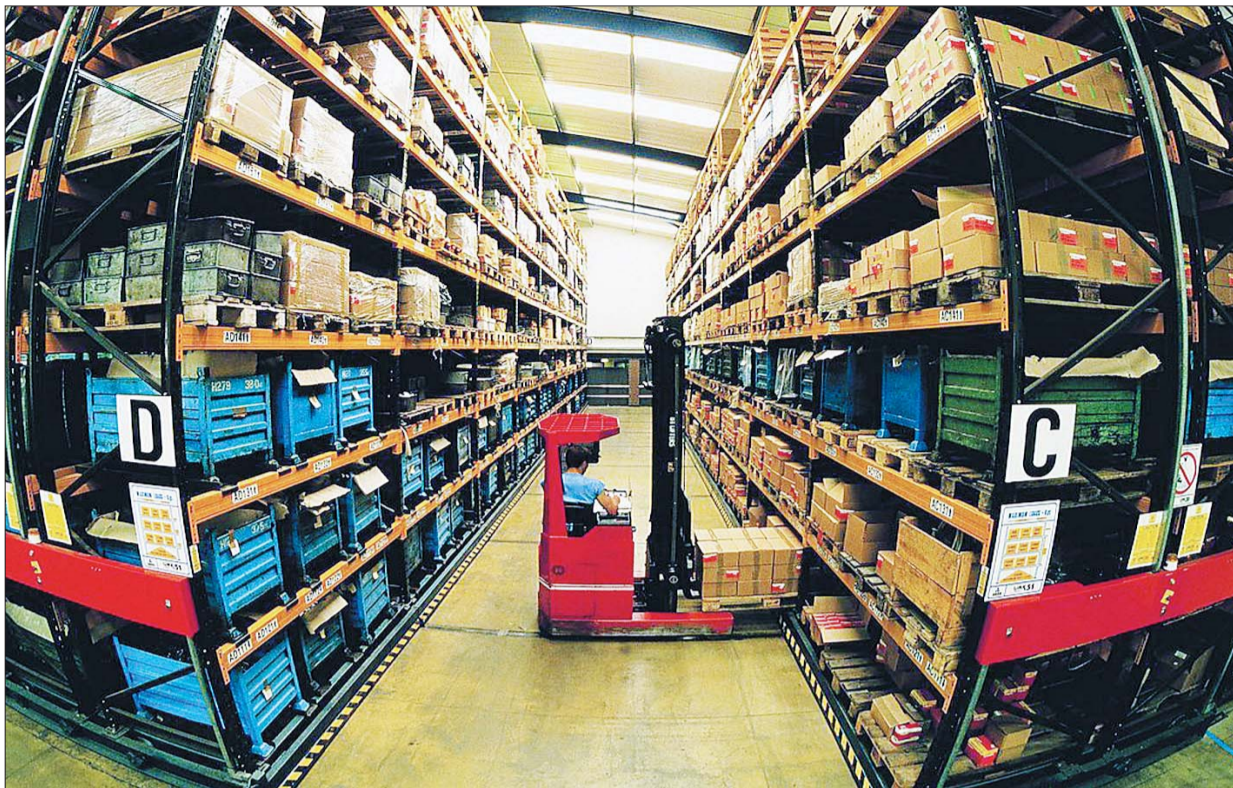


“去库存”焦虑施压上市鲁企



上市公司的“仓库”中,到底存了多少货物,跟上年相比,是增加了还是减少了,在“去库存”成为今年我国经济主要任务的当下,年报中的这一“开仓验货”便显得尤为重要。

据记者统计,截至4月12日早间,已有91只鲁股披露2015年年报。其中,史丹利、美晨科技、博汇纸业、金正大、赛轮金宇等24只鲁股的库存金额超过10亿元,鲁商置业的库存金额更是逾百亿元。

从变动趋势看,相较2014年,已有47只鲁股在“去库存”的任务指引下,存货金额有所降低,但仍有44只鲁股出现“逆市”上扬,三维工程1.25亿元的存货更是同比翻番。

“对于那些去库存压力较大的行业,考虑到存货存在的跌价风险,势必会给公司未来的业绩埋下隐患。”山东一大型投资公司的高级投资经理徐皓表示。



任重道远

目前已披露2015年年报的91只鲁股,共创下了高达1226.82亿元的存货总额,与2014年的1227.75亿元基本持平,但大幅高于2013年1056.30亿元的存货总额。“去库存”的经济任务,对于转型期的鲁股而言,任重而道远。

作为目前存货增幅最大的鲁股,三维工程在年报中解释说,公司存货期末余额较期初增长108.97%,主要系本期公司总包项目工程施工增加及青岛联信库存商品增加所致。与三维工程同属建筑装饰板块的东方铁塔、科达股份,存货金额均较上年出现增长。

此外,三联商社、齐翔腾达、万华化学、国恩股份、美晨科技、万润股份、歌尔声学、青岛双星等8只鲁股也在2015年出现了30%以上的存货大幅增长。

其中,三联商社2015年存货为1.28亿元,较上年的8021.03万元大幅增长59.66%。与此相对应,是26.51%的净利润同比降幅。

其年报显示,三联商社的存货分为原材料、库存商品和低值易耗品等。在存货管理方面,公司以销定进,旺季提前按销售计划备货,同一机型,执行先进先出原则。庆幸的是,截至报告期末,三联商社自营商品库存中90天以内库存占比76.27%,90天至180天库存占比20.08%,180天至

360天库存占比3.25%,360天以上库存占比0.39%,以短期库存为主。

有上市公司库存高企,也有上市公司积极“去库存”。在目前47只库存较上年下降的鲁股中,银座股份、华电国际、山东如意等6只下降幅度在30%以上,收效明显。

记者注意到,在这些库存同比大幅减少的公司中,大部分是受益于置出资产。例如库存金额由2014年的30.28亿元降至2015年4.60亿元的新潮实业,便在去年出售了烟台大地房地产开发有限公司50%股权等核心资产,以完成转型计划。

加快供给侧改革

11日晚间,华纺股份发布年报称,因2015年公司受到棉花、涤纶价格回落以及人民币贬值因素影响,报告期内,公司实现营业收入22.75亿元,同比涨1.09%;实现归属于上市公司股东的净利润0.13亿元,同比跌48.47%。

除净利润下滑这个不利消息外,华纺股份的这份年报,也将纺织服装板块鲁股的高库存现状暴露无遗。

截至12日,除正在剥离原纺织主业相关资产的凯瑞德外,山东如意、希努尔、孚日股份、鲁泰A及华纺股份等5只纺织服装板块鲁股均已披露2015年年报,存货总量高达48.71亿元。

其中,孚日股份存货金额在行业内高

企,达到20.36亿元,占到去年41亿元流动资产的一半,存货周转天数达226.80天。不过,稍显安慰的是,这一存货金额,已较2013年的20.95亿元、2014年的20.61亿元出现些许下降。

去年鲁泰A的存货金额达到17.44亿元,已超过33.33亿元流动资产的半数,这也在一定程度上导致公司当年净利润同比下滑。财务数据显示,公司2015年实现营业收入61.73亿元,同比增长0.06%;归属于上市公司股东的净利润7.12亿元,同比下降25.71%。

对此,鲁泰A在年报中表示,“2015年,纺织行业面对的外部形势复杂,比较突出的是市场需求低迷、生产要素成本持续上升、棉花进口配额大幅缩减等一系列因素,这些不利因素导致企业生产成本进一步提高,产品出口竞争力减弱,加之东南亚纺织、服装加工的快速崛起,使公司深感需求和成本的双重压力。”

中投顾问轻工业研究员朱庆骅表示,“供给侧改革的推出对于纺织企业去库存和去产能会产生重要影响。其一,供给侧改革提倡进行有效投资,将促使企业根据市场需求制定产能计划,避免盲目发展,造成资源浪费;其二,改革政策表示要全面提高标准化水平,完善质量监管体系,这对淘汰落后产能,促进产业升级有较大帮助;其三,政策还强调创新,创新是企业去库存的重要途径。”

(来源:经济导报)

你相信吗

人一生中赚的钱 87.5% 都来自关系

斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告,大概是说,一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系。没想到吧?靠关系挣钱已经到了这个程度,大家相信吗?不妨回看自己的赚钱经历。

许多人以为,只有保险、业务员、记者等行业,才需要重视人脉,但在21世纪,无论哪个领域,人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。人脉资源是一种潜在的无形资产,是一种潜在的财富。人脉如同血脉,四通八达、错综复杂的血脉网络,是人的生命赖以存在的基础。在人们追求事业成功和幸福快乐的过程中,同样也存在一个类似血脉的系统,我们称它为人脉。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话,那么人脉则是人的社会生命支持系统。

在好莱坞,流行一句话:

“一个人能否成功,不在于你知道什么,而是在于你认识谁。”美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时十分落魄潦倒,有一回,他搭火车时,与旁边的一位女士攀谈起来,没想到这一聊,聊出了他人生的转折点。没过几天,他就被邀请至制片厂报到,那位女士是知名的制片人。

那么,到底什么是“人脉竞争力”呢?相对于专业知识的竞争力,一个人在人际关系、人脉网络上的优势,就是我们定义的人脉竞争力。哈佛学者分析,当一位表现平平的实践员遇到棘手问题时,会努力去请教专家,之后却往往因苦候没有回音而白白浪费时间。顶尖人才则很少碰到这种问题,这是因为他们在平时还用不到的时候,就已经建立丰富的资源网,一旦有事请教立刻便能得到答案。

相关链接

如何提升自己靠关系挣钱的能力

培养自信与沟通能力

要提升人脉竞争力有许多技巧,但是,前提是必须具备“自信与沟通能力”。以自信心来说,“你的舒适圈(在不同场合中感觉到自在的程度)有多大?”

一个没有自信的人,舒适圈很小,总是怕被拒绝,因此不愿主动走出去与人交往,更不用说要拓展人脉了。

在聚会场合,西方人出发前都会先吃点东西,并提早到现场。因为那是他们认识更多陌生人的机会。但是,华人社会里,大家对这种场合都有些害羞,不但会迟到,还尽力找认识的人交谈,甚至好朋友约好坐一桌,以免碰到陌

生人。

其次沟通能力,这其实就是了解别人的能力,包括了解别人的需要、渴望、能力与动机,并给予适当的反应。

学习适时赞美他人

适时赞美别人也是沟通妙法。

美国“钢铁大王”卡耐基,在1921年付出一百万美元的超高年薪聘请一位执行长夏布。许多记者采访卡耐基时间:“为什么是他?”卡耐基说:“因为他最会赞美别人,这也是他最值钱的本事。”甚至,卡耐基为自己写的墓志铭是这样的——这里躺着一人,他懂得如何让

比他聪明的人更开心。

把握每一个帮助别人的机会

珍惜每一个帮助别人的机会。“得道多助”虽然是老生常谈,但是如果一直秉持这个信念,不管往来的职位高低,总是尽量去帮助别人,那么大家就都会知道你是可以提供帮助的人。同时也会帮助你。花旗银行副总裁程耀辉一直秉持这个信念,不管往来的职位高低,他总是尽量帮助别人,所以大家总是知道:“有事找Roman就对了。”当你发自内心地帮助他人的时候,你会发现:越给予,越富有。

(来源:翼龙贷理财)