



51.7%

经初步季节调整,三季度电力行业
实现利润总额同比增长51.7%

本报刚刚发布的中经电力产业景气指数报告显示,经初步季节调整,三季度,电力行业实现利润总额1114.2亿元,同比增长51.7%,销售利润率比全部工业5.5%的平均水平高2.2个百分点,全行业盈利状况正处于持续改善之中。

自去年以来,电力行业逐步摆脱了过去全面亏损的困境,行业利润总额持续增加,销售利润率稳步增长。电力行业的盈利状况为何出现“过山车”般的变化?电力行业未来的盈利点到底在哪里?

电企盈利如何告别“过山车”

本报记者 林火灿

盈利主要来自火电板块

在电量增长和煤价下跌的双重利好下,火电企业毛利率明显提升,盈利实现大幅增长

电力行业的日子越来越好过了。三季度,中经电力产业景气指数为99.9点,较上季度上升0.3点,这是电力行业景气指数连续第四个季度保持上升态势。

从国家统计局日前公布的规模以上工业企业主要财务指标看,1至9月份,电力、热力生产和供应主营业务收入达40504.9亿元,同比增长8.1%,增速较上半年加快1.6个百分点。其中主营活动利润2394.3亿元,同比增长73.7%。尽管同比增速较上半年下滑1.8个百分点,但增速仍处于较高水平。

招商证券首席电力环保公用事业研究员彭全刚分析认为,电力行业经营状况的持续改善,虽然与同比基数相对较低有一定关系,但更主要的是受宏观经济走势影响。

三季度,宏观经济呈现稳中有升的发展态势,GDP增速提升至7.8%,同比增速较上半年加快0.2个百分点。宏观经济的回升,带动了全社会用电量的快速增长。今年前9个月,全国全社会用电量累计39452亿千瓦时,同比增长7.2%,同比增速较上半年加快2.1个百分点,较一季度加快2.9个百分点。

资产收益率明显偏低

今年前9个月,五大发电集团实现利润500多亿元,与3.5万亿元的总资产规模相比,资产收益率明显处于偏低的水平

今年以来,电力行业主营业务收入增速保持持续加快态势。电力行业利润的飙升,引发了各界的关注。有观点认为,当前电力利润主要来自于煤价持续下跌腾出的盈利空间,应开启煤电联动,相应下调电价。

而在电力企业看来,尽管行业经济形势有所起色,但目前的盈利状态仍然处于较低水平,况且煤电联动的时机其实并未到来。

中国电力企业联合会副秘书长欧阳昌裕在接受采访时分析说,根据中电联调研汇总数据,今年前9个月,五大发电集团实现利润500多亿元,盈利状况看似乐观,但如果与3.5万亿元的总资产规模相比,资产收益率明显处于偏低的水平。而且,在五大集团中,目前仍然有125个火电企业存在不同程度的亏损,亏损面达到26.4%。而如果扩大到全行业其他火电企业,行业亏损面有可能更大。

中投顾问煤炭行业研究员邱希哲认为,当前电力企业的营业收入和主营业务利润同

比快速增长,在某种意义上是对前些年全行业持续亏损的一种回补,电力行业作为基础性的能源行业,在宏观经济持续向前发展的过程中,不可能长期“一亏再亏”。

另一个值得关注的问题是,尽管电力行业利润增速保持较高水平,但盈利能力较为单一的问题也逐渐暴露了出来。邱希哲表示,此轮电力行业的利润回升,并非能源结构调整和优化带来的积极效应,而是主要依赖于煤炭价格的持续下滑。因此,当前电力行业的盈利水平能否保持可持续性仍然有待进一步观察。

有关专家甚至直言,一旦煤电联动窗口开启,或者煤炭价格出现报复性反弹,电力行业将重返亏损局面。

上述专家的观点并非毫无根据。2011年,煤炭产业迎来黄金十年的“最后一波行情”,煤炭价格一路飙升,火电企业较上年增亏60%,导致电力行业全行业亏损。而到了去年,在煤炭价格“跌跌不休”背景下,电力行业才迎来了业绩增长的春天。

避免利润大起大落

当前,电力企业仍然应该把增加效益和实现利润稳定增长作为重要任务,行业盈利能力不强、盈利模式相对单一的问题有待解决

煤价上涨,电力企业便出现亏损;煤价下滑,电力企业日子就好过。这似乎已

经成为煤电关系的常态,也导致电力行业利润存在大起大落的问题。

国有重点大型企业监事会主席刘顺达曾经撰文指出,今年以来,中国五大发电集团利润就像坐上“过山车”,一下子增长了2.7倍,前8个月,五大发电集团利润总额为490.4亿元,而去年同期仅为131.4亿元。

电力行业遭遇盈利状况大起大落,虽然与煤电联动等政策性因素有关,但也深刻地反映出了当前全行业盈利能力不强、盈利模式相对单一的局面。

邱希哲分析说,对于电力行业而言,把盈利目标的实现寄望于煤炭价格波动显然不现实。从行业发展的实际看,电力行业依托投资增长和规模扩张来实现利润增长的时代已经一去不复返。电力企业应注重整顿内部业务,优化公司业务管

理,提升企业核心竞争力。

“不要好了伤疤忘了疼。”欧阳昌裕表示,五大发电企业的盈利状况看似有所好转,但由于火电企业较长时间保持亏损,煤电联动存在较多历史欠账,企业负债率仍然较高,资产收益率也处于较低水平。在此情况下,电力企业仍然应该把增加效益和实现利润稳定增长作为重要任务,努力避免出现利润大起大落。

有关专家指出,电力企业要更加重视新能源和可再生能源的发展,有重点、有步骤、实事求是地加快发展新能源的步伐,特别是根据国家财政补贴的力度和整个电力系统的消纳能力,加快发展风电和太阳能发电,更加重视分布式能源的发展,使新能源成为电力企业提升盈利能力的重要途径。

欧阳昌裕建议,当前,电力行业投资增长明显加快,要科学引导电力行业投资,使投资方向从简单的扩产能转向优化结构。

景气观察

物业管理探寻升级路径

亢 舒

前不久,中国物业管理协会发布的《物业管理行业发展报告》显示,伴随城市建设和发展,物业管理行业也处于快速发展时期。与2011年企业综合实力排名前100的物业服务企业相关数据相比,2013年排名前100企业的管理总面积、年经营收入、总资产、从业人员分别增长了39.21%、58.72%、40.55%、26.25%。

报告显示,物业管理产业链在逐渐延长。物业管理业态由以住宅为主向写字楼、商业物业、工业厂房、医院、学校、步行街、街道以及各类城市综合体等管理扩展。与此同时,物业管理内容也更加丰富。物业管理在清洁、绿化、秩序维护、设施设备维修等四项基本服务基础上,纵向延伸至房地产开发前期的规划、设计、设施设备选用顾问,中期的招商策划、营销代理,后期的尾盘销售、商业物业经营、房地产经纪业务等整个链条,横向涵盖消费者居家养老、家政服务、房屋租售、电子商务等各类个性化需求,体现出物业管理丰富的商业价值。

相关延伸服务的开展,带动了行业向现

代服务业转型升级。这对行业逐步摆脱劳动密集型现状,应对用工难和成本持续上涨,全面提高服务质量具有重要意义。

在转型过程中,一些品牌企业在商业模式的创新、互联网技术的应用、延伸服务的拓展、产业附加值的获取等方面作了有益探索。

比如,万科物业通过“云生活、社区一卡通、安防与停车管理、设施设备远程管理、移动APP智慧之家”五大科技的运用,以及社区资源整合与经营性业务拓展,正在由物业管理专家向“房屋管家、资产管家、生活管家”升级;绿城物业的服务模式向“咨询、企委、代管”并重,服务周期向为建筑产品和业主提供全生命周期服务转型;长城物业借助高速发展的网络技术实现了成本降低和品质提升,通过涵盖社区商务、公寓短租、商业运营、长者服务等领域的“1+N”多元化战略,实现物业管理生态链向社区商业生态链的延伸。这些企业的探索正在对传统物业服务理念和实践产生深刻的影响。

同时,物业企业向服务集成商转变的趋势也更加明显。业务外包是降低企业劳动

力成本、提高专业化服务水平的重要手段。一些管理规模较大的物业服务企业正逐步走向管理和服务分离,向管理型企业转变。其主要精力将放在服务的精细化、整体管理水平的提升与经营潜能的发挥上。

物业管理综合实力排名前200的企业相关数据显示,排名前200的企业虽然仅占行业企业总量的0.28%,却承担了全国13.6%的管理面积,拥有全国11%的从业人员和12.92%的物业管理师。可以看出,物业服务企业正在向规模化、集约化、品牌化方向发展,行业的集中度逐步提高,处于企业整合、品牌塑造、业务创新、发展方式转型的关键时期。

值得注意的是,物业管理行业在快速发展的同时,也面临着成本急剧上涨、价格调整机制缺失、行业责任边界不清、业主大会制度实施难、部分企业生存状况堪忧等深层次问题。同时地域发展不平衡,一线员工流动率高,企业规模小、管理水平低、人员素质差、群众投诉多等问题还比较突出,困扰着物业行业的健康发展,物业行业规范发展的任务还很艰巨。

数据点评

前9月网络消费零售额约1.3万亿元

传统零售投身网购潮



点评:商务部近期发布的数据显示,今年前9月,我国网络消费保持快速增长,商务部监测的3000家重点零售企业中,网络购物同比增长34.7%。

今年前三季度,零售市场总体运行平稳,相对于同期百货店、超市和专业店销售分别增长11.1%、8.4%和6.9%,网购以34.7%的增速遥遥领先,可谓是突出的亮点。按照商务部有关人士的预计,前三季度网络消费零售额将达1.3万亿元,达到2012年全年水平。而随着双十一的即将来临,京东、阿里、亚马逊等电商火力全开,网络零售或迎来市场井喷行情。

网购潮的兴起,正在冲击零售业市场原有格局。由于电商以低价抢客,实体卖场沦为免费试衣间、体验场的问题凸显,经营承受重压。面对新的挑战,传统零售业必须加速调整,与时俱进。截止到2012年底,我国连锁百强流通企业中已有62家开展网络零售业务。对于涉足网购市场,大部分实体零售企业战略出发点是稳住老阵地,拓展新领域。初期,实体零售业进军网购多是试水摸索的性质,普遍存在组织运营各行其是、线上线下商品价格不一等现象。随着实践的深入,企业逐渐认识到,借助模式与技术创新,线上线下商务可以融合发展。通过实施O2O模式,充分整合门店的体验、服务优势,互联网集客、便利和大数据的优势,可形成贯穿线上线下打通、充分协同的消费和服务闭环。

在传统零售业转型中,苏宁走在了国内最前沿。一方面,线上平台苏宁易购已跻身国内B2C网站前三名;另一方面,线下1600余家实体店面正在持续改造。苏宁总裁金明表示,为了实现线上线下协同,苏宁已经做了一年的准备工作。首先,进行公司架构调整,打造线上线下协同的团队;其次,实施线上线下同价;再次,上线开放平台“苏宁云台”,扩展商品品类;最后,实施门店互联网化,推出1.0版本的互联网门店,并持续优化统一的物流、售后、客服等服务体系,突破“体验壁垒”。

拥有线上线下渠道资源,再加上日益增强的融合发展能力,实体零售企业就多了跟电商叫板的底气。双十一期间,苏宁也将推出国内首届O2O购物节,跟电商巨头们同台竞技。这既可以分享网购商机,又能实际检验新的商业模式的成效。如果苏宁做得好的话,相信会有更多的企业践行O2O模式,零售业转型发展的路径也会更加清晰。

文/周雷

数据速览

10月份铁路客运周转量增长3.5%

本报讯 记者齐慧报道:10月份,全国铁路累计发送旅客18808万人,同比增加2037万人,日均发送旅客606.7万人,同比增长12.1%。

10月份,全国铁路旅客周转量完成863.17亿人公里,同比增加29.41亿人公里,增长3.5%。从全路范围看,除哈尔滨、南宁铁路局外,有16个铁路局(公司)实现了同比增长,其中呼和浩特、上海铁路局增幅超过了20%。

前9月化工行业增加值增长12%

本报讯 实习生胡昊报道:前三季度,化工行业增加值同比增长12%,增速同比加快0.3个百分点。

前9月,初级形态的塑料、合成橡胶、合成纤维产量分别为4292万吨、301万吨和2727万吨,分别增长10.3%、6.3%和6.2%。乙烯产量1179万吨,增长6.4%。烧碱产量2106万吨,增长4.4%;纯碱产量1778万吨,下降2.4%。化肥产量6047万吨,增长6.1%。农药产量236万吨,增长0.5%。

前9月十种有色金属产量增长9.8%

本报讯 记者常理报道:前三季度,全国十种有色金属产量2969万吨,同比增长9.8%,增速同比加快2.7个百分点。电解铝产量1621万吨,增长8.7%,减缓1.9个百分点;铜产量增长13%,加快5.6个百分点;铅产量增长6.1%,减缓5个百分点;锌产量增长11.7%,去年同期为下降6.2%。氧化铝产量增长13%,加快3.2个百分点。

前三季度,有色金属行业实现利润1215亿元,同比下降6.8%。其中,有色金属采选业利润440亿元,下降11.7%;有色金属冶炼及压延加工业利润775亿元,下降3.8%。

本版编辑 周雷