



## 钢贸行业

国民经济代码行业分类代码	6364 金属及金属矿批发
美国标准行业代码 (SIC)	5051 02 铁和钢(铁)制品批发

上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司

2011年9月

# 中国行业财务及风险指标分析报告

## 目 录

### I. 行业概况

### II. 全行业财务指标

- 2.1) 成长能力指标
- 2.2) 偿债能力指标
- 2.3) 盈利能力指标
- 2.4) 经营效率指标
- 2.5) 风险状况指标

### III. 按企业规模分类行业财务指标

- 3.1) 成长能力指标
- 3.2) 偿债能力指标
- 3.3) 盈利能力指标
- 3.4) 经营效率指标
- 3.5) 风险状况指标

### IV. 按企业性质分类行业财务指标

- 4.1) 成长能力指标
- 4.2) 偿债能力指标
- 4.3) 盈利能力指标
- 4.4) 经营效率指标
- 4.5) 风险状况指标

### V. 按企业地区分类行业财务指标

- 5.1) 成长能力指标
- 5.2) 偿债能力指标
- 5.3) 盈利能力指标
- 5.4) 经营效率指标
- 5.5) 风险状况指标

### VI. 附录

注：本报告企业数据来源于华夏邓白氏中国数据库。

THIS REPORT MAY NOT BE REPRODUCED IN WHOLE OR IN PART IN ANY FORM OF MANNER WHATSOEVER.

This report, furnished pursuant to contact for the exclusive use of the subscriber as one factor to consider in connection with credit, insurance, marketing or other business decisions, contains information compiled from sources which Shanghai Huaxia Dun & Bradstreet Business Consulting does not control and whose information, unless otherwise indicated in the report, has not been verified. Shanghai Huaxia Dun & Bradstreet Business Consulting Co., Ltd. in no way assumes any part of the user's business risk, does not guarantee the accuracy, completeness, or timeliness of the information provided, and shall not be liable for any loss or injury whatever resulting from contingencies beyond its control or from negligence.

## 钢贸行业概况

2010年以来，中国工业经济的平稳态势为钢铁行业发展提供了较好的发展环境，同时，固定资产投资快速增长拉动了钢材的需求，但原材料、燃料等价格的增长也给钢铁行业成本带来了一定的压力。上游铁矿石和焦炭行业价格上涨增加了钢铁行业成本，下游机械、汽车、家电和造船行稳定增长，拉动钢铁行业的需求。

### 1. 行业运行现状

在全球经济复苏减缓的大背景下，中国经济呈现出明显趋稳迹象。与之相伴的中国钢铁业同时遭遇了意想不到的困难。面对2010年4月份开始的地产调控组合拳，2010年9月份发生的节能减排风暴以及限电停电大潮等一系列变数，钢铁行业被彻底压垮了。

钢价动荡起伏本是市场常态。但近年来我国钢价屡屡上演“过山车式”大起大落行情，不得不令业内倍感惊讶。国内钢铁流通企业传统“赌政策、赌心理、赌预期”经营之道也被生生击垮。

### 2. 钢贸行业企业走西口

在过去的10年中，我国中东部经济大发展，粗钢消费也达到历史上最黄金的阶段。未来10年西北的用钢结构和钢材消费增速预计也将复制全国过去10年所经历的模式，而钢铁贸易企业也会得以高速发展。值得关注的是，作为后发崛起的区域，西北的钢铁物流发展在复制东部的基础上，呈现出了新的态势。

以新疆为例，近年来各地政府援疆项目主要以房地产、铁路、公路、基础设施建设为主，已经成为新疆钢材市场的4大需求引擎。而政府采购多倾向于钢厂直供流通商的生存空间正收到极大挑战。不过为了争抢政府采购订单，一些流通企业对疆内工程实行全程跟踪，点对点服务。

### 3. 钢铁企业产业格局现状

华东区域既是我国主要的钢材产品生产区域之一，也是我国钢材消费的最主要区域之一，此外还有近海运输方便的便利条件，因此也必然国内钢铁企业集团的“兵家必争之地”，并购重组的竞争最为激烈。目前华东区域钢铁企业处于四强并列局面：主要包括**宝钢集团、山东钢铁集团、马钢集团和沙钢集团**，此外还有地处江西的新钢、萍钢和江苏南（京）钢、福建三钢等较有实力的钢铁集团以及为数众多的民营钢铁企业分布。

中南区域是国内钢材的另外一个重要消费区域，尤其是华南地区在国内钢材消费市场上占据颇为重要的位置，因此华南市场也是大型钢铁企业集团布局的重要区域。目前华南市场上钢铁企业格局近于三足鼎立形势：即**广西钢铁集团、广东钢铁集团和华菱钢铁集团**。一方面地处华中的武钢集团四处扩张，除将昆钢和鄂钢纳入武钢集团外，还获得广西省政府支持，得以联合柳钢组建广西钢铁集团共同建设防城港千万吨级钢铁基地。另一方面宝钢获得广东省政府支持，联合韶钢、广钢成立广东钢铁集团剑指湛江千万吨级临海钢铁基地。由国际钢铁巨头安塞乐---米塔尔参股的湖南华菱集团在中南市场上也占有举足轻重的位置，华菱集团包括湖南省主要钢铁企业湘钢、涟钢和衡阳钢管，并于2007年8月入主江苏锡钢，2010年3月起，其对本省另一家国有钢铁企业冷钢的并购也进入了实质性操作阶段，华菱集团积极跑马圈地，进军国内钢企“第一军团”的目标明确。此外中南市场上另外一个重要的钢铁企业---安钢集团，似乎已经成为目前重要“被收购”角色，有消息称包括宝钢、武钢、鞍钢、中钢集团、五矿集团在内的五大央企均有意介入其中。

华北区域是国内钢铁产品的主产区，尤其是河北省粗钢产量位居国内各省市之冠。2010年上半年河北省粗钢产量为8097.4万吨，占同期国内粗钢总产量的比重超过四分之一；在加上北京、天津、山西、内蒙的粗钢产量，2010年上半年华北五省市粗钢产量达到11702.2万吨，占同期国内粗钢产量比重高达36.2%。华北区域钢铁企业中**河北钢铁集团和首钢集团**暂时处于双雄争霸的局面，而该区域的钢铁企业重组则表现出较强的政府主导区域内重组的特色。

## 中国行业财务及风险指标分析报告

### 4. 行业面临的主要问题

#### 资金压力逐渐增大

钢铁贸易企业是一个资金密集型行业，近一年多来银行利率连续多次上调，导致银行利息成本和承兑汇票成本大幅提高，直接加重了钢铁贸易商的资金负担。与此同时，工人工资和社保费用的普遍上调，也带来了用工成本的大幅上涨。此外，由于市场不确定因素越来越多，钢价波动不可避免，行情判断越来越难，使得钢铁贸易商的利润空间受到挤压。

钢材价格的持续高位盘整、用工成本的不断上升以及货币收紧带来的资金压力，正不断加大钢铁贸易行业未来走势的不确定性。尽管保障房建设所带来的需求潜力巨大，但钢贸企业在当前环境下依然需要尽快完成加快资金周转、提高成本管理、创新营销渠道等方面的转型。

#### 利润逐步降低

目前铁矿石市场整体价格依然保持在历史较高的位置，令钢铁企业承受的压力较大，而且钢铁企业目前又要面对资金周转缓慢、钢材需求减缓的不利情况，需求方继续压制铁矿石价格的意愿明显。

汽车限购政策、夏季电荒促使了限电频繁，各种因素导致钢铁行业利润率已经低于一年期存款利率。下半年，钢铁业面临着更严峻的挑战。

据中国钢铁工业协会统计，今年前五个月，中钢协旗下的80家大中型钢企利润总额为428亿元，产品销售利润率只有2.91%，比去年同期下降0.67%，实现利润总额比上年同期下降2%。利润总额与销售利润率同比双双下滑。还不及目前3.5%的一年期银行存款利率，也远低于全国工业企业6.2%的平均利润率，钢铁行业仍然处于高产量、低利润的态势，这已是中国钢铁行业盈利水平连续第四年不敌银行一年期利率。

#### 终端客户与钢厂短路，行业疆域缩水

钢贸行业在整个产业价值链中，主要提供流通环节的增值服务，应该说，从钢厂生产出产品起到用户的生产现场，这其中所有的环节都是钢贸行业的盈利空间，但实际上大钢厂大都已经组建自己的销售队伍乃至物流配送体系，大都有向下延伸的架势，而且一旦有所动作都是我们钢贸行业难以匹敌的。纵观业内企业，能做完行业价值链全程的还真的没几家，做的好的就更少了。从整个行业来说，物流方面也大多依

## 中国行业财务及风险指标分析报告

赖于第三方物流，所以就行业的物流环节而言，可以说是被物流行业控制的，面对竞争已经非常激烈的物流行业，钢贸企业没有能力也没有必要涉足该领域了。总体来说，业内企业主要的运营模式还是帮助钢厂分销和赚取客户与资源之间的因信息不对称导致的进销差价为主。分销体系在钢厂面前谈判力下降，信息不对称也因整个国民经济信息沟通层面的日趋完善而缩小。因而总体上来说，现有业内企业的竞争空间在缩水。

### 行业进入壁垒不牢，竞争日趋激烈

钢贸行业进入门槛较低，也由此导致了行业的竞争日趋激烈：

1. 行业集中度低。无论从销售量、利润，还是从员工数量来讲，业内领先企业相比整个行业来说，都难占优势。

2. 产品质量与业内企业关联度不大，企业品牌影响力有限。业内企业与其竞争对手之间大多其实经销同一产品，从产品的角度来说，没有区别，区别主要在于企业诚信，但实际上起作用的是企业诚信度与进销差价诱惑之间的平衡。

3. 企业综合竞争力有待提高。行业整体服务意识还有待提升，内部运作流程与效率普遍不高。业内企业大多并没有积累多少企业层面的竞争力，要么来自于创业期积累的上游资源，要么受制于拥有较多客户资源的业务人员。

4. 对于大多数业务精英来讲，最大的门槛其实仅在于资金的周转，而这对于有意向该行业渗透的企业来讲，这大多都不是问题。

## 5. 钢贸行业发展趋势

金融危机给钢贸企业带来阵痛，面对单一贸易模式下，流通企业利润空间缩小、经营步履维艰、竞争日益激烈现状，钢贸企业要突出重围，创新营销模式，转变经营理念，提升赢利水平。在近日举行的第四届中国钢铁贸易商大会上，业内人士和与会专家就流通模式转型和营销模式创新问题发表了看法，达成了流通行业要实现转型升级，要创新理念和经营模式，强化服务意识、延伸产业链条，才能实现做大做强的共识。

### 实现转型服务是根本

流通企业面对的市场以及未来的市场将是一个渠道为王，服务至深的一个市场，面对的主体客户将由钢厂全面转型到终端客户，因此，钢材贸易的定位要从贸易商全面向服务商转变。其宗旨就是打造一流的金属材料供应服务商。

## 中国行业财务及风险指标分析报告

除此以外，还有一个转变是经营模式的多样化。中国的市场很大，各个区域的差距也很大，各个区域所在的钢厂的营销策略也不一样，各个地区所在的企业行业需要材料的企业也千差万别，所以不能一招先，走遍天，靠一个模式来打市场。

### 做链条上的事

作为钢贸企业来说，要在供应链上做延伸，同时要为客户提供增值服务，特别是在降低成本这些方面要提供一些服务。对于批量大的用户，要围绕企业做很多新计划，何时订货，何时采购，何时交货，这里面有很多增值服务内容，最终达到双赢。

### 专精特新业有专攻

长期以来，流通行业和钢贸企业关心最多的是行情走势，市场风险。但随着经济社会的发展和市场升级的需要，钢材流通行业已经进入到精确时代，因此，研究这个行业的发展及营销模式创新就变得更加重要。原来做贸易变成加工配送业，通过做加工剪切配货之后，利润空间才能扩大，服务才能增值。

### 差异化服务制胜

钢贸商要起到承上启下的作用，服务用户，配合钢厂，开发生产。流通商正是利用这种机会，把钢厂与用户有效衔接起来。基于这种经验建立了集钢材加工、物流配送以及钢铁贸易与一体的现代化的钢铁物流市场，目的是把园区的所有客户都变成经销商，做鞍钢的产品，开发服务，把鞍钢的高端产品的市场占领了，来保证企业的收益，与钢厂合作，找终端用户，来规避市场风险，取得更大的收益。

## 中国行业财务及风险指标分析报告

### 6. 钢贸行业政策汇总

政策	主要内容
国家发展改革委、国土资源部、环境保护部关于清理钢铁项目的通知	为“十二五”钢铁产业布局、结构调整和产业升级提供第一手资料，为钢铁产业宏观调控、能耗和环保指标分配、资源和土地配给、企业融资、差别电价、联合重组、淘汰落后、技术改造等政策的制订提供重要依据。此次钢铁项目的清理内容，主要包括产能总体情况，项目核准情况，项目用地情况，以及项目节能环保等情况。
钢铁“十二五”规划	“十二五”时期，钢铁工业要通过完善行业管理、落实产业政策、健全标准体系等措施，突出抓好淘汰落后、兼并重组和技术改造等工作，积极发展短缺关键品种，全面提高钢材实物质量，统筹重大项目布局，加快产业整合步伐，力争“十二五”时期钢铁行业结构调整取得显著进展，核心竞争力有较大提高。
商务部公告 关于对原产于日本和韩国的进口不锈钢冷轧薄板反倾销措施公告	2010年10月18日，商务部发布当年度第68号公告，宣布上述反倾销措施将于2011年4月8日终止，自该公告发布之日起，国内产业或代表国内产业的自然人、法人或有关组织可在该反倾销措施终止日60天前，以书面形式向商务部提出期终复审申请。鉴于在规定时效内没有国内产业或代表国内产业的自然人、法人或有关组织提出复审申请，商务部也决定不主动发起期终复审调查，自2011年4月8日起，对原产于日本和韩国的进口不锈钢冷轧薄板所适用的反倾销措施终止实施。
关于开展钢铁化工有色建材等重点用能行业节能标准培训工作的通知	根据《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》和《国务院关于进一步加大节能减排力度 加快钢铁产业结构调整的通知》（国发[2010]7号）精神，为充分发挥产品能耗限额和产品能效标准等节能标准在提高产品能源利用效率、提升工业企业节能管理水平、淘汰落后产能工作中的重要作用，工业和信息化部、国家标准化管理委员会拟在全国范围内围绕钢铁、有色、建材、化工等重点用能行业开展节能标准培训工作会议。
关于开展现有钢铁生产企业环境保护核查的通知	为贯彻落实《国务院办公厅关于进一步加大节能减排力度 加快钢铁产业结构调整的意见》要求，提高现有钢铁生产企业污染防治水平，我部决定开展现有钢铁生产企业环境保护核查。现将《现有钢铁生产企业环境保护核查办法（试行）》（以下简称《办法》）印发给你们，请遵照执行。我部将依照《办法》定期分批对现有钢铁生产企业开展核查。各省级环保部门应于2010年10月15日前将辖区内第一批钢铁生产企业预核查结果及相关材料（附光盘）报送环境保护部。我部将于2010年11月底前审查发布第一批环境保护核查合格钢铁生产企业名单。
我国2015年形成100家钢铁集团控制	“十二五”期间，钢铁业产能将以东北、华北、华东减量调整，中南、西南等量淘汰，西部适度增量的区域布局脉络进行发展，形成100家左右的区域钢铁集团。



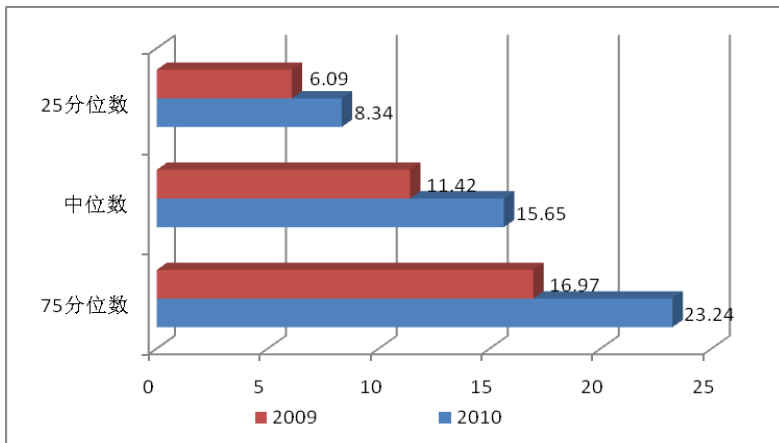
## 中国行业财务及风险指标分析报告

总量	
2011年4月6日起，央行上调金融机构人民币存贷款基准利率。	金融机构一年期存贷款基准利率分别上调 0.25 个百分点，其他各档次存贷款基准利率及个人住房公积金贷款利率相应调整，此次利率调整基本符合市场预期。到目前为止，一年期存款利率为 3.25%，贷款利率为 6.31%；五年期以上的商业贷款利率为 6.8%

## II. 全行业财务指标

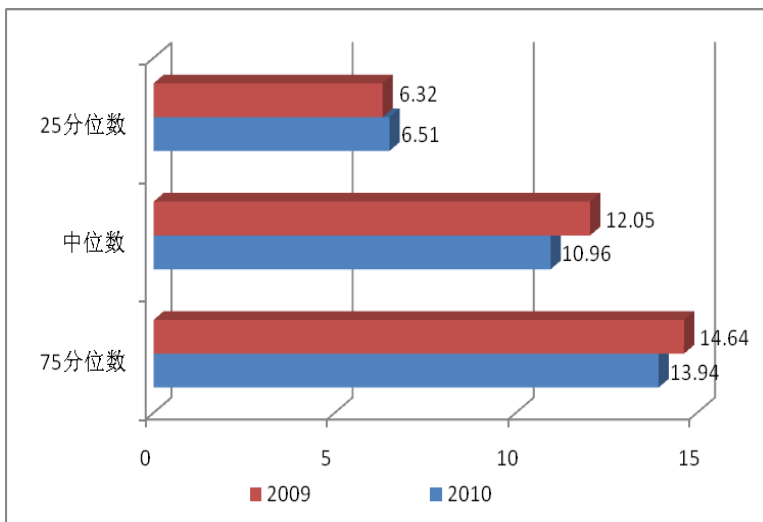
### 2.1) 成长能力指标

#### ➤ 销售增长率



受益于汽车行业的繁荣，中国的钢贸行业整体呈现出良好的业绩增长趋势。2010年的销售增长率中位数为15.65%，相比上一年的11.42%提升4.23个百分点，业绩增长排名更靠前的公司的增长率均值达23.24% (75分位数)，同比增长率更为强劲。

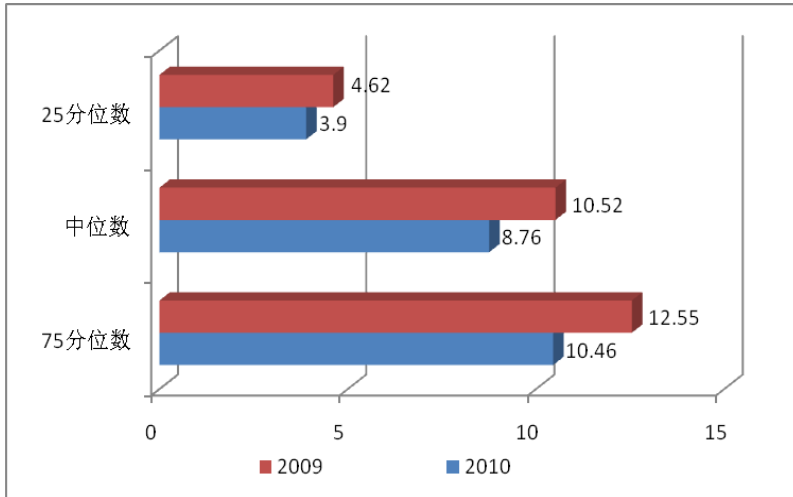
#### ➤ 利润增长率



相比之下，钢贸行业的利润增长情况就不如销售增长，而且整体来看利润增长率要略逊2009年。2010年，钢贸企业利润增长的中位数为10.96%，较2009年的12.05%，下滑1.09个百分点。产品价格提升空间有限，原料价格、能源、物流及人力的成本压力，压缩了企业的获利空间。

# 中国行业财务及风险指标分析报告

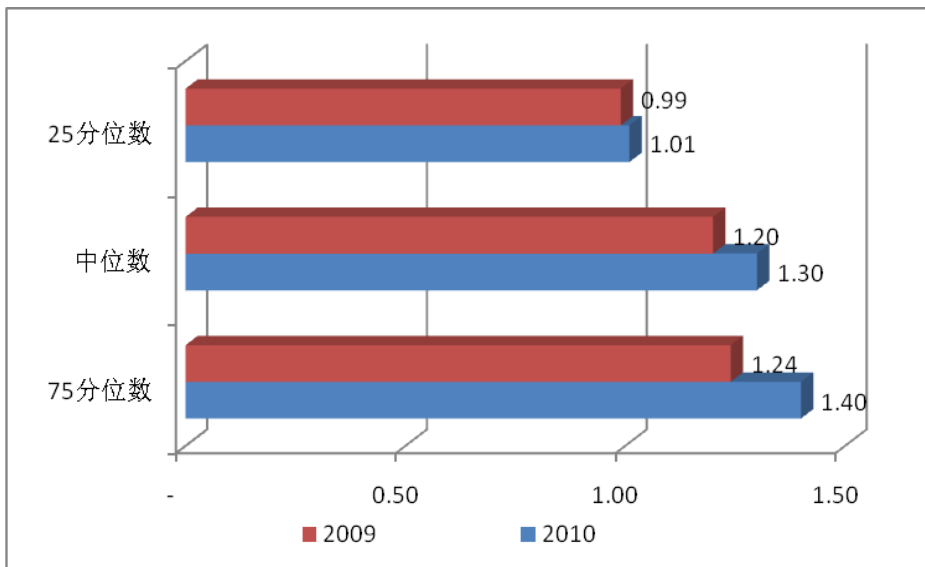
## ➤ 总资产增长率



经过了近几年的扩张，中国的钢贸企业基本已经完成大大规模的固定资产投资，2010年行业总资产增长率回落到10%以下为8.76%，25%的企业的总资产增长幅度低于4%。

## 2.2) 偿债能力指标

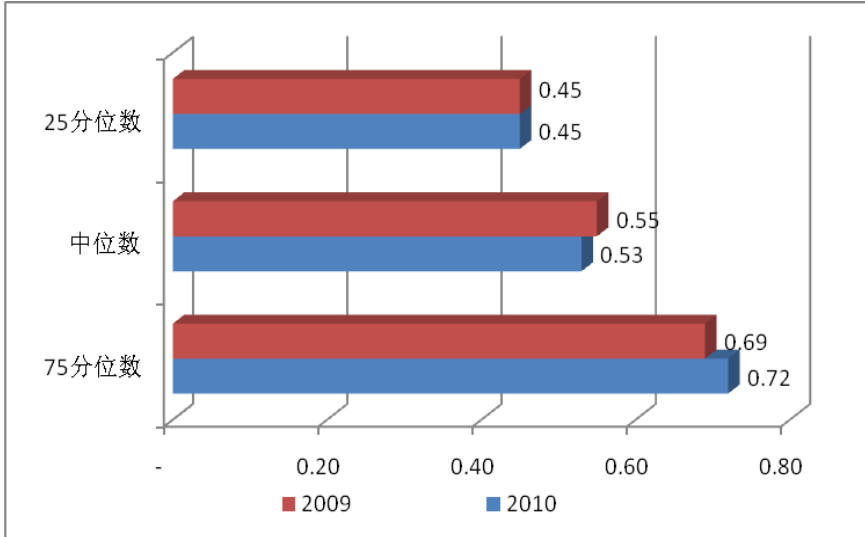
### ➤ 流动比率



流动比率指标评述

# 中国行业财务及风险指标分析报告

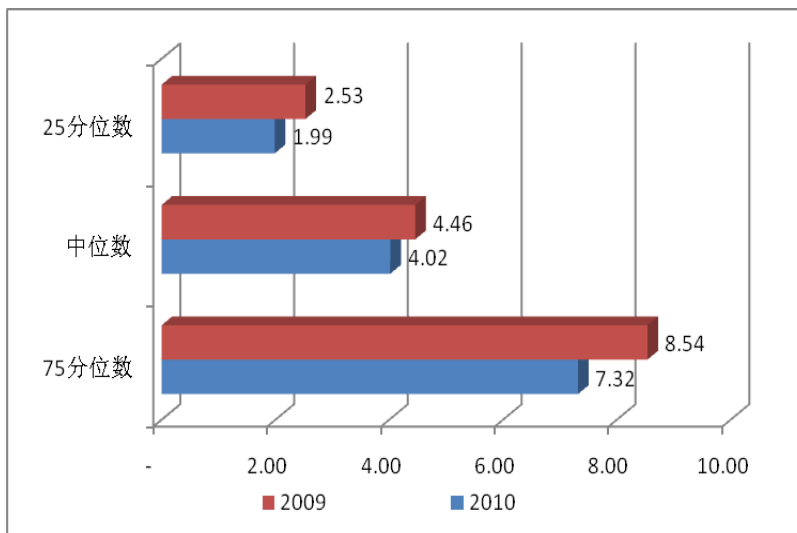
## ➤ 资产负债率



资产负债率指标评述

## 2.3) 盈利能力指标

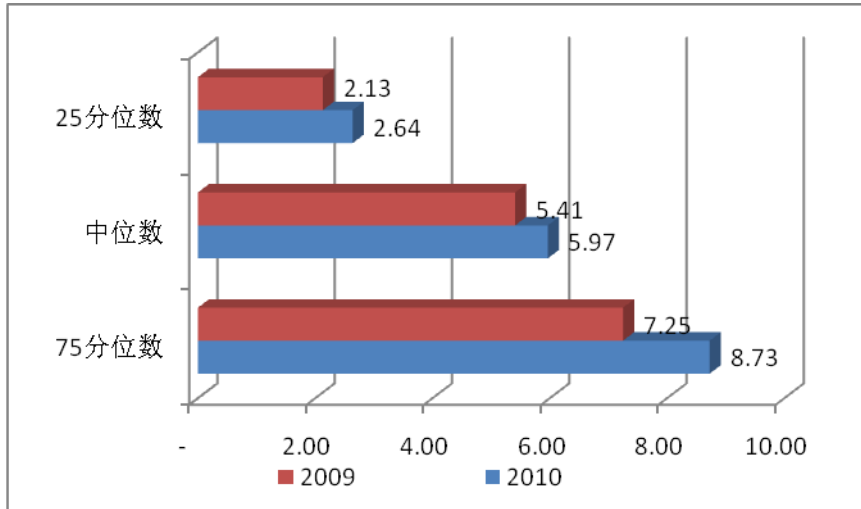
### ➤ 净利润率



净利润率指标评述

## 中国行业财务及风险指标分析报告

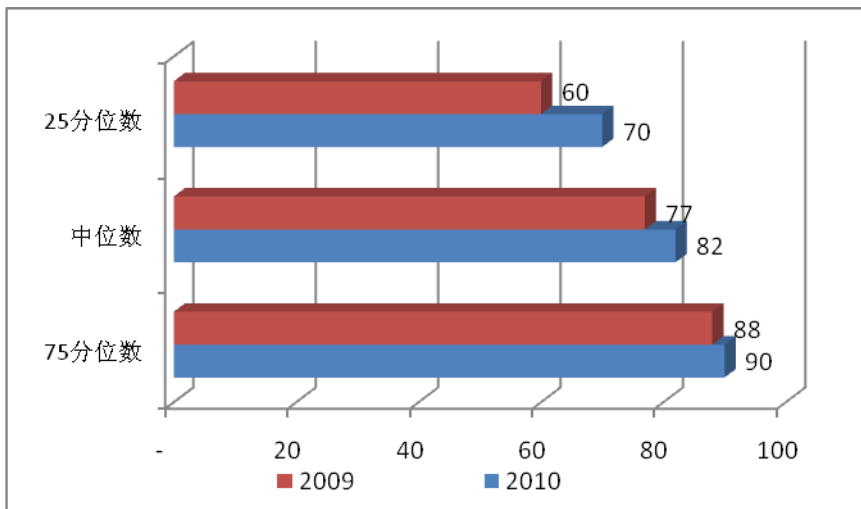
### ➤ 总资产收益率



### ➤ 总资产收益率指标评述

## 2.4) 经营效率指标

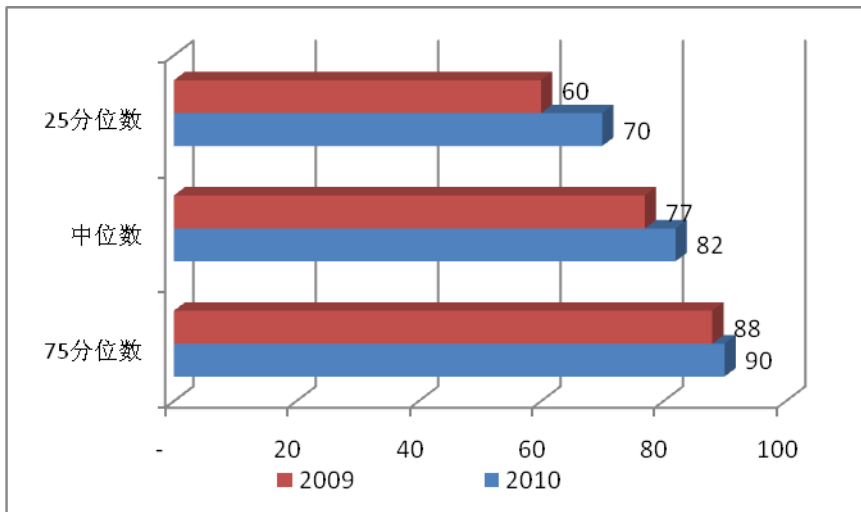
### ➤ 应收账款周转天数 (DSO)



### ➤ 应收账款周转天数评述

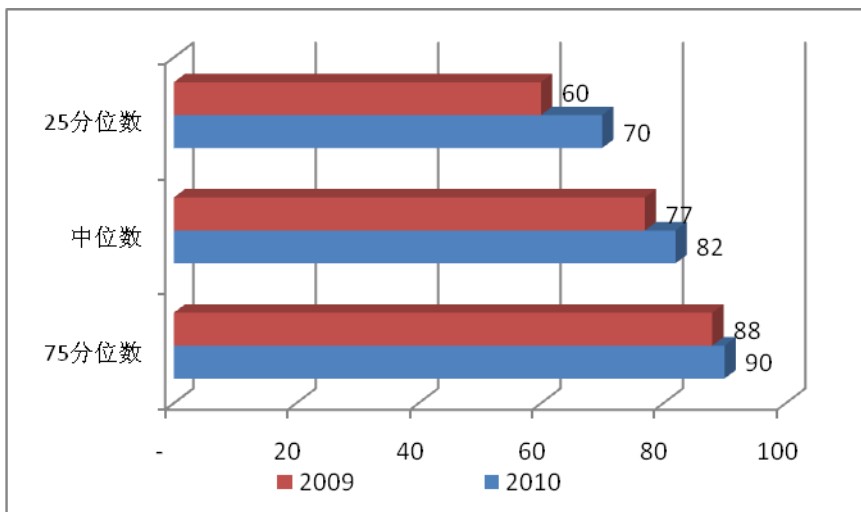
## 中国行业财务及风险指标分析报告

### ➤ 付款周期 (DPO)



付款周期评述

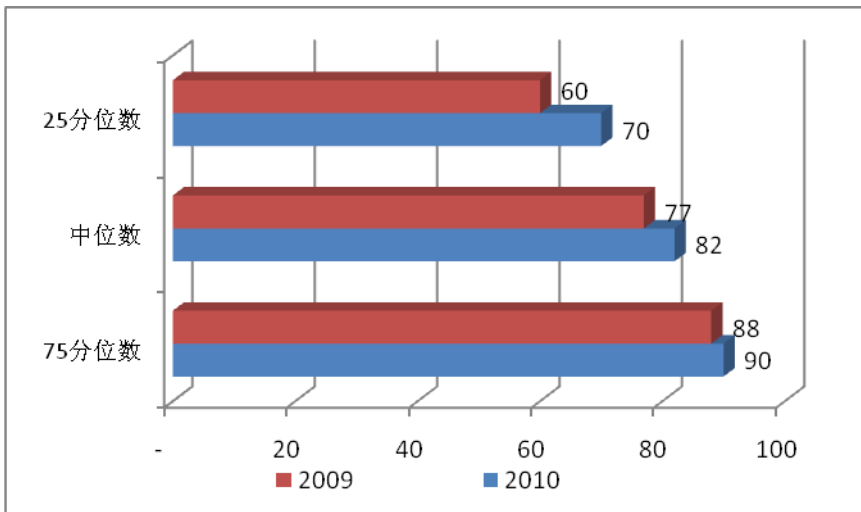
### ➤ 存货周转天数



存货周转天数评述

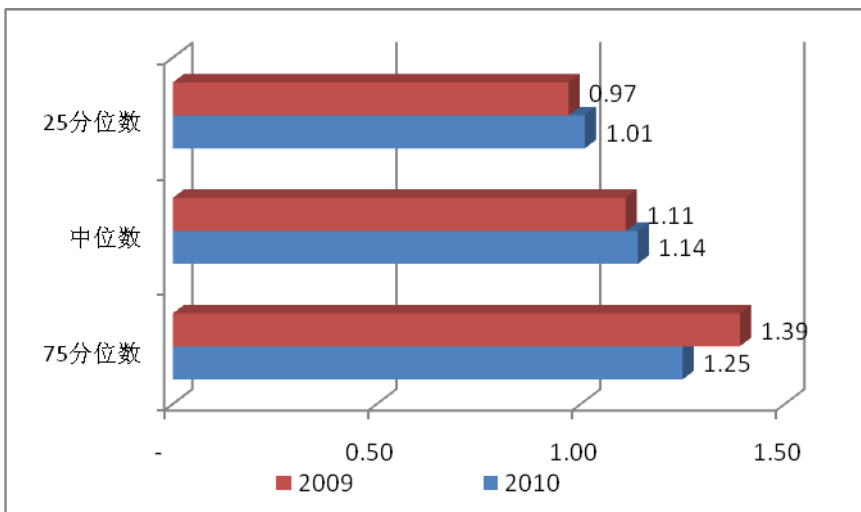
## 中国行业财务及风险指标分析报告

### ➤ 营运资金周转天数



### 存货周转天数评述

### ➤ 资产周转率

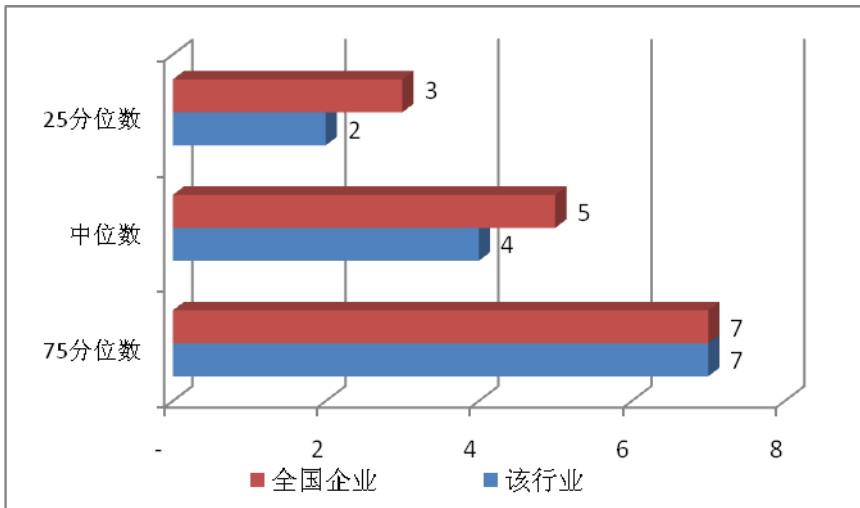


### 存货周转天数评述

# 中国行业财务及风险指标分析报告

## 2.5) 风险状况指标

➤ 中国企业风险预警评分(EMMA Score)



行业风险状况指标评述

# 中国行业财务及风险指标分析报告

## III. 按企业规模分类行业财务指标

### 3.1) 成长能力指标

#### ➤ 销售增长率

	全行业	大型企业	中型企业	小型企业
		销售收入大于 5 亿	销售收入 3000 万-5 亿	销售收入 3000 万以下
25 分位数	8.34	xxx	xxx	xxx
中位数	15.65	xxx	xxx	xxx
75 分位数	23.34	xxx	xxx	xxx

#### 销售增长率不同规模企业特性分析

- 净利润增长率
- 总资产增长率

### 3.2) 偿债能力指标

- 流动比率
- 资产负债率

### 3.3) 盈利能力指标

- 毛利润率
- 净利润率
- 总资产收益率

### 3.4) 经营效率指标

- 应收账款周转天数
- 付款周期
- 存货周转天数
- 营运资产周转天数
- 总资产周转率

### 3.5) 风险状况指标

- 中国企业风险预警评分

# 中国行业财务及风险指标分析报告

## IV. 按企业性质分类行业财务指标

### 4.1) 成长能力指标

➤ 销售增长率

	全行业	国有及国有控股企业	外商投资企业	其他内资企业
25 分位数	8.34	xxx	xxx	xxx
中位数	15.65	xxx	xxx	xxx
75 分位数	23.34	xxx	xxx	xxx

#### 销售增长率不同企业性质特性分析

- 净利润增长率
- 总资产增长率

### 4.2) 偿债能力指标

- 流动比率
- 资产负债率

### 4.3) 盈利能力指标

- 毛利润率
- 净利润率
- 总资产收益率

### 4.4) 经营效率指标

- 应收账款周转天数
- 付款周期
- 存货周转天数
- 营运资产周转天数
- 总资产周转率

### 4.5) 风险状况指标

- 中国企业风险预警评分

# 中国行业财务及风险指标分析报告

## IV. 按企业地区分类行业财务指标

### 5.1) 成长能力指标

- 销售增长率

	25 分位数	中位数	75 分位数
<b>全行业</b>	XXX	XXX	XXX
北京	XXX	XXX	XXX
上海	XXX	XXX	XXX
天津	XXX	XXX	XXX
重庆	XXX	XXX	XXX
黑龙江	XXX	XXX	XXX
吉林	XXX	XXX	XXX
...	XXX	XXX	XXX
...	XXX	XXX	XXX

#### 销售增长率不同地区企业性质特性分析

- 净利润增长率
- 总资产增长率

### 5.2) 偿债能力指标

- 流动比率
- 资产负债率

### 5.3) 盈利能力指标

- 毛利润率
- 净利润率
- 总资产收益率

### 5.4) 经营效率指标

- 应收账款周转天数
- 付款周期
- 营运资产周转天数
- 存货周转天数
- 总资产周转率

### 5.5) 风险状况指标

- 中国企业风险预警评分

## V. 附录

### 6.1) 财务指标公式

成长能力指标
➤ 销售增长率%=(当前销售额/上年销售额-1) x 100%
➤ 净利润增长率%=(当年净利润/上年净利润-1) x 100%
➤ 资产增长率%=(当年总资产/上年总资产-1) x 100%
偿债能力指标
➤ 流动比率=总流动资产/总流动负债
➤ 资产负债率=总负债/总资产
盈利能力指标
➤ 毛利率%=毛利润/销售额 x 100%
➤ 净利润率%=净利润/销售额 x 100%
➤ 资产收益率%=净利润/总资产 x 100%
经营效率指标
➤ 应收账款周期(天)=应收账款/净销售额 x 360
➤ 付款周期(天)=应付款/销售成本 x 360
➤ 存货周转期(天)=存货/销售成本 x 360
➤ 营运资本周转期(天)=(流动资产-流动负债)/净销售额 x 360
➤ 资产周转率=销售净值/总资产

## 中国行业财务及风险指标分析报告

### 6.2) 中国企业风险预警评分

中国企业风险预警评分（D&B EMMA Score）是邓白氏公司针对新兴市场国家开发的风险评估体系。邓白氏风险预警评分建立在统计分析模型上，通过对大量数据的规律性研究，用于预测企业的处于不稳定或不可靠的风险状况的可能性（如财务状况不佳、无法及时付款、产品滞销、无法正常运营等）。风险预警评分适用于对一家企业的风险状况进行迅速判断，结合其它信息，该评分能辅助优化风险决策。

风险预警评分由 1 至 10 数字标识，1 代表较低的企业风险，而 10 代表较高的企业风险。

#### 风险预警评分注解

风险区段	风险预警评分	数据库中的企业比率	出现高风险企业的可能性	风险预警评分的含义
低风险区段	1	7.5%	1.5%	风险非常低
	2	7.5%	3.1%	低风险
	3	10.0%	4.5%	较低风险
中等风险区段	4	15.0%	6.1%	低于平均风险
	5	15.0%	9.1%	略低于平均风险
	6	15.0%	12.0%	平均风险
	7	12.5%	16.6%	高于平均风险
高风险区段	8	7.5%	22.5%	较高风险
	9	5.0%	28.6%	高风险
	10	5.0%	43.8%	风险非常高

中国风险预警评分于 2009 年 5 月首次推出，是通过近 400 万条企业数据样本进行分析的结果。当使用该评分对某一公司进行决策时，华夏邓白氏中国建议您将风险预警评分结合客户群体的具体情况加以分析，建立起适用于贵公司的风险评分标准。对于风险预警评分高风险评分的公司，它并不表示与该公司进行交易一定会遭受风险。

## 中国行业财务及风险指标分析报告

决定风险预警评分的主要因素包括：

### 商业信息

- 企业类型
- 所属行业
- 员工人数
- 销售区域
- 注册资本
- 成立年份
- 历史记录
- 产权状况

### 公共记录

- 负面信息记录数

### 财务信息

- 速动比率
- 资产负债率
- 资产周转率
- 应收账款回收天数
- 销售净利润率
- 股东权益收益率

### 地区状况

- 地区及省份

### 付款信息

- 付款天数
- 逾期付款金额比率

## 中国行业财务及风险指标分析报告

### 6.3) 行业的财务规范

#### 钢贸及配件制造 - 美国标准工业代码 3714

比率	2010
涉及企业数量	519
流动比率 总流动资产/总流动负债	1.20
速动比率 (总流动资产 - 总库存)/总流动负债	0.92
负债权益比率 总负债/所有者权益	1.18
资产负债率 总负债/总资产	0.55
应收账款周期(天) 应收账款/净销售额 x 360	76.53
付款周期(天) 应付款/销售成本 x 360	70.03
存货周转期(天) 存货/销售成本 x 360	50.00
资产周转率 销售净值/总资产	1.11
净利润率% 净利润/销售额 x 100%	4.46
权益收益率% 净利润/所有者权益 x 100%	15.71
资产收益率 % 净利润/总资产 x 100%	5.97
毛利率 (销售收入-营业成本)/销售收入*100%	12.17
营运资金周转天数 360/(销售收入/营运资本)	10.96
销售增长率 (本年销售收入-上年销售收入)/上年销售收入*100%	15.03

- 以上行业财务指标根据华夏邓白氏中国数据库中的资料计算获得。

■ 报告完 -