

编者按:我国经济发展进入了新常态,怎样认识新常态?新常态下企业面临的发展环境有什么变化?新常态下砂石骨料企业应该做什么?中国砂石协会会长胡幼奕在简要回顾我国计划经济和市场经济体制下企业发展历程的基础上,阐述了新常态下砂石骨料企业的抉择要点,希望能引起同行关注。

新常态下砂石骨料企业的抉择

中国砂石协会 胡幼奕

一、历史的回顾——计划经济时期和开放初期

在计划经济时期,技术的研究开发由科研院所承担,产品由企业生产,研究什么,生产什么,生产多少,供应给谁,完全按照政府的计划执行。企业之间互相支持,研究单位比的是谁的技术领先,填补了国内空白;企业比的是谁的产品质量好,用在某重点工程。

改革开放以后,我国实行有特色的社会主义市场经济体制。改革开放初期,我国工业产品短缺,为了满足市场需求,政府千方百计鼓励企业扩大规模,多生产产品。开始是鼓励,建立“孵化器”,引导企业向该方向发展。这个时期往往是找几家做得好的企业作为典型,推广其发展的先进经验。接下来是制定政策来促进、大力促进或大力发

展,并给予适当的资金支持,直到很多企业大规模生产,满足市场需求。

由于我国工业化起步晚,进步慢,国内缺少高端产品。当时最简单的办法是直接从国外进口,但价格很高。为了国产化,政府科技管理部门和科研院所组织力量科技攻关,研究开发,建立研究中心、工程中心,制定863计划、973计划(跟踪世界前沿科技)等等。技术开发或产品研制成功后组织技术推广。

由于当时缺少先进生产技术和装备,国内一时又研究不出来,出国考察,引进技术、引进设备是政府和企业的必选之路。国家和企业花了巨额资金引进了国外的先进技术和设备。因为洋机器只能“吃面包、喝牛奶”,吃不了我国的“米饭和面条”,我国又组织科技人员对引进技术和



设备进行“消化吸收”工作。国家科技部门先后下达科技攻关项目、科研院所、高校和企业积极研发。经过多年的努力，解决了引进设备的原材料国产化问题，出现了很多新产品，产品质量也大幅提高。经过多年的科技攻关，在消化吸收的基础上，研发出我国自主知识产权的技术和装备。我国工业领域的技术和服务得到快速发展，除了满足国内需求外，部分产品还出口创汇。

我国9个工业领域的科技发展和科技创新工作由部委直属的242个科研院所来承担。对这9个工业领域的科技发展和科技创新起主导作用。9个工业部撤消后，所属的242个科研院所，绝大多数都转制或进入了企业集团，实行企业化运营，并以经济效益为最大化。留下少数的质量、标准、信息、杂志等为行业服务的单位由该行业的协会代管。

从我国转制的科研院所走过的历程来看，进入企业集团的一部分科研院所，利用大企业集团的实力，投入更多的资金开展研究工作，研究开发工作比改制前有更大进展；但一部分科研院所因企业集团以利润最大化，反而削弱了科研的力量和研发力度，导致科研院所科技研发和创新能力下降。综合来看，中科院和高校的研究力量得以加强。由于创新的需要，目前企业集团拟重新组建研究院，以加强科技研发和创新工作。

二、市场经济——经济快速发展时期

改革开放30多年来，我国经济一直高速发展，国民生产总值从1978年的3645亿元，增长到2014年的636463亿元，增长了173倍，一跃成为全球第二大经济体。工业产品需求旺盛，尤其是建筑、高速公路、铁路、桥梁、水利等基础设施建设快速发展，以砂石骨料为最大用量的建筑材料需求量不断增加，尤其是砂石骨料产业的快速工业化和大规模生产，经济效益较好，加上为了保护环境，各地政府不断关闭不达标的小企业，市场空间较大。由于市场较好，企业在制定越来越宏伟的发展和不断扩张计划，在各地布局，不断扩大规模，增加厂房，增加设备，增加员工，增加产量，增加品种。砂石企业的发展，对破碎装备的需求量大，装备企业也在扩张，其他装备企业也纷纷进入。多年来多数砂石骨料和装备企业已经习惯了这样的高速发展，慢不下来，觉得不扩张不增长就是退步。

自去年下半年以来，我国经济转为新常态，从高速增长转为中高速增长，GDP增长将保持在7%左右，市场下行，需求量减少，多数企业感到难以实现原来制定的规划或计划，遇到了诸多问题。有远见的企业已经开始调整战略，重新布局；有的企业仍然抱有过去多年积累的“差几年、好几年”的市场需求周期性规律在等待，认为过一段时间市场会好起来；还有一些企业感到迷茫。

三、新常态——企业面临发展环境的变化

“新常态”中的“新”是与以往不同的，使我国经济发展出现了一些不同于过去的阶段性新特征：“常态”，是相对稳定，表明我国经济会适应新的变化、在新的平台上继续平稳发展。

我国经济“新常态”的核心意义是指经济经过30多年的高速增长后开始减速换挡，告别传统的粗放式增长模式，向高效率、低成本、可持续的中高速增长阶段全面转型；它与西方“新常态”所指的“危机后经济恢复缓慢而痛苦的过程”不同。也就是说，我国的“新常态”，是要在全面的结构性改革中重构新的增长模式，重塑新的发展源泉，其主题是“全面深化改革”和“结构调整”；西方的“新常态”是要重新回到危机前的所谓繁荣状态，是“危机救助”。

对我国经济“新常态”的含义可简单概括为：经济在经历了30多年的高速增长之后，支撑发展的各方面条件都在改变，潜在增长率也趋于下降，传统的粗放式增长模式难以为继，经济必须适应新情况、新变化，在新的环境中、新的平台上实现新的平衡。以适宜的速度、适当的方式、更高的效率、更好的质量，继续保持健康、平稳的发展状态。

从2012年起，我国GDP增速开始回落。2012年、2013年、2014年增速分别为7.7%、7.7%、7.4%，低于以往8%以上的增幅，这是经济增长阶段的根本性转换。我国告别了过去30多年平均10%左右的高速增长，进入转型的质变时代，主要有四个方面的趋势：

速度——从高速增长转为中高速增长；

结构——经济结构优化升级；

动力——从要素驱动、投资驱动转向创新驱动；

政策——宏观政策由刺激增长转向区间调控。这就是

新常态。

随着我国经济进入新常态，企业面临的发展环境发生了很大变化，与砂石骨料企业相关的有以下几个方面：

(1) 模仿型的消费阶段基本结束，个性化、多样化消费渐成主流；

(2) 基础设施互联互通和一些新技术、新产品、新业态、新商业模式的投资机会大量涌现；

(3) 低成本比较优势发生了转化，高水平引进来、大规模走出去正在同步发生；

(4) 生产智能化、专业化将成产业组织新特征；

(5) 经济增长将更多依靠人力资本质量和技术进步；

(6) 市场竞争由总量竞争逐步转向质量型、差异化为主的竞争；

(7) 环境承载能力已达到或接近上限，必须推动形成绿色低碳循环发展的新模式；

(8) 既要工业化、大规模生产，还要防止砂石骨料行业出现产能过剩，也要探索未来产业的发展方向。

要认识新常态，面对新常态，适应新常态。企业要切实转变发展方式，要从数量和规模扩张的发展方式转变为内涵式发展，提质增效，更加注重创新发展、转型发展、融合发展、绿色发展。通过创新改革，实现质量效益的增长。

四、新常态下砂石骨料企业的抉择

新常态是对企业战略定力、经营能力、管理水平、改革成效的检验。在新常态下，企业必须保持战略定力，主动适应增长速度换挡、发展方式转变、经济结构调整、增长动力转换的新形势，坚持用发展的办法解决前进中的问题，真正把功夫下在巩固基础、增强底气上。

在当前的经济形势下，企业有三条路：一是向上走，转型升级；二是向外走，海外拓展；三是向下走，被淘汰。转型升级不是愿不愿意的问题，而是不转型升级不行。数量快速扩张的阶段过去以后，会进入行业调整重组的“大洗牌”，竞争力较弱的企业就会出局。

在新常态下，砂石骨料企业应在以下几方面进行抉择：

1. 调整发展战略和发展规划

从新常态的速度来看，从高速增长转为中高速增长，GDP增长将保持在7%左右。从新常态的经济增长结构来

看，投资、消费和进出口的比重将有所变化，投资比重减弱，鼓励消费，稳定进出口。

对砂石骨料及装备企业来讲，基础设施建设、城镇化建设、轨道交通、公路、铁路、京津冀一体化、长江经济带、“一带一路”等基础设施建设的投资力度会加大，市场需求量很大。砂石产品出口仅限于港澳台地区，而且有配额限制，进口几乎没有。破碎装备企业出口机会增加。

从砂石骨料行业结构调整来看，行业和企业将大力推近转型升级，由传统的人工开采方式转为大规模的机械化开采，建设绿色矿山，建筑、道路等基础设施废弃混凝土再生利用将有较大的发展。这也是政府鼓励要大力发展的方向。

我国多数砂石骨料及装备企业的发展战略，是在产业快速由人工开采转为机械化大规模制造，效益显著，政府不断淘汰落后的产能，市场需求较大的背景下制定的。企业准备扩大规模生产，在建生产线、办理矿山前期手续、计划新建企业等，装备企业也在扩建厂房、增加新品种等等。多数企业原来制定的发展战略和规划是以经济高速发展为基础的，不适应新常态，要从我国经济发展的阶段性特征出发，根据新常态的特点进行调整。

企业的规模当大则大，当小则小；其发展当快则快，当慢则慢；企业扩张和收缩要因市场而变，不能操之过急，也不能消极等待。面对新形势，企业要研究消费市场的变化，调整战略务必要考虑企业的产品结构、技术结构、市场区域。砂石运输半径很小，慎重布局，防止局部地区出现产能过剩。

多年来，我国政府的有些管理人员形成了一套思维定势，政府想做没人做的事情，开始是鼓励、促进，接下来是发展、大力发展，产能过剩了又是遏制、大力遏制。每个阶段都有一系列政策和一些经济学家的理论，实际上多年来我国很少有人将其作为一个产业经济去研究，更谈不上深入研究其发展规律。

近年来，城市建筑垃圾的环保产业格局正在形成，砂石工业在建筑垃圾再生利用方面已有很多成功运行案例，在发展循环经济方面发挥着积极的作用，其潜力和效益日益显现，得到了政府的肯定和社会的认可。必须加快推动生产方式绿色化，构建科技含量高、资源消耗低、环境污染少的产业结构和生产方式。

2. 调整运营管理模式和方法

过去企业的运营管理是以经济高速发展为基础的，机构的设置、人员的配备、奖励、提成方式等整套运营管理方式和方法是以高速发展为基础的。一年来，新开工房地产项目相对较少，砂石市场下行，价格和需求下降，拟建砂石骨料项目开工较少，砂石骨料和装备制造企业感到压力很大。随着国家在矿山资源使用、能源消耗和环境保护等方面改革逐步深入，企业成本越来越高，资源和环境约束不断强化，劳动力等生产要素成本不断上升，石矿开采的成本、环保治理成本将大大增加。

在高速发展时期，企业不断发展，效益越来越好，相对支出较小。市场下行期间，企业收入减少，支出反而增加。为了增加销售额，各种费用也会增加，企业的利润空间越来越小等等。这些都不适应新常态，必须进行调整。

企业要根据新常态的特点，对运营管理模式和方法进行调整。特别要强调的是，管理人员保证企业运转，科技人员是企业创新的核心，销售人员直接为企业创收，这些都是企业运转的关键要素，是企业发展和创造财富不可替代的重要力量。在经济下行期间，企业要处理好与这些关键人员的（分配机制）利益关系，以保护和激发员工的积极性。有些企业采取大幅度降低年薪、减少提成比例等方式是不可取的。

3. 加强技术和产品创新，提高产品质量

国家早期没有设立砂石骨料行业专门的科研院所，也没有国家科技开发项目和技改项目，所有的研究开发和技

术改造都是由企业自主进行。在计划经济时代没有优势，但在市场经济时代，反而促使企业增强了科技开发和创新能力。由于目前砂石骨料行业的工业化和现代化进程加快，基础设施建设项目质量要求不断提高，高性能混凝土应用不断增加，必须投入更大的科研力量和更多的资金开展研发工作。

多年来，砂石行业的发展基本上是粗放式的，企业靠新建规模的扩大来达到经济增长。机械设备也是处在一个数量扩张的阶段，只要生产出来，哪怕品质差一点，也能够卖得出去，因为砂石企业有需求。大家都喜欢高速增长时期，因为高速增长时期日子都很好过，很多企业都可以轻轻松松地挣钱，都被称为好企业。现在到了调整期，能够在这时候活下来，才是真正的好企业。

砂石行业升级有两条路，一是创新，做出以前没有的东西，从无到有叫创新；二是精做，也就是以前说过的“精破细筛”。我们改变不了矿石的化学成分，但能在“精破细筛”方面下功夫，包括粒型、级配、表面、石粉含量等都可以做得很好。“精破细筛”就是把原来的产品做细，从无到有，从粗到精。

在新常态下，我国将迎来品质消费的时代，企业要在生产规模不变的前提下，通过技术改造、产品升级、设备更新、生产技术创新等方式，提升产品的质量和科技含量以及市场占有率，提升企业核心竞争力，走低消耗、低成本、高质量、环保、利废的道路，最终实现经济增长、经济效益不断提高的目标。



4. 从单一产品向多元化、差异化、产品多样化转型

几十年来，砂石骨料产品单一，级配较少，除了骨料材质、品种不同外，产品同质化严重。砂石骨料主要应用的行业有，铸造行业（砂模、铸铁等）、自来水滤水污水处理行业、沉管降水行业、喷砂除锈行业、耐磨地坪、高铁刹车用砂、环氧彩砂地坪、彩砂面层瓦、真石漆涂料、仿石材艺术建材以及玻璃等。目前彩色骨料应用领域不断扩大，需求量大，价格是普通骨料的10倍到100倍，生产的厂家很少，有广阔的市场。企业应研究开发不同品质、不同材质、不同级配适用于不同行业应用的产品，全面提升产品科技含量和产品附加值。

竞争力比较强的企业，一定要有自己的核心竞争力，有很好的产品质量，这不是在短时间能解决的事，需要持续地努力。

5. 注重应用互联网+ 和“两化”融合

行业转型升级的一个重要领域就是互联网+。是互联网+，还是+互联网？区别不大，就是两者相结合。互联网解决的主要是信息问题，以前是信息不对称，做生意时一方知道的另一方不知道，这样的不公平交易会造成信息弱势的一方吃亏，或者是矿山生产等运行状况不能及时了解。互联网+破碎装备制造可以做，但对砂石骨料产品意义不大，主要原因是因为产品重量大、价值低，运输费用高，小区城流通尚可，大区域流通没有优势。

近年来砂石行业在信息化与工业化融合的研究开发工作上有很多进展，不少企业已应用到矿山、生产以及装备企业监控设备运行状况等方面，企业转型升级应积极应用“两化”融合的成果。

6. 转型升级与融资模式

砂石骨料企业以民营资本为主，国有资本很少。过去30多年经济高速增长，企业发展砂石骨料与原本以银行为主的融资体系还能互相适应，在这一轮经济放缓的过程中，相当多的企业受到了很大的压力。目前有些企业负债率相当高，当企业处在调整期和下降期，这种方式就会让企业受到更大的压力，这种融资结构必须要改变。装备制造企业要转型升级，要增加股权投资的比重，这就要求整个融资结构有一个大幅度的调整。下一步的金融风险压力会很大，企业一定要有所准备。

7. 研究海外市场，为走出去做准备

砂石骨料是区域产品，多年来企业关注当地市场，随着“一带一路”建设的陆续实施，应参与“一带一路”建设项目，参与国际市场竞争，有实力的企业可走出国门，在“一带一路”沿线国家开展砂石建设工程总承包和直接投资办厂，使我国砂石骨料工业向国际化经营方向发展，从本土化企业向国际化企业、跨国公司转型。

我国砂石产业拓展国际市场机会较多，但在欧美等发达国家空间不大，在发展中国家空间较大。这些国家基础设施落后，需要合作建设，破碎装备落后，需要引进装备和产业输入，但投资建企业的法律等体系不完善。要走出去，必须充分了解和掌握该国的法律、标准、文化、宗教信仰等。防止“敲开大门迎客，关起门来打狗”。

8. 对员工进行培训

市场的竞争，是人才的竞争。员工是企业运转和发展的关键，要注意技术工人的培养和技工的培训等。在市场下行期间，企业任务不饱满，抽出时间对研发人员、生产技术人员、管理人员等进行相应的培训，提升专业知识和技能水平。这是一个企业苦练内功的时期，要为企业创新、提供精品，全面提升质量、环保、安全和长远发展提供重要的支撑条件。

9. 增强社会责任感

目前在经济下行、节能减排和环保的压力下，企业和政府都感到压力很大。砂石骨料同仁应积极配合政府，加快转型升级的步伐，关停传统的落后的大型矿山，同时保持行业自律，加快推动生产方式绿色化，坚持绿色发展，构建科技含量高、资源消耗低、环境污染少的产业结构和生产方式，为政府排忧解难。

在计划经济时代，我们学会了生产产品，按政府的计划来生产；在市场经济时代，我们学会了生产产品和销售，按高速发展方式来经营企业；在新常态下，我们只会生产和销售是不够的，还要学会与客观环境和区域协调来经营和发展企业。

五、结语

面对新形势、新变化、新要求，我们只有勇于应变，突破时代带来的挑战，加快转变发展方式，坚持不懈地转型升级，提质增效，通过技术创新、产品创新和商业模式创新，打造在未来市场中的竞争新优势，实现新的发展。