出局。

今年有 104 家企业新进榜单,也意味着有 104 家企业出局。辽宁省一家大型民营商业企业,去年曾跻身民企 500 强榜单,由于盲目铺摊子造成资金链紧张,经营遇到困难,今年退出榜单。

“转型是企业发展的必由之路,但有的企业却把转型简单等同于‘转行’,轻易抛弃主业、忘却初心,盲目多元化、跨行业扩张,最终给企业埋下‘地雷’。”全国工商联党组书记、常务副主席徐乐江说。

在这个“变”的时代,如何应变,时刻考验企业智慧。中国并购公会创始会长王巍说,现在已经不能四平八稳地考虑增长了,应该在国内外变化的变化中保持灵敏的嗅觉和超前的预判,这关系到企业的生死存亡。

面对电动汽车市场的快速成长,吉利在智能网联及新能源电气化方面正在进行前瞻性的战略部署,摘掉“传统车企”的帽子。

全国工商联副主席黄荣说,最新的民营企业 500 强榜单中,有 453 家民营企业结合自身产业特点与互联网相结合开展创新,其中 274 家开展智能化生产,推动智能制造。

作为一家凭借有色金属产业发展起来的民营企业,正威国际集团正借助企业发展过

程中积累的科技优势向智能手机、大健康等产业布局。

正威国际集团董事局主席王文银说,在改革开放中,谁能把握机遇,顺势而为,谁就能够不断发展获得成功。怎么顺势而为?我认为最重要的就是注重创新。

上半年,我国经济延续了稳中向好的发展态势,但必须看到当前经济运行稳中有变,面临一些新问题新挑战。变中谋进,是迈上高质量发展发展的前提。

乘势而上,做强做优做稳

在绿色发展理念的引领下,“环保风暴”令一些高污染、高耗能企业退出市场,但也让一批环保企业抓住机遇,乘势而上。

来自山东的奥德集团正在辽宁清洁能源供应领域大规模开疆扩土。“近年来,我们在辽宁的经营指标连续实现翻番。”奥德集团营销服务总监、东北大区总经理林凡中说。

我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期。“现在企业最急需的资源是人才,最核心的竞争力是创新。”林凡中说。

TCL 集团董事长李东生说,一家企业要在市场竞争中有立足之地,就必须要有自己的核心技术。现在我国民营企业主要集中在产业链的中低端,产品的同质化竞争非常激烈。

“中国的皮鞋出口一双才卖 8.5 美元,而意大利皮鞋出口一双要卖 80 美元到 100 美元,以量取胜已成过往云烟。”徐乐江说,中国企业要从一味求大,转向做强、做优、做稳,推进高质量发展。

基础是做强。增强实力关键还是要靠核心技术。尽管我国涌现出了一批以华为为代表的、在关键领域掌握核心技术的高科技企业,但总体来看,制造业自主创新能力弱、核心技术短缺的局面尚未根本改变。

关键是做优。福耀玻璃专注“只做一片玻璃”,以实力赢得宾利、奔驰等世界顶级汽车品牌的青睐,汽车玻璃占据国内市场近七成、全球市场近两成。

底线是做稳。章海龙说,胜利精密这两年主动放缓发展脚步,这是在国内外复杂环境下企业的自主选择,以防范可能发生的金融风险和市场风险。

中国民间商会副会长、奥盛集团有限公司董事长汤亮认为,中国经济最大的内在发展动力,是 13 亿老百姓对美好生活的迫切追求,全世界都看好中国市场,中国民营企业在民生领域“补短板”,提供高质量供给大有可为。

信心决定前路

无论是从民营 500 强企业“雁阵头阵”的变化来看,还是从中国经济发展面临的内外部环境变化来看,当前,民营企业的确是遇到了转型再出发的新挑战。

分析民营企业 500 强新榜单,数字也绝非全是亮色,企业亏损面小幅增加,有 9 家企业发生亏损,比 2016 年增加了 2 家;亏损总额大幅增长,比 2016 年增长了 688.53%。

来自全国工商联的调研显示,近三年来,影响民营企业发展的因素主要集中在用工成本上升、税费负担重、融资难融资贵等方面。

此外,贸易保护主义抬头、中美贸易摩擦也为世界经济注入了不确定性,受到与会企业的广泛关注。

面对挑战,信心比黄金更重要。在错综复杂的国内外形势下,国家近期一系列经济、财税、金融政策信号和工作部署清晰、有力,增添了民营企业战胜困难的信心。

华讯方舟集团董事长吴光胜说,党的十九大报告中明确提出要支持民营企业发展,并重申两个“毫不动摇”,尤其国家出台的“税收减免与优惠政策”“融资扶持政策”等落地有声,这些都让民营企业看到希望。

一些民营企业企业家说,从根本上讲,当前的困难反映的是我国经济发展到了质量变革、动力变革、效率变革的新阶段,这是成长的烦恼,也是转型升级、涅槃重生必须要经历的。

雪松控股集团董事局主席张劲说,过往 20 余年,我们经历过多次周期性行业危机,越是经济下行或产业调整时期,越是我们蓄势而起的跃升期,我们常将危机变成机遇,逆流而上,成功突围。

与会企业家认为,全面深化改革的各项政策措施正在不断完善和落实,从中国经济长远来看还是东风浩荡,前景美好。

(参与记者 于也童 丁非白 李宇佳)



■新华社记者 王阳

多渠道高频次的广告投放、明星代言的光环效应、包装精良的广告语,让一些二手车交易平台“名声在外”。然而记者调查发现,这些二手车电商平台在看似高大上的背后,却频现隐性收费、销售故障车、数据造假等乱象,行业可信度屡被质疑。专家建议,应尽快建立和完善针对二手车电商平台和相关交易的监管制度,维护消费者权益。

本以为买车赚“便宜”却遭强制性收费

在广告宣传中,不少二手车电商平台都宣称自己是直卖网,也就是买卖双方直接交易。这让很多消费者相信,相较于传统购买二手车渠道,在二手车电商平台购买二手车价格会更便宜。但事实真的是这样吗?

重庆市民张林在某二手车直卖网购买了一辆福特蒙迪欧,这辆“准新车”当时网上的标价是 17.2 万元,张林砍价到 16.7 万元。最终,买车支付服务费 5000 元、车款首付 6 万元、贷款本息合计 15.1 万元、贷款手续费 5000 元、GPS 安装费 1500 元、保险费 8000

隐形高收费、车况可造假、刷单造“繁荣” 二手车交易平台乱象调查

除了遭遇“意料之外的”强制收费,记者调查发现,二手车交易平台虚构车况车源和交易信息、检测走过场等问题也十分突出。

——售车造假隐瞒真实车况。在广告宣传和营销中,不少平台宣称有 200 多项专业检测,确保车辆质量,绝无调表车、事故车、水泡火烧车。然而,记者梳理近三年来审结的涉二手车电商消费维权案件,其中占比最高的起诉事由就是“隐瞒实际车况”。

今年 5 月,河北买家周先生通过某平台花费 11.45 万元购买了一辆轿车,并支付平台销售人员 4580 元服务费。这家平台对这辆车的检测合格证显示“无泡水事故”。但周先生将车开到 4S 店复检,却被告知这辆车的前挡风玻璃可能更换过,前面双气囊也可能爆过。随后,周先生委托河北车通机动车鉴定评估有限公司鉴定发现,此车水淹属于二级高度。

——卖车检测看“表面”走过场,目的是压价走量。专业检测本应是保障车辆质量的重要环节,可在不少平台却只是走过场,沦为压价的手段,与广告中宣称的上百项专业检测相去甚远。

为了体验个人卖车检测过程,记者近日跟随济南市民段先生预约某二手车平台检测评估师进行“验货”。这辆 2006 款别克车是段先生去年出资约 2.5 万元买来的二手车。某平台二手车检测人员未着工装、只是带了号牌,约车主在济南某商场地下停车场见面,经过短短半个小时的一番检查,录入数据后,其手机上的软件显示建议销售价为 8600 元到 2 万元。“如果 8600 元愿意卖,我现在就可以给你联系车商拿车。”这位工作人员说。此前,段先生询问多位线下二手车商,这辆车可以 1.8 万元卖出。他表示,对这样的报价很不满意。

一位济南二手车交易市场相关人士向记者

透露,现在二手车交易平台的车辆检测人员大多不是国家专业车辆评估人员,有的为了增加销售提成常常自降检测标准。

——拆单、刷单制造虚假交易量。检测师为了提高工作量可以降低检测标准,而某些二手车平台销售人员的火热业绩则是直接“刷”出来的。曾在某二手车平台任职区域公关经理的张先生透露,为了让平台交易数字更“漂亮”,平台往往编造明明不存在的“交易”,或者将一个单子拆成好几单。公司也默许业务员和二手车商共同合作刷单,实际只买一辆车,合作刷单后就变成 3 辆最多甚至 8 辆。张先生表示,刷单、拆单、做大交易量,对平台销售人员、区域主管人员以及平台总部都有好处,销售人员借此挣得提成,平台借此快速提升交易规模。

亟待细化监管 倡导诚信经营

业内人士认为,目前,对于二手车电商平台的资格认证、质量监控、事后追责等细化制度尚未完全建立,业内呼吁针对二手车市场具有小、散、乱的特点,尽快建立和完善相应监管制度,探索建立可查可控的诚信交易体系。

中国汽车流通协会常务理事贾新光认为,应健全二手车交易制度,包括注重诚信、车辆档案透明可查、形成价格参考标准等。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树建议,要借助信息技术增加透明度,既要健全二手车交易制度,建立一个全国统一的二手车质量追溯体系,强化对二手车质量的监控,相关信息向消费者公开,避免消费者与电商平台之间的信息不对称;又要加大监管部门对企业广告打擦边球行为的处罚,督促企业对消费者履行信息披露义务,全面尊重消费者的知情权、选择权、公平交易权、安全保障权,维护消费者权益。

一家浙江制造业民企的发展启示录

■新华社记者 魏一骏

一边是高速运行的生产线,一边是码放整齐等待发往韩国的各种规格镀锌板,在浙江华达新型材料股份有限公司生产车间内,生产按计划有条不紊地进行着。面对复杂多变的国际市场环境,上半年华达新材仍新增了以色列、巴西和韩国市场的几个大客户,每个订单平均数量在 5000 吨以上。

凭借十几年专注新型材料领域积累的技术优势,结合敏锐的市场眼光,提前布局多元化市场,华达新材今年 1 至 8 月完成出口额 1.5 亿美元,预计全年出口额达 2 亿美元以上。连续 3 年,企业出口额年均增速达 40%—50%。

华达新材位于浙江省杭州市富阳区,2003 年成立,是杭州地区成立最早的新型材料制造企业之一,主要生产、研发、销售 0.2 至 1.2 毫米规格的镀锌钢板、彩涂钢板。“镀锌钢板和彩涂钢板属于钢铁领域的深加工行业,作为一种新型材料,它依靠生产周期快、防震效果好等优点在国内外建筑行业被广泛应用,据测算全球年消耗量达 6000 万吨左右。”公司高级工程师刘春富说。

公司副总经理季绍敏回忆,2010 年前后市场需求很大,但镀锌生产线的生产速度每分钟仅 50 至 60 米,产量上不去。企业并未走盲目扩大规模的老路,而是从优化产能着手,将更多精力放到如何改进硬件设备和软件系统上。

如今,镀锌生产线 1250 毫米规格产品的生产速度可达每分钟 200 米,高出国内行业平均水平每分钟 60 米左右。

清洗板材的流程需要用蒸汽加热,华达新型材料运用自主研发的天然气热源余热综合利用系统及低温辐射传热燃烧技术、烟气助燃空气喷射式换热技术,不仅将生产每吨板材所需的天然气减少了 20 立方米,实现了绿色生产,也为企业每个月节省下 50 多万元的蒸汽成本。

刘春富告诉记者,这套看似简单的技术,企业整整用了 7 年才研发成功。

“自主研发让企业形成独有的竞争力,因此有底气与欧洲产品在国际国内市场上一较高下。”季绍敏说,近年来,企业不断进行技术改进,大力提升产品质量,每年的研发投入占营业额 3%—5%。

民营企业是感受市场冷暖最敏感的神经末梢。

2012 年左右,国内镀锌、彩涂钢板市场趋于饱和,企业总经理邵明霞察觉到市场的变化,开始着手布局国际市场。恰逢 2013 年国家提出“一带一路”倡议,为这家谋求开拓新市场的企业带来重大机遇。

“走出去”的过程并非一帆风顺,公司曾因为经验不足走过一些弯路。但有产品质量作为保障,我们积极争取自身权益,不仅打赢了国际贸易官司,还通过了印度等国的产品标准认定,为开拓多元化市场打下坚实基础。”邵明霞说。

据介绍,目前该企业产品市场遍布东南亚、中东、南美、北非、东欧等 50 多个“一带一路”沿线国家和地区,尤其是彩涂钢板产品直接出口连续多年在国内同行业位居前列。

央行要建银企长效沟通机制 缓解民营、小微企业融资难

■新华社记者 吴雨

“我们高度重视民营企业和小微企业金融服务工作。这次采取银企面对面交流的方式,就是要搭建银企对接的桥梁,形成长效沟通机制。”人民银行行长易纲日前在民营企业和小微企业金融服务座谈会上说。

4 日,人民银行和全国工商联联合召开座谈会,为民营企业 and 商业银行搭建沟通对接平台,邀请工商和 29 家民营企业及小微企业进行面对面的沟通交流。

在座谈会上,大连大友高技术陶瓷公司、贵州好一多乳业公司、北京东方园林环境公司等 10 家企业介绍了企业生产经营和融资情况,突出反映了融资难融资贵的症结和诉求。企业普遍表示,受经济下行压力加大,环保要求趋严和强监管、去杠杆等政策影响,小微企业融资在贷款规模、审批效率、抵押担保要求等方面存在问题,民营企业在信用债发行、股权质押、PPP 项目融资、大企业应付款回收等方面存在困难。

工商银行、民生银行和台州银行当场回应了企业诉求,介绍了本行支持小微企业的措施和产品,表示将深入解剖参会企业的融资症结,通过加强内部考核激励,强化金融科技运用等方式,改善金融服务。银行间市场交易商协会回答了参会企业对发行债务融资工具政策的疑问。

“金融部门对国有经济和民营经济在贷款政策、发债政策等金融政策上都一视同仁。”易纲表示,要充分发挥社会主义市场经济的作用,通过市场竞争为民营企业、小微企业提供更优质的金融服务。