

## 2 热点透析 Hot Dialysis

# 安徽楚源公司深化改革应对市场形势

为应对当前严峻的市场形势,推进机关深化改革工作,1月4日下午,安徽楚源公司在四楼大会议室召开总经理办公扩大会议,学习改革文件,提高改革认识,为机关深化改革工作营造浓厚思想氛围。公司领导韦云鹏、皮振祥、杨和余,机关全体人员参加会议。

会议首先全面学习了《关于下发公司深化内部改革实施办法的通知》(国投新集[2014]386号)文件,对公司深化内部改革的指导思想、主要任务、目标步骤、实施方案、保障措施以及公司简政放权实施意见、资金内部市场化实施意见、二级单位人力资源及薪酬分配管理改革指导意见、内部转岗人员安置指导意见、宣传维稳工作改革意见等重要附件进行了认真领会。党委副书记皮振祥做改革形势宣讲,对2014年度干部考核工作进行安排。副总经理杨和余传达国投新集公司安全办公会精神,对节日期间安全工作进行强调和部署。

党委副书记、副总经理韦云鹏指出,楚源



公司全面深化改革工作将按照陈培董事长“六个方面”要求,以“八字方针”(团结、实干、

我革新的勇气、激发活力,用“三心”(责任心、进取心、事业心)和“三化”(标准化、专业化、市场化)来做好“三大任务”(产业规划、深化

改革、转型发展)的完成,认真解决好制约企业发展的突出问题,推动公司可持续发展。

关于楚源公司机关改革方案,公司将设立党政部、企管部、安全生产部、市场开发部、财务部等五个“大部室”,通过机关岗位竞聘来整合优化人力资源,打造良性竞争平台,提高管理效率。各二级单位将模拟市场化考核方式,通过制定内部深化改革方案,深挖潜力、降本增效、扭亏增盈。楚源公司将按标准化、专业化、市场化模式运行,激发各个层面的积极性、主动性、创造性,通过积极开辟新项目,加快产业调整,努力实现与外部市场全面接轨,寻找经济增长点。

韦云鹏强调,机关人员要树立大局意识,深刻认识全面深化内部改革的必要性和紧迫性,进一步增强改革的信心和决心。通过经营方式的改变,从机关改革到基层改革的推进进行,尽最大努力维护职工利益,保障职工合法权益,实现企业可持续稳定发展。(许广泉)

## 河南华英公司召开新年中层管理人员竞聘大会

本报讯(记者 李代广)为加强公司管理团队建设,营造良好的选人用人环境,确保2015年各项目标任务顺利实现,2015年12月29日,河南华英农业发展股份有限公司召开了2015年度中层管理人员竞聘大会。

公司董事长曹家富,公司高管、各单位主要管理人员及员工代表260余人参加了竞聘大会。52位华英精英围绕32个中层管理岗位展开了激烈角逐,他们从管理理念、管理定位到具体管理措施等各个层面纷纷阐述自身的创新优势,为华英2015年工作描绘了一幅幅美好蓝图。

据了解,华英公司自2009年成功上市以来,发展进入了快车道,公司治理结构和管理方式都有了很大的提高,一批专业和复合型人才被不断充实到各个关键岗位,使华英的人力资源建设走上了多样化、实用化和特色化道路,为“争创世界名牌,打造百年华英”的企业目标打下了坚实的人才基础。

[上接 P1]▶▶▶

除却加拿大基地外,兖矿集团对“五大基地”有的放矢提出不同要求,对作为集团发展重要基础和依据的本部,要求通过采取加大装备投入、系统优化和每年集中力量办几件大事等方式,逐步提升本部矿井重点采煤队高产高效能力。

“2014年,集团公司集中自有资金,在装备和投入上重点向东滩、兴隆庄、鲍店、济三和赵楼等主力矿井倾斜,其他矿井确保满足安全生产需要。”兖州煤业总经理尹明德说,“重点采煤队单产水平确保东滩、兴隆庄矿600万吨,济三、鲍店矿500万吨,济二矿400万吨,赵楼矿300万吨。”

对具备建设世界一流现代化矿井优势的陕蒙基地,兖矿要求对标神华集团等先进企业同类型矿井,利用新建矿井的开采条件和装备优势,建设成为全国一流的安全高效示范矿井,培育集团公司新的经济增长极和利润源;

对地质条件相对较差的贵州基地和山西天池公司,要求牢固树立“瓦斯为天,安全第一”思想,抓住瓦斯治理这个重中之重,合理调整生产接续,确保矿井抽采平衡,实现高瓦斯矿井低瓦斯开采;

对管理基础薄弱的新疆矿区,要求科学制定施工计划网络图,高度重视技改设备采购工作,确保按期完成技改,2015年实现200万吨规划目标;

对曾亏损严重的澳洲公司,要求以实施商业模式转型为契机和着力点,转换经营方式、创新运营机制、强化专业服务管控、优化集中采购、深化精益作业、完善日常管理等措施,积极推进降本提效、扭亏增盈。

“在澳洲公司,我们终于学会了给老外当老板!”李希勇笑嘻嘻地说,“这才是关键!”

### “六个优化”确保关键环节

“煤炭生产,作为迈向亿吨俱乐部的关键环节,兖矿集团重点实施了‘六个优化’。”李希勇逐个介绍“六个优化”:

一是以优化采区设计为前提,本部矿井统筹考虑资源赋存条件、“三下”压煤影响、村庄搬迁和城市规划建设等因素,合理确定采场布局,科学制订接续计划,适当加大工作面几何尺寸,合理增加工作面走向长度和面长,最大限度加大工作面储量,通过提高单产保总产提升,实现减头减面减系统。

二是以优化采煤装备工艺为支撑,配套完善适用于不同条件的综采技术装备,重点加强厚煤层一次采全高和大采高综放工艺的推广应用,将煤厚3.5-6.0m综放开采改为一次采全高综采,不断提高采煤装备的现场适应性,运行可靠性和资源回收率。

三是以优化综掘装备工艺为抓手,坚持采掘并举、掘进先行,积极推广应用EBZ2200以上大功率掘进机、综掘机载临时支护等先进装备,逐步淘汰小功率掘进机,解决综掘过断层硬岩爆破等问题,以快速掘进保采煤接续和稳产高产。

四是以优化岩巷掘进装备工艺为突破,重视岩巷掘进机械化工作,大力推广液压钻车、侧卸式装岩机(或挖斗机)、皮带运输的岩巷全机械化作业线方式和湿式喷浆工艺,解决岩巷掘进短板问题。

五是以优化辅助运输系统为着力点,推广单轨吊及顺槽无轨胶轮车运输方式,逐步取消传统轨道及小绞车运输,实现连续直达高效运输,降低辅助运输人员,提升运输效率和安全性。

六是以优化劳动组织为保障,按照精干高效原则,优化采掘单位人员配置,充实生产辅助单位人员,严格控制掘进工作面个数,本部矿井按照每年5-10%、贵州、新疆按照每年3-5%的比例逐步减少采掘作业人员,适度调整掘进区队管理幅度,探索建立1个掘进区队负责至少3个头面的高效管理模式,切实提高原煤生产效率 and 劳动效率,逐步扭转采掘生产用人多、效率低的局面。

思路清晰,措施到位,确保有力,使兖矿集团顺利完成年初制定的“三大目标”,全年生产原煤1.01亿吨,同比增加19.57%;完成营业收入1200亿元,同比增加18.46%。煤炭产量、营业收入增幅居煤炭工业大型企业首位。在煤炭价格屡破新低、化工和铝锭产品成本严重倒挂的情况下,实现利润总额20亿元,同比增盈74.95亿元。

“若考虑煤炭价格下滑的因素,2013年下半年以来扭亏增盈近200亿元,集团实现扭亏为盈,扭转了多年亏损局面。”张新文总结说。

## 碧桂园为规模倒逼营销改革 全年销售1287亿达标

千亿房企梯队中的碧桂园率先公布了2014年全年业绩达标。1月5日,碧桂园宣布,截至2014年12月31日十二个月,该集团共实现合同销售金额约1287.9亿元;合同销售建筑面积约1928万平方米。

至此,碧桂园已完成1280亿元的全年业绩目标,2014年合同销售金额同比增长21.5%,合约销售面积同比增长21.0%。同时,碧桂园也宣布首次实现现金回款过千亿,2014年销售楼款现金回笼约1058亿元。

纵观全年,可以发现12月份碧桂园合约销售金额达到248.42亿元,销售面积363万平方米,刷新2014年单月业绩新高。正得益于12月份狼冲一把的销售,碧桂园最终将集团全年业绩定格在1287.9亿元,惊险过线打消了此前市场对其能否达标的疑惑。

在冲刺业绩的同时,过往一向低调的碧桂园今年开始尝试向市场输出改革和创新的形象,欲着力凸显其在管理层构建、营销体系精简、薪酬制度改革等方面的创新举措。

对于2015年的发展方向,碧桂园的描述是实施“削弱扶强”计划,意在内部区域划分进行整合,集团发展潜力巨大的区域将合并弱小区域,同时集团会将更多自主权下放到区域层面。

### 248亿元的最后冲刺

自2014年10月以来,碧桂园开始进入冲刺阶段。10月、11月单月销售先后超过100亿元,12月份248.42亿元的业绩更达到前几个月销售的二至三倍。而在上半年,除了1月份,碧桂园其余8个月的单月业绩都



未曾超过100亿元。碧桂园战略投资部相关负责人对观点地产新媒体表示,12月的业绩是集团多方面举措的综合体现,“包括加大存货去化、加大新盘推货、市场定价策略等等因素共同支撑了最后这个月的业绩冲刺。”

对于业绩结构,其表示今年碧桂园的区域表现比较均衡,“今年没有出现像2013年兰州碧桂园那样开盘就销售50亿元的单盘情况,主要是依靠多个销售十几二十亿元的项目累计。”

从项目信息观察,可以看到碧桂园12月份明显加大了推货量和推货节奏,包括在广州、武汉、长沙、烟台、株洲、沈阳、海南等多个城市及区域加大新货推出。

借由业绩和回款,碧桂园也开始着重宣传其在薪酬制度、营销体系、人才储备及财务方面的措施。

业绩翻番跃上亿后的第二年,碧桂园一直在思考的问题似乎是如何让自己适应规模,如何让市场减少对其规模迅速扩张的质疑。

### 后千亿规模倒逼改革

关于规模,万科郁亮曾回应公司行业地位时,提到“规模是把双刃剑”。相较于业绩和规模逐步增长的其他房企,相信“黑马”碧桂园对这句话的感受更为直接。

2013年,碧桂园1060亿元销售金额首次进入千亿房企梯队。比这个数字更让市场惊讶的是当年高达123%的业绩同比增长率,当对销售的讨论热度开始沉静下来后,有市场分析开始显现对碧桂园的担忧。

快速的规模增长固然是企业的成功之处,但随之而来的是管理、组织架构、人才储备、品牌宣传定位能否相应匹配的考验,更长远地则是可持续发展与利润的试炼。

反观碧桂园今日意欲突变的改革创新,即是自身的整合尝试也可谓是对市场的喊话回应。

在房地产企业中,一线项目的表现往往是管理层和市场首要关注的前台。碧桂园今年在项目和上市行的新措施是向职业经理人推行“同心共享”机制。

据莫斌介绍,2014年10月起碧桂园全部新项目采取跟投机制,碧桂园集团投资85%以上,集团员工注册的投资公司可跟投不高于15%。公司高管、区域总裁、项目总经理、投资总监、营销总监等采取强制投资,金额视个人的资金实力而定,其他人员采取自愿原则。

同时,改变和精简营销模式及体系,也是碧桂园2014年面对的一大考验。莫斌近期也对媒体坦陈,碧桂园上了千亿后的阵痛实际上是很大的,其中就包括居高不下的销

## 微众银行“铺网” 挑战金融传统业态

■ 卞文志

1月4日,中国首家互联网银行前海微众银行(以下简称微众银行)迎来了一批特殊客人,他们中间包括国务院总理李克强和银监会主席尚福林。作为试点民营银行中最早开业的一家,这家不设实体网点的互联网银行将如何开展业务?刚上线的微众银行官网上透露了哪些信息与玄机?这只具有内在涵义的“企鹅”,使民营资本加入互联网思维之后,是否能像阿里那样给金融行业带来颠覆性变革?种种疑问,都在等待谜底揭开。不过,刚刚上线的微众银行官网页面,的确设计得小清新十足,“Webank”的银行标志中嵌入了一只企鹅,这代表了与腾讯的血缘关系。“想走就走、想吃就吃、想玩就玩、想约就约……为你生活带来更多可能。”从手机屏幕上展现的几幅带有卖萌企鹅元素的图片可以看出,业务开展后,微众银行将倾向于衣食住行等个人消费方面的金融需求。

### 总理给民营银行定下“普惠金融”方向

因互联网血统而备受瞩目的深圳前海微众银行,在2015年的第一个工作日,因为总理的点将再一次抢了头条。1月4日下午,国务院总理李克强率财政部、发改委、工信部、银监会、证监会等多个部委一把手视察微众银行,见证了首家互联网银行的第一笔贷款。“希望你们在普惠金融的发展方面,不仅自己能杀出一条路来,而且能为其他企业提供经验,现在希望你们的方式来倒推传统金融的改革。李克强在视察时还表示,“你们是第一个吃螃蟹的,政府要创造条件,给你们一个便利的环境,温暖的春天。”虽然监管层没有给互联网金融正式画圈,但此前的表态一直是审慎的。而总理在新年第一个工作日视察微众银行,一方面对互联网金融释放出开放和包容的态度,另一方面给民营



银行定下了“普惠金融”的调子,让业界对这个“温暖的春天”有了更多想象的空间。

据微众银行首次公布的管理层名单显示,董事长为平安集团前执行董事兼副总经理顾敏,行长由中国进出口银行原副行长曹彤担任,监事长由平安银行原董秘李南青担任。此外,微众银行首席信息官马智涛、首席风险官王世俊、首席合规官及首席运营官万军,副行长梁瑶兰及黄黎明均来自平安集团。

虽然没有网点和柜台,但微众银行的业务范围与传统银行并没有太大差异,因为,不设实体网点的背后,一定要有互联网技术的支持。目前,微众银行并没有披露普通客户该如何办理存款、贷款业务,只是透露了将通过人脸识别技术和大数据信用评级发放贷款。其现实在不少电商都已基于客户的消费记录来提供小额贷款。因为微众银行的最大股东腾讯掌握大量客户,微众银行上线后,肯定会利用好腾讯旗下的社交资源、微信账号、QQ空间、理财通、腾讯游戏等平台上沉淀的文字,而且语音与图像数据都可以作为大数据来使用。

### “企鹅”能颠覆传统银行吗

针对人们认为微众银行会颠覆传统银

行的疑虑,该行筹备组组长黄黎明表态称,他们“不是要颠覆银行,而是要联合银行,服务传统银行看不上客户”。这一点,从微众银行的业务范围与传统银行并没有太大差异就可以看得出来。同时腾讯官方介绍也提出,微众银行以普惠金融为目标,重点服务普罗大众和小微企业。从这一定位来看,微众银行与传统银行的关系更像是错位竞争。中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇认为,设立民营银行可以倒逼传统金融改革,而互联网金融在降低交易成本、提升客户体验以及扩大金融覆盖面上有其独特的优势。但另一方面,微众银行主营的小微信贷客户信用等级较低,存在坏账风险,这恐怕是单靠大数据难以控制的。

业内专家分析认为,普惠金融这个从一开始就被赋予民营银行的重要使命,看上去是很美好的。但指望互联网金融来解决沉疴已久的小微、三农融资难等问题,或许是高估了它的责任和能力。因为,这是一家看起来完全符合普惠金融想象的银行。微众银行注册资本金30亿元,除腾讯、百业源、立业三家主要发起人各占30%、20%、20%股权比例外,其他认购股份占总股本以下企业的股东资质由深圳银监局审核。据公开信息,微众银行的经营经营范围包括吸收公众主要是个人及小微企业存款,主要针对个人及小微企业发放短期、中期和长期贷款,办理国内外结算以及票据、债券、外汇、银行卡等业务。

不过,集万千宠爱于一身的微众银行也并非没有烦恼。一家银行开门营业最重要的是存款来源,而当下公众对民营银行信心有限,再加上微众银行缺乏网点布局,必将影响其存款的吸收。而且微众银行虽然打的是互联网金融的概念,但作为银行该有的资本充足、拨备等监管指标仍然需要满足,所以其未来的业务开展仍面临许多问题。

但背靠大树好乘凉。腾讯拥有微众银行30%的股权,微众银行的品牌效应也主要得益于腾讯的支撑,所以这个主发起人除出资

外,或许还将承担更多的责任。腾讯的王牌是它庞大的社交账户体系,虽然把这个体系巧妙地应用于金融还有许多路要走,但其想象空间不可谓不大。

### 互联网概念+民营银行 会有怎样的未来

互联网概念+民营银行会有怎样的未来?社科院金融所银行研究室主任曾刚认为,除利率市场化之外,放开民营银行市场准入是金融市场化的重要组成部分。这些民营银行没有历史包袱,一开始就从现代化的商业银行起步,它们的进入将给整个银行业的治理结构、经营管理模式带来新的变化。因为,新中国的民营银行并非没有先例。1996年,全国工商联牵头成立了以民营资本为主的民生银行,这家全国性的股份制银行2000年A股上市,以目前3574.16亿元的市值计算,在上市银行中位列第7。虽然目前批准开办的民营银行规模较小,但能够和小微企业之间产生耦合机制,对解决其融资难题起到推动作用。同时,民营银行的发起人很多本身就是民营公司,更了解小微企业的需求。大客户已经被大银行瓜分殆尽,民营银行若想发展就只能紧紧抓住小微企业作为经营核心。

李克强总理在视察微众银行时表示,“你们是第一个吃螃蟹的,政府要创造条件,给你们一个便利的环境,温暖的春天。”总理的表态,无疑会使未来消费金融领域的竞争更加激烈。而对微众银行来说,也算是踏上了银行业务转型的大节奏,前期可能会与传统商业银行展开合作,但后期如何在市场上占据一席之地还有待观察。但由于民营银行的主营业务是紧紧抓住小微企业作为经营核心,所以,对于微众银行跻身金融业后能否颠覆传统银行业态这种疑虑,其实并不必有太多的担心。