

陈峰:海航屡过难关 离不开党和国家的关怀

■ 邵长春

今年25岁的海航集团是我国40年改革开放的产物,凭借着“敢闯敢试、敢为人先、埋头苦干”的特区精神,海航在中国民航改革开放领域创下数个第一,取得骄人的成绩,也在不断深化改革的红利中崛起为大型航空产业集团。

但近年来在快速发展和走出去的过程中,海航对宏观形势判断失误,也使得自身发展逐渐偏离主业,并遭遇了资金流动性问题。

面对困难,海航深刻反思教训,在党和国家的关怀下,在海南省委、省政府的领导下,聚焦航空运输主业健康发展,以壮士断腕之志全力处置非主业资产,持续优化资产结构,系统解决流动性问题,犹如一架抛弃负担的飞机,拨正航向再度展翅高飞。

12月10日于北京举行的民航改革开放40周年座谈会上,海航集团董事长陈峰受邀作为航空企业代表第二个发言。他说,海航的发展要深深地感恩这个伟大的时代,当前,海航正加快推进非航空主业资产处置,暂时的流动性问题正在逐步化解;海航将保持从零开始的心态,聚焦航空运输主业,全身心投入到民航强国建设当中,当好海南自贸区、自贸港建设的“排头兵”,用实际行动诠释实业报国的家国情怀。

在危机中不断成长壮大

1991年,19岁的海口妹子沈彩霞如愿以偿,成为即将创建的海南航空公司最早的空中乘务员。如今,46岁的她依然活跃在一线,是海航首批空乘中为数不多仍在“飞”的人。

“1993年,海航第一架飞机买回来时,大家激动得热泪盈眶,海南终于有了自己的航空公司。”沈彩霞说。

海航的诞生和发展与改革开放,以及海南省省办经济特区密切相关。上世纪80年代末90年代初,受地理和经济条件限制,海南省没有一家属于海南人民自己的地方航空公司,经济建设和社会发展受到很大阻碍。在这样的背景下,海航肩负起了海南人民通往世界的航空梦,创办了海南本土的航空公司,并于1992年10月率先完成股份制改造,成为中国民航第一家通过规范化改造的股份制企业。

海航的成长并非一帆风顺。创业之初,资金问题就困扰着海航发展,陈峰多次进出美国华尔街,经过多轮艰苦谈判,终于募集到资金2500万美元。海航也因此成为中国第一家中外合资航空公司,成了“第一个吃螃蟹的



人”。

20世纪初,民航局对民航企业进行大规模重组,组建三大航空集团,占到了当时航空市场80%以上的份额,像海航这样的地方航空公司发展空间受到限制,随时有被“吃掉”的危险。

面对挑战与机遇,2000年元旦,通过内部战略性重组,海航集团正式成立,开始向机场、物流、航空租赁等相关行业拓展。

但紧接着又一场危机袭来,受“9·11”事件和“非典”影响,全球航空业几度萧条,旅客同比下降80%。面对危机,海航人在恪尽职守,继续保持安全运营纪录的同时,也开始全面转型发展。

“在海航发展历史上,我们一次次经历危机。战胜了危机,才逐渐发展壮大的。”陈峰说,“海航的发展,得益于改革开放和海南省省办经济特区的历史机遇,也受益于‘敢闯敢试、敢为人先、埋头苦干’的特区精神,更得益于历届海南省委、省政府的关怀呵护和900多万海南父老乡亲的关心支持,正是有了这些强大的后盾,海航才有不断战胜困难的底气。”

25年后的今天,海航创造了以海南航空为代表的世界级民族航空品牌,连续8年蝉联SKYTRAX“五星航空公司”,管理运营飞机1500多架,开通国内外航线2000多条,在海南运营管理4家机场年旅客吞吐量突破4000万人次,累计为国家纳税600多亿元。

累计出售近3000亿非主业资产

航空业是一个风险大、收益薄的重投入行业。近年来,海航在走出去的过程中,对宏观形势出现判断失误,自身发展偏离了主业。

陈峰坦言,海航在快速发展全球布局的过程中,速度和节奏都出现了问题,没有预计到环境变化以后可能带来的结果。“多方面因素叠加,特别是对大势的变化没把握准确,等反应过来时已经来不及了,遇到了严重的资金流动性问题。”

今年7月,海航集团重要创始人王健突然离世,加上前期发展中所积累的问题一并暴露出来,海航遇到了发展历史上最具挑战的时期。

此时,海航既要强有力地把住航空安全闸口,不能出半点差错,还要处置非主业资产为转型发展做好准备。

陈峰说,自今年6月以来,在党中央、国务院的亲切关怀下,在海南省委、省政府的有力帮助下,在各金融机构的支持下,海航“壮士断腕”,迅速采取了一系列转型举措,坚决贯彻落实“聚焦航空运输主业、健康发展”战略要求,全力处置非主业资产,持续优化资产结构,系统解决流动性问题,确保航空安全,保障生产经营稳健发展。

据介绍,目前海航已累计出售近3000亿元规模非主业资产,各项业务平稳运行,获得了各级政府及金融机构的肯定。旗下渤海金控、海南航空等顺利发行逾十期债券,发行规

模逾70亿元;旗下航空公司也获得了各地方政府扩股增资支持。今年11月,集团旗下海航控股向以国家开发银行为牵头行及代理行,以中国进出口银行、中国工商银行等5家银行为参贷行组成的多家银行申请了75亿元贷款——这一系列举措,对海航聚焦航空运输主业健康发展起到了积极作用,也为从根本上解决流动性困难打下坚实基础。

今年12月,海航集团与首旅集团达成战略合作,未来双方将结合政府、资本的力量以及海航在航空方面的管理优势,大力发展战略主业,做大做强首都航空。

“海航遇到的困难是发展中的困难、前进中的问题,成长中的烦恼,一定能在发展中得到解决。”陈峰说,回顾海航25年的发展历程,遇到过很多沟沟坎坎,一路走来离不开党和人民的关怀,“我们发展壮大的历程和屡次渡过难关,就是党和国家支持民营经济发展的最生动案例,也是改革开放40年来、海南省省办经济特区30年来的缩影。”

海航依海南而生,伴海南而兴,海航的发展始终离不开海南。在改革开放40年与海南省省办经济特区的伟大历史进程中,海航既是见证者,也是参与者;既是开拓者,更是受益者。

陈峰说,海南是海航的大本营,无论海航长多大,永远是海南人民的儿子;作为海南本土企业,无论海航走多远,根永远在海南。“海航的根和魂都在海南,我们时刻不忘积极回馈这片热土。”

河南省会展业商会二届六次常务理事会召开
尚宏强当选新一届会长

■ 本报记者 李代广

12月20日下午,河南省会展业商会第二届六次常务理事会在郑州庖丁堂酒店召开。

主持人介绍了王永国会长的主要业绩,根据王永国会长多次提出辞去会长职务,参照兄弟协商会作法,建议提名王永国会长为河南省会展业商会终身荣誉会长,提名中国会展经济研究会副会长、振威展览服务有限公司董事长张学山为河南省会展业商会名誉会长。

会议提名现任执行会长、河南省鸿泰物流有限公司董事长尚宏强为会长,张学斌常务副会长为商会执行会长,提名吕俊涛董事长为商会副会长,提名李火箭为商会副秘书长。

在会议上,新当选会长尚宏强向王永国会长颁发了荣誉证书。

王永国在讲话时说,根据商会现领导班子情况,尚宏强董事长2011年入会担任副会长、常务副会长、执行会长,他公司建成了全省规模最大的物流产业园,多年以来,除物流业务外,他还刻苦钻研会展业务,而且企业非常有实力,公益事业做的是非常好,具有无私奉献精神,他为人实在,工作作风正派,具有一定的组织协调能力,善于团结同志一道工作,建议担任商会新一届会长。

新一届会长尚宏强在讲话时说,大家提名我为新一任会长,我的心情很激动,也倍感任重道远,我将为此努力工作,衣带渐宽终不悔,不辱使命,竭尽全力,努力做一名称职的会长。拧在一起,我们就是一道闪电;聚在一起,我们就是整个太阳;站在一起,我们就是用心交织成的信念。就像打不垮、推不倒的铜墙铁壁。我们要以河南省会展业商会为平台,翱翔更广阔的蓝天,只要大家一道努力,做河南一流,创优秀社团的目标定会实现!

阿里巴巴闯入全球“创新力”企业十强成唯一一家入选的中企

全球主要企业的“创新力”排行榜近日在日本出炉。在排名前十的企业里,阿里巴巴占据一席之地,成为唯一一家入选的中国企业。

据《日本经济新闻》报道,这份榜单由市值最高的150家全球企业和168家日本本土企业的财报数据分析得出,以创新决策速度为主的“组织力”、显示技术开发能力的“价值创造力”、培育创新种子的“潜力”等三大指标综合评估企业创新力。进入十强的公司还包括Facebook、亚马逊、谷歌母公司Alphabet、Netflix、微软等。

《日本经济新闻》分析,今天创新力领先的企业正在积极投资人工智能、自动驾驶、量子计算机等“有望明显改变产业和社会的最尖端技术”,在企业的管理精英中,创新力强的企业均在积极启用女性。报道称,日本企业排名最高的是丰田,为第11位。在决策和盈利能力方面,日本企业表现逊色。在创新浪潮不断涌来的背景下,日本企业缺乏经营创新的速度。

此次创新力榜单将组织力视为决定企业创新效率的第一大要素。

阿里巴巴集团CEO张勇曾表示:“未来企业要适应市场的变化,一定是从组织结构的根本上进行自我改革和升级。”目前,阿里巴巴的合伙人中有两位80后,女性占到合伙人总数的三分之一。截至今年9月,管理者和技术骨干中,80后已占到80%。

《日本经济新闻》认为,创新力最强的公司均重视速度,形成了小步快跑式的迭代能力,在观察市场反应之后再加以改进。

阿里巴巴正不断加大在多个技术领域的投入,并且将成果快速付诸商业实践,一方面为全球品牌、中小企业和消费者提供普惠式服务,另一方面使阿里巴巴的技术体系与商业互为支撑,形成强大的造血能力。

2017年10月,阿里巴巴成立达摩院,计划在3年内向达摩院投入1000亿元,用科技面向未来,解决未来的问题、人类的问题。在不到一年的时间里,达摩院已经在国际顶级技术赛事上获得近20项世界第一。5月份,达摩院量子实验室成功研制出量子电路模拟器“太章”。9月,阿里成立平头哥半导体有限公司,推进云端一体化的芯片布局。达摩院开发的全球首个电商AI机器翻译平台已为速卖通、Lazada等提供实时的跨语言翻译服务,日均翻译量高达7.5亿次,天猫双11期间峰值超过10亿次。

阿里巴巴对未来的投资使它具备了面向未来造风的能力。新零售、云计算、移动支付、智慧物流等阿里巴巴率先布局和探索的方向,也成为全球商业和社会发展的共识。2018年以来,阿里巴巴研发投入不断加大,新零售生态成型,商业操作系统正在赋能千万中小企业。

“要站在五年、十年后看今天,思考如何通过换道让领先优势加大,在新领域产生换道超车的机会。”张勇曾表示,“阿里巴巴的发展证明了技术和商业结合,才让技术从不可能成为可能。”

企业创新力与科技研发上的投入高度相关。近日,普华永道的《2018全球创新企业1000强》报告显示,到2018年,阿里巴巴的研发支出已连续三年居中国上市企业之首。

(来源:新华网)

近2000亿

中信证券并购广州证券

中信证券放大招,要买一家券商。

12月24日晚间,中信证券公告称,正在筹划关于公司发行股份购买资产事项,拟发行股份收购广州证券股份有限公司100%股权。

中信证券股票明日开市起停牌,将力争在不超过5个交易日内复牌。

中信证券拟全资收购广州证券

中信证券此次交易的对手方,为广州越秀金融控股集团股份有限公司及其全资子公司广州越秀金融控股集团有限公司。目前双方已签署了《意向性合作协议》。

由此此法交易涉及沪深两家上市公司、两家证券公司之间的资产重组,且交易对方触发重大资产出售,构成重大无先例事项,因此中信证券12月25日开市起停牌,力争在不超过5个交易日的时间内复牌。

越秀金控2个月前才完成广州证券全资收购

广州证券成立于1988年,是我国首批专业证券公司之一,也是全国20家经人民银行批准进入银行间同业拆借市场的券商之一,目前为越秀金控全资控股子公司。

根据越秀金控12月初披露的数据,2018年11月,广州证券营业收入约1.71亿元,净亏损1926.8万元;而2018年前11月,广州证券营收约11.88亿元,净亏损1.19亿元。截至11月末,广州证券净资产约110亿元。

值得一提的是,广州证券成为越秀金控全资子公司,也是两个月以前的事。此前,越秀金控一直是广州证券持股67.235%的控股股东。不过从2年前开始,越秀金控便在谋求广州证券100%控股权。

终于在今年9月19日,越秀金控公告称,其拟发行股份及现金支付收购广州证券32.765%股权一事收到证监会批复。经此收购,广州证券将成为越秀金控全资子公司。

仅两个月之后,越秀金控便计划将广州

证券全盘转手。而根据中信证券的公告,双方此次交易是本着优势互补、共同发展的原则,至于是否如愿还需有待下一步进展。

收购面临公募基金一参一控问题

广州证券还是金鹰基金管理公司股东之一,目前,金鹰基金官网显示的股东包括东旭集团、广州证券、广州白云山医药集团,分别持有66.19%、24.01%和9.8%的股份。

中信证券目前控股华夏基金,中信信托参股中信保诚基金,中信系已经有两家基金公司,在收购广州证券后,将同时成为金鹰基金的股东。

也就是说,中信证券此次收购,将面临公募基金一参一控的问题,这或将成为收购所面临的问题之一。(来源:中国基金报)

连续亏损后

中国圣牧迎蒙牛“入伙”

12月24日,号称“中国最大有机乳品公司”的中国圣牧宣布,拟以3.04亿元的总价向内蒙古蒙牛出售其持有的圣牧高科乳业24.33%股权。交易完成后,内蒙古蒙牛和中国圣牧对圣牧高科乳业的持股比例分别为51%及49%。圣牧高科乳业将成为内蒙古蒙牛附属公司。合资公司董事会将由5名董事组成,其中内蒙古蒙牛有权提名3名董事,中国圣牧有权提名2名董事,同时由内蒙古蒙牛提名的董事中选出董事会主席。

中国圣牧认为,蒙牛乳业提供的条款优于第三方的贷款融资,双方拟加强商业合作关系,进行更深入的合作。中国圣牧同时预计,此次交易将增加公司2019年净收益约1.22亿元。

蒙牛方面则对记者表示,此次交易主要看中的是圣牧的有机奶源,能帮助蒙牛进一步优化优质原奶、有机奶源的布局,从而加速公司有机乳制品业务的推进。同时,蒙牛可以向圣牧输出更好的质量及供应链管理的协同,帮助圣牧取得更好的营运效益。

11.85亿元。而根据中国圣牧2018年12月21日晚发布的公告,其拟对圣牧高科乳业、呼和浩特市圣牧高科乳品有限公司计提减值拨备约10.6亿元。受此影响,中国圣牧2018年将再次亏损。

公开资料显示,中国圣牧由蒙牛前执行董事姚同山于2009年10月创办,以沙漠全程有机产业链为特色,2012年将业务进一步拓展到自有液态奶品牌。

受奶价下降、生物资产减值、应收账款减值拨备、自有液态奶品牌销量大幅下滑等影响,中国圣牧2017年首亏就达9.86亿元,其中整体液态奶销售收入由2016年的21.06亿元下降至14.28亿元,降幅达32.2%。2018年上半年,圣牧自有品牌液态奶销售额为4.8亿元,同比下降约31.1%,在集团营收中的比重也由去年同期的60.5%下降至34.3%。

圣牧调整 对上游有机原奶业务进行收缩

值得注意的是,2018年是大北农集团董事长邵根伙执掌圣牧的第二年,与创始人姚同山时期不断上马液态奶生产线、走打折促销

路线不同,如今圣牧对下游市场更侧重于稳价与高端形象的维护。

财报显示,中国圣牧于2017年在终端市场实施高端、高价值的“稳价”战略,同时加大对经销商、分销商的扶持力度,因此也导致该板块收入大降。今年上半年,中国圣牧依然要求终端全面稳定价格,同时调整上下游产品的销售结构,以匹配其新制定的“以产定销”有机液奶销售策略,优化回款质量。

对于今年以来的液态奶市场表现,中国圣牧方面12月22日回应新京报记者称,目前来看整体销售尚可,且马上要进入春节市场销售旺季。除液态奶市场调整外,中国圣牧还在2018年对上游有机原奶业务进行了收缩。今年上半年,中国圣牧部分有机原料奶以非有机奶的价格售予客户,导致其有机原奶的毛利率也从去年同期的43.0%降至21.6%。今年9月10日,中国圣牧还宣布将对其部分认证牧场不再申请有机认证,以“迎合不断变化的市场需求、提高运营效率”。

对于未来发展方向,中国圣牧12月24日回应记者称,由于圣牧目前处于调整期,因此取消了部分牧场的有机认证,但未来公司仍会坚持有机战略。(郭铁)