

# 浙江融信33亿元入主恒生电子

看公司

## 阿里巴巴继续向传统金融业务扩张

## 长航油运成央企退市第一股

本报记者 陆敏 实习生 莫桥妹

本报北京4月3日讯 记者陈静报道：通过复杂的交易，阿里巴巴董事局主席马云豪掷33亿元，将恒生电子纳入麾下。

自3月17日起停牌的恒生电子4月3日发布公告称，公司控股股东恒生集团的17名自然人股东已与浙江融信网络技术有限公司签署股权购买协议，浙江融信拟以32.99亿元现金受让恒生集团100%股份，本次交易完成后，浙江融信

将通过恒生集团持有恒生电子20.62%的股份，成为公司控股股东。

浙江融信是自然人马云控股的内资有限责任公司，与阿里巴巴集团并无股权控制或被控制关系。公开资料显示，浙江融信目前从事的主要业务是提供行政支持及风险管理相关的后台服务，马云持有99.14%的股份，这就是说，马云将通过浙江融信成为恒生电子的实际控制人。

此前有传言称，阿里巴巴集团旗下的小微金融服务集团（筹）有可能通过恒生电子借壳上市，但恒生电子方面表示，浙江融信及其实际控制人马云进行本次交易并非以借壳上市或注入资产为目的，在未来12个月内，没有将其名下资产和业务注入公司的计划，也没有对公司及其子公司的资产和业务进行重大出售、合并、与他人合资或合作的计划，公司亦无其他拟购买、置换或资产

注入的重组计划。尽管有这样的表白，但马云入主恒生电子，仍被视为互联网巨头阿里巴巴向传统金融业务扩张的重要一步。据了解，恒生电子为中国绝大多数基金公司提供后台交易、结算、投资等业务的核心系统，以及接近一半市场份额的证券公司后台系统。市场研究机构易观国际分析师张萌表示，收购恒生电子将增强阿里巴巴对中小金融企业的产品输出。

在连续4年亏损之后，\*ST长油近日发布公告称，4月23日之前公司股票将进入退市整理板交易，期限为30个交易日，随后公司股票将从上交所摘牌。由于该公司是央企中国外运长航集团有限公司旗下控股企业，因此\*ST长油不仅将成为2012年退市制度改革以来上交所第一家因财务指标不达标而退市的上市公司，而且也将成为“央企退市第一股”。

\*ST长油退市说明我国上市公司退市制度在逐步完善。我国证券市场从本世纪初开始实施上市公司退市制度，由于退市程序冗长、相关标准不够严格，导致一些公司“停而不退”，“乌鸡变凤凰”的神话屡屡上演，垃圾股炒作成风，市场股价结构被严重扭曲。中信证券资深理财顾问樊宗翔对记者表示，“实行注册制之后，ST壳资源新股发行贬值，如果\*ST长油最终退市，也为目前已经停止上市的40多家企业敲响了最后的警钟。”

另外，放在国企改革的大背景下，\*ST长油案例也具有示范效应。“政府将不再为类似企业埋单。”武汉科技大学金融证券研究所所长董登新在接受记者采访时指出，“目前我国各地存在大量的工业产能过剩，尤其是在重化工领域，不少上市央企都面临转型。上世纪90年代的国企改革中，大量的企业经历了关停并转，而在目前这一轮改革中，资本市场将发挥更重要的作用，\*ST长油的退市是一个信号，未来国企改革还将有更大的动作。”

站在投资者的视角，有利益相关者认为\*ST长油退市的理由并不充分。根据交易规则，连续4个年度业绩亏损才能达到退市的“及格线”。公开资料显示，在原本的2010年年报中，长航油运盈利883.46万元。随后，在2011年年中，长航油运对2010年财务报表中“售后回租账务处理差错”和“燃料费成本及跨期收入差错”进行了追溯重述，重新计算后2010年亏损1859.47万元。业绩变脸太快，让一些投资者措手不及。损失是否该由股民埋单？

对此，樊宗翔认为，“之前ST股票由于存在被借壳的可能，经常遭到爆炒。”而多数持有\*ST长油的股民正是冲着公司重组的预期买入的，结果才会遭到套牢。

“股市有风险，应该尊重市场的选择，让市场真正发挥资源配置的作用。”首都经贸大学证券期货研究中心主任徐洪才对记者表示，由于此前市场中屡屡上演“不死鸟”的故事，股民总是对一些垃圾股抱有希望，期待他们有一天重组变“凤凰”，从而大赚一笔。“这种投资的观点本身就是有问题的。我们在呼吁投资者保护的同时，更要加强投资者教育。如果\*ST长油真正退市，正好给了投资者一个这样的案例，投资者对于一些早该退市的公司不应再存有幻想，对股市中的垃圾股，投资者应该用脚投票，远离他们。”

公司数字

## 中海油去年生产原油6684万吨

本报 记者祝君壁、实习生石雨报道：中国海洋石油总公司近日发布《中国海洋石油总公司2013年可持续发展报告》。报告显示，2013年，中国海油国内油气勘探取得历史最好成绩，天然气勘探取得突破性进展，中国海域油气产量已连续4年达5000万吨吨油当量；海外油气净产量比2012年翻一番；全年生产原油6684万吨，天然气196亿立方米，煤层气4.3亿立方米。

在环境保护方面，中国海油在清洁能源供应方面也取得新进展，LNG（液化天然气）产业继续领跑，全年进口LNG1301万吨，累计LNG进口量突破5000万吨。此外，公司以中国海油海洋环境与生态保护公益基金会为平台，有力推动海洋生态资源保护。

## 中国南车等20亿元入陕建基地

本报 记者张毅报道：中国南车株洲电力机车有限公司、陕西煤业化工集团与西安阎良国家航空高技术产业基地管委会日前在西安签订合作协议，三方将携手打造“中国南车陕西产业基地”。根据协议，该项目总投资20亿元，计划于2014年6月正式奠基启动建设，投产前预计年产值50亿元。

据介绍，该项目能够提供城市轨道交通车辆的组装、修理、服务、销售一条龙服务，同时还将囊括有轨电车、无轨电车的整车制造和修理等业务。此举不仅将填补陕西省轨道交通装备整车产业的空白，同时还将带动上下游关联产业集聚，形成百亿级规模的现代综合交通装备产业集群。



为避免家用电器功率大导致的火灾事故，浙江省长兴县政府联合供电公司等部门开展全县农村家用电流保护器安装全覆盖工程，预计今年将完成全县10多万户农户的家用电流保护器安装、升级工作。图为工作人员为煤山乡农户安装电流保护器。新华社记者 徐显摄

本版编辑 杨忠阳 董庆森

## 面对钢铁行业的不景气，湖北钢企的应对举措是——

# “改变不了市场，就改变企业”

本报记者 魏劲松

聚焦

钢铁行业近年来销售利润仅1%左右。如何淘汰落后产能，化解过剩产能？

对此，湖北钢铁企业给出的答案是：“改变不了市场，我们就改变企业。”一不扩张产能，二不走粗放管理之路，而是通过技术改造，循环利用，管理创新等手段内控潜力，降本增效以“止血”。

4月2日清晨一交班，武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司鄂城钢铁厂棒二热轧车间轧钢工张斌直奔轧钢机检查导位固定螺丝松紧度。“一旦螺丝松了就有可能轧废钢，一条钢直接损失1242元，全班14名职工就白干了一天。”张斌说，以前大家都觉得轧钢哪有不废钢的，现在厂里将产量与耗能指标分解到岗位，直接跟岗位工资挂钩，倒逼大家标准化操作，做到“零废钢”。

去年初，武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司提出将铁成本降到行业最低，管理、财务、销售3项费用再降40%等苛刻的“颠覆性指标”。鄂钢生产部部长陈晋介绍，以往鄂钢用的主要是高品位铁矿石，去年调整采购策略，大胆采用性价比高的低品位矿石，大幅降低铁成本，国内矿、进口矿综合采购单价较上年分别降低25%、11%。同时，通过制造技术升级，确保产品质量不打折。

矿石品位降低，矿渣不可避免增多。“以前叫渣，现在是宝。”陈晋说，鄂钢加大对二次资源利用力度，实现含铁原料100%回收利用，全年减少采购成本6000万元。通过利用钢渣8.73万吨，创效近2000万元。

铁成本最低、颗粒归仓、块块合格“三条生命线”让鄂钢钢铁主业成本显著降低，企业也由前年大幅度亏损到去年实现扭亏持平。中国钢铁工业协会最新数据显示，鄂钢进口块矿采购单价、棒材成材率等16项经济技术指标跃居全国70多家主要钢铁企业前三位，其中进口矿石采购成本、生铁合格率等8项指标全行业第一名。

和鄂钢一样，武钢“止血”的第一刀也砍向了制造成本。



生铁成本占钢材成本的70%，矿石成本占生铁成本的70%。降低制造成本，关键在炼铁环节。武钢炼铁厂厂长陆隆文介绍，高炉是炼铁的“胃”。以往，高炉的主食是“精料”小米——品位高、粒度大的进口矿。如今，将高品位矿和低品位矿混合用，“小米、糙米混搭着吃”。这对工艺提出巨大挑战：“胃”得调理好，不能闹肚子影响生产，更要保证炼铁的质量。通过采用低成本制造技术，武钢炼铁厂使每吨炼铁成本降低100元至200元，两年抠出成本20余万元。通过技术创新，去年，武钢在专利申请量1219件，新试新推产量440万吨的同时，吨钢耗新水同比下降5.2%，COD排放量同比下降24%，自发电量同比增加2.5千瓦时，实现了降本降耗增效。

在另一家钢铁龙头企业——湖北新冶钢有限公司，“消耗减量、资源再生、循环利用”成为迎战“微利”的利器。公司总经理助理段殿勇告诉记者，节能降耗、发展循环经济成为企业新的盈利增长点。

加大废弃物回收利用。新冶钢投资1.5亿元，新增一条年加工100万吨矿渣微粉磨生产线，提高了产品附加值，增强企业市场竞争力；投资7500万元建设了污水处理厂，对排放的废水进行回收利用，大大减少了取水

用量，吨钢新水耗由原来的9.0吨/吨钢降低到现在3.95吨/吨钢；投资1亿元实施了“加热技术改造项目”、“电机系统技术改造项目”，对公司内部水泵、风机、余热利用节能技术进行改造，共计58台，年节约标准煤约1.7万吨。

实施能源合同管理，建立长效机制。近年来，新冶钢通过273/460热水泵系统、动力水源二泵站水泵、炼钢精炼炉节电技术等工程的技术改造，累计签订合同总额约5000万元，节电率均在20%以上，累计年节约标准煤2.5万吨。这一系列的能源合同模式，既引进了专业的技术节能服务公司，充分利用了水泵“三元流”、高效水泵节能、变频等技术，达到了“双赢”。

今年以来，湖北钢铁企业深化企业内部改革，精细化管理的步伐加快。武钢董事长邓崎琳介绍，武钢集团各主体厂间将建立模拟市场的体制机制，将成本、品种、质量等关键指标转化为效益目标，实行风险经营承包；紧贴市场调结构，提高取向硅钢、汽车用钢、高速重轨等效益品种产量，盈利品种比例超过60%；深挖潜力降成本，全力推进低成本制造，进一步降低全流程工序成本；强化质量责任和质量责任追究，实行质量损失与单位成本利润挂钩考核，确保送达用户的产品100%合格。

# 星牌集团：大赛托起自主品牌

本报记者 李景

被赛事组委会采用——台球转播鹰眼系统和裁判对球的复位系统，保证了球星挥杆的绝佳体验；复位系统能帮助裁判将所有移动的球放回原来位置，几乎没有误差。

支撑星牌研发高水准产品的核心是什么？星牌集团董事长甘连舫告诉记者，“我们产品的背后有一支精干的研发团队，包括声光电专家、石板、木材专家及设计专家。”凭借高端技术、产品和综合实力，星牌球台目前已在全球中高端市场领域占据了40%以上份额。

在此次海口赛事中，星牌集团既是球桌供应商，又是整个赛事的承办方。两种身份的重合是对企业承办世界级赛事实力与经验的考量。

中国企业近年依靠大手笔赞助国际赛事，希望借此敲开国际市场大门。记者

了解到，诸如星牌集团这类企业赞助A级国际赛事，每年在全球比赛的赞助成本已有几千万元，去除赛事支出费之外，其利润很薄。为举办此次赛事，星牌集团一举投入了1500万元。对于投入产出比的考量，星牌集团保持着国内体育用品企业一贯的态度。“我们的产出是品牌的效益，只要能做到盈亏平衡就算达到了目的。”甘连舫毫不讳言。

目前，赞助与承办顶级体育赛事作为星牌集团重要的营销模式之一。几年来，星牌集团在国际顶级赛事中的投入，以及对每年几十场基层赛事赞助所投入的资金已累计超亿元。甘连舫说，“我们做好基层赛事和顶级赛事组成的顶天立地模式。顶级赛事在推动台球运动更高、更快发展的同时，可以迅速提升品牌形象；而基层赛事主要是推广技术和普及

运动文化。”

一个品牌具有持续的影响力与建立对应的销售渠道十分重要。据了解，星牌集团是中国台球行业第一个建立全国销售体系网络的企业，一方面以驻地办事处的形式发展当地经销商，另一方面与业内企业建立合作关系打造多渠道共赢。网络销售、电商乃至APP平台的多元化应用，都将成为星牌未来销售体系的核心架构。同时，星牌集团通过参加各种国际性展会，加大在国际市场的推介力度，开拓全球市场。

从一张张球台上发掘大商机，星牌集团与中国台球运动的腾飞相伴成长：从产品制造商到综合服务商，到参与承办台球赛事，创办台球学校，星牌已经成为中国体育用品企业一张耀眼的名片。

经营之道

一年一度的国际高级别斯诺克大赛日前在海南海口落幕，星牌集团作为核心赞助商再次承办这场赛事。从2012年第一届斯诺克海口世界公开赛起，作为赛事承办方的星牌集团提出，以办成世界最高水平赛事为目标，从赛事级别、球星、比赛用台、赛场及媒体、裁判等方面打造一个高水平的国际赛事。

2012年，首届斯诺克海口世界公开赛期间，空气湿度达到了99%。当时，星牌自主研发的世界首个加热系统投入使用，产品受到业内好评。随后，在全球各项顶级赛事中，星牌集团的创新产品屡