

2 热点透析 Hot Dialysis

十年目标年贸易额 2.5 万亿美元 “一带一路” 踏上新征程

提要: 3月29日,习近平同出席博鳌亚洲论坛年会的中外企业家代表座谈时说:“我们希望用10年左右的时间使中国同沿线国家的年贸易额突破2.5万亿美元。希望企业家朋友与中方各类企业、丝路基金和即将成立的亚洲基础设施投资银行(亚投行)加强对接,创新合作模式,共同探索开拓市场、互利共赢的新路子。希望企业家们继续关注和关心中国经济发展,把握中国机遇,同我们一道踏上中国发展新征程。”



3月28日,就在国家主席习近平出席博鳌亚洲论坛开幕式,并发表主旨演讲后不久,集万千关注于一身的“一带一路”框架性文件亮相。由国家发展改革委、外交部、商务部联合发布的《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》文件(下称“文件”)分八个部分。

记者此前从接近官方人士处获悉,作为纲领性文件,“一带一路”文件更侧重于整体架构,不会出现过细部署。这名人士表示,此次发布的文件不仅全方位阐释了这一战略的逻辑和构想,也明确了合作对象和大的战略方向,对中国未来十余年对内对外的发展都将产生重大影响。

3月29日,习近平同出席博鳌亚洲论坛年会的中外企业家代表座谈时说:“我们希望用10年左右的时间使中国同沿线国家的年贸易额突破2.5万亿美元。希望企业家朋友与中方各类企业、丝路基金和即将成立的亚洲基础设施投资银行(亚投行)加强对接,创新合作模式,共同探索开拓市场、互利共赢的新路子。希望企业家们继续关注和关心中国经济发展,把握中国机遇,同我们一道踏上中国发展新征程。”

上述接近官方人士对记者透露,目前有关部门、金融支持机构和重要企业的前期对接和准备工作进展顺利,预计“一带一路”不久将掀起落地高潮。

“蛋糕”是共享的开放的

“一带一路”的影响显然不只停留在中国一些特定省市区,从文件来看,这个战略风潮已经席卷了全中国,更吸引了亚洲乃至全世界的关注。

谈及“一带一路”的战略定位,习近平在演讲中表示,“一带一路”建设秉持的是共

商、共建、共享原则,不是封闭的,而是开放包容的;不是中国一家的独奏,而是沿线国家的合唱。目前,已经有60多个沿线国家和国际组织对参与“一带一路”建设表达了积极态度。

记者在博鳌论坛上发现,各国政商学界人士都表示对“一带一路”的高度关注,并且急于想表达诉求和参与其中。沙特基础工业公司董事长萨乌德亲王说:“丝绸之路在历史上发挥着重要的作用,使各个大洲的交流和贸易往来得到了重要的发展,我们也从中受益很多。我们呼吁进一步促进各个国家的经贸往来。”

亚投行朋友圈的火爆也从侧面显示出“一带一路”的受关注程度。俄罗斯第一副总理伊戈尔·舒瓦洛夫3月28日在博鳌亚洲论坛2015年年会上宣布了总统普京的决定,俄罗斯将申请加入亚投行。

截至记者发稿,申请加入亚投行的国家和地区已超过40个,而在意向创始成员国的申请截止期(3月31日)之前,还有一些国家或将表态加入。

国务院发展研究中心发展战略和区域经济研究部副部长、研究员刘培林对记者表示,中国经济在“新常态”下的发展,对于全球的增长和发展,特别是对于其他中低收入国家的发展,其意义怎么强调都不过分,“一带一路”正是这样一种做大全球“蛋糕”的思路。

此外,中国13亿人口规模的经济体在产业升级过程中,腾退出来的可供其他发展中国家承接的空间也将是空前的。“这和二战以来,日本、韩国等所提供的市场空间和产业转移空间,根本不是一个数量级的。”刘培林表示,中国推动的互联互通、倡议的“命运共同体”,是对人类共同繁荣发展的主动担当。

全国备战“一带一路”

“一带一路”的效应在国内持续升温。从早期规划到文件正式发布,“一带一路”战略已经成为全国新一轮投资和经济增长的动力所在。

我国在改革开放以来的长期实践中形成的区域协调发展总体战略,是按照东部、中部、东北、西部四个板块设计,这种设计也大体兼顾了发展水平的差距。

刘培林认为,“一带一路”的提出和实施,赋予了区域协调发展总体战略以新的内涵,既不受这些板块之间界限的限制,又在这些板块间形成更加有效地沟通。而且,也兼顾到了中国城市带的发展。“一带一路”所涉及的城市带发展,将集聚相应的人口和生产活动,既促进城市化进程,也将在城市化的发展过程中,缩小区域差距。

根据文件,“一带一路”分西北、东北、西南、内陆、沿海和港澳台等地区板块,几乎涵盖全国。根据各个地区的地理、经济特点,文件提出要发挥各自优势,全国一盘棋,全面提升开放型经济水平。

此外,文件还提出打造两个核心、八大开放高地和十五个港口的要求。具体来看,文件提出要发挥新疆独特的区位优势 and 向西开放重要窗口作用,深化与中亚、南亚、西亚等国家交流合作,形成丝绸之路经济带上的重要的交通枢纽、商贸物流和文化科教中心,打造丝绸之路经济带核心区。同时,文件支持福建建设21世纪海上丝绸之路核心区。

从内陆地区来看,要打造西安内陆型改革开放新高地,加快兰州、西宁开发开放,推进宁夏内陆开放型经济试验区建设。打造重庆西部开发开放重要支撑和成都、郑州、武汉、长沙、南昌、合肥等内陆开放型经济高地。

针对长三角、珠三角、海峡西岸、环渤海等经济区开放程度高、经济实力强、辐射带动作用大的地区,要加强上海、天津、宁波-舟山、广州、深圳、湛江、汕头、青岛、烟台、大连、福州、厦门、泉州、海口、三亚等沿海城市港口建设。

刘培林表示,“一带一路”对地方间的红利还在于加强了流通。目前,我国国内不同区域之间,无论是基础设施等硬件,还是社会保障、劳动力流动等方面的体制软件,都没有充分地联通起来。所以,推动“一带一路”,也是在推动国内统一大市场的建设,推动国内的改革。

多维度合作消除壁垒

习近平在讲话中谈到,“一带一路”建设不是空洞的口号,而是看得见、摸得着的实际举措,将给地区国家带来实实在在的实利益。他指出,“一带一路”建设、亚投行都是开放的,欢迎沿线国家和亚洲国家积极参与,也张开臂膀欢迎五大洲朋友共襄盛举。

民生宏观研究院报告显示,根据各地方两会透露的消息,各地方“一带一路”拟建、在建基础设施规模已经达到1.04万亿元,具体项目主要以“铁公基”为主,占到全部投资的68.8%;此外,跨国投资规模约524亿美元。

按一般基础设施的建设周期为2~4年计算,2015年国内“一带一路”投资金额或在3000亿~4000亿元左右,预计将拉动GDP增速0.2~0.3个百分点。在庞大的投资面前,任何一个国家恐怕都无力独自承担,只能通过市场化的运作来筹集。因此,文件特别就资金融通作出说明。

文件提出,一方面要共同推进亚投行、金砖国家开发银行筹建,加快丝路基金组建运营,推进亚洲货币稳定体系、投融资体系和信用体系建设,扩大沿线国家双边本币互换、结算的范围和规模,推动亚洲债券市场的开放和发展。另一方面,还要引导商业性股权投资基金和社会资金共同参与“一带一路”重点项目建设。各国可通过本币互换等方式来降低成本。

在提出资金融通愿景和行动的同时,文件特别就贸易畅通作出了部署。近年来,中国与沿线国家之间的贸易有了长足发展,但各种贸易壁垒仍不利于扩大交往,因此,需要使贸易、投资和人员往来便利化,加强信息交换、海关、认证等方面的合作来拓宽贸易和投资范围。

文件特别提出,要加快投资便利化进程,消除投资壁垒。加强双边投资保护协定、避免双重征税协定磋商,保护投资者的合法权益。(王宇约)

第三届中国食材节暨首届中国餐饮业采购大会在武汉举行

鲜易网成为 中国食材节展会 最大亮点

■ 本报驻河南首席记者 李代广

“鲜易网、预制食品、美食+红酒、一站式服务、扫码送红包……”3月27日,2015良之隆·第三届中国食材节暨首届中国餐饮业采购大会在湖北武汉举行。

在这次会议上,鲜易网成为展会的最大亮点,吸引众多餐饮、团膳企业寻求合作。

鲜易网是河南鲜易网络(控股)有限公司旗下的电子商务平台,河南鲜易网络(控股)有限公司是由河南众品食品股份有限公司、河南鲜易供应链股份有限公司、河南荣誉电商有限公司等重组后的法人单位,定位于O2O生鲜供应链服务商,致力于构建智慧生鲜供应链生态圈,旗下拥有鲜易网、日日鲜、冷链马甲、众品旗舰店等电子商务平台,食品供应链服务平台、温控供应链服务平台。

中国烹饪协会、中国物流与采购联合会、全国工商联水产产业商会、全球水产养殖联盟、加拿大爱德华王子岛省商业创新厅以及河南鲜易网络(控股)有限公司、武汉粮中行供应链管理公司、海底捞、小肥羊、刘一手、俏江南等270个厂商参加此次峰会,共同探讨餐饮业食材集中采购、冷链运输、成本控制等方面的问题。

作为2015年度最富行业影响力的盛会,“中国食材节”携手中烹饪“首届中国餐饮业采购大会”及中物联“第四届餐饮冷链供应链峰会”共聚武汉,以“好食材、做好菜”的理念,围绕“新菜、招标、订货、论塔”四大核心价值,为食品供应链上下游企业搭建专业而高效的食材采购协同平台,食材互联网分销平台,通过互联网高效对接,促进采购间、同业间的开放合作及交流,全面降低流通成本,引领食材流通电子商务化趋势。

琳琅满目的生鲜食材 餐饮行业的价值引爆点

河南鲜易网络(控股)有限公司围绕此次展会,精心挑选的冷鲜肉、预制食品、油脂产品、低温肉制品等90多个品种,组成团膳餐饮系列、火锅烧烤系列、酒店餐饮系列,琳琅满目的产品吸引了众多餐厅、酒店、餐馆等酒店从业人员纷纷驻足围观。

在展厅内,顶级厨师将鲜易的生鲜食材经过精心烹制,变成一道道精美大餐,配上红酒、香槟,让参展人员现场品尝、体验。不少酒店及餐饮的从业人员,在品尝到鲜易的产品后,给予了很高肯定。

“好的酒店离不开好的厨师,好的厨师离不开好的食材,食材对厨师而言,对菜品的质量而言至关重要!以前,在选择食材上,耗费了大量的精力。在这里寻找了诸多优秀的食材。比如眼前的鲜易展出产品,产品种类多,关键是围绕酒店和餐饮量身定做的,尤其是预制食品,省去了厨师很多功夫,非常方便!”一位酒店从业人员在接受媒体采访时提到。

鼠标点击鲜易网 优质食材随君选

在河南鲜易网络(控股)有限公司展厅,“幸运大转盘”、“扫码送红包”等互动环节吸引了诸多参展人员围观、参与。

作为国内首家生鲜电商平台的鲜易网平台,自然也成为很多参展厂家、酒店餐饮从业人员关注的对象,围绕工作人员了解如何下订单等相关事宜。

在现场,我们了解到,食品供应链平台涵盖鲜肉产品、低温肉制品、综合加工产品、预制食品等系列产品,还通过OEM、集采分销、国际品牌运营等模式整合牛、羊、禽、水产等动物蛋白以及牛奶、花生等植物蛋白,温控仓储平台为客户提供温控仓储、温控运输、城市配送、供应链增值服务等业务,为餐饮企业提供一站式、一条龙产品服务。

客户只要通过点击鼠标,就能下订单,免去了很多环节,有效地降低了酒店及餐饮企业的运营成本。

“鲜易网,将为餐饮业的健康发展注入新的活力和动力!”鲜易网经理许富贵在接受记者采访时说。



民营宝能系 70 亿入股华侨城 地产央企混改打响第一枪

■ 廖杰华

与此同时,华侨城还推出了股权激励方案,拟向高级管理人员、中层管理干部及核心管理、技术骨干授予1.2亿股,授予价格为4.73元/股。

这是一份备受关注的方案。一位央企地产公司高管对记者表示:“央企地产企业都有推行混合所有制改革和股权激励的想法,但都在观望,就看谁来开第一枪。”

这也是一份让市场有些意外的方案。与最终引入民营“宝能系”有区别的是,此前,华侨城董事长刘平春曾表示,资产配置方面,该公司希望跟国际化公司互相换股,互相持股经营,实现产品和产品线上的战略合作,实现资本上的共进。

从国际战投到民营资本

认股完成后,大股东华侨城集团的持股比例将下降为50.8%,前海人寿持股6.9%上升至第二大股东,钜盛华持股5.2%位列第三大股东。

此次定增除了大股东华侨城集团掏出10亿真金白银外,其余70亿实际是由“宝能系”一家包揽。

公开资料显示,深圳市钜盛华股份有限公司成立于2002年,控股股东为深圳市宝能投资集团有限公司,实际控制人为宝能集团董事长姚振华。而前海人寿由宝能集团旗下钜盛华牵头,钜盛华持有前海人寿20%股权,姚振华同样为董事长。“停牌是为了定增,这个大家都有预期,有差异的是,市场预期华侨城会引入国际战略投资者,而非民营资本。”上述央企地产高管称。

2014年4月,在股东大会上,华侨城董事长刘平春明确表示,公司非常希望通过资本市场引入战略投资者,甚至是引入国际资本,撬动更多的社会资源来发展公司业务。也希望利用政策开放的契机,建立新的管理

提要:3月21日,停牌两月之后,央企华侨城的混改方案终于出炉。根据预案,华侨城拟向控股股东华侨城集团、前海人寿和钜盛华以6.88元/股的价格发行11.63亿股,募资80亿元。这是一份备受关注的方案。一位央企地产公司高管对记者表示:“央企地产企业都有推行混合所有制改革和股权激励的想法,但都在观望,就看谁来开第一枪。”

层激励机制,稳定队伍,为各位股东创造财富。

如今来看,引入战略投资者和实现股权激励都已付诸实施。只是,国际战略投资者变成了民营资本宝能系。

停牌前,华侨城内部人士曾对引进国际战略投资者很有信心。而随着停牌后定增事宜的推进,这位内部人士的口径开始发生变化,“大股东肯定参与定增,另外的定增对象还在挑选,是不是国际投资者不好说”。

宝能的地产腾挪

对于为何选择入股华侨城,宝能集团相关人士对记者表示,这是最高层作出的决定,我们暂时没有可以披露的信息。

在“宝能系”此次70亿的定增中,除了“金主”前海人寿外,钜盛华也要投入数十亿元。

记者获得的最新信息显示,经过了2014



年下半年至今的几次甩卖,目前宝能系已清空了深振业的股票,套现十多亿元。

2014年6月30日前,宝能系还持有深振业高达15%的股份,位居第二大股东。资料显示,自2010年中报以来,宝能系控股的3家公司在二级市场连续举牌,直逼深圳国资委的控股地位。

接近深圳国资委的人士对记者表示,2014年上半年,宝能系还表达过控股深振业的诉求,并明确提出想控股一家国资委旗下的上市公司。

但深圳国资委用实际行动证明,宝能系的诉求几无可能。

最新数据显示,深振业控股股东深圳市国资委一致行动人深圳市远致投资有限公司自2014年6月26日至2014年10月15日期间,合计增持公司股份2699.97万股,占公司总股本的2%。本次增持完成后,深圳市国资委及远致投资的持股总数增至4.59亿股,占公司总股本的34%。

对于宝能感兴趣的另外一家公司,国资委也采取了护盘的动作。

2014年11月7日,天健集团公布了最新的增发预案。根据方案,深圳国资委及其关联公司将持有天健集团超过40%的股权。

除了深振业,2014年10月,宝能系也推出了对宝诚股份的控制权,套现3.07亿元。“单就投资价值角度而言,在无法取得控股权的情况下,入股深振业显然不如入股央企的华侨城。”国资委上述人士表示。

但如此大规模的卖股回收现金一度被认为是宝能系的资金链遇到了问题。

接近宝能的知情人士对记者表示,2014年下半年,地产的资金链确实有些紧张,为了应付资金链问题,宝能集团层面还专门对一些款项的使用做了规定,哪些先付、哪些后付,付多少,都有要求。

对于需要大笔支出的股权投资,以及地产业务本身的运营需求,宝能则寄希望于地产板块自身的造血功能。

2014年,宝能地产板块的销售额在80亿元左右。不过,这只是账面的销售数据,真实的回款要比80亿少一些。

但相比于2014年80亿元的销售额,宝能地产2015年销售目标是力争突破200亿。而支撑这一销售目标的主要有两个逻辑,一是宝能今年在全国有25个项目计划销售,可售货量近300万平方米。

二是宝能在深圳大本营的两个项目将入市。据悉,宝能城和宝能公馆都会在今年下半年入市销售。宝能城总建筑面积83万平方米,宝能公馆总建筑面积30万平方米,所在片区的房价已经在4万元/平方米以上。按照宝能内部的计划,这两个项目将至少贡献50亿元以上的销售收入。

在宝能看来,另外一个能为地产提供现金流的还有其自持物业板块。上述人士称,“宝能集团自持物业种类丰富,且绝大部分集中在深圳,经过多年的运营,早已经进入稳定的回报收益期”。(廖杰华)