

一个月内，山东河北分别宣布实施大型煤炭企业重组——

大型煤企做好“1+1>2”必答题

经济日报·中国经济网记者 林火灿

1 透视

新一轮的煤炭企业兼并重组已悄然拉开序幕。7月13日，山东省政府宣布了山东能源与兖矿集团联合重组方案。4天后，冀中能源集团也宣布对邢矿集团与山西冀中公司实施联合重组，并将井矿集团、张矿集团所持煤炭公司股权注入邢矿集团。

一个月内，山东、河北两省分别宣布实施大型煤炭企业重组，引发各界广泛关注。在供给侧结构性改革持续深化的背景下，推进煤炭企业的兼并重组，对于全行业高质量发展有何积极意义？如何推动煤炭企业在兼并重组中做大做强？

兼并重组有望进一步提速

山东、河北接连宣布推动煤炭企业重组方案，在市场上掀起了不小的波澜。其中，山东能源和兖矿集团联合重组的话题更是备受关注。

尽管山东能源和兖矿集团重组的具体方案尚未公布，但从公开披露的信息看，兖矿集团将并入山东能源集团。如果按照2019年财务数据测算，重组后的山东能源集团资产总额和营业收入规模都将突破6000亿元。这也意味着，重组后的山东能源不仅将成为山东省营收规模最大的企业，也将坐上中国煤炭企业榜单的第二把交椅，排名仅次于“巨无霸”国家能源集团。

中国煤炭工业协会纪委书记张宏表示，此次山东能源与兖矿集团的合并重组，其目的不仅是要做大做强地方国企、减少省内煤炭市场的同业竞争，更要打造“全球清洁能源供应商和世界一流能源企业”，是对发展战略的全面升级。

“不管是冀中能源的调整，还是山东煤企的重组，目标都是要把国有企业做大做强。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强分析说，煤炭行业是资源型行业，如果过于分散，容易造成资源浪费，加大市场价格波动幅度，也会给整个行业的管理增加难度。

林伯强表示，多年以来，由于电力价格机制不灵活，煤炭价格上涨，电力企业的经营压力就加大，煤炭和电力之间的矛盾很难调和。通过加快煤炭企业兼并重组，并进一步推动煤电联营或企业重组，有利于促进煤炭与电力的协调发展。

工银国际研究部执行董事赵东晨表示，随着供给侧结构性改革的持续推进，煤炭行业落后产能加速出清，优质产能逐步释放，在2020年或将达到产能释放高峰。在此背景下，加快推动煤炭企业并购重组更有利于不同煤炭企业之间取长补短，为企业进一步做大做强打下坚实基础。

有利于企业之间优势互补

由于资源禀赋特征和历史原因，我国煤矿井数量众多。通过兼并重组、优化结构提升煤炭产业发展质量，是煤炭行业的发展趋势。

此前印发的《煤炭工业发展“十三五”规划》《关于进一步推进煤炭企业兼并重组转型升级的意见》等都明确鼓励支持煤炭企业兼并重组以提升煤炭行业发展的质量和效益。

今年6月末，中央全面深化改革委员会第十四次会议审议通过《国企改革三年行动方案(2020—2022年)》，并指出今后3年是国企改革关键阶段，要推进国有经济布局优化和结构调整。

值得注意的是，此轮煤炭企业的联合重组，与过去几轮煤炭企业的并购重组不同。

张宏告诉记者，进入21世纪以来，我国煤炭企业已经经历了4轮并购重组。第一轮是大煤矿兼并小煤矿阶段，旨在整顿发展秩序，淘汰落后和不安全矿井，提高产业集中度；第二轮是国有企业大集团兼并重组阶段，旨在提升煤炭企业规模，增强保供能力；第三轮是煤炭与电

近日，山东河北两省分别宣布实施大型煤炭企业重组，引发各界广泛关注。专家认为，新一轮的煤炭企业兼并重组，是在供给侧结构性改革持续深化基础上推进的重组，在一定意义上是为了实现煤炭企业的强强联合，推动企业从做大迈向做强。



山东能源临矿集团郭屯煤矿智能化工作面。

(资料图片)

力、煤化工等企业重组阶段，旨在打通产业链上下游，减少价格波动带来的新矛盾。如今，煤炭企业的兼并重组已经进入第四个阶段，即在深化供给侧结构性改革和国有企业改革的基础上，推动煤炭产业与资本的整合，构建符合高质量发展需要的产业新格局。

以2010年前后的兼并重组浪潮为例。当时，我国煤炭工业长期粗放发展积累的矛盾仍很突出，全国各类煤矿企业多达1.12万个，企业年均产能不足30万吨，产业集中度低、技术落后，煤炭资源回采率低，资源浪费和环境污染严重，一些地区煤炭勘查开发秩序混乱，生产安全事故多发，不能适应经济和社会发展的需要。

“2010年前后，国家推进煤炭企业兼并重组，本质上还是希望能够淘汰技术落后、安全隐患大的小煤矿，实现煤炭资源整合。”林伯强说，新一轮的煤炭企业兼并重组，是在供给侧结构性改革持续深化的基础上推进的重组，在一定意义上是为了实现煤炭企业的强强联合，推动企业从做大迈向做强。

交通银行金融研究中心高级研究员吴剑指出，总的来看，煤炭企业兼并重组，将进一步推动煤炭行业系统性去产能、结构性优产能，促进更高质量发展。一是有利于加快规模小、安全差、效率低的煤矿退出，为先进产能腾挪更多市场空间。二是有利于布局优化，按照压缩东部、限制中部和东北、优化西部的全国煤炭开发总体布局，统筹考虑资源禀赋、开发强度等多方面因素，推动煤炭生产进一步向优势地区集中。三是有利于进一步提升行业集中度和上下游融合度，促进煤企提质增效、转型升级，打造具有较强国际竞争力的煤炭企业集团。

推动企业进一步做强做优

近年来，随着供给侧结构性改革的持续推进，我国煤

炭产业的发展质量较过去有了明显提升。

在此背景下，进一步推动煤炭企业的兼并重组，将有利于推动煤炭行业的高质量发展。对于企业而言，要在兼并重组的基础上，真正实现做大做强，挑战才刚刚开始。

例如，此次山东能源和兖矿集团合并以后，新的山东能源集团定位为山东省能源产业的国有资本投资公司，在巩固发展传统产业的同时，将大力发展高端装备制造、新能源新材料、现代物流贸易三大新兴产业。如何更好地打造这几大板块，提升综合竞争能力，实现从做大向做优做强转变，是摆在企业面前的现实课题。

“在新的发展阶段，推动煤炭企业的兼并重组，绝对不是简单地把两家企业捏合在一起，而是要通过重组为企业和行业的高质量发展注入新的动力。因此，重组后的煤炭企业必须加快推动自身改革，努力适应新形势下的发展需要。”张宏说。

张宏建议，要推动煤炭企业在重组后进一步做强做优，必须首先加快推进企业文化的融合。在兼并重组过程中，要注重构建企业文化的认同感，真正实现“1+1>2”。产业链条的重组和梳理同样十分重要。张宏举例说，山东能源和兖矿集团有不少相同的产业板块，这些产业板块过去相互竞争。两家企业重组后，需要尽快对相同的产业板块进行“合并同类项”，减少管理层的重叠和管理上的冗余，提高发展效率和市场竞争力。

张宏还建议，要尽快调整好组织结构，使企业的管理体系更符合产业链高质量发展的需要；要厘清产权，特别是要注意保护好国有企业旗下的混合所有制企业的合法权益；要注重科技研发投入，以科技创新作为企业的核心竞争力；要优化人力资源队伍建设，有序剥离企业办社会的职能，使企业轻装上阵；要更好地发挥资本工具的作用，更好地服务于国家战略需要，保障国家能源安全。

通过出口转内销，许多外贸企业在当前国际市场萎缩时能有机会活下来。在全球市场的“中国分场”，外贸企业同样需要从质量、服务、技术、品牌、标准、营销和人才等诸多方面积极培育竞争优势。

本报记者 冯其予

出口转内销 培育新优势

稳住外贸外资基本盘 之三

近300家优质外贸企业的家电、家纺、服装、鞋类、特色农产品等上千种外贸优质产品销售火爆，原计划举办3天的出口产品转内销活动延长为活动周……这是7月25日开幕、商务部与浙陕渝三省市主办的“外贸优品汇 扮靓步行街”出口产品转内销系列活动期间的火热场景。

今年以来，受新冠肺炎疫情影响，国际需求萎缩，外贸企业订单下滑，出口转内销的积极性和呼声不断上升。同时，出口产品转内销也存在较大的增长潜力。商务部部长钟山5月份在国新办发布会上表示，外贸企业原来多数是单一做出口的，现在出口受阻之后，政府支持他们出口转内销。这项工作现在见到了成效，4月份出口企业内销额增长17%，说明优质的外贸产品同样受到国内消费者的欢迎。

商务部外贸司副司长杨国良分析认为，从国内消费看，全国疫情防控阻击战取得重大战略成果，国内市场需求正加快释放，为电子家电、轻工、纺织服装、农产品等出口行业提供了内销市场。从投资带动看，各地推进新型基础设施、新型城镇化和重大工程建设，为机械设备、电机电气设备、精密仪器等出口行业带来了新机遇。从消费升级看，部分外贸企业正从传统批量生产转向个性化定制，可以更好满足国内消费升级需求。直播带货等新模式快速发展，也为外贸企业打通了直接面对消费群体的销售渠道。

6月9日，国务院常务会议确定，为帮扶涉及近2亿人就业的外贸企业纾困发展，在鼓励企业拓展国际市场的同时，支持适销对路的出口产品开拓国内市场。国务院办公厅近日印发了《关于支持出口产品转内销的实施意见》，从三个方面提出了10条政策措施：一是支持出口产品进入国内市场，包括加快转内销市场准入，促进“同线同标同质”发展，加强知识产权保护；二是多渠道支持转内销，包括搭建转内销平台，发挥有效投资带动作用，精准对接消费需求；三是加大支持力度，包括提升转内销便利化水平，做好融资服务和支持，加大保险支持力度，加强资金支持。

《实施意见》发布之后，多个外贸大省迅速出台相关政策，支持企业拓展国内市场、开拓线上销售渠道等。例如，浙江省多地政府和拼多多签署战略合作协议，帮助外贸企业转战电商平台，促进出口转内销。

据了解，税务部门的数据表明，部分外贸产品出口转内销确实有了起色。例如，广东省税务局称，通信设备制造业、纺织服装行业、电机制造业出口转内销成效突出。

商务部消费促进司副司长李党会表示，更多的优质出口产品转内销会进一步丰富国内市场供给，增加消费者选择，精准对接需求，带动消费升级。

“推进出口转内销是外贸企业活下去的一个现实选择。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明认为，出口转内销是外贸企业在外部市场需求萎缩形势下寻求“避风港”的结果，但如果要在全球市场的“中国分场”上有所作为，就不能仅仅局限于将“中国分场”定位于“避风港”，一定要做长期战略性谋划。

当前，外贸企业转内销也面临一些困难，主要是部分产品国内外标准不同，比如，出口欧美的服装尺码与国内标准不同，款式和国内市场需求也有差异，转内销时需要做有针对性的调整或改造；部分出口产品转内销往往涉及品牌商标问题，需要得到外方授权；一些外贸企业长期按订单生产，缺乏国内市场营销经验和团队，品牌国内认知度不高。此外，转内销还面临市场结算模式的差异问题，内销通常采取赊销模式，先拿货、后付款，占用资金多，风险相对较高。

“通过出口转内销，许多外贸企业在当前国际市场萎缩时能有机会活下来。”白明同时强调，在全球市场的“中国分场”，外贸企业也同样需要从质量、服务、技术、品牌、标准、营销、人才等诸多方面积极培育竞争优势。不仅要让中国的外贸企业留得青山，更要让中国制造有机会赢得未来。

本版编辑 张可李瞳

列第193位！中国太保连续十年入选《财富》世界500强

北京时间8月10日，2020年《财富》世界500强排行榜正式揭晓。中国太保凭借2019年良好的经营业绩，连续第10年上榜，位列第193位，较2019年提升6位。

《财富》杂志每年评选及发布的世界500强排行榜，以全球大型公司的年度营业收入为主要评定依据，是全球衡量商业企业影响力、规模和实力的主要参照指标。2011年，中国太保首次上榜《财富》世界500强，排名第467位。此后10年间，中国太保锐意进取，主动求变，务实创新，经营业绩稳健增长，综合实力持续增强，榜单排名不断提升，2019年首进前200强。

2019年，中国太保围绕打造“客户体验最佳、

业务质量最优、风控能力最强”的行业健康稳定发展的引领者愿景目标，注重发展质量，加快推进转型2.0在“人才、数字、协同、管控、布局”五大关键领域的落地，当年实现营业收入3854.89亿元，同比增长8.8%；集团净利润277.41亿元，同比增长54%；集团内含价值3959.87亿元，每股内含价值从三年前的27.14元跃升至2019年末的43.70元；集团综合偿付能力充足率达295%，始终保持在优良水平；为1.39亿客户提供“责任、智慧、温度”的太保服务，在监管机构年度保险公司服务评价中，中国太保产险、寿险连续三年获得行业当年权威评价AA级。

2020年6月17日，中国太保GDR在伦敦证

券交易所挂牌上市，成为率先在中国上海、香港和英国伦敦三地上市的中国保险企业。本次GDR的成功发行，进一步充实了公司资本，提升了稳健经营能力和风险管理水平，也为中国太保的国际化、专业化、市场化和科技化进程注入新能量，为转型2.0冲刺和未来长远发展提供新引擎。

面向未来，中国太保将聚焦人才激励长期化、健康业务平台化、投资管理专业化和公司治理现代化，加速打造“责任、智慧、温度”的“太保服务”品牌，持续提升核心竞争力，与全球市场共同分享中国太保乃至中国保险业快速发展的红利。

(数据来源：中国太保)



中国太保
连续十年上榜
《财富》世界500强
2020年位列193位

乘风破浪 逐梦前行

·广告