

产业升级之艰:老板“跑路”频现 中小企业成长阵痛

■ 徐曼曼

回顾 2014 年,跑路、失联、裁员、倒闭……这些词汇如同梦魇一般,缠绕在中小企业周围,挥之不去。

在经济增长“换挡减速”,改革“快马加鞭”的大背景下,中小企业正经历结构调整的阵痛。处于长三角、珠三角地带的企业,似乎更能为此种阵痛“代言”。一连串的企业主跑路事件,不但暴露出中小企业自身的问题,更折射出整个金融、产业环境的弊端。

■事出有因 资金链断裂 “逼走”老板

今年以来,各地反映的中小企业主“跑路”事件频繁见诸报端,粗略统计就达上百起。资金链、互保链断裂成为悬在中小企业头上的两把刀,随时可能落下。

中小企业融资难,融资贵、融资渠道狭窄的现象由来已久。为了解决融资顽疾,监管层不断出策解困,但中小企业“喊渴”的呼声却从未停止。

由西南财经大学等机构发布的《中国小微企业发展报告 2014》显示,小微企业获得银行贷款的比例为 46%,11.6%申请贷款被拒,42.4%的小微企业并未申请贷款。

中国中小企业的间接融资比重过大,直接融资比重太小,企业与银行之间处于极为不平等的关系。特别是在实际融资过程中,银行现行的审贷标准严格、复杂、审贷流程长,中小企业在对阵大型国有企业时往往败得一塌涂地。

此外,融资结构不合理的弊病也日益凸显。近 120 万亿元的 M2 与中小企业融资难、融资困的感受极不匹配。

当银行信贷收紧,高利贷、地下融资渠道成为主要选项时,风险便就此埋下,被逼上绝路的小老板于是选择“跑路”。再加上很多中小企业之间“互保”,风险随即就像多米诺骨牌一样迅速蔓延。

不过,硬币的另一面是银行的有苦难言。忧“不良”、怕“跑路”已经成为银行业的共识。在长三角部分地区,不良贷款率已超过 2%,个别银行不良贷款率甚至一度高达 5%。而这实际上也在无形中推高小微企业的融资成本。中国中小企业协会发布数据显示,56%的被调查中小企业融资利率处于 10%以上,其中有 18%的企业融资利率在 16%以上。

“但出于经济增长、解决债务问题的考虑,基准利率应大幅度下降。”中国证券报首席经济学家卫保川对新华网记者表示,从经济学的逻辑来讲,一个国家的利率在某种意义上一定与经济增长阶段相关。当中国发力重化工业的时候,资金利率必定很高;但重化工业结束之后,经济要转型升级之时,资金成本就应该降低。

■自食苦果 重仓传统行业 疯狂扩张

记者粗略统计了今年以来的“跑路”案例后发现,产能过剩、资金密集型行业成为重灾区,多涉服装连锁、餐饮酒店、房地产等行业。从多家上市银行三季度报中可以看出,不良贷款集中爆发地从长三角蔓延至华北地区和珠三角。

传统行业的中小企业在经济下行的大背景下,不得不从扩张的狂热中冷静下来,去库存成为当务之急,行业大洗牌的信号已然显现。

业内人士分析,在经济高速发展的环境下,很多中小企业醉心于高杠杆、高成本经营。在上升周期,形势一片大好,盲目乐观,选择超常规发展。一旦市场出现波动,终端产品需求萎缩,资金便难以为继。

实际上,中小企业的跑路潮与经济大环境也不无关系。北京大学国家发展研究院副院长黄益平认为,尽管我国经济增速下降不多,但对于一大批企业来说,却是根本性的环境变化。在他看来,这些企业可以被称作“温室企业”,它们能在 8%的经济增速环境中生存,一旦经济趋冷降温,便会濒临“死亡”,“因为在 8%的增速下,它们是微利企业,但增速一旦低于 8%,微利就会变成亏损”。

黄益平还进一步指出,中国经济正处于“前期政策消化期”,过去的刺激政策导致许多产业过剩产能大幅上升,2008 年以前,很多产业的平均过剩产能约为 25%,但现在达到 35%。因此,虽然经济下行不多,但市场感觉困难十分突出。

跑路老板们在接受媒体采访时也表示,当年受宽松信贷大环境的鼓舞,当地政府亦

■同煤集团董事长张有喜:做好了长期过紧日子准备

“同煤从各个方面入手,做好了长期过‘紧’日子的准备。”市场低迷、需求萎缩、行业进入“寒冬期”,曾经风光无限的煤炭行业,消沉得让煤企的领导们惶惶不安。同样,对于带着巨大压力的大同煤矿集团公司(下称“同煤集团”)董事长、党委书记张有喜来说,如何使同煤集团这个大型煤炭企业继续保持发展前进的惯性,而夜不能寐。

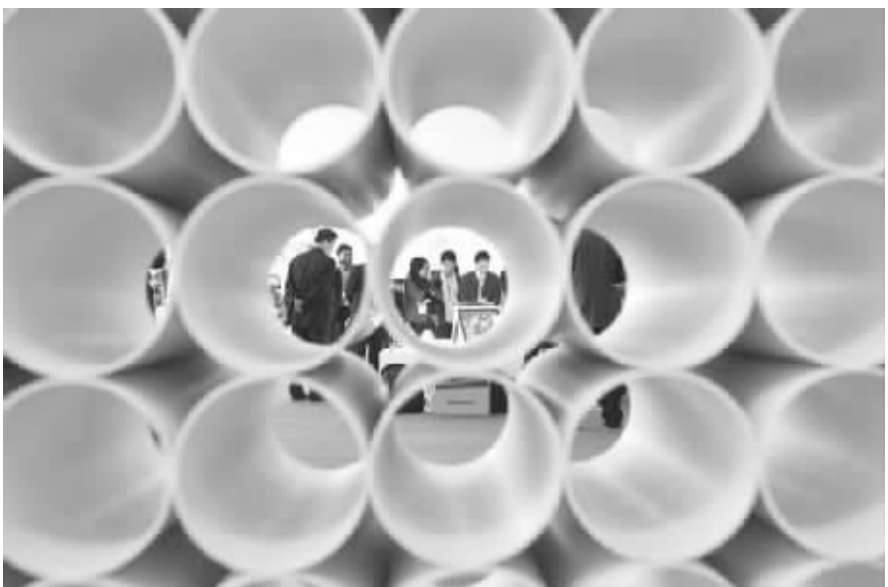
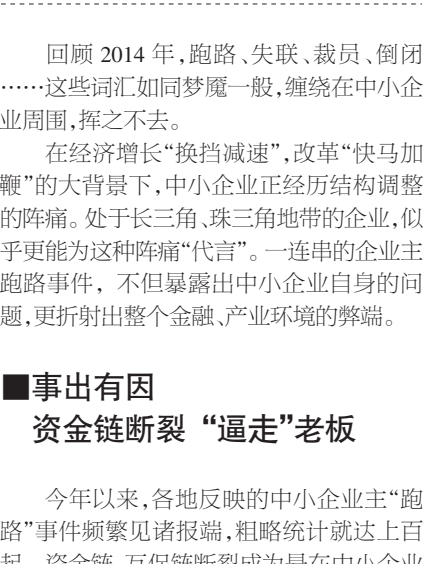
毫不夸张地说,即将过去的 2014 年,对于任何一家煤炭企业来说,是一个极其煎熬的一年。在经历了十年的甜蜜期后,煤炭企业已经在痛苦中守望两年,却仍不见恢复的迹象。

在煤炭产业链研究专家、煤炭研究网首席分析师马俊华看来,2014 年是煤炭企业的“生存年”,企业目前只能先谈生存,再说发展。

不过,有业内人士将 2014 年定为煤炭企业主动转型和产业升级的“元年”。

但事实上,由于大多数煤炭企业并没有主动去转,在经过近两年时间的持续低迷,逐渐倒闭或被整合。

然而,有些煤企早已开始主动转型。在这个严寒至极的行业“寒冬”,那些先行一步的企业或许可以抱着些许温暖“入睡”。



“煤炭价格断崖式下跌,需求如此疲弱,进口煤对于国内市场的冲击力度加大,这些都极大地威胁到了国内煤炭企业的生存。”煤炭研究网首席分析师马俊华告诉新华能源。

市场需求不见好转,企业首先做的只能是节流。“从井下每一颗螺丝、每一根锚杆的节约,到电力系统精确到克的煤耗指标控制,再到各单位非生产性支出的严格把控……”张有喜告诉新华能源,同煤集团只能从各个方面入手,做好了长期过“紧”日子的准备。

“复杂的国内外形势让决策变得更加困难,而这也预示着巨大的挑战。”在张有喜看来,危机考验着决策者的判断和智慧,而同煤在这场前所未有的大考验中如何交出自己出色答卷,无时无刻不考验着决策团队的意志。

据新华能源了解,每月 6 日,同煤集团的董事长和总经理都会主持召开经营分析例会,一笔一笔算成本,一项一项定措施,一件一件抓落实;将成本压缩指标与负责人的“帽子”和“票子”挂钩。今年采购计划将再降 10%,生产成本再降 10 元,各项费用再压缩 10%,各单位减亏增盈 10%。

对于同煤集团来说,曾经市场需求的快速增长掩盖了机制体制的缺陷。如今随着市场需求的退潮,改革势在必行。

就是因为从至上至下一滴的去“扣”,2014 年上半年,同煤集团通过内控成本,精细管理共节约各类资金 30.8 亿元。

■市场倒逼:企业转型契机的阵痛

早在 7 月 12 日,中国煤炭行业协会发布《关于 2014 年上半年煤炭经济运行情况的通报》显示,由于煤炭供大于求,煤炭价格大幅下滑,企业亏损面进一步扩大,截至 7 月,全国已有 9 个省出现全行业亏损,36 家大型企业中 20 家企业亏损,9 家企业处于盈亏边缘,全国整个煤炭企业亏损面超过 70%。

“在煤炭市场低迷的现状下,只有主动转型与升级,企业才能持续健康发展。”据了解,有业内人士将 2014 年定为煤炭企业主动转型和产业升级的“元年”。但事实上,由于大多数煤炭企业并没有主动去转,在经过近两年时间的持续低迷,逐渐倒闭或被整合。

对此,资深煤炭专家、中国煤炭运销协会研究员李朝林并不认同。“今年煤炭行业确实是被迫转型,但不存在元年,煤炭企业一直在提转型,搞转型,但是,由于近两年煤炭企业效益差,没有资金投入其他行业



进行转型。”李朝林说告诉新华能源,“据我了解,并不是所有煤炭企业都是这样,也有做得比较好的,例如神华集团、淮南矿业集团公司和同煤集团公司。”

李朝林分析说,神华在煤炭、物流、电力方面都得到了快速发展;淮南、同煤集团在煤炭、电力方面等行业也得到了良好的发展势头。这些企业避免了完全依赖煤炭发展所造成的生产经营的巨大动荡,经济效益整体上比较好。

据神华能源股份有限公司 2014 年第三季度报告显示,该公司第三季度营业收入为 190,442 百万元,同比下降 4.6%;实现利润总额 46,992 百万元,同比下降 9.8%。

虽然神华能源股份有限公司的“财报”并不好看,而且同比都在下降,但各大“券商”依然看好该公司,原因是近几年来,该公司一直在走产业升级的发展道路,并且效果非常好。

据了解,目前神华集团已形成以煤为基础,电力、铁路、港口、航运、煤制油与煤化工为一体,产运销一条龙经营的特大型能源企业。

而秉持“高碳产业低碳发展”与“科技创造绿色能源”的理念,神华集团努力建设了煤炭清洁生产、清洁转化、清洁利用的清洁能源产业链,形成了清洁能源一体化发展格局,同时推动了能源结构调整和煤炭企业转型升级。

而同煤集团向新华能源提供的数据显示,同煤集团上半年煤炭产量为 7822.5 万吨、同比增长 9.49%,完成年度计划的 53.95%;煤炭销量完成 1.0416 亿吨,同比增加 1732 万吨。

此外,该公司上半年发电量 157.6 亿度,同比增长 12.75%;营业收入 1075.55 亿元,同比增长 7.24%;工业增加值 247.1 亿元,同比增长 19.33%,完成年度计划的 50.43%。

“坚持以煤为基,多元发展,使同煤成为集煤炭、电力、煤化工、冶金、煤机制造、建筑建材房地产、物流贸易、文化旅游八大产业并举的综合能源大集团。”同煤副董事长、总经理郭金刚告诉新华能源,与同类企业相比,同煤赢在转型看得准、走得稳,赢在提质增效抓得早、做得好。

“不断延伸煤炭上下游产业链,提升煤炭附加值和煤炭就地转化率。利用大同优质动力煤的优势,同煤把电力定位为第二大主业,建设深度融合的煤电一体化。”郭金刚表示,到“十二五”末,同煤发电量将达到 1500 万千瓦,将就地消化原煤可以达到 7000 万吨到 1 亿吨。形成煤炭、电力两大产业双轮驱动、互动互补、共同支撑的煤电一体化的新格局。

据同煤集团向新华能源提供的数据显示,同煤集团目前已完成设备调试的年产 60

积极鼓励他们扩大产能、多元投资,从某种程度上过度释放“赶紧做大做强”的信号,使得企业决策层头脑更加发热。

■刮骨疗伤 转型降临 分化显现

在经济环境发生变化之后,中小企业之间的分化也日益显现。

温州人几乎是全中国最勤奋、对市场最敏感的一群人,但紧跟信号灯走在市场最前面的这群人,却最早卷入一个危险的僵局。

以打火机行业为例,该行业曾是温州制造业的火种,如今却正在萎缩:原来 500 多家打火机企业,现在萎缩成不到 120 家。

不过,并非所有的企业都在冬天瑟缩。“淘宝村”便是典型的案例。徐州沙集镇东风村便是一个典型的“淘宝村”,今年“双十一”,该村完成近 6000 万的交易规模,截至 11 月,整个村的销售收入将近 30 亿元。

从积极方面来看,跑路潮是中小企业群体的成长阵痛,但同时也是产业升级、企业转型的序幕。

今年以来,决策层也在不断释放鼓励创新、支持创业的信号。点题创业、创新时常成为国务院常务会议的主要议题。国务院总理李克强在天津出席第八届夏季达沃斯论坛开幕式并致辞时,提到了“大众创业、草根创业的新浪潮”。总理强调,“试想,13 亿人口中有 8.9 亿的劳动者,如果他们都投入创业和创新创造,这将是巨大的力量。”

不久前闭幕的中央经济工作会议也指出,过去供给不足是长期困扰我们的一个主要矛盾,现在传统产业供给能力大幅超出需求,产业结构必须优化升级,企业兼并重组、生产相对集中不可避免,新兴产业、服务业、小微企业作用更加凸显,生产小型化、智能化、专业化将成为产业组织新特征。

面对经济“新常态”,努力寻找新的发展空间和转型机遇才是中小企业的未来之路。德国工业 4.0、美国“工业互联网”的他山之石都可以为中国中小企业的转型提供很多思路。

万吨甲醇项目,是同煤乃至山西省拉长煤化工产业链条的重点工程。另外,全国产能最大的 10 万吨活性炭项目也于今年 9 月份试生产。40 亿立方米煤制天然气和 60 万吨烯烃项目正在全力推进。

根据同煤集团规划,到“十三五”中期,煤化工板块将形成规模,成为与煤、电并重的第三主业。

事实上,对于同煤集团来说,无论是产业升级还是转型,与神华能源股份有限公司一样,是来自市场的倒逼,更多的是主动拓展产业链。

所有正在经历行业危机的煤炭企业来说,转型已经是迫在眉睫。

今年 11 月 19 日,国务院办公厅发布《能源发展战略行动计划(2014~2020 年)》(下称《行动计划》),将对能源结构的调整上升到国家层面。《行动计划》花了大量篇幅提到了煤炭行业的总量控制与发展问题,要求到 2020 年,煤炭消费比重控制在 62%以内,消费总量控制在 42 亿吨左右。

实际上,2014 年,在这个煤炭产业结束“黄金十年”第二个年头里,从各方的数据显示,目前没有任何迹象表明煤炭行业在短期内有复苏的可能。

而煤炭产业链研究专家、煤炭研究网首席分析师马俊华则认为,2015 年,煤炭行业仍然延续产能过剩和需求不足的矛盾。政策层面仍然需要严格执行限产政策,并需要利用市场机制和环保机制来倒逼企业转型发展。

“通过结构的调整,来倒逼煤炭企业转型。”中央财经大学中国煤炭经济研究院煤炭上市公司研究中心主任邢雷表示。

而有专家则表示,煤炭企业想要走出目前困境,进而实现可持续发展,迫切需要“转型升级”。但怎么转、向哪转,则需结合行业特点和企业自身实际慎重选择。(杨国华)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指
导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司生产

海南快克药业总经销

衡变公司百万伏现场 组装式变压器被评为 国家重点新产品

本报讯 近日,从国家科技部传来喜讯,由特变电工衡阳变压器有限公司自主研发的新产品 OSFPS-JT-1000000/500 现场组装式变压器被评为 2014 年度国家重点新产品。

据了解,该产品克服了超高压、大容量变压器面临的局部过热、漏磁控制、场域分析计算等一系列技术难题,通过了解体运输、现场组装和现场干燥等技术方面进行创新,实现了超高压大容量现场组装式变压器核心技术的突破和工艺难题的攻克,解决了大容量变压器无法运输到偏远地区的难题;满足了国内外用户,特别是我国西南等水电资源丰富且地处偏僻、运输条件极其困难的大型电站项目对超高压大容量变压器产品日益增长的市场需求。该项目产品获得了 8 项专利技术,其中发明专利 4 项。该产品技术含量高,具有大容量、高效率、低损耗、低温升、低噪声、低局放等技术特点,并通过了由中国机械工业联合会组织的国家级新产品鉴定,产品技术性能指标达到国际领先水平。同时,该产品还获得了湖南省科学技术进步三等奖和衡阳市科学技术进步一等奖。

目前,该产品已成功应用在我国四川丹巴变电站、攀枝花 II 500kV 变电站、云南通宝 500kV 变电站、龙海变电站等多个国家重点工程项目中,并成功出口塔吉克斯坦等国家,产生了巨大的经济和社会效益。该产品和技术成功开发打破了外资企业在现场组装变领域的垄断地位,提高了我国在超高压输变电设备制造领域的自主创新能力,促进了变压器行业产品结构优化与升级,为国家能源战略的实施打下了坚实的基础。

(记者 李凤发 通讯员 姚春妮 雷群泌)

团购行业“烧钱大战” 传美团获得新一轮 7 亿美元融资

此前传出“周一要出大事”的美团 12 月 22 日果真有大事发生。多方消息证实,美团近期获得了新一轮 7 亿美元融资。尽管美团官方并未对消息明确置评,但融资消息还是预示明年更加残酷的 O2O 资本大战。

投资圈知情人士称,新一轮的融资将使美团的估值至少超过 50 亿美元。记者就此次融资传闻向美团方面人员求证,回应称以随后的官方公告为准,暂时没有确切消息。美团创始人王兴也并未否认消息,只是强调“美团没有发布公告”。

22 日下午,传言中领投该轮融资的红杉资本方面否认领投角色,但也并未明确美团是否获得融资。知情人士称,投资方和数额与传闻有出入,但融资肯定是存在的。

美团于 2010 年上线,同年便获得了红杉资本 A 轮 1200 万美元投资,2011 年 7 月获得阿里巴巴和红杉资本的 B 轮 5000 万美元投资。今年 5 月获得 3 亿美元 C 轮融资,领投机构为泛大西洋资本,美团 C 轮融资的估值在 40 亿美元左右。

据悉,虽然美团近期业内融资传闻不断,但此轮高额融资并不涉及上市,只是其长期发展的资金储备。此前坊间传言明年上市的消息也被否定,据有关人员透露,美团 2017 年之前不会考虑上市事宜。

今年早些时候,王兴曾对外表示,美团 2014 年交易额将达 400 亿元,营收达到 19 亿元,同比增幅均超过 200%。

从团购行业发展而来的美团,本到了该上市时机,但外卖等 O2O 各个业务大战中更需要充足的资金补给来保存竞争实力。团购业务与 O2O 业务都需要大量的资本投入,尤其是并不具备完整商业模式的 O2O,基本上长期处在“烧钱大战”中。因此,拥有雄厚的资本做长时间的弹药打消耗战是获得市场的保障。除此之外,美团在新的业务和获取新用户等方面,资金的支持也是不可或缺的。

7 亿美元级别的资本入账,美团也一定会进行新的规划。今年以来,专注于团购业务的美团已经重新定位自己,确立了以“吃喝玩乐的大平台”为核心,开始了向更垂直的多条业务线上拓展的发展方向。

美团在其今年推出的 O2O 旗舰店模式中表现出了其由传统团购模式向 O2O 模式过渡的线路。美团网副总裁王慧文曾将美团现阶段整体布局描述为“T 形战略”,横为团购,竖是垂直品类,如美团外卖等。

据了解,美团在团购业务上已经切入到更多的细分市场,包括电影票和酒店业务等,现阶段最受重视的外卖业务也取得了一定成绩。“在加码 O2O 的同时,移动端流量入口方面仍然需要更多的投入,这也将是美团在竞争中需要切入的一点。”一名业内分析人士指出。

“获得了新一轮资金的美团将有望继续在各细分市场加大投资并购力度。”上述业内分析人士表示,美团在用户方面的投入和补贴一直非常下功夫,但在企业端并没有那么多的投入,这也许将是其接下来考虑发展的一个方向。

(张绪旺 姜红)