

2 大趋势 Major Trends

亏损 7 央企打响年末保壳战

狂甩 284 亿资产续命

■ 谷枫 徐亦姗 北京报道

生死时速,争分夺秒。

11 月 13 日晚间,中国铝业(601600.SH)发布关于中铝香港拟向中铝海外控股转让股权及银行贷款的独立财务顾问意见,这也是一个多月以来中国铝业关于转让持有西芒杜项目中铝铁矿 65%股权的第六条公告。

各家央企在最后两个月里频繁做资产加减法。各家央企前三季度情况也随之浮出水面。巨额亏损的阴云依旧笼罩在一些央企之上。

根据 WIND 数据统计,由国务院国资委控制的上市公司中,前三季度亏损的达 50 家,总计亏损 194 亿元。

伴随着企业巨额亏损的是企业处置自身资产,在亏损位居前列的央企中‘ST 远洋(601919.SH)、中国铝业、中海集运(601866.SH)、ST 二重(601268.SH)、中海发展(600026.SH)、招商轮船(601872.SH)、华电能源(600726.SH)等 7 家上市公司分别都有处置资产的情况,截至第三季度,7 家公司包含已处置和拟处置资产估价达 284 亿。

这些上市公司处置资产的方式大相径庭,有的由控股公司接手不良资产,有的将生产资料除旧换新。但殊途同归都是为扭亏为盈保壳过冬。

以带帽央企‘ST 二重为例,2013 年扭亏为盈避免被暂停上市是其首要目的。

一位‘ST 二重的人士对记者说:“扭亏是公司 2013 年初制定的目标,也是公司今年的大事,目前处置资产已投入这么多,如果还不能扭亏,结局一定不好。”

资产处置殊途同归

早在 9 月 27 日,‘ST 二重即发布出售资产公告,公告称拟将持有的中国第二重

三季度延期亏损前十					
证券名称	2013 年三季 净利润(万元)	同比增长%	证券名称	2013 年三季 净利润(万元)	同比增长%
天威保变	-220153.97	-191.15	*ST 二重	-149898.39	-50.38
*ST 远洋	-203366.30	107.03	中海发展	-119521.85	-227.94
中国铝业	-184564.60	56.55	*ST 长油	-98470.83	-4.41
中海集运	-166962.67	-580.85	蓝星新材	-72273.76	13.19
云南铜业	-151505.71	-6506.04	仪征化纤	-69151.50	-138.38

型机械集团德阳万路运业有限公司 100% 股权、二重集团(镇江)重型装备厂有限责任公司 100% 股权及公司截至 6 月末拥有的与风电业务相关的产成品存货等资产,作价 36.8 亿元出售给控股股东中国二重。

截至 9 月底,‘ST 二重亏损 15 亿元。‘ST 二重人士告诉记者:“出售资产能否盖过亏损还不好说,好在还有一个季度。”

记者以投资者身份就资产出售事宜致电‘ST 二重证券办,工作人员表示,资产处置是两个原因,一是从公司与中国机械集团重组的目的出发,另一方面则是公司 2013 年要扭亏。

事实上,尽管经营状态尚未根本好转,但‘ST 二重开启的重组事项便是为保壳做准备。

2013 年 5 月 24 日,‘ST 二重公告称,控股股东中国第二重型机械集团公司与中国机械工业集团筹划联合重组事宜。

7 月 17 日,国务院国资委同意中国二重整体产权无偿划入国机集团,作为重组后新集团的全资子企业。由此,国机集团间接收购中国二重所持‘ST 二重 71.47% 的股权。

据接近二重的人士分析:“这次处置的资产情况有所不同。部分是为迎合集团重组后打造高端制造板块的战略,例如转让镇江公司 100% 股权。另一部分则是为

上市公司减负扭亏,如万路公司 100% 股权的转让。此次公司还有一些风电产成品存货的处置则是风机市场不好,想要消化库存。”

截至 2013 年 6 月末,万路公司净亏 17432 万元,从公司披露的公开信息也不难看出‘ST 二重剥离万路公司的原因。

上述二重人士表示,目前公司相关部门在做准备,后续不能排除还有其他资产处置。

同样在 2013 年前三季巨额亏损的中国铝业近期也在争分夺秒处置资产。

中国铝业前三季度净亏损 18.5 亿元,同比继续亏损,今年以来铝价持续低迷挤压公司的盈利能力。尽管上半年中国铝业剥离难以扭亏的铝资产,但依靠主业扭亏无望,出售资产便成为扭亏的捷径。

一位长期跟踪中国铝业的大型券商研究员认为:“转让持有西芒杜项目的中铝铁矿 65% 股权给母公司,中国铝业有望录得投资收益约 50 亿元,税后折合增加净利润 37 亿元。如股权剥离年内完成,则足以扭亏为盈。”

一位中国铝业人士也告诉记者:“中国铝业面临严峻的市场形势,通过本次交易可以减少公司未来资本开支,改善公司现金流量,有利于公司优化资产结构,实

现扭亏为盈。”

亏损央企行业扎堆

记者发现,亏损额度较大的这些央企,基本集中在交通运输,机械制造,化工和有色金属四大类,交通运输中又以航运业居多。

中国铝业所在的有色金属行业同样处在低谷,严峻的行业基本面让企业扭亏之路异常艰辛。前述券商研究员认为,铝价持续低迷,新增产能使铝价疲弱基本难以扭转。

航运行业低迷形势下,通过售卖资产来增厚利润的航运企业并不是个例。14 家上市航运企业三季报显示,有 10 家处于亏损状态,其中‘ST 远洋前三季亏损 20 亿元位列航运企业亏损之首。

中海集运今年两度出售盈利能力较好的码头资产,若交易完成,合计增利达 11.3 亿元,但在其背后是三季报 16.7 亿元的巨额亏损。

‘ST 远洋三季报显示,前三季主要通过出售中远物流 100% 股权、所属中远太平洋出售中远集装箱工业公司 100% 股权,取得的处置收益达 49 亿元。同时‘ST 远洋四季度将向中远集团出售青岛远洋资产管理有限公司 81% 股权和上海天宏力资产管理有限公司 81% 股权,预计将贡献利润约 36.7 亿元,可使公司扭亏保壳。

但另一端是国际航运巨头在如此不好的大环境下,依然盈利。马士基航运交出靓丽三季报:当季实现营收 68 亿美元,净利 5.54 亿美元。一位马士基的员工直言:“中国航运企业的巨额亏损和公司管理有一定有关系。”

一位南方大型基金经理也认为:“企业管理者并不是财产的最终所有者,不可能像真正的股东那样关心国有资产运营效率及保值增值。”

改革洪流中 建筑企业“转变”发展方式

■ 中铁二十三局集团八公司
执行董事 党委书记 周宏

十八届三中全会提出,要建立公平开放的市场规则,建设城乡统一的建设用地市场。改革犹如历史的洪流滚滚而来,然而今天建筑企业本身存在的问题已经不能持续支撑繁华的表象,转变发展方式的需求迫在眉睫。以转变应对变化,遵循“转变”的发展规律,打造核心竞争能力,应当成为工程公司适应改革大潮的基本态度。

转变发展方式 面临的 经济背景

当我们梳理建筑行业的基本轮廓会发现,工程公司在高速发展的历史阶段,其表面的蓬勃生机掩盖了潜在的发展危机,使其发展生态面临着牵一发而动全身的尴尬。

1、工程公司忽视抗御发展风险的能力

铁路系统连续出现的变故,几乎让工程公司跌入冰点。这仿佛是一种提醒:工程公司对国家垄断市场的特点还远远没有真实的认知,由此而衍生的风险是不容忽视的隐忧。尽管目前我们已经初步建立了市场经济体系,但不可否认的是,国家的宏观调控对垄断市场的影响是根本性的。尤其被称为“计划经济最后一块堡垒”的铁路系统,用一句通俗的话来说:是用计划经济的手段在办市场经济的事。

刘志军事件和高铁“7.23”事故,撞缓了铁路和高铁的发展速度,宏观调控使之回归到理性的发展轨道,但这却给长期高度依赖铁路发展的工程公司当头棒喝。更为让人忧虑的是,高铁“大跃进”营造的熙熙攘攘的“幻象”,使工程公司放松了警惕,一时沉浸在分享铁路建设盛宴的狂欢中。我们看到,基本上所有的工程公司都把铁路建设作为“十二五”规划的重中之重,延缓了“走出去”的意识和步伐。一旦风险呈现,让一些工程公司几乎处于“全麻”状态,同时,对路外工程的储备和预警不足,造成了任务承揽额大幅下滑,企业发展步履维艰。这种背景下,实施“转变”势在必行,转变质量和效果已经是攸关企业命运的“生死符”。

2、工程总承包建设成为发展趋向

在全球经济形势萎靡不振的另一面,是中国经济“风景这边独好”的高速增长。国家在建筑企业总承包工程发展方向的控制上,支持一批大型建筑企业向多产

业、综合承包、建筑开发一体化、资本实业运营一体化的高端运营方向发展,从体制上解决了当前设计、施工单位依靠扩大工程量来增加效益的弊端。

然而,在这种形势下的另一面,却是工程公司市场构架的混沌不清:要么是“大杂烩”,形成大小大小公司都在一个平台上竞争发展的格局;要么专业性过强——只精于某一项工程,其他领域都鲜有涉足,最后让优势变成“拖累”。正如当初为数众多的混凝土制品企业在工程总承包的形势下,面临着无米下锅的窘境。当前,建筑各行业工程总承包的整体发展趋势是一致的,市场拓展的领域更广,总承包的规模更大,承包工程的层次更高,承包的方式更加外延化。这就要求工程公司必须实施“转变”,适应波云诡谲的市场变化。

3、要着眼于标准化和品质的提升

尽管中国每年消耗全球一半的钢铁和水泥用于建筑业,然而令人遗憾的是,每年 20 亿平方米新建面积只有 25-30 年寿命。2011 年 6.7 月份中国发生了一系列路、桥、楼建垮塌事件,也引起了人们对建筑品质的忧虑。

长期来,由于工程公司人员流动性强、组织弹性大,提高管理水平有着较大的难度。传统管理中过分追求工期和产值,所谓“萝卜快了不洗泥”,在经济指标发展狂飙突进的背后,人心浮躁,稍一失衡就埋下了各类问题的种子。

这仿佛是一柄达摩克利斯之剑,高悬在工程公司头上,逼迫我们思考如何实现建筑品质的提升。这提醒工程公司要着力实施“转变”,突破锻炼队伍、扩大规模的窠臼,用更高的经营目标进行管理定位,沿着标准化、规范化、精益化和信息化的方向努力,打造质量效益型企业。

4、打造核心竞争力成为工程公司必然选择

近年来,工程公司迫于生存的压力,一味地多揽任务、追求生产规模的扩大,结果是产值上得快,效益却增长缓慢,在竞争中力不从心。这不得不让工程公司反思,正如我们曾经在饥荒时期误认为“肥胖等于健康”一样,而今天已经到了考虑如何增强体魄的问题了。

核心竞争力是企业保持持续竞争优势的源泉。当前,部分工程公司主业不精不强,专业优势不突出,技术创新薄弱,形不成核心竞争力和比较优势,造成产品结构雷同、业务领域狭窄、产品同质化严重,难以适应市场竞争需要。这让我们更加懂

得核心竞争能力是企业面对竞争的潜在获利能力,而非单纯的市场占有率、生产规模等指标。所以,工程公司必须果断通过实施“转变”,破除同质化、单一化、依赖性的弊端,打造其独一无二的参与市场竞争的能力,使核心竞争力在战略设计、领导策划、组织管理等实践中不断提升。

转变发展方式 要把握的几个关键

实施“转变”本身就是一场竞争。对于工程公司来说,“转变”是艰难的,需要克服外部和内部的各种障碍,需要有过人的决心、勇气和智慧。

1、要基于对企业发展战略的高度把握

是不是实施“转变”就能够抵达成功的彼岸?在实践中我们体会到,必须要把“转变”放在发展战略的高度来把握。战略是引导企业航向的“雷达”,实施“转变”必须建立以企业发展战略为中心的控制系统,并列入中长期战略发展规划,从而对自身进行准确的市场定位,使自身的发展质量越来越高、发展空间越来越大、发展道路越走越宽。

比如,实现由“同质化”向“差异化”的转变中,当前对工程公司来说,铁路、公路等市场已经是群雄争食的局面,那么,是否有工程公司能意识到农村市场也将成为建设的主战场呢?当前,国家把推进城镇化建设,加大城乡统筹力度作为农村发展的新战略,农村水利基础设施、城镇化住房等将是城镇建设的重点,将为工程公司开拓巨大的市场空间和良好的机遇。如果工程公司在一些企业还没有“回过神”之前,就能以高度的市场敏感,将农村市场作为企业开拓的战略重点,那么必然能占领市场先机,形成差异化市场优势。

2、要把提高自主创新水平作为重点

能否提升自主创新能力决定着“转变”的成败。长期以来,工程公司发展品质过低,突出表现在科技进步、管理能力和人才结构等方面的自主创新能力过于薄弱。

工程公司实施“转变”,必须要把提高自主创新水平作为重点,以适应新的市场需求结构。实施自主创新要把握三个方面:一是技术创新。工程公司重施工、轻研发至今还是通病,所谓的技术创新大都停留在工法研究或总结的层次。要实现“转变”,必须要加大研究力度和投入,通过自主研发、引进吸收,在关键领域拥有更多

的自主知识产权,在关键技术上要跻身先进行列。二是管理创新。建筑企业的差距,归根结底是管理创新水平的差距。工程公司重点要创新工程项目管理,要树立“低成本竞争,高品质管理,新方式发展,增综合效益”的新项目管理价值观念,致力于由单纯注重产值扩张,做大企业向注重效益、品牌、质量的内涵型转变。

3、要把“人”作为实现“转变”的核心

“转变”问题讲了那么多年,为什么没有实现根本性转变?一个深层次原因就是人的转变被忽视。工程公司在实施“转变”中,人的思想观念、思维方式、行为方式是基础性的因素。要牢固树立高素质管理和科技人才是企业最宝贵的人力资源的观念,从战略上把人才队伍建设作为人力资源的重点来开发,放在优先位置来考虑,形成人才资源的资本意识,优化配置,协调发展。

首先,工程公司要以重大工程项目为依托,有意识地将具有发展潜力的管理和科技人员安排到技术含量高、施工难度大的工程项目中锻炼培养,加快培养建筑施工技术领域的创新型专家人才。其次,要重视农民工队伍建设。一个项目成也劳务,败也劳务,农民工作为新型的产业工人,其素质决定着工程质量和安全生产水平,体现了企业发展与创效的能力。“民工荒”时代的到来,给劳动密集型的建筑业带来了巨大的难题。实践告诉我们,要坚持“以人为本”搞好农民工的培训、使用、薪酬、生活等工作,培育一支“品德好、业务精、作风硬、讲文明”的新型建筑工人队伍。

4、要重塑企业文化

实施“转变”要与企业文化融合起来。一个企业在实施“转变”过程中所做的 80% 的工作,其竞争对手也同样会做到,甚至做得更好。因此,企业转型的成功与否就取决于另外的 20%,而这 20%主要就是“文化因素”。当前,为适应加快转变发展方式,有不少工程公司在结构与制度上建立了新的架构,战略上作了调整,但由于企业文化的变革未能跟上,员工仍以旧的思维方式和做事方式来对待“转变”,不可避免地出现了转变受挫等现象。所以,一是要创新经营理念,精心培育企业核心价值体系。二是要充分发挥企业高层管理人员在企业文化建设上的主导作用。三是要充分发挥企业员工群众在企业文化建设上的基础作用。工程公司要承担起重塑文化的责任,使之成为支持“转变”的有力文化支撑。

名家视角·高连奎专栏



三大核心问题 均有明确说法

近日十八届三中全会《决定》向社会全文公布,《决定》共分十六项 60 条,包含了产权、国有资本、价格、融资渠道、金融、农村土地和城镇化、社保、计划生育、户籍等多方面的改革措施,可看作是中国未来 5 到 10 年的改革路线图。仔细分析起来,其核心主要是三大问题,分别是政府和市场的关系,中央和地方的关系,国企和民企的关系,这三大方面在民间的争论由来已久,而本次会议对这三方面均有了明确说法,可谓是一锤定音。

政府与市场的界限进一步理清

政府与市场的关系一直是争论的重点,也是学术界研究的重点,本次会议用《决定》的形式进行了理清,那就是“让市场在资源配置中起决定性作用”,“大幅度减少政府对资源的直接配置,推动资源配置依据市场规则、市场价格、市场竞争实现效益最大化和效率最优化”,可以说中国对市场的重视达到了空前的程度。

同时会议也对政府工作的范围进行了框定,《决定》提出“政府的职责和作用主要是保持宏观经济稳定,加强和优化公共服务,保障公平竞争,加强市场监管,维护市场秩序,推动可持续发展,促进共同富裕,弥补市场失灵”。

这次会议首次将“市场失灵”的概念写入党的中央文件,而在之前,这一概念仅仅出现于政府的工作报告中。这样的表述出台后,政府和市场的关系也就明确了,总体上是市场起决定作用,政府起补充作用。

中央和地方 的事权进一步明确

中央和地方在财税和事权方面的争议由来已久,一般认为是中央政府拿走了太多的税收,但地方政府却承担了过度的责任,以至于出现了“土地财政”的局面,本次会议对中央和地方的事权进行了进一步说明,其思路是加强中央的事权,而非将更多的税收转移至地方。

具体的在《深化财税体制改革》的章节中有非常明确的表述,“适度加强中央事权和支出责任,国防、外交、国家安全、关系全国统一市场规则和管理等作为中央事权;部分社会保障、跨区域重大项目建设维护等作为中央和地方共同事权”。另外中央可通过安排转移支付将部分事权支出责任委托地方承担。对于跨区域且对其他地区影响较大的公共服务,中央通过转移支付承担一部分地方事权支出责任。

从中可见,总体上是保持现有中央和地方财力格局稳定,只是从职责上更加明确而已,而之前所期待的中央能将更多的税收分给地方的建议并没出现在决定中。

国企和民企将进一步融合

本次会议对民企和国企都有部署,对民企有利的主要有核心性的两条。首先是,完善产权保护制度小节中提到“公有制经济财产权不可侵犯,非公有制经济财产权同样不可侵犯”,这样就将民营企业的财产保护提高到了跟国有企业一样的水平;其次是进一步放宽民营企业准入限制,《决定》指出,实行统一的市场准入制度,在制定负面清单基础上,各类市场主体可依法平等进入清单之外领域。对于特定行业则承诺尽快制定非公有制企业进入特许经营领域具体办法,其中负面清单的做法是首次提出。

而对于国企,重要的也有两条。第一是组建若干国有资本运营公司,支持有条件的国有企业改组为国有资本投资公司,更多投向关系国家安全和国民经济命脉的重要行业和关键领域,重点提供公共服务、发展重要前瞻性战略性新兴产业、保护生态环境、支持科技进步、保障国家安全;其次是,划转部分国有资本充实社会保障基金,提高国有资本收益上缴公共财政比例,2020 年提到 30%,更多用于保障和改善民生。

而对于国有企业和民营企业的融合,《决定》也有新的提法,那就是鼓励非公有制企业参与国有企业改革,鼓励发展非公有资本控股的混合所有制企业,混合所有制企业里可以是国有企业控股、国有资本控股,也可以是民营企业控股、国有资本控股,也可以民营企业控股,这都有非常重要的含义。

这次决定,在民生方面内容不多,提及之处仅限于探索房地产税,形成橄榄型分配格局,渐进式延迟退休年龄政策,放宽计划生育等,而之前有学者提出的建设“人本市场经济”等均没有写入文件,民众期待的降低房价等改革措施也未有涉及,不能不算一个遗憾。