

华粮并入中粮：

水到渠成建粮企航母

本报记者 李予阳 实习生 何旭

聚焦

3月28日，中粮集团有限公司与中国华粮物流集团有限公司重组整合大会在北京召开。此前，国务院国资委网站在3月12日发布公告，正式宣布华粮物流集团整体并入中粮集团，成为其全资子公司。中国华粮物流集团公司不再作为国资委履行出资人职责的企业。

两家企业合并出于何种原因，未来前景如何？3月28日，中粮集团董事长宁高宁、华粮物流集团总经理迟京涛等首次就重组接受了本报记者采访。

成立于2006年的华粮物流集团作为中国最大的跨区域粮食物流企业，与中粮、中储粮并称“三大粮商”。华粮成立之初的一个重要目的是为了加强国家对粮食的宏观调控，其主要业务包括粮食运输、粮食储存、粮食贸易、粮食加工等。

近年来，华粮业绩不佳，经营困难。早在2009年，外界就传出其即将被整合的消息。中粮和中储粮都是有实力的整合者。中储粮主要业务是政策性粮食收购与保管，但其一直有意进军产业下游。而中粮是我国粮油领域的领军企业，2011年主要粮食品种贸易规模达1800万吨、加工规模超过3000万吨，但在粮食收储和物流方面存在

2012年4月10日，华粮从国家发改委和财政部移交国资委管理。随后，国资委于同年7月对华粮管理层进行调整，原中粮集团副总裁迟京涛出任华粮集团总经理兼党委副书记，原中粮集团粮油有限公司总经理彭安桥、副总经理许峰出任华粮集团副总经理。如今，华粮花落中粮是水到渠成。

有关专家认为，我国不缺粮食企业，缺的是有实力的大企业。中粮是国内最大的粮食企业，但与全球粮食巨头相比，差距仍不小。被寄予厚望的中粮能否在重组后肩负起与跨国粮商抗衡、维护国家粮食安全的重任？还要看其能否顺利整合业务，发挥协同效应。事实上，中粮集团全产业链战略发展并非一帆风顺，五谷道场、蒙牛等子公司被中粮收购后，协同效

不足，在粮食贸易及打造全产业链的运输、存储方面构建成本较高。而华粮物流集团的加入，恰好可以补齐短板。

资料显示，华粮的仓储、物流资源优越，拥有746.8万吨粮食仓容，6个粮食中转专用港口，以及3400多辆散粮专用车皮、4艘粮食运输船舶，每小时中转发放能力达25300吨，并且拥有世界最大的粮食专用码头—北良港。当初，设立华粮的初衷是国家“北粮南运”战略部署需要，因而其享有极为优惠的税收减免政策。

中粮此次重组华粮，对于其全产业链的发展是一次巨大的飞跃。近年来，中粮致力于打造从田间地头到餐桌的产业链。业内

分析人士认为，如果中储粮兼并华粮，二者业务有重合，对其自身业务互补的效应并不高。而中粮与其互补性更强，联系更为紧密，且中粮的市场化程度较高，兼具国内市场和国际市场竞争经验，重组后可以成为与跨国粮企抗衡的中国涉农企业航母，更好地为国家宏观调控服务。

“今天重组的重要性会在日后体现出来。”中粮集团董事长宁高宁表示，重组将从根本上改变国内粮食贸易格局，形成能与外资企业抗衡的强大竞争力，在粮食行业真正形成一个从国际到国内，在收储、物流、加工、销售等方面相对完善的大粮商，成为国家在宏观调控中管得住、用得上、调得动的力量。华粮集团总经理迟京涛也表示，重组是为了打造一个国际化大粮商。国家在维护粮食安全、保障农民利益方面，除了政策之手还增加了一只市场之手。

二者是优势互补

整合还有待观察

应的发挥也不尽如人意。

华粮集团此次在带着丰厚“嫁妆”——粮食储运能力的同时，也背负着沉重的债务。资料显示，因经营不善，华粮自成立起便连年亏损。截至2011年三季度，华粮集团总负债为184.44亿元，资产负债率达87.56%。与债务相比，更为棘手的是华粮仍是一家老国企，在体制机制上与中粮还有不小差距。因此，此次合并对中粮全产业链战略来说似乎是如虎添翼，但如何有效、合理利用华粮的储运资源，同时改善经营管理，实现国资委对其

资产优化的目标，这对于中粮集团来说是一个巨大挑战。

中粮集团董事长宁高宁在接受记者采访时也承认，重组后主要面临两大问题，一是人的问题，即团队的整合；另一个是商业模式的问题，即两家企业如何有效整合。打造全产业链并非一定要买企业，也可以买服务。宁高宁打了一个比方，是买车好还是打车好，主要看效率。重组后能否真正发挥协同效应、提高效率，是检验重组的试金石。“而且融合需要时间。”宁高宁对记者说，“这个过程可能需要两年。”

宜信财富发布调研报告

本报北京3月28日讯 记者刘志奇报道：由理财机构宜信财富与财经杂志《福布斯》共同完成的《中国大众富裕阶层财富白皮书》今天发布。该白皮书也是国内首份针对大众富裕阶层的调研报告。

按照调研方给出的定义，大众富裕阶层是指个人可投资资产在10万美元（约63万元人民币）至100万美元（约630万元人民币）之间的人群。该调研报告称，目前，国内大众富裕阶层正呈现快速增长态势，总人数已达1026万人。宜信财富认为，对于财富管理机构而言，快速增长的大众富裕阶层，将成为行业实现新一轮发展的重要推动力量。

海信投资南非家电产业园

本报讯 记者刘成报道：南非当地时间3月26日，中非发展基金总裁迟建新、海信集团副总裁林澜和南非工业开发公司(IDC)副总裁卡丁卡·舒曼，在南非比勒陀利亚共同签署了《南非家电产业园投资合作框架协议》。

根据协议，海信集团和中非基金将通过海信南非制造公司投资开发南非家电产业园项目，总投资约3000万美元，计划年产电视机和电冰箱各40万台。IDC拟向海信南非制造公司提供资金支持并参与项目未来规划，支持海信集团与当地供应商建立长期合作关系。海信南非家电产业园项目的实施将直接带动当地就业500人，间接带动就业2000人。



河北港口集团：提前实现首季生产开门红

记者日前从河北港口集团获悉，截至3月27日18时，该港口集团今年已累计完成港口吞吐量8775万吨，超计划进度528万吨，创造历年最高水平，实现首季生产“开门红”。图为一艘轮船在秦皇岛港煤炭码头装货。新华社记者 杨世尧摄

本版编辑 董庆森 孟飞
电子邮箱：jjrbqybd@126.com

“3Q大战”后的冷思考

陈静

论经纬

通过“3Q大战”后续的一系列诉讼，腾讯明确了自己的产品地位，广大网民被进行了一场反垄断法和互联网产品的科普教育，就连明面上的“输家”奇虎360，也赚得了足够的流量和眼球。

随着互联网从“蓝海”变成“红海”，竞争将越演越烈，如何与产业实际相结合，“3Q大战”的后续审理将成为一个良好的借鉴。

曾经喧嚣一时的“3Q大战”，因为一场判决而暂时平息。广东省高级人民法院28日一审驳回奇虎360全部诉讼请求，并由其承担全部诉讼费用79万元。但是，作为我国互联网首场反垄断官司，“3Q大战”的宣判并非断定孰胜孰负那么简单。

“3Q大战”的焦点是，奇虎360方面称腾讯方面滥用其即时通讯工具QQ的市场支配地位，强制用户卸载已安装的360软件，属垄断行为。广东高院经审理后认为，奇虎360对相关市场界定错误，所提供的证据不足以证明腾讯的垄断地位。通过审视我国互联网的产业现状和产品特点，或许对法院判决能有进一步理解。

一方面，我国互联网竞争的典型模式就是各大网站多条产品线同时运行，它们先以免费服务吸引大量用户，再通过增值业务和广告盈利。因此，互联网大企业之间的竞争实质上是平台的竞争。这也就是为何主打安全的奇虎360能与主打即时通讯的腾讯这两个不同领域的产品能发生“3Q大战”的根本原因。

另一方面，广东高院用假定垄断者测试分析方法，分析了与腾讯QQ可能形成竞争关系的4类产品：即时通讯产品、SNS社交网

站及微博、传统电话、传真、电子邮箱。法院审查认为，前两个产品，在假定垄断者腾讯公司实现对QQ软件收费情况下，替代QQ的可能性高，而被认定属于同一商品市场；而后两者则因自身收费、功能相差太大而被排除于同一市场。

正因为这两个原因，奇虎360此前关于综合性即时通讯属于独立商品市场的主张不能成立。在与微博、SNS社交网站等展开竞争的同时，腾讯QQ没有控制商品价格、数量或者其他交易条件的能力，或者具备阻碍影响其他经营者进入相关市场的能力，因此谈不上垄断。

这一认定，符合目前我国互联网产业实际，将对我国互联网的产品创新和未来发展产生深远影响。毕竟互联网产品不同于传统产品和服务，对其市场份额、进入门槛、用户黏性等，都应根据产业特征进行重新判断，毕竟在互联网业界，“大者恒大”的马太效应正在被体现得淋漓尽致。“3Q大战”的判决结果，将让它们在产品创新和业务拓展的过程中减少不必要的“口水”和“麻烦”。

在“3Q大战”中，网民最关注的是腾讯的

“二选一”策略。2010年11月3日，腾讯曾在弹窗中显示致广大QQ用户的一封信，决定将在装有360软件的电脑上停止运行QQ软件。不被认定垄断地位的巨头们如果都照此办理，互联网岂不乱成一锅粥？广东高院在判决书中特别否认了“二选一”的正当性。判决认为，即使腾讯面临合法权益处于危险的情况下，采取自力救济的对象应当是不法侵害人，也就是奇虎，而不是用户，而且我国法律也提供了类似诉前禁令的救济途径。腾讯面对侵权的权利范围在于对此发出风险提示，而不是代替用户作出选择，其行为超出了必要的限度。

通过“3Q大战”后续的一系列诉讼，腾讯明确了自己的产品地位，广大网民被进行了一场反垄断法和互联网产品的科普教育，广大互联网企业在面对类似情况时可以心中有数，就连明面上的“输家”奇虎360，也并非一无所得。“3Q大战”和后续的一系列诉讼，也使奇虎360赚得了足够的流量和眼球。

随着互联网从“蓝海”变成“红海”，竞争还将越演越烈。如何深入产业，如何与产业实际相结合，“3Q大战”的后续审理将成为一个良好的借鉴。

企业管理需要软驱动

杨忠阳

到底什么才能成为今天推动员工自主工作、发挥能力的主要因素呢？这是不少企业家都在思考的问题。新近出版的《2012中国企业家效白皮书》提出，对于今天的员工，用“管理”的手段实现“提高效率”已经脱离了目标轨道，关注管理的软因素，关注员工心理资本，“还原员工本性、发挥自身优势、实现快乐工作”才是真正提高员工效率的根本，而实现“快乐工作”的手段就是人效管理。

何谓人效管理？中国劳动保障科学研究院院长、中国劳动学会副会长田小宝认为，人效管理即管理人的有效能力，而人效能力是能够被发挥出来的价值。和战略性人力资源管理的不同之处在于，人效管理更推崇“健康模型”，关注“更高效”、“更适岗”背后的生理、心理、情感之源是什么？以及如何使员工在工作中实现智力上、情感上、心理上、人际关系上、人格上的全面发展，而不仅仅是帮他们摆脱工作生活中的“不高效”、“不胜任”困境。

尽管战略性人力资源管理将人力提升到资本高度，但今天作为工作具体执行者的公司人事部门发现，即使顶着“战略”的光环，要在短期内达到既定目标，只有强化绩效、培训、现金激励等手段。而大多数企业在具体实施基于战略的人力资源管理工具时，常常出现“只见战略，无视员工”的偏差。其原因在于关注战略易、了解员工难。

事实上，在实际操作层面，人力资源管理在关注员工时，通常仅仅能涉及经济性和管理性等“冰山以上部分”指标，对于社会角色、自我形象、特质和动机等人效心理性“冰山以下部分”指标的了解，常常没有足够的精力——毕竟人力资源从业者人数有限——“以心换心”，真正去了解每一个员工，仅仅采用“测评”等手段来获取。因此，涉及“员工”的人力资源管理工具常常避重就轻，强调规范行为、培育能力、奖惩罚恶等，采用胡萝卜加大棒的手段“粗暴”地管控员工。

如果今天我们还处在第二次工业革命时代，如果经济发展仍然依靠流水线和大生产，显然我们就需要这样的“胡萝卜加大棒”的“硬性”管理。然而，当物质世界越来越丰富，员工对于工作的认知也不再仅仅是满足物质需求时，竞争的商业逻辑就发生了改变——“创新”成为经济发展的第一原动力、满足社会多元化成为新的商业逻辑。作为企业管理部门，只有基于“健康模型”的思维，利用“心理”辅导引导工作状态中的员工，帮助他们将工作作为“事业”时，工作的“契约关系”将被最小化，并被“自我发展与实现”的“归属感”所取代，才能使员工“生机勃勃”，也更加“快乐”。惟其如此，我们才能把企业规范转化成为员工的自觉意识，企业目标转变为员工的自发行动。当形成每个人的内在驱动力时，员工的自我约束才会使本性自主地产生发展动力，从而为企业创造更高的效益和价值。

江西电力发布社会责任报告 去年清洁能源消纳创同期最好

本报南昌3月28日电 记者赖永峰、通讯员陈明喜报道：28日上午，国家电网江西省电力公司发布“2012年社会责任实践报告”。该报告显示，2012年，江西电网统一消纳清洁能源电量222.06亿千瓦时，清洁能源消纳创历史新高最好水平。

据了解，2012年，国家电网江西省电力公司始终把保障电网安全和电力有序供应作为企业的核心责任和首要任务，努力促进电力生产、输送和使用价值链的全过程安全。他们进一步加强电网建设，已建成投产500千伏雷公山、220千伏马袁线等65项输变电工程，提升了电网供电能力；积极争取特高压电网入赣，建设资源节约、环境友好型电网，全力推动清洁能源的广泛使用，提升了电力在终端能源消费中的比重。

该公司还大力实施节能减排，助力低碳社会建设，完成发电权交易电量40.79亿千瓦时，节约标煤32.2万吨，减排二氧化碳83.74万吨、二氧化硫8771吨。2012年，江西电网统一消纳清洁能源电量222.06亿千瓦时，同比增长67.33%，创历史同期最好水平。

交通银行山西省分行力推山西经济大发展

“金融机构应大力支持城市化建设，支持三农经济，实体经济的发展”是早已写在十八大报告中的一项重要举措。而作为山西省境内重要的一家国有商业银行——交通银行山西省分行紧扣地方经济发展脉络，结合自身实际，不断用实际行动来践行着党和人民赋予的重要“使命”。

五项原则 推进城镇化建设
交通银行山西省分行以“五项原则”为基础，全面制定出了支持我省经济发展的策略。
一、统筹安排原则。紧密依托地方政府，在信贷资源上优先安排城镇化建设项目；二、区域选择原则。紧紧依托网点和服务可覆盖范围，提供优质金融服务；三、产业支撑原则。信贷投入与产业发展紧密结合，坚持可持续发展战略；四、授信风险控制原则。严把准入，确保还款资金来源可靠，促进信贷业务健康可持续发展；五、综合效益提升原则。加强银政合作，通过综合金融服务方案提升收益。

四项措施 支持新农村发展
交通银行山西省分行在着力推进城镇化建设，通过“四项措施”，不断为山西省新农村建设频频“输血”。
一、加大对涉农信贷支持力度：在信贷投向突出对涉农产业发展的支持，加快信贷结构调整，加大信贷投放；二、强化基础金融服务：充分利用交行的机构网络、业务平台和金融产品，对接惠农、惠农、富农政策体系，让广大的农民更好地享受到优质、便捷的现代金融服务；三、提升服务“三农”效率：通过简化授信流程，提升审批速度等方式提升服务效率，对经营部门重点营销的涉农客户开辟绿色通道；四、合理收费，降低企业成本：根据涉农企业不同发展时期的资金和财务需求，提供个性化的金融产品与服务，降低企业的融资成本。

三项优先 助力实体经济迈进
交通银行山西省分行以“三项优先”的贷款、融资模式，不断向实体经济项目注入“能量”。迄今为止，已成功匹配融资的行业广泛涉及煤炭业、有色金属业、重型机械业及饮料制造业；其中，仅各项贷款就较上年增加19亿多元。分行还充分发挥牌照齐全的优势，借助跨境金融服务品牌，吸引山西境外资金5000余万元，有效融入到支援山西省地方经济建设中来。