

我国钢铁行业盈利能力偏低的原因与发展对策

文 张航燕 江飞涛

一、我国钢铁行业“十一五”期间经营状况分析

“十一五”期间,我国钢铁行业经济效益总体上呈现出先升后降再升的波浪形特征。2006年和2007年利润总额分别是1168亿元和1732亿元,2008年受金融危机的影响,利润降为1475亿元,2009年随着金融危机的蔓延和扩散,利润进一步下降到

812亿元,2010年随着经济复苏以及在国家各项刺激政策的作用下,我国钢铁行业的利润回升至1283亿元,但仍未达到金融危机之前的水平。

“十一五”期间,我国钢铁行业成本费用利润率同样呈现出波浪形特征,并且与工业行业平均水平的差距呈现不断扩大态势。2006年,钢铁行业与工业行业平均水平相差1.12个

百分点,2008年相差2.22个百分点,2009年相差3.78个百分点,2010年已经扩大到4.13个百分点,在所有工业行业中,钢铁行业成本费用利润率处于最低水平。

“十一五”期间,我国钢铁行业的资产负债率呈现出不断上升的趋势。资产负债率由2006年的61.75%上升至2010年的65.89%。2008年以

放模式实现发展。一些地方利用国家扩大投资、实施重点产业调整振兴规划的机会,热衷于铺摊子、上项目,部分行业盲目发展势头禁而未止,重复建设又有所抬头,部分一度被关停的落后生产能力在市场需求回升的情况下又死灰复燃。

以上两个案例,可以清楚地看到当产业政策参与宏观调控时面对的短期目标与长期目标之间的冲突。在出口退税的例子中,产业政策工具在抑制部分产品出口过快增长、促进出口产品结构调整方面起到了一定的作用,但在很多情况下影响到企业长期稳定发展,对于缓解国际收支失衡作用也不大。

三、完善宏观调控政策体系,合理发挥产业政策作用

总的看,产业政策参与宏观调控,是中国特定发展阶段所决定的,

具有阶段性,尽管这一阶段可能持续较长时期。因此,应当正视产业政策参与宏观调控的现实,避免简单否定,积极探索产业政策参与宏观调控合适的切入点,明确产业政策在宏观调控中的边界,以及它与其他宏观调控政策之间的关系,合理发挥产业政策在宏观调控中的作用。

产业政策是一个多方面、多层次的政策体系。从手段上看,既有财税、信贷、政府采购等通过经济杠杆进行间接管理的手段,也有政府投资、准入管制等直接干预手段,还有信息指导等诱导性手段。不同的政策工具着眼点不同、发挥作用的时间也不同。对于宏观调控当局来说,由于产业政策中的行政手段简单、直接、短期效果明显,加之长期形成的计划经济思维惯性仍存在,很容易偏好于行政手段的运用,并逐渐形成对直接调

控的依赖性,这是产业政策参与宏观调控的最大风险。

对此,首先要进一步完善财政政策和货币政策,更好地发挥总量政策的作用。其次要避免过分依赖行政手段的偏向。即使运用产业政策工具服务与宏观调控目标,也应以经济和法律手段为主,以间接调控为主。第三要加强产业政策与总量政策的协调配合,根据形势变化,具体地协调长期和短期目标,更多地让价格工具发挥作用,尽可能减少短期政策工具多变对产业正常发展的影响。■

参考文献:

①周叔莲,吕铁,2010,中国高速增长行业的转型与发展,经济管理出版社,第255页。

(关鹏,国家发展改革委运行局)

后,钢铁行业资产负债率与工业平均资产负债率呈现背反的走势。2010年钢铁行业资产负债率较2008年增长了1.82个百分点,表明钢铁企业对债权人的保障程度降低,偿债能力下降。

流动资产周转率反映了工业企业流动资金的周转速度。“十一五”前3年,钢铁行业流动资产周转率均高于工业平均值,2009年和2010年钢铁行业流动资产周转率均低于工业平均值,并且差距呈扩大的态势。这说明钢铁行业的流动资金周转速度不断减慢,钢铁行业资产运营能力呈降低态势。

二、钢铁行业盈利能力偏低的原因分析

作为传统的基础产业,钢铁行业经营效益的整体偏低,一方面是因为其产业本身的特点,同时也受到复杂的非产业因素的影响。

(一)成本上升

在我国目前的技术条件下,吨钢成本中,原材料约占49%,燃料约占19%。2010年我国进口铁矿石平均价为128.4美元/吨,而2009年同期均价在79.13美元/吨。中国为铁矿石价格上涨买单多花费了292亿美元,折合人民币约1960亿元,高于当年钢铁行业利润467亿元。2010年,延续了30多年的铁矿石年度基准定价体系被以指数为参考的贴近现货市场的季度定价机制所取代。比较近年来铁矿石的长协价与现货价格,除2008年下半年在金融危机的影响下现货价格出现低于长协价的情况外,其他年份现货价格都基本高于或者是远高于协议价格,年度定价的模式为中国部分钢铁企业节省了较大一部分成本。但随着年度定价机制的瓦解,季度定价模式的实行,以及目前必和必拓正在大力推行的月度定价制度的被广泛接受,高度垄断

的市场与定价模式的短期化,使得世界三大铁矿石生产企业利用其市场势力掠夺钢铁企业的利润提供了极为有利的条件,中国钢铁企业的利润空间将面临空前的挤压。

此外,国内铁精粉、冶金焦、焦煤和废钢价格不断攀升。2010年与2009年比较,国产铁精粉同比上涨46.44%,进口铁矿石同比上涨45.21%,冶金焦同比上涨12.12%,喷吹煤同比上涨22.33%,炼焦煤同比上涨26.44%,废钢同比上涨13.51%。在钢铁原燃料价格持续上升的同时,国际钢材价格一直处于较低水平,钢铁企业“两头受挤”,国内钢铁业利润空间日渐狭窄。随着“两头受挤”状况的持续,我国钢铁业正在进入一个赢利相对艰难的时代。

(二)国内钢企同质竞争

我国重点钢铁企业名义上的研发投入只占销售收入的1.24%,并且主要用于购买设备、人工费、厂房等费用,实际自主创新的投入占比不到0.6%,远低于国际先进企业的研发投入水平。我国钢铁行业创新能力不足,核心技术的掌握程度较低,先进生产技术、新工艺仍然主要依靠引进、模仿,新产品自主研发能力不强,一些高档关键品种钢材仍需进口。国内大型企业在研发投入、工艺创新、技术消化移植、产品研发、基础研究和应用研究、技术创新机制等方面,与发达国家企业相比存在着较大差距。钢铁企业创新能力的不足,导致我国钢铁企业只能在较低层次上开展同质化竞争。若按我国现行钢材品种分类,在22大类钢材品种中,几乎每一大类品种均已饱和,国内市场占有率都超过了100%,有的达到140%以上,同质化竞争十分激烈。尤其是为数众多的中小型钢铁企业,研发资金投入严重不足,也缺乏研发人员,难以开发出有特色的产品,不能

形成差异化竞争优势,不得不在同一个层面上进行同质化竞争。本来应承担钢铁技术研发和革新重任的大中型企业研发投入不足,创新能力不强,高端产品比例不高,也难以避免同质竞争的格局。

由于研发投入少,研发能力薄弱,跟进与仿制成为我国钢铁企业的主要发展策略,一种钢铁产品只要热销,就会吸引众多企业跟进,结果很快就会形成供大于求的局面。硅钢虽然利润高,但市场并不大,全国也就是四、五百万吨的市场,但现在国内几家大钢厂一拥而上,都投资了硅钢生产线,但高磁感低铁损取向硅钢等高端产品的开发和量产却进展缓慢。近年来,大口径无缝管同质化问题也越来越严重。2005年以来,提高板材比成为钢铁行业技术改造热点,结果一哄而上形成了近3亿吨的产能,导致板材产能过剩,而且主要是集中在低附加值板材的生产,高端产品生产能力很弱。汽车业是钢铁业的主要下游用户,20世纪90年代,国内汽车板生产厂家仅宝钢一家,虽然发展到现在,国内钢厂中能生产汽车板的已经有六、七家之多,但国内高端汽车板的生产在工艺和规模生产方面仍未取得大的突破,每年仍需大量进口。

在产品严重过剩条件下的同质化竞争,使得我国钢铁企业只能采取以价格竞争为主的竞争方式,面对供给的过剩,钢铁企业往往被迫降低产品销售价格,挤压产品盈利空间。

(三)优胜劣汰机制不健全

我国钢铁行业的上下游已经实现了市场化,但钢铁企业作为行业的核心,市场化却围而不攻,成了半吊子改革。当前体制下,地方政府出于财政和就业的考虑,保护本地企业,为本地钢铁企业提供各种优惠政策,尤其是在市场不景气时,一些地

方政府采取为本地落后企业协调贷款、推销产品等各种措施,避免本地落后企业被淘汰。以兼并重组为例,地方政府仍然热衷于推动本地区内企业的重组,这在很大程度上为本地企业争取政策扶持和避免被政策边缘化提供了有利条件,也避免了本地落后企业被高效率先进企业兼并。优胜劣汰机制不畅,使得落后企业难以退出或被淘汰,使得行业效率相对低下,从而影响行业盈利能力。

三、提升钢铁行业盈利能力的对策

中国钢铁行业要破解目前困境,在积极寻求实施“走出去”战略的同时,更为迫切的是坚决实施“内部手术”,即从产业内部结构优化、推动产业升级的角度来探索提升我国钢铁行业盈利能力的路径。

(一)营造环境,充分发挥市场机制作用

政府合适的角色应当是市场竞争的催化剂与维护者,主要为产业发展创造良好的外部环境。在钢铁产业的发展上,政府应当致力于降低退出壁垒,提高产业进入的环保标准、规范市场竞争和打破地方保护主义所造成的产业条块分割局面,而在其他方面,则应当更多的发挥市场机制的引导作用。

以兼并重组来讲,政府的职责主要是为企业兼并重组扫除各种体制性障碍。政府主导型重组往往导致企业资源、文化与管理整合上的困难,不利于企业发挥协同效应,不利于企业价值最大化目标的实现,不利于提高兼并重组的效率。我国钢铁企业只有建立起使自身的资源和能力相匹配的战略,才能从根本上获得竞争优势并得以保持。由于目前跨区域重组的体制障碍并未能得到有效消除,因此政府应从战略高度引导

和协助企业加快联合重组步伐,打破地域间的壁垒,实现跨地区的联合重组,提高行业集中度。而我国钢铁企业则应当以追求利润最大化为基本目标,充分利用资本市场与市场手段,按照资源整合、优势互补的原则,合理有序的推动企业间的兼并重组。

(二)前后并进 积极延伸产业链
积极延伸产业链,是有效增强产业竞争力、提升企业盈利能力的重要途径。基于延伸产业链的考虑,我国钢铁企业可以有两种选择:其一是向上游产业延伸,不断强化对铁矿石资源的掌控能力;其二是向下游产业延伸,有效加强对钢铁产品用户的控制。

强化资源掌控力。一是钢铁企业要适应经济全球化的新形势,在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际竞争和合作,加快在海外找矿、海外建厂和在海外建立贸易服务体系的步伐,寻找新的发展机会和空间,建立长期、稳定的、可控的战略资源基地。二是加快国产铁矿资源的勘探和开发,降低铁矿石对外依存度,削弱海外矿商对价格的控制力。因此,国家应出台相关政策和措施,鼓励国内铁矿石开发,合理利用国内资源,增强国内资源保障能力。中国钢铁协会提出应对三大矿企的四个措施之一,即加大国产矿的开发,力争国产矿供应在整个体系中达到40%的比例。

延伸下游产业。生产企业与流通企业经常出现利益冲突,对双方都造成了伤害。事实上,只考虑单方面利益是行不通的,应该从博弈走向联合,结合利益共同体,才能提高双方的市场竞争力、风险抵抗力和企业盈利水平。国内钢企可以与钢贸企业建立战略联盟,构建供应链,将市场交易关系转化为风险共担、合作双赢

关系,切实提高国内钢铁企业的盈利能力、发展能力。

(三)推进技术创新,努力改善产品结构

我国钢铁企业应积极推进技术创新,不断增强自主创新能力,并有效利用技术创新来实现产品结构调整,主动为用户提供差异化产品,这将是我国钢铁企业从目前的同质化竞争中突围的惟一路径。国内钢企还要密切关注下游用钢业的发展趋势,把握产品需求动向,通过科技进步和自主创新,解决我国钢铁行业目前的低端产品供过于求、高端不足的产品结构,提升高附加值产品供应能力。钢铁行业“十二五”规划草案提出了品种方面的重点方向是:高速铁路、城市轨道交通、海洋工程和海上石油开采、大型和特殊性能船舶和舰艇、节能环保汽车、特高压电网等领域。国内钢企要加大特殊钢产品升级开发力度,努力替代进口和满足国内装备制造业提升的新增市场需求。通过抓住前沿产品的市场消费机遇,最大限度获取产品超额利润,以提升盈利能力。■

注:

①中钢协提出其他三项措施是:完善废钢回收体系,加大对外投资力度,使得海外权益矿比例有较大提高;采取反制措施,争取公平权益。

[本文为重点产业结构调整 and 振兴规划研究(10zd& 026)、转轨体制下中国工业产能过剩、重复建设形成机理与治理政策研究(09A ZD 017)和《产能过剩治理与投融资体制改革研究》(09A JY 002)阶段成果]

(张凯燕,1975年生,中国社科院工业经济研究所博士后、注册会计师。江飞涛,1974年生,中国社科院工业经济研究所助理研究员)