

近日发布的2013年度“上普并购指数”显示——

企业市场化并购日渐活跃

据新华社电 (记者李荣) 上海联合产权交易所4月28日发布的2013年度“上普并购指数”显示,市场化的企业并购在国内日渐活跃。

据相关指数报告,从上海企业并购市场上表现出来的特点是,以降低运行成本、提高生产效率、增强经营竞争力的生产上下游要素整合为目的的纵向并购日益活跃。而横向并购在解决产能过剩问题中发挥了积极作用,有效推动各类资本向优势产业、企业集中。混合并购渐入高潮,在去年上海市场并购成交宗数中的占比超过三成。

此外,从上海市场反映出的全国企业并购行为的新特征还包括:在新推挂牌项目中,大规模项目增加明显;第三产业的成交宗数和金额占据市场的“半壁江山”;异地之间的并购趋于活跃。东

部地区成为开展异地并购交易最为活跃的区域。

从并购主体指数来看,非国有主体较国有主体参与市场的活跃度更高。接受让方所有制的分布来看,民资成为市场并购主角,收购实力明显增强。在去年上海产权市场上,民资不仅在收购宗数上全面超过国有资产,而且在收购金额上也首次超过国

有资本。

上海联交所人士说,并购交易品种的结构显示,在不断强化国资交易的基础上,并购市场也在积极向物权、经营权、增量交易等新兴领域拓展。物权交易大幅增长,形成了不动产、大型移动设备、大宗物权三大板块。市场化的增资扩股,成为企业并购交易的新方式和并购融资的新模式。



海南红杉科创发明抗菌涂料

本报讯 记者何伟报道:记者日前从海南红杉科创实业有限公司获悉,该公司研发的抗菌涂料能有效解决热带地区由于潮湿多雨带来的建筑装饰内材料容易滋生病菌的问题,填补海南省科研空白。

据悉,红杉科创抗菌涂料目前在国内属于领先水平,是纯水性涂料,可以广泛应用于医院、药品、食品加工企业乃至酒店、餐饮企业的内墙装修上,尤其适应热带地区的特殊需要。

鞍钢无缝钢管以新品抢市场

本报讯 记者张允强报道:鞍钢近期成功开发出耐硫化氢腐蚀AG80S油井管、J55稠油热采套管和油缸用管,壮大了鞍钢无缝钢管“家族”。截至目前,3个新产品累计订货量近1.5万吨。

近年来,为了早日走出市场困境,鞍钢在努力降低生产成本的同时,通过对接市场需求,开发高效益、高附加值产品,满足用户个性化、专业化需求,以此加速扭亏增效步伐。目前,鞍钢正密切跟踪国家重大工程的招标,实现无缝钢管产品向更多领域延伸,扩大新产品的市场份额。

玉柴全面推行精益制造

本报讯 记者童政报道:日前,玉柴打响2014年全面精益改善“第一炮”,同时进一步提升生产线智能化,计划用3年时间将生产效率提高至世界一流水平。

自今年年初对车间生产线进行整合划分后,玉柴近日启动了生产线的全面升级工作,以提高生产效率质量水平。为推进改进工作,还特聘外国专家实地走访机加工和装试生产线,对精益改善及各生产厂的整体布局提出了规划和设想。

东风悦达起亚发力紧凑车市场

本报讯 记者王铁辰报道:近年来,国内众多厂商不断推出差异化的汽车产品,力图增加在紧凑型汽车市场的份额。随着科鲁兹掀背版、致悦等A级两厢车的陆续上市,东风悦达起亚K3S也于近日在青岛上市。

东风悦达起亚总经理苏南永表示,作为第三工厂投产的首款车型,基于K3衍生的K3S上市后将对福克斯两厢和英朗XT等车型发起冲击。

据悉,东风悦达起亚此前一直受限于产能不足的困扰,今年第三工厂投产后,东风悦达起亚将初步形成100万辆产能规模。



超20%上市公司财务费用超净利润

利息支出高企拖累公司业绩

本报记者 陆敏



据Wind资讯统计,截至5月5日,应披露年报的2516家A股上市公司中,有2513家披露了2013年年报,共实现净利润2.41万亿元,财务费用合计为2935.48亿元。与2012年年报的财务费用总额2831.47亿元相比,整体呈现增长的态势,1477家上市公司财务费用同比有不同程度的增长,占到总数的近60%。更有606家上市公司财务费用超过净利润,超过已披露年报公司总数的20%。

上市公司财务费用由哪几部分构成?总体为何偏高?财务费用高企对上市公司带来哪些影响?

“财务费用有正负之分,如果为正,说明公司缺少资金,有借贷行为,需要支付利息;如果为负,则说明企业资金较为充裕,可能有放贷行为。”北京凯亚国嘉会计师事务所董事长赵鹏介绍说,目前在经济增速放缓的大背景下,由于产品销售减少引起公司库存增加,使得不少上市公司资金周转不畅,甚至出现经营困难,需要向银行等金融机构借款,由此也就产生了利息支出。

记者对上市公司财务费用排序后发现,在已公布2013年年报的上市公司中,有1家财务费用超过100亿元,43家财务费用超过10亿元,另有442家上市公司财务费用在1亿元以上。中国石油、大唐发电、华能国际、中国石化、国电电力、华电国际、中国铝业、中国建筑、中国中冶等央企上市公司排名靠前。

以2013年财务费用最高的中国石油为例。该公司年报显示,公司在2013年度的财务费用约219亿元。而在去年同期,公司的财务费用额度约为168亿元,两相比较,同比涨幅达到30%。其财务费用明细表则显示,中国石油在2013年度的利息支出较上年同期增长明显。

“受宏观经济形势的影响,一些重化工行业出现产能过剩,不少大型央企都受到拖累。”在武汉科技大学金融证券研究所所长董登新看来,上市公司财务费用偏高有两方面的原因,“一方面,从大环境来看,上市公司面临着出口受阻、内需不足的双重压力,持续增长缺



少动力;另一方面,从微观层面来说,公司转型也需要支付成本,新产品的研发和投入有一个过程,尤其是目前新的投资项目回报的不确定性增加等,多重因素叠加也使得上市公司的财务费用整体偏高。”

正如董登新分析的那样,在财务费用超过净利润的上市公司中,公司所属行业的确有着明显的特征,主要集中在钢铁、水泥、煤炭、化工、远洋运输等行业。不少上市公司在年报对财务费用高企做出解释,纷纷将其归因于行业在过去的2013年度面临着重重困难。

“目前,我国经济正处于转型过程中,宏观面上,经济增速放缓是上市公司财务费用整体偏高的原因之一,但具体到每个行业和每家公司的情况又各不相同。”中国上市公司协会副会长安青松在接受本报记者采访时认为,要结合每个上市公司的具体情况,正在对相关情况进行调研,会在5月中旬发布一个调研报告。

从公司层面上来看,上市公司财务费用居高不下,可能有多个方面的原因。赵鹏认为,首先,企业的管理者对宏观经济形势和行业整体情况缺乏清晰了解,对公司可能发生的情况预估不足,且不愿削减收入来帮助企业渡过难关;其次,企业收支状况出

现明显变化后,缺乏有效应对;另外,公司从银行或其他第三方机构借款后,需要支付利息,导致财务费用居高不下。

比如,去年财务费用同比增长6350.58%的通化金马就在其2013年年报中称,主要是报告期内增加短期借款以及大股东借款增加利息支出所致。另外,星河生物去年财务费用超过1000万元,同比增长近20倍,主要是由于公司银行贷款增加,利息支出增加所致。

“财务费用高的企业多数是因为贷款额增加后,利息支出随之增高所致。”董登新表示,高额的财务费用吞噬了上市公司的利润,上市公司业绩也会受此拖累,必然影响到公司未来发展,甚至A股市场的整体表现。

名词解释

财务费用

财务费用是公司筹集生产所需资金而发生的费用。

按照我国会计制度的规定,公司财务费用科目核算内容包括利息收入、利息支出和汇兑损益及筹资发生的其他费用。

伊之密成功的“笨招”

本报记者 张建军

技术开发区。

张涛说,伊之密成功有一个“笨招”。在行业内,企业的产品都是以标准件面世,但伊之密却走了一个费事劳神效率低的路子,他们针对客户具体需求,搞起了“私人订制”,目前其产品80%左右是非标订单。其实,就连日本和欧洲企业完全非标生产的比例也仅在40%到50%之间。张涛说,我们主要是以客户为导向,在销售中我们配备有销售工程师,同时配备服务工程师,把资深技术设计师安排到客户工厂,了解在实际使用中遇到的问题。打破了般情况下销售人员不懂技术设计,设计技术人员与销售又分开的格局,从而使所有研发都来自销售过程中发展的新需求,特别是去满足每个客户

精确的个性化需求。伊之密总经理甄荣辉说,机械装备往后的发展趋势就是“差异化”,不仅能够提供产品,更重要的是提供系统解决方案,我们只不过比别人先行一步。

这种制造与销售模式虽然显得“笨”些,但却黏住了大批客户。张涛向记者讲了一个故事,泰国知名NPA建筑管道制造企业,在采购中发现了伊之密能为他们量身定做设备,从2009年以来,因为其获得了伊之密的个性化服务,其所需产品基本上是吃伊之密的“小灶”,企业的需求“胃口”再也难改,目前已成为牢固黏在伊之密服务链上的铁杆客户。

市场应用是伊之密的创新源泉。甄荣辉坦言,我们在设计产品前分析客户的

“痛点”,保证每种新产品研发中有20%以上创新点。他说,正是我们研发能力强,才敢接下大量非标订单,企业才具有竞争力。“2013年以来,公司增长速度仍超20%。预计到2015年,产值将可翻一番,达20亿元。”

张涛说,今年销售超过10亿元的伊之密,始终把技术创新放在首位,对自主知识产权高度重视。伊之密现有省级企业技术中心、工程中心并设立了博士后科研工作站,而且在各自产品领域具有卓越的技术团队。2011年3月,伊之密成功收购了美国百年企业HPM公司的全部知识产权,迈出了伊之密全球化的重要一步。同时,在南亚地区市场拓展良好,在印度建立了技术服务中心,伊之密在国际布局中稳步迈进。

扬中市集聚50多家新能源企业——

“抱团”分担市场风险

本报记者 薛海燕 通讯员 吴爱梅

江苏扬中市,地处长江下游的江心岛上。四座小岛组成的这个县级市,人口33万,包括水域在内,面积只有332平方千米,这里却聚集了光伏、风电新能源企业50多家。

刚刚过去的第一季度,扬中市能源大企业环太集团硅片销售6900万片,比上年同期增长了77%,销售产值达5亿元,同比增长了80%。市场回暖并非环太一家,扬中另一家大型光伏企业——大全集团2013年财务统计显示:全年实现产值6.2亿元,比上年同期增长170%;订单金额达7.5亿元,同比增长150%;销售额增长160%;利润实现了100%的增长。公司副总经理刘立兵透露,2014年第一季度,企业也已实现当期赢利目标。

扬中企业的经营情况,延续了去年以来的较好形势,也是扬中市经济整体形势的反映。2013年,扬中光伏企业全线复苏,全市规模以上新能源产业实现销售收入201.1亿元,同比增长26.3%,占全市工业经济总量25%以上。

扬中能源企业已经感受到市场回暖的“温度”,但“熬”过冬天的路径却“各有各的不同”。

环太集团把目光盯在管理上。3年来,环太集团只做了一件事,就是“持续地改善”。从2012年下半年开始,为了应对外部市场危机,该公司在内部展开“两高一低”的管理,即高转化率、高质量及低成本的精细化管理。从员工到干部,从行政办公室到生产车间,企业全年各项改进有1000多个。第二年,企业产品转化率由16.5%提高到17.8%,绝对成本下降了50%。

相比于环太在电池切片领域的深耕细作,扬中大都是光伏行业中全产业链模式的典型。大全以电器产业起家,2008年涉足新能源产业,先后在重庆、新疆、江苏建立光伏生产基地,目前已形成太阳能硅料、硅片、电池、组件、光伏逆变器的完整产业链,扬中是生产太阳能电池片为主的生产基地。市场危机中,大全的全产业链模式分担了企业风险。目前,基地三分之一产品集团内部消耗,三分之二服务周边市场。

无论管理,还是产业链发展,科技都是企业始终盯紧的关键。环太的“持续改善”就包括科技创新。他们与浙江大学联手在掺锗硅片领域展开研发,2010年至2012年企业共销售5781万片掺锗多晶硅片,销售收入7.512亿元,创汇5828万美元,新增利润8352万元,新增税收3864万元。2013年《掺锗硅片研发与产业化》论文获得2013江苏省科技进步二等奖。

大全公司也不惜重金持续加大科研投入。公司研发部总监闻震利说,公司每年都会投入较大的人力和物力用于某项新技术攻关。2013年初公司研发成功的两次印刷技术,使单片电池银浆成本节省18%;整个电池片成本节省2%;每年能为公司节省成本在800万元以上。目前,这项技术在光伏行业处于领先地位,公司也发明了相关的专利。

在扬中,荣德新能源、环太、大全新能源、兆伏等一批骨干企业的产品,几乎涉及新能源上中下游5个环节10多个产品。还涌现出一大批中小企业投入光伏配套产业领域,光伏焊带、碳化硅、坩埚、光伏玻璃、石墨器件、接线盒等多个配套产品均已占据一定市场份额。

相关专家表示,扬中产业集聚度高一定程度为企业分担了市场风险。持续的科技创新为企业长足发展赢得了时间和空间,高度集聚产业布局增强了企业抗风险能力。



比亚迪纯电动大巴进入美国市场

据新华社电 (记者郭爽) 第一辆在美国生产的比亚迪纯电动大巴近日在加州兰开斯特市正式下线并交付,标志着比亚迪的电动大巴正式进入美国市场。

比亚迪公司当天向羚羊谷交通局交付的“零排放”K9纯电动大巴长40英尺(约12米),单次充电可行驶155英里(约250公里),最多容纳60名乘客。

羚羊谷交通局执行总裁朱丽叶·奥斯汀表示,首批购买的大巴预计将于今年8月正式投入使用,交通局希望明年再购买12辆比亚迪电动大巴。

加州州长杰里·布朗当天在比亚迪兰开斯特电动大巴生产厂举行的下线和交付仪式上发表演讲说,这是令人激动的一天,尽管只是一个小小的开始,但就像许多事情一样,其中蕴含着十分巨大且重要的前景。

布朗说,比亚迪对于加州是全新的,同时也是加州与中国合作关系的重要部分。比亚迪正与加州一起成为清洁能源、新能源汽车技术和治理污染方面的先锋。

去年5月,比亚迪公司在洛杉矶县兰开斯特市设立了其在美洲第一家电动大巴生产厂,这也是第一家由本国公司在美国独资建造的汽车生产厂。比亚迪公司高级副总裁、美国业务负责人李柯表示,比亚迪正在履行其为当地提供零排放、高级交通技术的长期承诺。



浙江省绍兴市新昌县近日迎来了用电高峰。供电公司由传统的迎峰度夏提前为迎峰度“茶”。因为浙江省新昌县供电公司澄潭供电所的员工林雨校(右)在调查茶农的用电量。

新华社记者 邢广利摄

本版编辑 魏永刚 董庆森