

经理日报

2010年2月26日 星期五
庚寅年 正月十三
第049期 总第6475期
今日8版

新闻热线:(028) 87321500
传真:(028)87346406
电子邮箱:dmdcjb@sina.com
责编:王萍 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

透视新一轮“用工荒”

[详见 A2 版]

拟借壳上市 周星驰晋升“星董”

2月23日,香港创业板上市公司帝通国际的一纸公告,将“潜伏”在公司背后数月的大股东周星驰推向前台。周星驰将出任该公司执行董事一职,而“长江七号”知识产权等重要资产也将被注入帝通国际,同时,帝通国际还将更名为“比高集团有限公司”。在周星驰的带领下,帝通国际这只在港股创业板上的“毫子股”,将变成一家主营电影及卡通业并涉足网络娱乐业务的多元化公司。

“康王”获中国驰名商标 行政、司法双重认定

2010年新年伊始,全国制药行业知名企业云南滇虹药业集团股份有限公司(以下简称滇虹药业)迎来品牌建设新突破——国家工商行政管理总局商标局今年元月发布消息称:滇虹药业持有的“康王”商标被认定为中国驰名商标。这是继2008年12月20日,中华人民共和国最高人民法院裁定滇虹药业康王商标为驰名商标之后,该商标获得的又一国家级权威认定。

海上风电政策明朗 整机设备企业集体躁动

2月23日,记者从国家能源局获悉,由国家能源局和国家海洋局联合出炉了《海上风电开发建设管理暂行办法》。该办法规定了海上风电发展规划编制、海上风电项目授权、海域使用申请审批和海洋环境保护、项目核准、施工竣工验收和运行信息管理等各个环节的程序和要求。在该办法中,甚至很多条款十分细化,比如硬性规定海上风电开发投资企业为中资企业或中资占股在50%以上等。

国资委: 转让国有产权 应有利于做强主业

新华社电(记者 樊曦)国务院国资委2月24日发出通知,要求中央企业进一步规范国有产权协议转让,强调央企之间协议转让国有产权应有利于做强主业。在这份名为《关于中央企业国有产权协议转让有关事项的通知》中,国资委强调,中央企业之间、中央企业与地方国资委监管企业之间协议转让国有产权应当符合各自主业范围和发展战略规划,有利于做强主业和优化资源配置,转让事项应由中央企业报国务院国资委批准实施。

按照要求,中央企业在本企业内部实施资产重组,转让方和受让方均为中央企业及其直接或间接全资拥有的境内子企业的,转让价格可以资产评估或审计报告确认的净资产值为基准确定,且不得低于经评估或审计的净资产值。

对于转让方或受让方不属于中央企业及其直接或间接全资拥有的境内子企业的,转让价格须以资产评估报告确认的净资产值为基准确定。

通知指出,各中央企业要严格执行相关法律、法规及国务院国资委关于企业国有产权转让的相关规定,不得自行扩大协议转让范围;对于由中央企业负责批准或依法决定的协议转让事项,审批权限不得下放。据了解,国资委将每年组织对部分中央企业开展企业国有产权转让工作检查。对于严重违反企业国有产权转让相关法规及本通知规定的中央企业及其主要负责人、相关责任人员将予以通报批评;对于造成国有资产损失的,将视情节轻重依法追究相关人员的责任。

李荣

宝钢集团2月24日宣布,宝钢集团和江苏沙钢集团23日在京签订战略协同合作意向书,宝钢资本运营部总经理陆国清和沙钢集团董事局执行董事兼投资部部长钱正代表双方签字。

有关宝钢与沙钢将进行合作的消息,此前已不断传出,但以签订合作意向书这样的肯定方式传出消息,这是第一次。这份带着多个“历史性突破痕迹”的战略协同合作意向书,引起钢铁业界的广泛关注。双方决定在技术、管理、资源、物流等领域开展广泛的战略协同。

钢铁业最大国企 与最大民企首度联手

据了解,宝钢集团和江苏沙钢集团是在“诚实守信、平等互利、合作共赢、共同发展”的原则指导下,经过友好协商达成此次战略协同合作意向的。根据意向书,双方将在技术与管理、产品与市场、资源与物流等方面,开展广泛的战略协同。

宝钢集团相关负责人说,宝钢和沙钢具有较强的互补性,战略合作是双方共同的重要抉择,不仅有利于实现双方优势互补,也有利于共同打造中国钢铁企业的整体竞争力,提升整个行业应对挑战的能力。

有关宝钢与沙钢将进行合作的讯息,此前已不断传出,但以签订合作意向书这样的肯定方式传出消息,这是第一次。这表明“宝钢-沙钢”合作已找到了较为坚实的起点。与这两年国内大多数国企合作案例不同的是,宝钢与沙钢同属中国钢企“前五强”阵营,“第一方阵”内部的联手合作,让人感觉到钢铁业合作融合力度的加强。

宝钢与沙钢又分属国有和民营钢企的“领头地位”,跨所有制的合作将有助于中国钢铁业形成更为统一的产业竞争与合作的环境。

战略铺垫 如何导向“实质性合作”

从此次“宝钢-沙钢”战略协同意向书的内容来看,其“战略铺垫”的意味是十分明显的。据熟悉情况的人士对记者说,此次的意向比较原则,“是一个框架性的协议”,主要围绕技术、管理、产品、物流、采购等企业生产运行的主要领域,考虑长期战略协同的方向。大部分市场分析师也认为,这为双方今后进一步的合作,包括最终在资本层面上合作的可能,都“垫了一个底”。

国内主要钢铁资讯机构“我的钢铁”研究中心负责人汪建华认为,此次战略意向合作,为宝钢与沙钢今后进一步的实质性合作打下了基础。钢企合作的深化离不开协同效应和路径的选择,此次在产品、生产、市场、运行机制和文化等方面入手,先期搭建协同的框架,“是一种务实和循序渐进的合作方式”。

在汪建华看来,宝钢与沙钢的合作包括了“三大优势的整合”:一是规模优势的整合。双方是国有、民营钢企领域中的代表企业,这种大型企业之间的合作,对于落实国家关于推动钢铁业结构调整政策的效果而言,具备更大的示范性。二是区域市场优势的整合。宝钢与沙钢同处华东区域,可以视作区域钢铁产业及钢铁市场提升资源配置力和控制力的“一种加速行

为”。三是产品、机制优势的互补。从产品而言,宝钢在高端冷轧板材品种上具有明显优势,而沙钢在长材和热轧产品上具备优势,建立深度合作,可以减少重复建设,大大提高投资效率。

2010年 将是中国钢铁“调整年”

据来自工业和信息化部等国家部委和中国钢铁工业协会的信息,2010年将是中国钢铁的“调整年”,转变发展方式和提高产业集中度将是两大主要目标。此次宝钢与沙钢合作的起步,从各自企业而言,是优势互补共同提升市场竞争力;而从整个行业来看,就是调整与整合的一个切实举措,并在跨所有制等方面透露出不少“新意”。

(下转 A2 版)



云南侨商踊跃捐赠 援手云南度过大旱

2月22日,云南省侨办召开云南省侨资企业抗旱救灾会,云南省侨界人士踊跃捐赠,目前合计捐赠人民币372万元。其中云南侨资企业香港中联亚房地产开发有限公司捐款200万元,云南省侨商会会员捐赠172万元,包括(泰国)云南玉林泉酒

业有限公司、(印尼)云南昆岭薄膜工业有限公司、(香港)云南富滇通投融资担保有限公司、(菲律宾)世纪金源(云南)集团和(美国)昆明滇虹药业有限公司等会员单位,帮助云南度过大旱难关。图为捐赠现场。

cnsphoto 图片



► 经理人论坛 | Jingliren Luntan

铁矿石谈判:改变冷战心态方能实现双赢

陈玉明

春节过后,现货铁矿石市场价格再次反弹,2月24日,天津港63.5%的印度粉矿 CIF 期货参考价格达135-138美元/吨。现货矿价格的居高不下,让今年的铁矿石长协价格谈判阴云密布。

事实上,现货矿价格高涨也许正是澳大利亚和巴西铁矿石巨头一种有计划的谈判策略。力拓、必和必拓等铁矿石巨头一方面通过大量租船来拉高海运费,从而抬高以到岸价结算的现货矿价格;另一方面减少现货矿投放量,以进一步提高现货价格,从而为铁矿石谈判营造对己方有利的市场氛围。在拉抬现货价的同时,铁矿石巨头还向一些钢厂抛出缩减长协供应量的要求,从而制造恐慌情绪。

中国联合钢铁网首席分析师马忠

普认为,在当前的铁矿石谈判中存在着一种冷战氛围,缺乏合作共赢的气氛;一些矿业巨头“唯利是图”,缺乏长远的战略眼光,这对供需双方都是不利的。

可以说,为了获取更高的垄断利润,一些铁矿石巨头无所不用其极。它们没有把下游钢厂视为长期合作伙伴,而是视为对手,恨不能榨干钢厂的全部利润。事实上,去年中国钢厂的平均销售利润率只有2.4%,仅仅大体相当于同期银行一年期人民币存款利率,而力拓集团2009年当期息税折旧摊销前收益高达143亿美元。

在这种冷战氛围中,中国钢厂无疑要蒙受一些损失。由于中国铁矿石高度依赖进口,2009年铁矿石进口依存度高达60%以上,而进口的铁矿石又大多来自力拓、必和必拓、淡水河谷这三大矿山。因此,三大矿山漫天要价,将直接抬高中国钢厂的生产成本,

挤压本已微薄的利润空间。

但是,这并不意味着三大矿山就是绝对的赢家。从全球铁矿石供应格局看,铁矿石并非紧缺资源。三大矿山要价过高,必然迫使钢厂寻找其他资源供应渠道,以降低对三大矿山的依赖程度。

“真正的企业家不会目光这么短浅。现在中国钢产量很高,过几年我们的钢产量下降了,它们的矿石卖给谁去?矿山和钢厂要长期合作、互利互惠才行。现在的问题是,这些矿山都是股份公司,请来的职业经理人都只追求自己任期内的短期利益,没有长远眼光。如果是家族企业就不会这么干。”中国钢铁工业协会会长、武钢总经理邓崎琳说。

事实上,近年来,中国企业同世界其他地区发展矿业合作的速度也很快。马忠普认为,用不了几年,世界铁

矿石供需布局、形势就会发生大的变化;而且目前中国钢材消费水平已经饱和点不远了,中国铁矿石需求快速增长的局面也会发生大的变化。这更需要三大矿山以长远眼光与中国钢铁企业发展长期战略合作关系。

“力拓、必和必拓、淡水河谷不仅是中国钢铁企业的铁矿石最大供应商,也应是中国钢铁企业走出去完善产业链保障的长期战略合作伙伴。中国有市场和资金,澳大利亚、巴西有丰富的矿产资源,双方有很强的经济互补性;改变冷战心态,追求长期合作共赢,对双方都是有利的。”马忠普说。



河南全力打造 中小企业 融资担保“航母”

新华社电(记者 梁鹏)2月24日,河南全力打造的中小企业融资担保“航母”——河南省中小企业担保集团,与4家商业银行签订协议,获得了180亿元的担保和再担保综合授信,这次合作在河南担保行业发展上实现了一系列突破。

河南中小企业担保集团股份有限公司成立于2009年底,是河南省唯一一家省级政策性担保和再担保机构,首期注册资本13亿元,是以河南省中小企业信用担保中心为基础,整合省、市、县(市、区)政策性信用担保机构资源,吸收社会资本组建而成,也是河南省全力打造的担保业“航母”企业。目前,共持有全省121个县(市、区)政策性担保机构的部分股权共计8亿元。

此次合作,中国银行河南省分行、中国建设银行河南省分行、国家开发银行河南省分行和中信银行郑州分行4家银行共为其提供180亿元的综合授信,并在银保双方建立综合授信、项目筛选、风险分担、合理定价和信息沟通等机制。

据介绍,这次河南省担保集团与4家银行的成功合作,除授信规模外,在河南担保行业实现了一系列历史突破。在合作范围上,由直接担保业务延伸到为担保机构提供增信、项目再担保服务,由单一项目延伸到集合性融资项目,由融资性担保业务拓展到了非融资性金融衍生业务;在风险共担上,担保公司与银行风险分担比例为9:1,提高了贷款风险预防和控制水平;在降低中小企业融资成本方面,贷款利率原则上执行国家基准利率,按照企业信用水平,担保费控制在基准利率的50%以内。

同时,这次银保合作在项目筛选和推荐模式上也有了突破。记者了解到,部分银行信贷项目将实行批发式推荐、审核与管理,通过集合中票、集合债券、集合信托等业务,重点选择与培育一批高科技、高成长性优质客户,增强中小企业可持续发展能力。

记者采访了解到,河南省担保集团到今年6月,将把注册资本增加到15亿元,近期还将动员省内其他36个区财政,以其持有的当地政策性信用担保公司的股权投资参股担保集团,条件成熟后,省辖市政策性信用担保机构也将纳入这一体系。这也意味着,这次金融机构与担保集团的合作,实际上是与全省政策性信用担保体系和各级政府的一次合作。

据介绍,目前河南省担保集团公司和参股的121个县(市、区)政策性信用担保公司总注册资本已达50亿元,经过3年左右发展,加上省辖市政策性信用担保机构的参股,届时河南全省政策性作用担保体系注册资本将超过100亿元。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件,本报持证人员均在本报官方网站(金浪网(www.jlrb.net.cn))上公布,可供查询或手机上网查询(http://231.bizcn.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报电话:028-87325242
经理日报社