

结构调整是实现减排承诺治本之道



作者 潘正彦

作者系
上海社会科学院金融研究中心副主任、研究员

中国要实现“减排承诺”目标,就必须实现经济增长方式转变,但关键是要先加快产业结构调整步伐。产业结构调整或成中国能否实现“减排承诺”的治本之道之一。

栏目主持:乐嘉春
联系本栏:ljc@ssnews.com.cn

中国在哥本哈根全球气候峰会召开前夕首次提出“碳减排目标”,即将在2020年前削减国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降40%-45%。这一减排承诺体现了中国在应对气候变化问题上的负责任态度,也是符合中国自身的利益。

这是因为,原有经济增长模式导致中国偏重于工业特别是重化工业发展,消耗了大量的能源和资源。例如,2006年我国GDP总量占世界GDP总量的5.5左右,但能源消耗却占世界能源消耗量的15%。这种经济增长方式是不可持续的。

当中国对外正式宣布减排目标后,这标志着中国将正式进入碳总量控制时代。由于“碳强度”指标既与经济增长速度直接相关,又反映了社会经济发展过程中碳排放的减缓。碳排放的减缓,意味着二氧化碳排放增长速度要低于GDP增长速度,这对经济增长有很大的制约作用。因此,寻求低碳下经济增长将是未来中国经济发展的一个大方向。

由此,“减排承诺”或成一种倒逼机制,将促成或加快经济增长方式的转变。但值得注

意的是,如前所述,制约增长方式转变的关键因素之一是产业结构调整。从短期来看,产业结构调整会对经济增长产生一定的不利影响,但却可以实现增长方式转变,并保证未来经济增长的质量和效益。从这个角度分析,减排与产业结构调整在目标和方向上是一致的,而且在行动上也能做到一致。故此,“减排”为中国的产业结构调整指明了方向,或者说找到了一个突破口,产业结构调整也完全可以从此入手。

所以,在笔者看来,中国能否实现“减排承诺”,调整产业结构至关重要。也就是说,产业结构调整是中国实现“减排承诺”的治本之道之一。

据此,笔者认为,产业结构调整,首先是要朝着能源消耗相对较小的产业方向进行调整。碳排放的这种产业结构调整将带来十分显著的减排效果。

从目前来看,我们必须及时改变以工业化、城市化促进经济发展的增长模式,即改变以往过于依赖对能源和资源消耗、二氧化碳排放最大的工业发展模式。因为,中国经济增

长主要是由工业带动的,工业能源消耗要占到全社会能源消耗的70%以上,工业也成为耗能和资源的最主要产业。这种过于依赖消耗能源和资源的经济增长是不可持续的,由此产生的二氧化碳对全球气候和人类来讲也是难以承受的。

有鉴于此,产业结构调整,在方向选择上应逐步转变或过渡到以第三产业为主的产业结构上。这样,随着第一产业比重的下降,不是像过去30年那样主要向第二产业进行转移,而是更多向第三产业转移,通过第三产业比重的上升,直接可以降低单位能耗。

其次是产业结构调整将促使我们重新审视发展重化工业问题。从减排的角度分析,由于重化工业要消耗大量的能源和二氧化碳排放高许多,发展轻工业显然应该优先于发展重工业。但从提高GDP增长来看,结果似乎恰好相反,因为发展重工业更容易在短期内提高GDP的增长速度。

确实,中国经济的发展轨迹也印证了这一点。例如,1995年,轻、重工业比例调整到47.3:52.7。但随着工业化进程加快,以机械电

子工业、石油化学工业、汽车制造业、航空航天工业及建筑业等为主体的重化工业得到了快速发展,2008年轻、重工业比重已分别变为28.9%和71.1%。尽管向重化工业的主导型产业结构转变,对工业内部结构向更高层次演进而言有其必然性,但1:3的轻、重工业结构恰恰与国内经济有意无意地忽视消费的现实是密切相关的。

在反思中国产业结构调整时,尽管我们已经意识到要实现由生产型向消费型、服务型转变,这也符合节能减排目标。但是,这样做是以“牺牲”重化工业发展为代价的,甚至短期内还会对经济增速带来“减速影响”,问题是我们能承受或接受这样的牺牲吗?这说明,与减排一样,产业结构调整可能甚至必然要“牺牲”短期利益,但这是寻求长期稳定、健康增长的一种“代价”。

从上述分析可见,在中国即将正式进入碳总量控制时代后,产业结构调整对中国能否实现“减排承诺”影响深远,也再次凸显了当下中国产业结构调整的紧迫性与重要性。

2009 中国企业领袖年会

国资委研究中心主任李保民: 国企在不同行业有进有退

记者 张社震 编辑 衡道庆

针对近期关于“国进民退”等话题的争论,国资委研究中心主任李保民6日在2009中国企业领袖年会上表示,不管是“国进民退”还是“国退民进”都是片面的说法,国企近几年的发展情况表明,国企在不同领域是有进有退的。

李保民认为,在接下来将要进行的结构调整中,还应该继续关注国企的进退问题,哪些行业国企应该退,哪些行业国企还要进,都要根据行业特性、企业职能而定。有进有退,进而有为,退而有序才是重要的。”李保民说。

而对于“国进”的理解,李保民也指出,还应看到国有企业数量的减少和效益的提高。他提供的数据显示,到今年上半年,工商局登记的各类工商企业有900多万户,规模和规模以上的国有企业大概有112000多户。而在1993年,我国的各类工商企业是800万户,国有企业却有300万户。国企数量越来越少,但是质量和增幅在提高,这说明国企的改制、改组是有效率的。”李保民称。

业职能而定。有进有退,进而有为,退而有序才是重要的。”李保民说。

而对于“国进”的理解,李保民也指出,还应看到国有企业数量的减少和效益的提高。他提供的数据显示,到今年上半年,工商局登记的各类工商企业有900多万户,规模和规模以上的国有企业大概有112000多户。而在1993年,我国的各类工商企业是800万户,国有企业却有300万户。国企数量越来越少,但是质量和增幅在提高,这说明国企的改制、改组是有效率的。”李保民称。

吴敬琏: 促消费归根结底 要靠改变增长模式

记者 张社震 编辑 衡道庆

国务院发展研究中心高级研究员吴敬琏昨日在2009中国企业领袖年会上表示,只有专业人员和普通劳动者收入增加,消费需求才能够真正被带动起来。而要想增加居民的收入,归根结底仍要靠改变增长模式。

吴敬琏指出,过去一年,我国主要依靠政府的财政政策、货币政策的支撑,使得我国经济在金融危机后迅速回升,但其背后隐藏的可持续性问

题值得重视。

比如货币供应量,2009年增长了30%左右,如果继续用这个力度,流动性的注入就会过多,资产泡沫开始形成,通货膨胀步步逼近,就像2007年到2008年出现的那种状况。但是如果不用这个办法,没有这么大力度的注入,会不会出现有些经济学家认为的那样出现二次触底?吴敬琏表示要解决这种两难的困境,出路在于在生产中增加需求,改变生产的要素结构,使得大众的收入增长。

龚方雄: 资本市场仍处牛市中期

记者 叶勇 编辑 衡道庆

摩根大通投行部副主席龚方雄5日在2009中国企业领袖年会上表示,整个资本市场牛市运行的状态还会持续,现在是整个牛市运行状态的中期。

对于明年经济走势,龚方雄提出了三点:一是明年还会继续增长;二是明年企业效益会比今年好;三是中

国仍然处在资产价格通胀和牛市运行的市场状态当中。

龚方雄说,按牛市三部曲论,第一步应该是今年的1月份到6月份,这个阶段的特征就是很多资产价格涨得很凶猛。现在我们所处的阶段应该是第二阶段,此时企业盈利能力是最强的。这个阶段还会持续下去,牛市应该可以持续到明年。现在还没有到牛市的第三阶段。”

“两拓”合资 倒逼我国钢企加速整合



记者 朱宇琛 编辑 衡道庆

12月5日,澳大利亚两大矿业巨头力拓与必和必拓就成立铁矿石生产合资公司签订了约束性协议,预计将于2010年下半年完成组建工作。分析人士指出,若这家覆盖“两拓”在西澳大利亚州全部铁矿石资产的合资企业顺利开始运营,国内钢企将面临更为严峻的价格压力。而这种压力将倒逼国内钢企在明年加速兼并整合,以提高行业集中度。

5日晚间,力拓与必和必拓联合宣布,双方就拟议合资企业签署了约束性协议,该协议涉及合资企业将如何运营和管理的各个方面。

“两拓”预计,合资企业将于2010年下半年完成组建工作。

据悉,该合资企业将拥有西澳大利亚州现在的和未来的全部铁矿石资产及负债,并由力拓与必和必拓各持有50%的权益。“两拓”已向欧盟委员会以及澳大利亚竞争

与消费者委员会(ACCC)提交关于拟议生产合资企业的申报材料,并预计在近期向其他相关监管机构进行申报。“两拓”认为,该合资企业将产生巨大的协同效应,从而实现增加铁矿石产量并降低成本的目标。预计合资企业独特的生产和开发协同效应所产生的净现值将超过100亿美元。

2009年6月5日,力拓与必和必拓曾签订核心原则协议以设立一家覆盖双方在西澳大利亚州全部铁矿石资产的生产合资企业。10月15日,力拓与必和必拓宣布合资企业所生产的铁矿石将全部通过其各自的销售团队进行独立销售。

资料显示,“两拓”原本已经占据国际铁矿石市场超过30%的份额,此次联手无疑将进一步扩大其垄断地位。

在今年的铁矿石谈判即将开始之时,“两拓”合资计划再进一步,无疑给作为其下游的钢铁企

业带来了更大压力。分析人士指出,“两拓”合资将会成为国内钢铁企业兼并重组的重要外力,倒逼”我国钢铁行业在明年加速整合,以提高行业集中度和谈判中的话语权。

虽然“两拓”宣称,合资企业将使铁矿石生产成本下降,但采访中大多数业内人士认为,成本下降并不意味着销售价格将联动,合资将更增加其涨价筹码。“两拓”的铁矿石生产成本原本就不高,虽然全球铁矿石供过于求明显,但鉴于国内粗钢日产量创新高以及对三大矿山依赖程度的上升,2010年涨价趋势已被各方接受。”一位业内人士说。

国元证券钢铁行业分析师苏立峰认为,国内钢铁行业原本就面临整合大势,“两拓”合资,将刺激行业加速兼并重组。预计明年银行对钢铁行业并购项目的贷款力度会大大增加。”苏立峰说。

■要闻速递

商务部: 加大金融财税支持力度 鼓励企业走出去

记者 秦菲菲 张社震

商务部副部长陈健在6日举行的第八届中国企业实施走出去战略论坛上表示,世界投资和贸易将在调整中逐步迎来新一轮的繁荣周期,企业应抓住走出去的良机,政府也将继续研究完善财税金融政策以支持企业走出去。

陈健表示,今后将着重从以下方面推动企业走出去:完善管理体制完善、加强公共服务和加强双边双边机制建设,并继续完善各项财税支持政策,加大外汇金融支持力度。陈健认为,在世界经济调整的过程中,世界投资与贸易格局也将呈现出许多新的变化和特点,中国企业应从中找到走出去的良机。首先,企业应抓住产业化机遇,积极参与新一轮国际产业结构调整布局调整和转移;其次,要抓住服务业全球化的机遇,加快中国服务业重组,大力发展生产性服务业;此外,绿色经济全球化也将给企业带来机遇,企业应借此机会,促进国内相关绿色产业和技术的快速增长。

姚景源: 明年经济工作重点是调结构

记者 张社震

国家统计局总经济师姚景源在6日召开的第二届亚洲财富论坛年会上表示,今年我国经济已经出现“V”型反转,全年保八毫无悬念,明年经济工作重点是调结构。

姚景源分析,调结构包括三方面内容,即生产结构、需求结构和增长方式的调整。

从生产结构来看,姚景源指出,目前,我国经济增长主要依靠第二产业,未来应当把经济增长调整为一、二、三产业全面支撑经济增长的格局,其中,特别要发挥第三产业的作用。”

具体到需求结构,姚景源认为,投资、消费、出口这三驾马车是否能够并驾齐驱,也是未来调整经济结构的重点之一。我国经济增长时间靠出口,投资这三驾马车,所以接下去一定要将之调整成消费、投资、出口拉动经济的结构。”姚景源强调,特别要发挥消费对经济的拉动作用。

从增长方式上看,姚景源分析,我国经济发展应该由过去的依赖物质资源投入,调整为依赖科技进步,劳动者素质提高上来。

本栏编辑 衡道庆

洪涛股份 中国建筑装饰业之潜龙

中校

深圳,是中国装饰行业的发源地,在业内素有“全国装饰看广东,广东装饰看深圳”的美誉。深圳市洪涛装饰股份有限公司(洪涛股份)12月4日正式启动登陆A股的IPO发行推介,开始迈进了资本市场的征程。据介绍,于1985年成立、2007年改制的洪涛股份主营酒店、剧院会场、写字楼、图书馆、医院、体育场馆等公共装饰工程的设计施工,拥有建筑装饰、建筑幕墙、城市及道路照明、机电设备安装、建筑智能化和消防设施共六个施工一级资质,设计、施工资质均达到国内装饰业最高等级,是我国最早从事公共建筑装饰的企业之一。

在持续的激烈竞争中,洪涛股份依靠技术、品牌、渠道积累脱颖而出,综合实力连续8年傲踞深圳装饰行业首位,连续五年入选中国建筑装饰协会评比的“中国建筑装饰百强”企业前五名,蝉联全国十佳室内设计企业。截至2008年底,洪涛股份获得鲁班奖13项、全国建筑工程装饰奖39项,获国际级、国家级设计各类奖项总计200余项,获奖数量国内同行业第一。

业内素有“大堂专业户”、“大堂王”、“大剧院专业户”、“国宾馆专业户”的洪涛股份在国内顶级建筑装饰工程方面,特别是在高端品牌打造、高端人才储备,以及经营渠道构建方面,于业内已首屈一指,可谓当今中国建筑装饰行业的一条“潜龙”。

高端公共装饰市场的持续领跑者

据介绍,洪涛股份自成立起就一直定位于高端公共市场,并通过承揽大城市标志性工程项目建设打造高端品牌形象,目前公司完成的标志性工程项目遍布全国100多个重点城市。以北京十里长安街为例,整整160多项标志性工程,洪涛股份完成了26项,长安街精品工程数量国内第一。

从装饰行业细分领域设计施工难易程度来看,洪涛股份目前在剧院会堂类、大堂类、国家政务类等最高难度级别公共建筑装饰细分市场独占鳌头。

据悉,洪涛股份完成了以人民大会堂宴会厅为代表的国家政务场所

类工程12项,完成同类工程数量业内第一。还完成了以上海大剧院为代表的标志性剧院会堂类工程20余项,市场份额居业内第一;完成了以北京中银大厦为代表的高端建筑大堂100多项,完成数量业内第一,被誉为“大堂专业户”。

洪涛股份在国内五星级酒店装饰市场拥有超过9%的占有率,位列行业前三。承建的全部五星级酒店中,与洲际、喜达屋、凯悦、万豪等国际顶尖酒店管理集团合作过的项目超过50个,高端酒店大客户群体较为稳定。

持续专注于高端市场,是其盈利能力不断提升的主要原因。洪涛股份擅长的剧院、文化中心类,高端酒店类项目设计难度大,施工难度大,毛利率维持高位。自2006年至2009年上半年,上述高毛利业务营收占比不断提升,对洪涛股份综合毛利率水平的提升起到持续拉动作用。

国内建筑装饰行业的人才高地

对整体呈现轻资产、智力密集型特征的建筑装饰行业而言,“人”无疑是决定企业未来发展潜力的核心要素。

“设计是装饰的灵魂”,设计师的素质对项目成败的影响毋庸置疑,洪涛股份一直坚持“不挂靠、不转包”的原则,施工环节中低端劳务部分虽会外包(目前劳务外包人数约2200人),但项目经理必须由公司派驻,项目质量也由洪涛股份把关,因此,项目经理的素质很大程度上决定了项目的工期和利润率水平。

据介绍,在高端设计人才储备方面,洪涛股份位列国内装饰企业第一位;拥有建筑学会室内设计分会、建筑装饰协会两大权威机构评出的资深室内建筑师等国内顶级设计师41人,稳居行业第一;此外,还拥有中国建筑装饰协会与中国饭店协会评出的“全国最佳酒店设计师”8名,拥有德意志建筑博士2名,有15人次获“IAID最具影响力”的中青年设计师”称号,人均均位于行业前列。

与国内同行相比,洪涛股份是最早与国际接轨的设计公司,在国际设计合作中与世界最著名设计大师及设计机构(50多名国际设计大师和

30多家国际机构合作)。

据了解,洪涛股份在竞标设计施工一体化项目时,一方面以自身强大的设计实力为后盾,争取同一项目的施工业务;另一方面,还常对项目设计业务环节作出一定程度的让利,以获取施工业务环节订单(为2006-2008年设计业务毛利率下滑的主因),这种情况下,总营收占比仅为5%左右的设计业务就起到了四两拨千斤的作用。

洪涛股份设计业务营收占比与回报率变动趋势,也验证了洪涛股份的设计实力在获取高端订单过程中的重要地位。2006年以来,洪涛股份设计业务总营收占比持续提升,对施工业务的带动作用不断加强。洪涛股份回头客中,约60%曾为洪涛股份以往设计施工一体化项目的业主,回头率的逐年提升也说明了市场对洪涛股份设计带动施工能力认可度的不断提高。

2005年-2009年上半年,洪涛股份设计带动施工业务营收总额达18.7亿元,在同期累计总营收中占比达46.9%。

在项目标准制定方面,洪涛股份是参与国内多项标准制订的少数装饰企业,公司制订的质量控制标准高于国家标准。结合自身多年的经验积累,参照美国ASTM标准、国家标准和行业规范,洪涛股份制定了《深圳市洪涛装饰股份有限公司内控标准》并加以推广,该标准远高于国家标准和行业规范,保证了洪涛股份精品战略的实现。

在项目管理人才储备方面,洪涛股份拥有3名英国皇家特许建造师,5名国家一级注册建造师,68名国家一级建造师,30余名全国优秀项目经理,项目综合管理能力业内一流。

登陆资本市场 从品牌耕耘到规模增长

洪涛股份表示,上市后,将继续秉持高端市场战略,在保持剧院会堂类、国宾馆类、建筑大堂类、星级酒店类等核心高端领域领先优势的同时,积极向高端外延市场扩张与渗透,将业务范围涵盖到高端商业地产、高档医院、车

站机场枢纽性工程等诸多领域,并适度进军高档住宅精装修市场。

同时,与之相匹配,洪涛股份将通过部件工厂化生产完成产业链上游方向延伸,形成原料供应加速、工期缩短、平均成本下降的规模效应,迅速扩充产能,放大需求消化能力。

洪涛股份募投项目着力于增强洪涛股份需求消化能力(工厂化项目、设计创新中心项目)和整体匹配能力(企业信息化建设项目),二者实力的增强将保障洪涛股份顺利进军高端外延市场,完成从品牌耕耘到规模增长的腾空一跃。

洪涛股份建筑装饰部品部件工厂化生产项目全面达产后,从效益来看,正常年份年销售收入4.43亿元,年营业利润0.91亿元,税后财务内部收益率为21.67%,税后财务净现值14158万元,税后投资回收期5.47年,达产盈亏平衡点为64.46%;设计创新中心项目正常年份年产值1.65亿元,税后财务内部收益率为20.6%,税后财务净现值4362.95万元,税后投资回收期5.77年,投资利润率41.96%;企业信息化建设项目全面达产后,显性内部收益率为12.61%,投资回收期为6.52年。

通过IPO解除渠道扩张的资金瓶颈后,洪涛股份将通过“双管齐下”,来自身渠道扩张的爆发力:一是利用领先的区域覆盖优势,挖掘现有各地分支机构的业务扩张潜力,加速向卫星城市的区域渗透;二是复制精品战略,通过在标志性工程覆盖区域和业务增长潜力区域新设立分支机构,进一步扩张区域覆盖优势。

专业人士分析认为,洪涛股份盈利能力优势明显,虽其成长能力与A股同行暂无可比性,但依然凸显洪涛股份抗风险能力。尤其在金融危机肆虐的2008年,洪涛股份提升的流动比率和速动比率显示出洪涛股份一流的风险管理能力。相比A股同行,洪涛股份财务状况整体稳健且安全性高,将为洪涛股份未来经营规模的不断提供最有利的支撑。业务领域拓宽、产业链完善,将引领洪涛股份不断向纵深发展,以目前的高端设计能力和品牌的积累,站在资金瓶颈解除的新起点上,其业绩爆发力或更强。(CIS)