

地方两会勾勒国企改革蓝图

将盘活超万亿存量资产

记者日前获悉,随着30个省份地方两会密集召开,地方勾勒出了2016年地方国资改革的蓝图,包括“混合所有制改革”、“兼并重组”、“分类改革”、“整体上市”、“国有资本投资公司试点”等内容,或将撬动数十万亿市值。

“无论是中央还是地方,都可以看出,国企改革正式步入了快车道,有望盘活超万亿的国企存量资产。”分析人士表示。

动态

地方两会积极推进国企改革

记者从多个地方获悉,在目前已经召开两会的省份中,上海、吉林、浙江、山东、江西、湖南、广东、福建、宁夏、新疆、河北、河南、江苏等十余省市区均在政府工作报告中部署了2016年的国企改革主要工作,在加速重组调结构、清退落后产能、资产证券化、股权多元化以及投资运营公司等方面提出诸多新要求。

值得注意的是,以混合所有制为导向的市场化兼并重组将加速,包括整体上市以及整合重组均是地方国企改革的主要路径。“很多省份已经把任务细化并确定重组企业的重点名单。”一位地方国资人士表示。

种种信号表明,地方国企改革已经全面进入加速期。刚刚结束的地方两会上,江西、吉林、上海、浙江、河北等地方均在2016年国企改革中推出了兼并重组的实质性政策。

“目前很多央企已经有所动作,地方国企的兼并重组也进入了加速期,分类基础上的兼并整合将成为国企改革重头戏,围绕着的国企改革的市场化重组大潮正在开启。”中国企业研究院首席研究员李锦对《经济参考报》记者表示。

在他看来,地方国有企业改革是国企改革的重头戏,从目前地方两会中透露的种种信号来看,下一步通过加大集团层面的兼并重组来推动强强联合和专业化重组,以行业龙头企业为依托,通过股权合作、资产置换、无偿划转等方式,进一步强化同质化业务整合和细分行业整合,同时也加快一些缺乏竞争优势的非主业领域及一般产业低端环节的退出,为供给侧改革进一步扫清障碍。

重点

资产证券化将提速



除了明确兼并重组方案外,地方两会上透露出的另一个信号是资产证券化的步伐正在加快。记者获悉,多地在2016年工作安排的,除了明确国资证券化的比例外,还在积极推动制定相关细则和试点工作,其中包括完善董事会、市场化选聘、职业经理人制度以及开展国有资本运营公司等内容。

通过资本运作推动资产证券化,用好市值管理手段盘活上市公司资源,从而实现内部资源优化整合,并实现国有资产价值最大化无疑是2016年国企改革的一项重要内容。

“去年以来,国资委领导多次在地方国资系统展开密集调研,对地方国企改革发展情况做了全面了解,目前很多地方国企都在积极行动部署改革,包括广东省在内多个省份先后召开多场国资国企深化改革会议,而在地方两会期间这项改革内容继续发酵,目前很多地方都把国企改革作为2016年工作重点。”一位地方国资系统人士对记者表示。

在刚刚召开的地方两会上,上海、广东、山东、江西、江苏、吉林等省市均对国有资产证券化提出明确要求,如山东省政府工作报告提出,2016年要“开展首批58户国有企业混合所有制改革试点”,当地知名的泰山财险、鲁信影城、银座汽车、银座家居、福瑞达医药、济钢医院等赫然在列。江西省则明确,2016年将继续推动国泰民爆、新余国科、天然气控股等企业首发上市,积极推动

金鼎期货、建工集团、中鼎国际、江西国科等企业股改或上市辅导,支持一批有条件的中小企业在“新三板”挂牌。从目前各地透露的国企改革信号来看,重组整合、混改、资产证券化等已成为各省国企改革的重点目标和任务。上海、广东、重庆、山东、北京等地对提高证券化率、资产整合、兼并重组等均有明确的鼓励政策,地方陆续公布的“十三五”规划中也有11个省明确提出“十三五”期间提高国有资本证券化水平,加快推进国企整体上市和兼并重组。

记者了解到,截至目前,已有20个省市出台了国有资产证券化率的目标,各地区提出的资产证券化率目标一般在50%以上。以国企重镇广东为例,广州市出台的《关于全面深化国资国企改革的意见》提出,至2020年,竞争性领域的市属企业将全部实现整体上市或至少控股一家上市公司,强调加大整合重组力度,鼓励企业通过证券市场、产权市场,开展跨地区、跨所有制的开放性联合重组。广东省颁布《关于全面深化国有企业改革的意见》,提出希望通过5年的努力,让上市公司成为国有企业的基本组织形式,省属企业资产证券化率由现在的20%上升到60%,主营业务完全实现整体上市。

一位央企人士对记者坦言,目前资产证券化是国企实现混合所有制改革的最重要方式,此前已经有不少国企上市,但大多数

仅仅是将一部分或产业链中的一环上市。实际上,和一些优秀跨国企业相比,无论是地方国企还是央企,资产证券化比例仍然偏低,很多企业可能还不到百分之二十。

机遇

或撬动数十万亿市值

“新一轮国企国资改革有赖于多层次资本市场,除了通过资本市场改制上市成为规范的公众公司,国企上市公司以及控股子公司通过兼并重组,资产证券化来推动相关产业转型升级,才能真正构建一批具备国际竞争力的优秀的国有企业。”李锦告诉记者。

在日前召开的央企负责人会议上,国资委主任张毅表示,2016年将继续加快国企改革步伐,加大集团层面的兼并重组,推动强强联合;推动专业化重组,以行业龙头企业为依托,进一步强化同质化业务整合和细分行业整合。记者了解到,按照中央部署的重组实施路径,下一步同业或产业链上下游中央企业在集团层面的重组整合,以龙头企业为依托开展行业板块专业化重组将成为重点。

招商证券研报指出,2013年地方国企资产达55.5万亿元,而资产证券化率总体不到30%,未来几年可能有近10万亿元地方国企资产实现证券化,这将带来大量投资机会。WIND数据显示,在目前A股所有上市公司中,实际控制人为国资委、地方国资委、地方政府、中央国有企业、地方国有企业、大学以及集体企业的上市公司高达1010家,占到了A股上市公司的三分之一以上。

财富证券分析师赵欢表示,推进国有资产证券化,把更多优势资产装进上市公司,其好处是很明显的。可以盘活存量国有资产,提高资产的流动性、透明性,从而使资产易变现、易交易、易监管、易考核,有助于提高国资监管水平,也有助于现代企业制度的建立与功能的发挥。赵欢说,目前多数省份国企证券化率不到30%,提升幅度很大,国有资产证券化未来将提速。值得一提的是,地方和央企资产证券化的推进,将会释放出很大的市场空间。初步测算,未来几年内将有30万亿之巨的国有资产进入股市。因此,国资证券化带来的并购重组、资产注入、整体上市将广受市场关注。

(来源:经济参考报)

鄂尔多斯能化形势任务

宣讲提振度危求进“精气神”

在全年各项工作开局起步的关键时期,兖州煤业鄂尔多斯能化在全公司范围迅速掀起形势任务宣讲热潮,提振了广大干部职工度危求进的“精气神”。

为切实做好宣讲工作,该公司超前准备,在广泛收集资料的基础上,同时紧密结合能化公司实际,重点从当前形势怎么看、兄弟单位怎么干、听上级怎么说、我们应该怎么办四个方面确定内容。1月21日-25日,能化公司宣讲小组辗转800余公里,深入到能化公司“五矿一厂”,和广大干部职工共聚一堂,敞开心扉,共同谈形势、明目标、讲任务、定措施,解开了头脑中的疙瘩,甩掉了思想上的包袱,收到了解疑释惑、释放压力、凝聚合力的良好效果。

该公司紧紧围绕党和国家重大方针政策、上级工作思路和决策部署,紧密联系职工思想、工作、生活实际,引导职工充分认清形势正确对待成绩,正视问题不足,牢牢掌握舆论导向权和话语权。

他们创新宣讲形式,增加互动环节,宣讲过程中让职工多提问题,现场给予解答。他们还创新形势任务教育的载体,充分发挥多媒体直观、生动的优势,将形势任务教育内容改编成图片、幻灯片或FLASH动画通过电子邮件、视频机发布。另外,还注重从单纯抓理论教育向鲜活典型事例教育转变,把能化公司成立以来的“感动兖矿”人物、劳动模范等先模事迹梳理汇总,利用身边的事例教育职工,感动职工,让职工比着学、照着干。(张兴茂)

中铁二十三局参建安邵高速公路通车

湖南又增出湘大通道



●三公司参建员工喜庆通车

1月26日,六年艰辛结硕果,中铁二十三局集团三公司参建湖南省安(化)邵(阳)高速公路涟邵段顺利建成通车,湖南又增出湘大通道。湖南省交通厅厅长刘明欣、安邵市常务副市长蔡典维、副市长陈优秀,以及业主单位深圳利联集团公司总经理李涛、安邵高速公路公司董事长李映元出席通车仪式。此次通车里程共计77公里。

上午10时许,湖南省交通厅厅长刘明欣宣布:“安邵高速公路建成通车!”刘厅长在致辞中高度评价了建设和施工单位为湖南交通发展做出的重要贡献,感谢广大建设者的辛勤付出!对全部参建单位、全体参建员工及家人表示农历新年最美好的祝福!

安邵高速公路是国家高速公路网规划的二(连浩特)广(州)高速公路湖南境内的一段,跨益阳、娄底、邵阳三地市,是湖南省规划“五纵七横”高速公路网的重要组成部分。道路设计双向四车道,路基宽度26m,设计速度100km/h。中铁二十三局三公司承建该工程TJ4和TJ5两个合同标段和中心收费站综合楼FJ1标,主要工程有主线53.2km、连接线6.9km,三座互通和一个中心收费站。

安邵高速公路的顺利建成通车,进一步完善了国家和湖南省高速公路网,为湘中打通南接珠三角的快速出省通道。使湖南省在原有京珠高速的基础上,新增一条运输大动脉,为湖南省承接珠三角产业转移、参与泛珠合作、扩大与港澳交流合作,提供了良好的交通基础条件,将极大带动促进沿线地区资源开发和经济社会协调发展。

(董玺 阙金梅)

淄矿集团

非煤突破百亿大关

笔者从最近召开的山东能源淄矿集团年度工作会议上了解到,2015年,淄矿集团非煤产业实现销售收入105亿元,实现利润3.4亿元。相比“十一·五”末增长1.9倍和1.3倍。

面对经济下行压力,淄矿集团各非煤单位注重质效与规模同步发展,经营状况逐步好转,转型提质渐收成效。

埠村园区积极融入区域发展,加快“三转”步伐,成立新升实业公司,搭建了集团化转型的平台;泰星化工“新三板”挂牌进入券商内部审核阶段;东辰塑料完成员工股权转让;热电厂完成锅炉改造,供热供汽能力进一步提升,园区全年实现利润200万元,终结了连续11年亏损的局面;方大公司以构建“三个三分之一”业务布局为导向,着力做大专业化,广泛寻求新市场,积极调研新项目,完成销售收入16亿元,实现利润5200万元,其中外部收入 and 专业化收入分别占到34.4%和30%;东华水泥公司面对不断恶化的市场形势,依托“两线七站”布局,突出“质量、成本、销量”三大支撑,创新实施“工农商”营销战略,水泥销量突破350万吨,熟料自消化率达到70.3%。

非煤产业的快速发展,使产业结构进一步得以优化,促进了该集团煤炭、非煤实体和物流“三足鼎立”产业格局的形成。

(付金禹)

中小保险公司将现 UBI“巨头”

400 元优惠诱惑车主更换险商

有业内人士预计,未来中国成功应用 UBI 模式的车险公司,将在排名 5—15 名的“非主流”保险公司中出现

■ 尹力行

2015年6月1日,商业车险费率改革在6个地区率先试点,今年1月份,费改的试点地区再次扩大,达到18个。而按照保监会2016年监管工作安排,今年6月底前将在全国范围内实施车险费率改革。

商业车险费改让车险定价更加自由,而“随车”“随人”的定价制度如何实现量身定制,大数据无疑是那把量衣的尺,而 UBI(基于用户驾驶行为定价的形式)正是这场争夺战的焦点。

据了解,目前我国除了三家大型险企的车险业务实现盈利外,其他公司的车险业务均存在不同程度的亏损。因此中小型财险公司或许可以借车险费改的大势,依靠 UBI 车险实现弯道超车。

UBI 车险

大型保险公司动力不足

汽车保险作为买车一族的刚需,具有大规模的消费市场。公开资料显示,截至2015年中国车险的总保费达到5800亿元,占据财产险保费的72.5%,占总保费的24.2%。

根据保监会2016年监管工作安排,车险费率改革将在今年6月份以前在全国范围内推行。UBI 或将成为车险费改后中小保险公司实现弯道超车的关键之一。根据中国国家统计局、兴业证券研究所联合发布的数据报告,到2020年国内将有30%—40%的车主成为 UBI 的客户。

值得一提的是,在互联网车险时代,带给用户更多的是体验式服务,首先是投保更加便捷,车险产品定价更低(保险公司运营成本低);在理赔方面,加入了微信查勘、电子理赔单据、电子保单也让用户更加便利,互联网车险不仅仅是车险产品的互联网化,更是对商业模式的全面颠覆,根据不同客户,提供更多个性化的服务。

其实,在商业车险费改后,车险定价也

将变得更加个性化。从“车”定价,逐渐向“人”定价转变。在保费计算中,之前是车辆购置价和上一年度理赔次数作为保费计算的关键因素,而改革后,则变为了车型定价和风险保费的综合考虑。

不过,对于互联网车险来说,目前至少还有三大壁垒需要突破:硬件设备的完善、道德风险的规避、让客户接受 UBI 的观念。诚然,对于电话销售车险和网络比价平台销售车险为主流的中国市场,UBI 车险模式被用户完全接受还需要一定时间。

据了解,目前 UBI 车险有两种收集数据的模式,一种是 OBD 模式的车联网系统, OBD 即 On-Board Diagnostic,车载诊断系统,通过设备与车辆内置接口相连从而读取数据。市面上出现的腾讯路宝、车宝、通易优驾、元征 COLO、领航欣车智通、永泰和车医生、开元智信通、方硕邦途车管家、深圳成为智能等均采用这种模式,另外一种则是手机车联网。

值得注意的是,无论哪种模式,都受到了资本圈的广泛关注。近日,深圳成为智能宣布已完成5500万元的B轮融资,而车宝也刚刚完成3000万元的A轮融资,在专注手机车联网的企业中,也有多家在去年拿到了百万美元的融资。

1月22日,在首届中国 UBI 车险峰会上,真格基金合伙人李剑威表示,他很看好目前国内从事 UBI 车险的小型车险公司,而传统车险市场的巨头对 UBI 车险的发展则缺乏动力。

在做汽车后市场的投资过程中,李剑威经过调研发现,中国与 UBI 车险的开创之国的市场环境并不一样。在美国,例如 Progressive、State Farm 这样已经占有一定市场份额的大型车险公司,对于发展 UBI 车险的动力很强。在他们的推动下,早在10年前,UBI 车险在美国就已经成为一种常见的车险定价方案。而中国目前在研发 UBI 车险的公司都是以中小公司为主,大公司并没有积极参与其中。这除了有美国长期实行保险费率市场化,而我国刚刚放开对保险价格管控的原因之外,还与我国的车险市场现状有关。

不过,就算是已有多年的 UBI 经验的发达国家,其收取保费的形式也是各不相同的。

据了解,在美国前十大财险保险公司



中,已有9家开展了 UBI 车险业务。以 Progressive 为主的公司,以基于驾驶行为判断给予车主车险折扣。引入 UBI 业务后,Progressive 公司的 UBI 项目保费收入及渗透率逐渐提高,而个人业务承保费用率逐步降低,其盈利能力不断增强,排名跃居美国第二名。

然而,美国的 Metromile 公司则更加专注于基于实际驾驶里程,对车主按里程付费,每月只需交定额基本费,剩下的按里程计算,一天超过一定里程自动封顶。其主要覆盖美国的加州、俄勒冈州和亚利桑那州,如今已拥有200万名车主。

车险九折

72%车主愿意尝试 UBI

那么,UBI 又将如何打动消费者的心?

车险无忧副总裁袁一平对记者表示,根据调查数据分析,在提供车联网保险3个月的试用期内,有61%受访者表示愿意尝试 UBI,若直接对接受车联网保险的用户进行九折的保费优惠,那么有72%的受访者表示愿意尝试 UBI。同时数据还表明,如果能够节省10%的保费,则有36%的消费者愿意考虑更换险商。

要知道,根据《2014 中国机动车辆保险市场发展报告》的数据,2014 年我国车险保费平均值将近4000元,如果节省10%的保费,也就是400元。换句话说,如果按照上述调查结果,UBI 车险如果可以为消费者“节省”400元保费,就能够诱惑一部分消费者使用 UBI,并将现有的险商进行更换。