央企发展混合所有制迈出新步

国投信托引入民营资本

本报讯 记者齐慧报道：近日，国家开发投资公司全资企业——国投信托有限公司引入战略投资者签约仪式在北京举行，以实现国投股权混合多元发展。

国投信托本次以增资扩股方式引入泰康人寿保险股份有限公司和江苏悦达集团有限公司等两家行业领先、实力雄厚的大型企业作为战略投资者，两家合计持股45%，募集资金超过22亿元。增资完成后的国投信托将更名为国投泰康信托有限公司，公司净资产突破40亿元，可支持信托资产规模达到3500亿元。

据了解，国投信托原股权构成是两家全资子公司国投资本控股有限公司和国投高科技投资有限公司分别持股95.45%和4.55%。此次增资，是国投公司落实有关国资国企改革精神，引入民营资本，在国投金融企业中发展混合所有制经济的重要举措。

国投公司组建以来，金融业务从无到有，实现了持续稳健发展。目前，国投公司金融业务占其资产比例20%，旗下控股金融企业包括担保、信托、期货、财务公司、财产保险、产业基金、私募股权基金，管理金融资产3500亿元。国投信托此次增资引入有实力的投资者，将进一步壮大国投金融的实力，提升信托业务发展的潜力和空间。国投公司将以本次信托公司增资为出发点，积极引入社会资本参与国有企业改革，发挥混合所有制的优势和社会资本的活力，实现国有资产保值增值。

动向

“律己”实为“打假”

企业联手保护“大连海参”

本报讯 记者苏大鹏报道：设在大连的全国19家海参龙头企业日前签署“诚信公约”并联手成立诚信联盟，明确在本企业海参产品外包装上标注产地信息，信息造假将接受联盟严厉处罚。

近年来，海参产品不断赢得消费者青睐。其中最有品牌价值的当属“大连海参”。作为全国第一个海参国家地理标志保护产品，大连海参历史悠久，品质优良，全国海参行业13个“中国驰名商标”中，大连独占11个。但受利益驱动，一些沿海地区将当地养殖的海参标上“大连海参”，将非野生海参标上“野生海参”，导致海参消费市场产地、生长环境标识混乱，消费者难辨真伪。假冒产品充斥市场，让“大连海参”面临品牌受损的窘境。

大连海参商会会长、獐子岛集团董事长吴厚刚说：“我们之所以这样做，不是自己跟自己过不去，也不是排斥其他产地海参、搞地区保护主义。而是从规范自己出发，保护诚实守信的品牌、保护消费者知情权、保护来之不易的海参兴旺市场。”

助力节能生态农业

禧龙光伏水泵在沪产业化

本报讯 记者李治国、通讯员宋万军报道：一种可广泛应用于边远无电、缺电地区人畜用水、农田灌溉、荒漠治理的光伏水泵扬水系统，已在上海金山区形成产业化生产，该产品由上海禧龙太阳能科技有限公司生产，目前年产量已达到2400多套。

据介绍，光伏扬水是国家“十五”科技攻关项目新能源应用技术之一，上海禧龙公司2006年开始研制生产，至今已形成功率从0.1千瓦—3千瓦系列产品，可在最小直径4英寸井中以及各种湖、塘、河等水源中取水，能满足边远无电缺电地区提水供水、节水灌溉滴灌、大型农场牲口饮水及牧场灌溉。目前该公司光伏水泵扬水系统除出口澳大利亚、智利、沙特阿拉伯等国家外，在国内西藏阿里、新疆吐鲁番、内蒙古赤峰、广东徐闻等地也已开展推广应用试点。

贵州茅台进军商业地产

酒企多元化能走多远

本报记者 王轶辰

聚焦

从卖酒到卖楼，这一步茅台走得很坚决。近日，茅台自建的高端写字楼国际商务中心在贵阳正式亮相，该商业地产项目包括写字楼、酒店等业态。

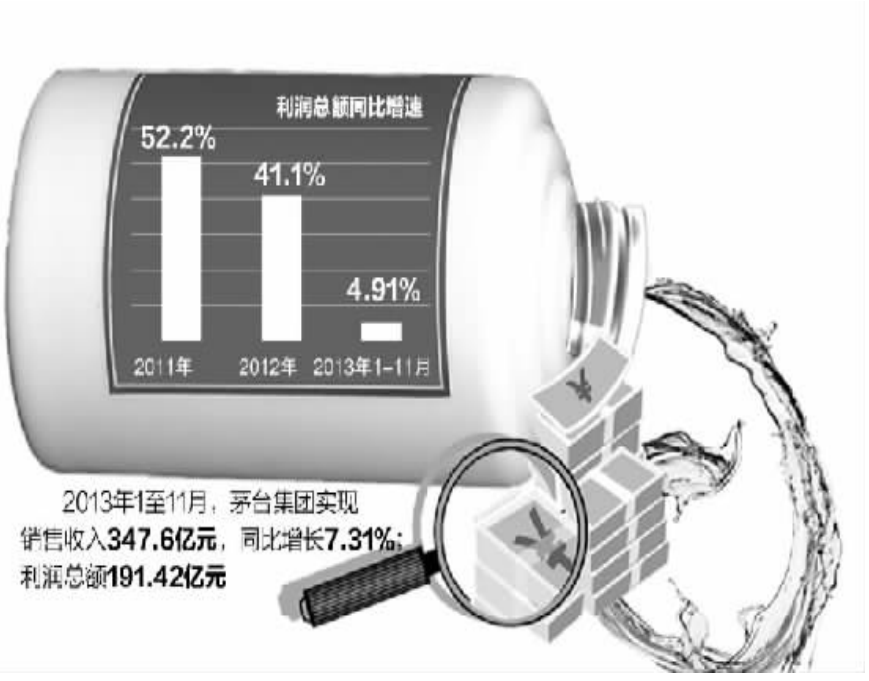
资料显示，茅台国际商务中心位于贵阳金阳新区，分为一期和二期，总建筑面积分别为10.5万平方米和7.4万平方米，项目投资金额则分别为3.2亿元和3.8亿元。目前推出的是一期写字楼项目，预计2014年3月前后正式开盘。

事实上，茅台算不上地产界的“新兵”。2012年起，茅台分批在全国各大城市设立自营公司并购买房产，欲借道自营店向房地产领域进军；去年11月，茅台更是斥资879万欧元在法国巴黎购买房产。此外，位于北京黄金地段的茅台大厦的年租金收入也在亿元以上。

而早在2009年，茅台股份有限公司董事长袁仁国就表示，在做好酒业的同时，要为走出酒业而作出准备。他表示，茅台除了进军酒的上下游产业，还准备涉足能源、金融和房地产产业。

“多年来，茅台一直致力于打造大茅台集团，其在其他领域的扩张兼并并不鲜见。”中研普华研究员肖健表示，随着国家“禁酒令”的落实，白酒行业盈利压力大大增加。房地产是茅台多元化投资的重要一步，此次茅台选择跨度更大的商业地产，主要是看重了商业地产的保值能力较强。商业地产保值量要高于增值量，资金安全性更有保证，即使不增值，也比投资到其他领域的风险小。但是，茅台选择了贵阳这种三线城市发展商业地产，相对一线城市而言风险更大，对于其运营能力是一个挑战。

近一两年来，因市场原因白酒行业陷入持续低迷，以茅台为代表的中高端白酒更是跌落谷底。2013年1至11月，茅台集团实现销售收入347.6亿元，同比增长7.31%；利润总额191.42亿元，同比增长4.91%。相对2011年同比增长52.2%，2012年同比增长41.1%的数据发生“悬崖式”下滑。同时，股票市场上，白酒板块也遭到全面抛售，股价直线下滑。



面对“黄金十年”的逐渐远去，不仅茅台，其他白酒企业也在积极转型，而通过多元化经营分担风险成为不少企业转型的主要方式。2013年8月，五粮液集团与中国医药集团总公司在宜宾签署战略合作协议，就制药、医疗器械生产销售等方面开展合作，合力打造国药川南新基地；2013年12月，湖北稻花香集团宣称计划投资约5亿元人民币，用于开拓位于非洲莫桑比克的农业、工业、商业及矿产等4个项目。

对于酒企的多元化战略，四川酒鼎酒类价格评估有限公司首席专家詹福林表示，在白酒行业发展前途不明的情况下，进行果断的多元化发展是一种风险规避的正常行为。投资农业、地产总比某些企业盲目“饮酒”、扩产能要稳定的多，风险更小。

虽然白酒企业面对困境努力转型值得欣喜，但多元化的成功案例并不多，成功者大多是围绕主业的相关多元化。肖健分析说：“近年来茅台向啤酒、葡萄酒和保健酒等酒类领域的扩张均告失败，这种产业内多元化经营方式尚无优势可言，跨界经营的风险则更大，白酒企业多元化之路并不好走。”

稻花香集团董事长蔡宏柱早已注意到产业外多元化的风险。据他透露，截至目前，白酒在公司整体营收中已从以往的90%以上下降为50%左右，而未来，这个比例还会略微下降到30%至40%。但这并不意味着稻花香会放弃白酒主业，在行业洗牌期，稻花香正在谋划反攻一线市场的计划。

专家认为，白酒企业切勿盲目追求多元化发展，而是应该从自身管理、渠道及产品结构上挖掘市场潜力。白酒企业可以加强自身管理及渠道建设，拓宽产品市场，改变传统的销售策略。“从产品渠道来看，天猫的数据显示，电商网民构成中男性的比例大幅上升，达到48%，如何利用电商优势实现在市场竞争中的‘弯道超车’，是现阶段白酒企业可以慎重考虑的课题。电子商务有利于控制成本，保证价格优势，有利于白酒企业度过这个寒冬。”肖健建议说。

新闻眼

包钢与9家稀土上游企业完成重组

本报讯 记者陈力报道：包钢集团日前与新源稀土等9家稀土企业签署整合重组协议，标志着内蒙古稀土上游企业重组工作全面完成。

稀土作为不可再生的战略资源，实施专营有利于集约利用、环境保护和遏制产能盲目扩张。在国家高度重视稀土行业健康发展、加快实施大集团战略背景下，内蒙古自治区政府2010年下发《关于开展稀土资源开发秩序专项整治的工作方案》，明确了内蒙古自治区范围内稀土资源勘探、开采、选矿、冶炼由包钢专营。2011年5月，内蒙古出台《自治区稀土上游企业整合淘汰工作方案》，域内35家稀土采选、冶炼、分离企业纳入整合淘汰范围。其中，对18户企业实行了补偿关闭，每年减少碳酸稀土焙烧产能3.375万吨、稀土萃取分离产能2.736万吨、稀土金属产能5500万吨。同时，对4户企业淘汰关闭，对1户企业实行转型，整合重组取得阶段性成果。2012年12月，经对稀土上游企业充分调研并逐一洽谈，包钢稀土与内蒙古自治区内的12家稀土上游企业本着平等互利、共同发展的原则，分别签署了稀土上游企业整合重组框架协议。

一年来，包钢稀土聘请中介机构陆续对各企业开展审计、评估和法律专项调查等工作，加快推进整合重组步伐。12家稀土上游企业里，除3家企业不能提供相关文件、不具备签署协议条件外，有9家企业正式纳入整合重组框架内，分别是新源稀土、红天宇稀土、飞达稀土、达茂稀土、航天金峡、金蒙稀土、生一伦、五原润泽和鑫业稀土，分别来自包头市、呼和浩特市和巴彦淖尔市。

此次整合重组协议的签订，标志着包钢贯彻自治区稀土专营政策的进一步落地。包钢将对被整合企业财务管理制度进行规范，对产品结构进行规划调整，使被整合企业尽快达到上市公司的治理要求。包钢有关负责人表示，包钢将以此番整合重组为契机，促进自治区稀土产业向大型化、集中化、基地化、现代化方向迈进，发挥龙头带动作用推进我国稀土行业发展。

微讯

宝钢与中国信保签约“走出去”

本报讯 记者沈则瑾报道：宝钢集团与中国出口信用保险公司日前在上海签署战略合作协议，共同推进宝钢实施“走出去”战略。

据介绍，宝钢集团与中国信保2010年开始合作以来，中国信保累计支持宝钢出口39.6亿美元，并通过买家信用跟踪、海外商账追收及保险理赔等方式，为宝钢拓展海外市场，挖掘海外客户，防范资金风险发挥了重要作用。下一步，宝钢与中国信保将提升合作深度、拓宽合作广度，在国内贸易信用交易、大宗产品进口、海外工程承包、财务保理、海外投资及担保、EDI电子信息数据交换等领域加强合作。

唐钢与浦项联手打造新型光源产业

本报讯 记者雷汉发、通讯员孙学君报道：由河北钢铁集团唐钢公司与韩国浦项合作建设的唐钢浦项新型光源有限公司日前揭牌并投产。新的合资公司组建运营，标志着两大钢铁公司全方位战略合作掀开新篇章。

唐钢浦项新型光源有限公司总投资为6126万元，由唐钢、浦项双方共同投资管理并负责中国市场的销售。产品定位为节能、长寿、高效的高端LED照明产品，项目初期主要生产9大类170多种规格产品，设计规模为年产37.9万套，年产值为2.07亿元。

本版编辑 杨忠阳
电子邮箱 jjrbqybd@126.com

煤企要打破对“有形资源”依赖

山东能源集团
董事长 卜昌森

“成功的企业不是赢在起点，而是赢在转折点”

在经历了较长时间的下滑后，环渤海动力煤指数自2013年10月中旬以来已连续11周上涨，与去年530元/吨的最低点相比，涨幅已接近20%。这让煤炭业似乎听到了春天的脚步声。

春天能否如期而至？展望新的一年，从宏观形势看，我国经济结构的深度调整，使煤炭需求大幅增加的情况难以再现；从能源结构看，新能源和非常规油气资源，将逐渐挤占传统化石能源领地；从政策环境看，节能减排和环境保护的深入推进，对煤炭行业的约束正在增强；从煤炭行业自身来看，煤炭供求失衡的情况仍然严重。这意味着，煤炭行业的调整不会轻易结束，煤企短时间内还难以走出寒冬。

煤炭行业遭遇的此番深幅调整，与之前产能扩张过快有较大关系。“十一五”以来，煤炭行业共投资2.27万亿元，主要产煤省区经过资源整合和技术改造后的矿井陆续投产，形成了巨大的煤炭产能，加剧了市场过剩压力。由于缺乏系统的战略规划，我国煤炭产业发展还出现“小、散、乱、杂、多”现象。在行业景气度较高的年份，煤企自然可以过上“睡大觉也能赚钱”的舒服日子。然而，一旦冬天来临，也难以避免降价、停产，甚至破产的命运。

成功的企业不是赢在起点，而是赢在转折点。煤炭企业只有不断淘汰落后产能，加快转型升级步伐，才能从“剩者”变为胜者。但如何转却是道难题。“观念不变原地转，观念一变天地宽。”在我看来，煤企转型，首先就要转变观念。过去那种“靠矿井提产，靠煤炭提价”的粗放式发展模式已难以为继，我们惟有换脑筋，把自己从对煤的依赖思想中“转”出来，走“超越煤炭、多元发展”的新路，才有可能化解由资源硬约束而带来的风险，提升软实力。

其次，要从生产商转为服务商。在打破对“有形资源”依赖的同时，煤炭企业得善于从更高层次上整合“无形资源”。具体来说，就是要依托技术和人才优势，通过创新驱动，从单纯的开采业向加工业、服务业延伸，大力发展设计、研发、物流配送、金融服务等产业。从2012年开始，山东能源集团以创新商业模式为突破口，实施业务整合和流程再造，目前已转型成为集常规能源供应方案服务商、生产技术解决方案服务商、城市清洁能源服务商和能源金融服务商等为一体的能源综合解决方案供应商，不仅提高了产业链竞争力，而且拓展了利润空间。2013年，在市场异常严峻的形势下，集团营业收入同比增长30%以上，利润在山东省省管企业名列榜首。

第三，要从低效管理转向高效管理。随着煤炭整合步伐加快，有的企业规模越来越大，但养的人也越来越多；有的企业“虚胖”，销售收入庞大，利润却不高；还有的企业投资质量不高。其实类似这样的问题，在当下煤炭企业经营中并不少见，究其原因在于管理水平低下。因此，煤企还需要通过建立科学民主的决策机制、高效的资源配置机制、科学的用人机制和有效的激励约束机制，来提升管理效率。

经济规律告诉我们，没有永远上升的行业，也没有永远下跌的市场。如今，煤炭价格的回归，让不少煤炭企业深陷困境，但其产生的“倒逼”效应，何尝不也是一个机遇？关键在于我们能否主动适应市场变化，实现产业转型升级。

企业家观察

中国建设银行股份有限公司六安东部新城支行开业公告

中国建设银行股份有限公司六安东部新城支行经中国银行业监督管理委员会六安监管分局同意开业，现予以公告。

中国建设银行股份有限公司六安东部新城支行

负责人：陈明
机构编码：B0004S334150017
许可证流水号：00390984
批准成立日期：2013年12月31日
营业地址：六安市皖西大道与红旗路交叉口金利国际城52号楼103、203
邮政编码：237000
电话：0564-3832518
传真：0564-3832518
发证机关：中国银行业监督管理委员会六安监管分局
经营范围：吸收公众存款；发放短期、中期、长期贷款；办理国内外结算；办理票据承兑与贴现，代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖、代理买卖外汇；从事银行卡业务；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；个人黄金买卖业务；经中国银行业监督管理机构等监管部门批准的其他业务。

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：1.00元 广告许可证：京宣广0044号 广告部：58392178 发行部：58393121 昨日（北京）开印时间：2:40 印完时间：3:40 本报印刷厂印刷