

用工成本调查：企业支付 1.6 万 员工到手 7300 元

“不涨工资,招不来人;工资涨上去,企业吃不消”“降成本,别的成本还有戏,用工成本,我看难!”近日记者在浙江省的杭州和嘉兴、河南省的郑州和洛阳采访时,企业普遍反映用工成本上涨迅速,特别是在近年企业效益不理想的情况下,对企业构成较大压力。

但是,不同于原材料成本、制度性交易成本等,大多数企业认为用工成本特别是其中的工资成本不太可能降低,只希望能够控制其增速不要过猛,同时降低附着在工资上的有关成本。

经营不景气,也得年年涨工资

“过去 3 年,人工成本在企业总成本的占比由 5.8%涨到 9.17%。”

“尽管企业在亏损,还是每年都涨工资。”浙江振石集团东方特钢有限公司负责人的话,引起了各家企业的共鸣。几乎所有接受记者采访的企业都表示,用工成本这几年涨得很快,在企业成本占比中不断上升。

在杭州和嘉兴,受访企业介绍说,目前普通工人月薪 4000 元左右,熟练技术工月薪至少 6000 元,大多数还要包吃包住。“我们的工人,休息日也由公司管饭,棉被也由公司给员工买好。”杭州金杭包装印业有限公司副总经理王振说。

中部地区的劳动力价格也不低。洛阳花城办公家具有限公司是一家村镇企业,董事长张会群介绍,企业员工平均工资每月要 4000 元左右。技术工人的工资近两年上涨更快。郑州煤矿机械集团股份有限公司负责人说,公司焊工月收入普遍在 6000 元以上,优秀的焊工要上万元。

用工成本压力不小,但企业都表示不敢不涨工资。“焊接工种技术要求高,工作强度大,年轻人大多不愿意干,再不涨工资,更是招不着人”“就是年年涨工资,核心员工离职的情况还是很多”——企业普遍反映。此外,为了满足用工需求,民营企业往往要开出更



高的工资。

附着在工资上的成本有多高？

一名月薪1 万元的员工,扣除个人缴纳的社保及个税等,拿到手的部分是 7300 元,企业总计为其支付约 1.6 万元。支付给员工的工资只是企业用工成本的一部分,还有一大块是附着在工资上的用工成本。

鸿富锦精密电子(郑州)有限公司负责人认为,社保缴费费率偏高,加重企业的用工成本。“按照我们当地 2015 年的社保缴费规定,养老保险 20%、医疗保险 8%,还有工伤、生育、失业保险,再加上住房公积金,企业五险一金缴费费率达到 37%。员工个人还需要缴纳社保和公积金。公司和个人加在一起,五险一金的缴费费率达到了 55%。”

企业还抱怨社保缴费基数“被上涨”。目前,我国社保缴费基数下限按照当地社会平均工资 60%比例执行,而很多企业特别是劳动密集型小微企业,员工工资水平低于缴费基数,增速低于社会平均工资增速,使得每年个人缴费在增长,员工现实所得反倒有所减少。

郑州的企业算了算账,2015 年,郑州最低工资标准为 1600 元,而社保缴费基数下限为 2464 元。一位拿最低工资水平的员工,如果按 8%的比例缴纳公积金,按规定个人要缴纳大约 380 元的五险一金费用,企业还要为其再缴纳约 900 元,总计达 1180 元,相当于其工资的 70%多。

社保之外,企业还需根据用工规模缴纳残疾人保障金、工会费等。

此外,国有企业还承担着部分“办社会”的职能,也加重了企业成本。

“机器换人”渐成潮流

企业普遍认为工资已不可能降,关键要提高劳动生产率。

用工成本怎么降?面对这个问题,受访的多家企业直言,“工资是不可能降了,这两年企业有困难,工资别涨太快就不错了。”毕竟,经济发展最终还是要让人过上好日子。

提高劳动生产率,成为多数企业降低用工成本的选择。浙江、河南的多家制造业企业在推行“机器换人”。只要能用工器代替人工的,现在都倾向于用机器。在手机主板测

试环节,更新设备后,原先需要十几个人的工作,现在交给一个人操作 4 台机器就可以了。

提高劳动生产率的另一个方面是加强培训、提升技能。但是,企业纷纷表示为难。王振举例说,金杭包装 2014 年时曾专门招了 14 名大专学历员工作为重点培养对象,并以 12 万元的年薪为他们聘请了指导老师。没想到,年底就有 6 人提出辞职,到今年 3 月,14 人中只有两个人还在公司。“培养一个走一个,企业哪还有动力培养员工?”企业建议国家增加制造业企业的培训补贴,既能够减轻企业的成本压力,也有助于提高劳动者的技能水平。

“机器换人是 个大趋势。换下来的员工怎么办?我们企业愿意做培训,让过去从事简单劳动的员工转为技术工,希望得到有关方面的支持。”鸿富锦负责人表示。

采访中,企业都感到社保缴费费率偏高,但是又纷纷强调社保待遇不能下降,“社保关系到以后的生活,还是要保障其水平稳步提高的。”

今年 5 月 1 日起,国家在保证社保待遇不降低的同时下调社保费率,全国有河南等 20 个省份符合将养老老缴费比例降至 19%的条件。但调查中一些企业认为,降低 1 个百分点不解渴。目前广东和浙江企业职工养老单位缴费费率是 14%,其他省份的企业对此表示羡慕。

一些企业还提出,控制用工成本可以考虑从城镇化的角度加以推进。目前,制造业企业一线工人的主体是农民工。企业需要稳定员工队伍,而不是年年春节过后重新招人。如果农民工在就业地始终没有归属感,住房、就医、孩子上学等问题都得不到妥善解决,就很难稳定下来,自身的生活成本增加了,也会间接增加企业的用工成本。

(来源:中国经济周刊 作者:左娅 白天亮 王政 陆娅楠 刘志强 赵展慧)

日系首次退出全球彩电出货前五

数据显示,2016 年第一季全球液晶电视总出货量约 4832 万台,环比、同比均现下滑。同时,数据显示,排在全球前五的品牌中,前两位是韩国品牌,紧跟其后的三家厂商均是中国品牌。“焊接口”技术要求的提高,工作强度大,年轻人大多不愿意干,再不涨工资,更是招不着人”“就是年年涨工资,核心员工离职的情况还是很多”——企业普遍反映。此外,为了满足用工需求,民营企业往往要开出更

“2016 年第一季度,全球液晶电视销量排名前五位只有中国和韩国品牌,日系品牌首次退出前五,全球液晶彩电市场中韩品牌直接对抗时代到来”。

韩系领先日系退潮

据机构 WitsView 最新数据显示,2016 年第一季度全球液晶电视总出货量约 4832 万台,环比下滑 20.9%,同比下滑 6.3%。而三星电子仍占据全球液晶电视销量的首位。数据显示,2016 年第一季三星的出货为 1050 万台,而 LG 的出货量为 710 万台。而另一家研究机构 IHS Technology 日前公布的全球十大液晶电视品牌数据也显示,三星、LG 两家

全球彩电业“三国杀”变局 中韩激烈争夺中国市场

韩国品牌在 2016 年的预估出货量将是前两位,三星预估出货量达到 4810 万台,以较大优势占据首位。

业内表示,三星近几年连续占据全球液晶电视首位,与其不断推出新技术有关,其中曲面电视,三星电视的市场占比超过 80%,今年三星电视又推出了第二代量子点电视。而同时,根据 IHS Technology 预计的数据显示,中国电视品牌出货量均明显增加,日系电视品牌则呈现下滑。

中国品牌占半壁江山

与此同时,IHS Technology 公布全球十大液晶电视品牌数据显示,中国品牌彩电的出货量上升,并预估 2016 年排名大幅异动,除三星、LG 蝉联第一、二名外,中国有五家入榜,包括海信、TCL、创维、海尔及长虹,中国占据半壁江山,日系品牌首次掉出前五。从发布的 2016 各厂商出货量预估可以看

出,前十大厂商占有率 72.8%,其中预估 TCL 今年出货 1350 万台,创维今年出货 1200 万台,海尔出货 700 万台,长虹今年出货 680 万台,前十大厂商中的五家中国厂商,今年总计出货超过 5000 万。

业内表示,中国电视厂商依靠本土庞大市场的优势,在中国市场对三星形成了合围之势。尤其是近两年,国产品牌开始在核心技术上频频突破,如创维领头的中国 OLED 产业联盟等,另一方面,在互联网+浪潮的推动下,不少互联网厂商纷纷涌入彩电行业,据奥维云网的统计数据显示,2016 年彩电市场互联网品牌的数量将达到 18 家,互联网品牌的销量将突破 1000 万台,市场份额将达到21%。

中韩品牌激烈争夺中国市场

IHS Technology 预计,2016 年全球液晶电视市场可达 2.2 亿台,与 2015 年市场规模

相当。业内表示,韩国品牌三星和 LG 在全球市场仍然优势明显,但是在中国市场却遭遇中国品牌阻击,中韩品牌在中国市场将有一番苦斗,而三星则展开主动迎战,不仅在价格和首发时间上向中国市场频频示好。而且,专为中国市场推出的技术和产品层出不穷。

中国品牌则通过加快国际化进行迂回战。继 2014 年 TCL 收购三洋墨西哥彩电业务以及创维接盘厦华彩电南非公司后,2015 年 5 月份,创维公司并购了德国的 Metz 电视品牌,2015 年 12 月,创维数码宣布斥资 2500 万美元收购东芝旗下在印尼的 PT. Toshiba Consumer Products Indonesia 的电视及洗衣机业务,2016 年 5 月,TCL 与埃及最大的家电企业 ELARABY 签署备忘录,双方宣布将在埃及建立液晶彩电工厂。

业内表示,从单个品牌看,目前韩国品牌在总的销量上仍占有优势,韩国三星等企业国际化较早,拥有完整的产业链,在资金、研发、品牌、渠道等多方面占有优势,中国品牌要想超越,需加大自身核心竞争力的提升。

(来源:广州日报 作者:段郴群)

太阳能跨季节采暖将成为能源转型新路径

■ 王伟

随着科技的创新,新能源的利用成本在不断下降,能源供求正在向工程市场偏移。来自太阳能热利用产业联盟的数据显示,2015 年,全行业工程市场的占比已经超过 40%,且增速在不断提升。

有机构预测,未来 10 年,太阳能热利用工程将达 5000 亿市场规模,除了民用太阳能热水工程以外,宾馆、酒店、医院、学校、造纸、食品、医药、化工、林渔等农、工、商领域的太阳能加热、制冷、采暖有很大的可延展空间。专家指出,太阳能跨季采暖将成为能源转型新路径。

太阳能跨季取暖成为可能

经过两年多的磨合,中国和丹麦两家太阳能光热巨头终于牵手成功。

5 月 31 日,在丹麦驻华大使馆举办的新闻发布会上,日出东方与丹麦阿康桑马克宣布合资公司,华成成立。

据悉,新成立的合资公司“Arcon-Sun-mark 大型太阳能系统集成有限公司”未来的发力点将聚焦于中国大型太阳能热力工程和太阳能跨季节采暖。

日出东方是国内最大光热生产企业,市场占有率一家独大,丹麦阿康桑马克是丹麦最大的区域供热和工业应用公司,主要服务于欧洲和美洲市场,其大型太阳能系统占欧洲 80%的市场份额。



在能源结构调整和供给侧改革的宏观背景下,中丹两大光热企业为何此刻选择战略联姻?由此投射出的产业机遇及其对光热行业的影响尤为值得关注。

能源结构转型新路径

近年来,传统化石能源对环境造成的压力有目共睹,能源转型迫在眉睫。

我国“十三五”纲要已明确提出加快现代能源体系建设,推动能源结构优化升级,与太

阳能热利用相关的“储能与分布式能源”被列入十三五期间国家重点推进的百大工程。

原国家发改委能源局局长、国务院参事徐锭明出席合资仪式时表示“解决黄河以南居民的采暖问题是大趋势”,同时他强调“反季节储能将是太阳能重点创新领域”。

丹麦 VKR(威卢克斯)控股集团旗下的阿康桑马克公司是全球领先的太阳能热利用工程公司,优势在于太阳能跨季节供热、采暖、储能(即把春、夏、秋三季的

能源储存起来供冬天采暖、用热),尤其在区域性、分布式大型太阳能工程建设和热能高效传输方面具有全球领先优势。

四季沐歌作为日出东方旗下的核心企业,被视为跨国联姻真正的幕后推手。集团公司总裁李骏表示“四季沐歌将与阿康桑马克在太阳能跨季节采暖,以及大型太阳能系统的设计施工、技术创新、产品线完善、市场营销、工程运维等高端太阳能热利用工程领域展开深度合作。”

据了解,从中低温热水到中高热能,四季沐歌在太阳能光热中高端应用领域拥有较高的技术话语权和市场占有率,通过自主创新 and 引进国外先进技术,引领国内光热产品的迭代升级,2013 年已建成当时亚洲最大的总蓄热量达 2 万吨的太阳能跨季节蓄热采暖工程。

对于战略联姻,李骏表示“通过强强联合和优势互补,四季沐歌正为能源结构转型当中太阳能的高效利用提供更安全、稳定、可持续,而且切实可行的新路径和新方法。”

工程市场助推供给侧升级

中国太阳能热利用产业联盟主任张晓黎认为“十三五期间,太阳能光热集热面积保有量预计将完成 8 亿平方米的目标,其中太阳能采暖的保有量将达到 1-2 个亿,工农业热水 1.5 亿左右,民用热水 5-5.5 亿平米左右。”

业内专家则表示,以当前太阳能集热面积 4.5 亿平米计算,2020 年实现 8 亿平米近

中国小商品“闪耀”莫斯科

■ 魏良磊 任军

来自中国江苏、福建、广东等地的约 240 家企业 6 日在莫斯科中央展览中心举行了大规模的小商品博览会,从茶具、服装、空气加湿器到厨房用品,各种质量优异、设计精巧的商品吸引了大量当地民众和采购商前来观看洽谈。

记者在展会现场看到,在 8500 平方米的巨大展厅里,各家企业的展台整洁有序,展品琳琅满目。在一家广东企业的金属挂饰展台前,一位名叫维多利亚的女士正在询问价格。她说,她不是商人,只是展览馆附近的居民,听说中国小商品展开幕,特意前来观看。维多利亚告诉记者,她家里日常使用的就有不少是中国商品,与十年、二十年前相比,“中国制造”的质量不断提高,希望未来有更多优质的中国商品进入俄罗斯,为人们提供更广泛的选择。

中国机电产品进出口商会副会长王贵清在博览会开幕式上说,这次博览会上展出的产品包括园艺工具、家用电器、厨房用品、服装鞋帽等商品。在展览开幕前,已有 2000 多家俄罗斯专业采购商注册参观展会。展会期间,双方近 200 家企业将进行一对一的对接洽谈。此外,展会还将举办一系列的专门研讨会,就如何让中国优质品牌走出去、推动中俄贸易多元发展进行探讨。

2015 年 12 月,中国商务部与俄经济发展部签署了《关于促进双边贸易发展的谅解备忘录》,商定共同采取措施促进双边贸易发展。目前,俄方正开展在华设立俄罗斯贸易中心的前期筹备工作,计划年内开业;阿里巴巴、京东等中国电商企业已陆续在俄市场开展合作,中国企业正在俄建设海外仓等新的贸易物流模式,利用网上平台在华销售俄产品。这些措施对促进中俄贸易发展,优化贸易结构起到了积极的推动作用。

俄罗斯能源原料复兴开发银行企业合作部负责人塔格罗维奇在一家卫浴用品展台前长久驻足,详细咨询企业参展及与俄方合作情况。他说,他所在的这家银行在远东的布拉戈维申斯克有分行,客户中不少人从事中俄商贸业务。

塔格罗维奇还说,如今中国商品的竞争力完全可以和欧美产品媲美,中国市场的重要性日益突出,他希望通过这次展会了解更多的市场信息。他认为,虽然俄罗斯经济出现一定困难,但俄中经贸互惠互利,发展前景十分广阔。

莫斯科中央展览中心总裁别德诺夫在开幕式上表示,这是中国小商品博览会第一次在该中心举行,展会有助于加深两国企业的联系,并为深化俄中贸易合作助一臂之力。

斯捷潘年科住在伊尔库茨克州的安加尔斯克市,她经营着自己的贸易公司,经常从中国购买儿童玩具到俄罗斯销售,在市场上很受欢迎。她对记者说,这次听说在莫斯科举办中国小商品博览会,特意赶过来看看。除了儿童用品,她还想进一步扩大自己的生意。她说,虽然俄经济形势对市场行情有一定影响,但她与中国伙伴的合作将长期进行下去。

此次中国小商品博览会由中国商务部外贸发展事务局主办,将持续至本月 8 日。

乎翻倍的扩容单靠零售市场很难实现,离不开工程市场的发力。工程市场对产品、技术、服务的需求要远远高于民用市场,工程市场将成为推动光热产业供给侧升级的主力军。太阳能采暖规模化或将提速。

但是,与国外成熟的太阳能采暖市场相比,国内尚处于起步阶段,商业化运营并不成熟。

阿康桑马克已拥有超过 25 年的大型太阳能采暖工程经验,在工程结构设计、储热技术、热能传输方面有其独特优势,其精密的工程设计可提升 20%集热效率,而且系统运行稳定,热价低廉,在欧洲运行的项目都已商业化运作,并不依赖政府的能源补贴,据介绍,太阳能跨季节采暖热价已经可以折合成 0.05 元/MJ,其经济性已经接近国内燃煤的能源价格。

对于能源结构调整带来的行业机遇,李骏认为“开征环保税已经箭在弦上,无论是国家竞争层面,还是行业发展层面,新能源对传统能源的替代和颠覆不可避免,工程市场的良好正在显现,太阳能热水、采暖将成企事业单位降低能源成本和环境成本的主动渐进性选择。”

针对太阳能采暖区域、分布式跨季节储热的特点,徐锭明表示,民营企业是中国分布式能源的开创者和生力军,在商业化实践日益成熟之后,太阳能采暖从试点到示范,从样本化到规模化也会提速。未来 3-5 年,国家发展改革委等相关部門会在推动分布式能源和储能建设方面给予更多政策性支持。