《诚信载道》

连载七十四

□ 魏建国 著

（接上期）

创建诚信机场的目标是不断提高机场的综合保障能力和服务质量，是一项系统的工程，需要包括机场、航空公司（尤其是基地航空公司）、联检单位等所有驻场单位的共同努力和通力配合。根据德国慕尼黑机场的调查发现，接送旅客人员与旅客之比接近1:3，而且由于旅客下机后要提取行李、或可能遇到延误、或办理进港手续等，预计到达时间往往不是旅客真正到达时间，因此，接送旅客的人员在机场平均要停留一个小时以上。机场经营的宾馆、零售、餐饮、商务、辅助交通等企业为接送旅客人员创造良好的消费环境。诚信机场创建办公室提出的专项整治工作、协作联动机制等工作思路，一方面是从旅客的角度出发，“想旅客所想，急旅客所急”，不断提升服务品质，满足旅客日益增长的服务需求，兑现创建诚信服务承诺，竭力为广大旅客提供最优质的服务；另一方面是从整个云南民航诚信品牌建设出发，建立旅客、机场、驻场单位、航空公司间的和谐关系，形成了共赢的良好局面。多年来，创建办通过组织开展“诚信杯”演讲比赛、征文比赛、知识竞赛、文艺表演、足球赛、专题研讨会、季度讲评会、周年庆典等具有针对性和行业特色的诚信机场创建实践活动，加强了与驻场各单位的联系，不断培养各成员单位员工的诚信服务意识，建立起了持久的诚信工作理念。通过创建诚信机场活动为昆明机场和驻场单位、各航空公司提供广阔的沟通交流平台，逐步树立起了昆明国际机场的“诚信”品牌。

整合资源，带动枢纽机场建设

构建枢纽门户机场对提高航空公司、机场乃至民航整体的竞争能力都有重要作用和深远意义。枢纽门户机场也是一个国家、地区和城市参与国际性、区域性分工、合作、竞争的重要基础设施和战略制高点。

没有以大型枢纽机场为龙头的强大机场群，没有强大的基地航空公司，没有完善的航线网络，没有高效的枢纽运作条件，就没有客货航空运输规模，建设航空强省也就缺乏基础支撑。为促进我国西部地区民航事业的发展，加速西部门户枢纽机场的建设，民航总局于2006年5月19日与云南省政府签署《关于加快云南民航发展的会谈纪要》，决定加大投资力度，给予政策倾斜，将昆明机场建成面向东南亚、南亚，连接欧亚的国家门户枢纽机场。这一战略定位的有效实施，必将推动云南省由航空大省向航空强省的转变。

从落实科学发展观的角度分析，政府对枢纽机场的定位固然重要，但枢纽机场的形成和区位、资源配置、市场需求息息相关。枢纽机场是航空公司航线网络的中心，既是绝大多数航线起始的交汇节点，也是大量航班汇聚的场所。航空公司与机场是航空运输的两大主体。机场之于航空运输主体如同皮肤之于毛发。构建航空运输网络，必定是以机场这个节点作为基础，通过交叉放射才能形成网。机场的中转功能包括机场现有航班量、飞行流量架次、航线辐射率等因素。中转功能是机场最核心的竞争力之一。对旅客而言，机场强大的中转功能可以使旅客快速集散，减少等待时间；对货运代理商和货主而言，可以实现货物的高效整合，减少等待处理时间；对航空公司而言，容易形成较高的客座率，降低运营成本；对机场而言，可以给机场带来可观和稳定的收益，提高设施设备使用率，增强机场竞争力和可持续发展的动力。

枢纽机场是在中枢航线结构基础上产生和发展起来的，中枢航线结构形成于20世纪70年代的美国。1978年，美国放松航空管制政策后，一些大型航空公司为了提高竞争力，求得最佳经济效益，首创了一种新的航线布局模式，其特点是客流量较小的城市之间不直接通航，而是以大型枢纽机场作为中转机场进行航班衔接，以实现客货快速运输的目的。枢纽门户机场是一个国家、地区和城市参与国际性、区域性分工、合作、竞争的重要基础设施和战略制高点，构建枢纽门户机场对提高航空公司、机场乃至民航整体的竞争能力都具有重要作用和深远意义。

（待续）

龙阳伟业荣获新华社全媒体“发现中国创造力”活动行业“隐形冠军”奖项

■ 本报记者 王海亮 王镜榕 北京报道

元月19日，“发现中国创造力高层战略研讨会暨2012中国创造力年度盛典”在北京人民大会堂隆重举行。在此大型报道活动中，北京龙阳伟业科技股份有限公司荣获“中国创造力隐形冠军”奖项。王伟董事长出席颁奖盛典，发表了题为“对打造中国创造的认识”的演讲。并提出：企业家精神是中国创造之“本”，是中国创造的基石；“自主创新”是中国创造之“源”；企业文化乃中国创造之“魂”的重要观点。

该盛典是对新华社全媒体“发现中国创造力”大型报道活动成果的总结和回顾。中国南车、中国移动、中航工业等一大批中央企业以自主创新为手段，形成了成熟的技术创新体系；华为、海尔、玉柴等一大批企业致力于通过集成创新、产业升级不断地提高国际竞争能力，逐步成为中国创造的国际代名词；海鸥、海源机械等先进制造业典型代表，通过自主创新，成就了具有全球领先水平的技术专利和生产工艺。2012年，企业为主体的创新体系日趋完善，科技成果转化能力持续提升，技术创新和产业化相辅相成，中国创造模式正在逐步形成，并且初现成效。

新华社副社长路建平，全国人大常委会委员、民建中央副主席辜胜祖，教育部副部长郝平，环境保护部总工程师杨朝飞，国务院参事室特约研究员、国家统计局原总经济师姚景源，中国中央党校原副校长李君如，全国人大财经委副主任委员贺铿等嘉宾出席了中国创造力年度盛典。

◎龙阳伟业董事长王伟先生在颁奖盛典发表演讲。

京投银泰豪赌2013 斥93.5亿巨资拿北京两地

■ 荆宝洁

1月16日46.5亿元斩获北京玉渊潭乡住宅地块，1月21日47亿夺得昌平区东小口镇住宅混合公建用地，京投银泰通过子公司京投置地成为近日北京土地市场上最大的赢家。

公告显示，京投银泰2011年营业收入为15.19亿元，2012年前三季度亏损1.89亿元至1.94亿元。几天之内，斥93.5亿巨资拿下北京最炙手可热的两块地，京投银泰为此铺垫了至少三年。

步步为营

2011年9月，京投置地、京投公司和北京万科曾以33.51亿元取得郭公庄地块。当年京投银泰仅新获得4个项目。如果论开发经验和资金实力，京投银泰并不如首开、龙湖、保利等公司，但其背后的大股东却不可小觑。

2009年3月，京投银泰向京投公司和中国银泰投资有限公司（下称“中国银泰”）非公开发行21160万股后，京投公司持有上市公司29.81%的股权，成为控股股东；原控股股东中国银泰持股比例则降为24.83%，成为第二大股东。

京投公司2003年11月在北京市地铁集团的基础上改组而成，五六年间就从百亿资产增至千亿，业务已经延伸到轨道交通沿线土地一级、二级开发、高速铁路投资、城中村改造和信息基础设施等相关领域。

一位资深房地产业内人士测算，玉渊潭乡和东小口镇两块地，仅土地投入就达93.5亿，后期还需要投入40亿甚至更多的资金。而截至2012年三季末，京投银泰所持货币资金为5.1亿元，资产负债率达83.98%。一家年营业收入仅有15亿左右，又可能面临亏损的公司，如何应对如此庞大的资金需求？

唯有借力大股东。早在2010年12月，京投银泰就已经与京投公司签订合作协议，双方将组成联合体参与土地竞标，京投公司为项目公司提供股东借款以支付部分或全部土地价款，所提供资金的年利率不超过12%。显然，大股东是京投银泰敢于巨资抢地的坚强后盾。

公开资料显示，2009年至今，京投公司已发行短期融资券和中期票据共计15次，融资400亿元，仅2012年上半年，京投公司就融资3次共70亿元。400亿元融资额中，京投公司2009年发行的30亿元1年期短融利率仅1.6%，利率最高的一年即2011年也仅为4.35%，其3年期票据利率位于3.49%–5.7%之间，5年期票据利率则位于3.9%–5.74%之间。

近三年多时间，京投银泰和大股东一直有资金往来。2009年，京投银泰全资子公司京投置地获得京投公司的委托贷款9.5亿元，年利率为基准利率的5.31%。2010年，京投公司向京投银泰提供委托贷款24亿元，其中一年期贷款15亿元，年利率为银行同期贷款基准利率上浮10%，二年期贷款9亿元，年利率为12%；2011年，京投公司向京投银泰累计提供借款11.73亿元，年利率为10%，2012年上半年，京投公司再次向京投银泰提供委托贷款8.1亿元，年利率为12%。

2010年4月1日至2012年3月31日，公司与京投公司已发生的各类关联交易总额为715346.90万元（即约71.5亿元），主要系公司向京投公司申请的委托贷款、支付房租、偿还借款及支付的利息。此外，为回笼资金，去年下半年，该京投银泰以3.42亿元和1.36亿元，将所持湖南置地80%股权和京投阳光51%股权，分别转让给长沙万科和北京万科。

隐形地主

京投银泰管理层很懂得利用大股东的价值。该管理层在2009年年报中提出，要充分挖掘、发挥大股东京投公司对轨道交通的影响力和控制力，与政府部门积极沟通，在获取土地过程中“设置必要的前提条件以降低投资风险”。根据银河证券报告，京投负责一级开发的六里桥、花乡等项目，目前还没有上市，它们均位于西三环的黄金地段。

另据了解，京投银泰还参与了潭柘寺镇整体开发项目。旗下公司潭柘投资与潭柘寺镇政府签订《协议书》，将潭柘寺镇中心区合计2909亩（以实际发生流转量为准）农村土地的承包经营权统一流转至潭柘投资名下。

海通证券认为，到2015年京投公司将负责建成轨道交通线路19条，运营总里程561.5公里，轨道沿线将整理出更多可供开发的物业用地。拍卖时代，土地交易遵循价高者得，土地一级开发者失去二级开发权的案例屡见不鲜。为防止高地价的产生，2013年北京出让的20多块地块，80%采取了招标方式。这为京投银泰拿地创造了条件。

如果进展顺利，两大项目2013年下半年应可上市销售。不过，虽然背靠大股东的资金和拿地优势，但京投银泰也很清楚，与京投的合作同时也加大了自己偿还资金的压力，如果项目进度滞后，销售速度不能达到预期水平，现金流仍可能面临断裂的风险，直至大股东再次输血。

中国神华斥资59亿元加速布局发电业务

■ 李春莲

2013年1月1日，电煤价格双轨制取消，越来越多的煤电企业欲通过煤电联营的模式化解煤电矛盾。

在此背景下，中国神华在继续加快布局发电业务。而未来由于公司煤炭供应和运力充足，公司将继续受益于煤电联营模式。

斥资59亿元布局发电业务

根据公告，中国神华此次获批的新疆神华五彩湾热电厂新建工程，项目动态总投资约32.8亿元，资本金约占20%。此外，1月4日晚，中国神华斥资25.9亿元的山西神华河曲低热值煤发电项目也获得发改委批准。上述两项投资合计59亿元。

近年来，中国神华一直在积极布局发电业务，公司电力资产发展迅速。

数据显示，公司火电总装机容量从2008年上半年的17591兆瓦迅速增长到2012年上半年的39093兆瓦，增长了122%以上。

此外，2012年上半年，中国神华电力业务的利润总额达到50.67亿元，占公司利润总额的比重由2011年上半年的11.8%迅速上升到14.5%。

民生证券分析师林红垒表示，目前中国神华已经超过大唐发电、国电电力、华电国际，成为除华能国际之外电力装机容量最大的火电上市公司。

未来仍将受益于煤电联营

值得注意的是，在煤炭方面，中国神华2011年商品煤产量2.8亿吨，是世界上最大煤炭生产企业，今后还将按照年均6%的产能增速快速扩张。

同时，在铁路方面，公司目前运营的五条自有铁路线总运营里程为1367公里，在建的三条铁路线总运营里程为659公里。公司发达的运输网络使得山西地区的煤炭能够顺畅、高效地运抵自有电厂。

受益于燃料成本以及地域优势，中国神华2012年上半年电力分部毛利率及营业利润率分别为23.5%和14.1%，远高于五大发电集团下属的5家上市公司14.9%和1.5%平均水平。

林红垒表示，未来中国神华将继续增加沿海优质电源点建设和电力市场份额，增强煤电一体化优势。得益于成本以及地域优势，公司电力业务盈利能力明显优于其他公司及火电行业。公司一体化的经营模式，为公司各业务版块协同发展创造了独特的经营优势，尤其是在国内煤炭产需布局不均衡的市场环境下。

去年12月27日，山西五大煤炭集团与省内电力企业签订煤电联营协议。

随着2013年1月1日电煤价格双轨制被正式取消，越来越多的煤电企业欲通过煤电联营模式化解煤电矛盾。

业内人士表示，鼓励煤电企业通过资金注入、股权交换等方式相互参股、控股或通过资产重组成立新的煤电联营公司，从而形成合理的煤电价格机制。

金螳螂4.66亿收购美国HBA公司70%股权

金螳螂日前发布公告，将以7500万美元（约合4.66亿元人民币）收购全球最大的酒店室内设计公司——美国HBA International 70%的股权。

1月11日，金螳螂与HBA公司在北京举行战略合作签约仪式，正式成为其新东家，此次并购亦是中国建筑装饰行业的首次跨国收购。

此次收购HBA的主体为金螳螂投资8000万美元在新加坡设立的全资子公司。

据介绍，成立于1964年的美国HBA，是享誉全球的国际顶级酒店设计公司，在全球设有24个子公司和6个代表处，在白金及超白金奢华酒店和度假村等室内设计领域多年来一直独占鳌头，合作伙伴包括四季、万豪、洲际、希尔顿等众多国际著名酒店管理集团。

HBA的作品已遍及全球80个国家或地区，共完成超过1000个顶级酒店设计项目。自1978年进入中国以来，HBA在北京、上海、香港等地均留下作品，并成为当地城市的地标性建筑。

据介绍，作为中国建筑装饰行业第一家上市公司，经过20年的发展，金螳螂已成为以室内装饰为主体，融幕墙、家具、景观、艺术品、住宅集成等为一体的大型装饰集团，并连续10年获得中国建筑装饰百强企业第一名。金螳螂2012年三季报显示，2012年前三季度，公司实现营业收入87.83亿元，同比增长36.55%；实现归属母公司的净利润7.08亿元，同比增长62.35%。

金螳螂总裁杨震介绍，通过本次强强联手，金螳螂将利用HBA的全球化布局开拓国际业务，实现公司“走出去”战略，完成从“中国顶级”到“世界领先”的跨越。同时，本次并购将帮助公司打造出拥有3000人的全球最大室内设计团队，构筑出中西融合、兼容并蓄的人才高地。

金螳螂还将引进HBA的先进设计理念，大力提升公司的整体设计水平，从源头上抢占高端市场，进一步提升和巩固公司在高端市场设计、装饰施工上的领先优势。

目前，中国建筑装饰行业正迎来自身发展良机。数据显示，2012年中国建筑装饰行业总产值达2.6万亿元，同比增长12%。但要引领行业进一步发展壮大，中国还需要打造更多的行业领军企业乃至国际化企业集团。

中国建筑装饰行业会长李秉仁表示，此次收购标志着中国真正拥有了国际化的装饰企业，实现了企业内部深层次的转型升级。

（徐飞 胡越）

康达尔 并购厦门最大养猪企业

■ 仁际宇

近日，康达尔在厦门举办了收购厦门牧兴实业有限公司和厦门源生泰食品有限公司100%股权的签约仪式。

在签约仪式上，康达尔董事长罗爱华表示，此次收购有利于康达尔打造产业一体化的现代都市低碳农业，未来将加大对牧兴实业和源生泰的投入。

牧兴实业成立于2000年，是厦门最大的养猪企业，该公司自主研发的“圆香黑猪肉”是厦门市著名猪肉品牌，并构建了生态养殖、品牌经营优质猪肉的创新商业模式。2012年11月，康达尔公告与牧兴实业及源生泰签订了《股权收购意向书》。2013年1月18日，康达尔在厦门举办了股权收购的签约仪式。

在此次签约仪式上，康达尔董事长罗爱华表示，此次并购不仅有利于康达尔打造产业一体化的现代都市低碳农业，更有利于牧兴实业和源生泰的未来发展，从而为厦门市及海西地区提供更多的优质农牧产品。康达尔将在此次并购完成后，研究制定牧兴公司生态养殖基地长远规划，加大对牧兴公司和源生泰公司的投入，探索在厦门建设大型生态市民农庄。

牧兴实业董事长、总经理李明星则表示，康达尔全资收购“圆香黑猪肉”将助力厦门牧兴实业做大本地市场；同时也将促进品牌升级，“圆香黑猪肉”将从区域发展到全国；同时，一块好的猪肉还会引来康达尔在厦门的更大投资。

据了解，未来康达尔将携手牧兴实业，推动厦门农业产业升级，实现规模化、产业化运作，并逐步建立起现代化的都市农业产业体系和满足市民需求的都市市民农庄。

同时，康达尔将确立以厦门作为实现低碳都市农业战略的关键一环，并向华南、海西乃至全国辐射布局。