

物产中大董事长王挺革：2017 年深耕大流通 壮大新业态

“中国经济长期向好的基本没有改变，我们要进一步认清形势，坚定信心，始终保持清醒头脑，蹄疾步稳，行稳致远。”在 1 月 21 日的物产中大集团年会上，董事长王挺革表达了在 2017 年要“撸起袖子加油干”的决心。

2016 年是物产中大集团以上市公司运行的第一个完整年，也是提质增效年和“二次混改”启动年。他说，去年的工作成绩有成效、有亮点，来之不易。在成绩的背后，是对主业的聚焦、商业模式的创新、改革的深入推进，以及去库存的决心举措。

面对 2017 年内外经济形势，王挺革认为，有能力、有本领的优秀企业和企业家，总是能善于应对、化险为夷，并且能在危机中寻求商机。

抓主业主动去库存

“变”为天下之常道，“不变”只有死路一条。国企的根本出路在于改革，物产中大在 2016 年给出的答案是聚焦主业深化改革。

“主业相当于一棵树的主干，只有主干挺拔，才能长成参天大树。只有主业具备良好的核心能力，且有剩余资源寻求扩张或财务投资收益时才考虑有限多元。企业可以开展多项业务，但核心业务不能散；可以搞多元化经营，但不可以搞多核心化经营。用核心业务带动其他业务，用其他业务促进核心业务，这是先进企业的成功之道。”在物产中大集团年会上，王挺革说，主业决定着方向，决定企业的重心和企业发展的成就，聚焦主业是企业发展的正道。

海南民企在“一带一路”中寻商机 大手笔并购海外油气资产

记者 9 日从海南省相关部门获悉，海南民营企业洲际油气，在“一带一路”建设中寻找商机，三年内连续实施海外油气资产并购交易，从一个名不见经传的房地产公司蜕变为国际独立石油公司，并跻身民营上市石油公司的前列。

洲际油气原名称海南正和实业集团股份有限公司，1984 年成立，1996 年在上海证券交易所上市，是一家根植并成长于海南的本土民营企业。2014 年之前，洲际油气还是一家房地产企业。2014 年起，洲际油气通过一系列资本及项目运作收购海外油气资产。当年出资 5.26 亿美元收购哈萨克斯坦马腾石油公司 95% 股份，2015 年出资 3.5 亿美元收购哈萨克斯坦克山石油公司 100% 股份。2016 年，洲际油气通过资本运作，成为加拿大班克斯公司股东。班克斯公司在阿尔巴尼亚拥有两块油田，其前身为阿尔巴尼亚国家石油公司，是阿尔巴尼亚最大的工业企业，这笔收购也让洲际油气一跃成为国内最大民营石油生产商之一。当年 12 月，洲际油气出资 2.23 亿港元认购安东油田服务 2.22 亿股份，占安东集团定增后总股本的 8.33%，并与安东油田服务、惠博普达成《深度合作战略合作协议》。

洲际油气董事长姜亮表示，洲际油气借“一带一路”建设带来的商机，专注油气，坚持“项目增值+项目并购”双轮驱动战略，通过三步走，实现了横向和纵向两个纬度发展。

姜亮介绍，洲际油气在丝绸之路经济带上的哈萨克斯坦共和国，先后完成了马腾公司和克山公司的收购，在当地投资 14 亿美元用于勘探和开发，安排当地 800 多名员工就业。2016 年马腾公司在卡拉油田部署的第一批 5 口水平井顺利完钻，油田开发技术方面取得重大突破，成为哈萨克斯坦阿特劳州这一世界级大油区内首家成功完钻水平井的石油公司。

记者注意到，洲际油气收购班克斯石油公司，班克斯石油公司的油田资产位于阿尔巴尼亚，阿尔巴尼亚既是“一带一路”国家，也是“中国-中东欧”国家合作机制成员国。

此外，洲际油气收购哈萨克斯坦油气运输公司 50% 股权及认购油服公司安东油田服务 8.33% 股份。通过收购油气运输公司和战略参股油田服务公司，洲际油气实现了在油气领域的纵深发展，通过融合油公司、技术服务及工程建设公司力量，强强联合，形成油气产业联盟，一定程度上降低原油市场价格波动对公司生产经营的影响，增强公司整体抗风险能力。

(付美斌)

“中国经济长期向好的基本没有改变，我们要进一步认清形势，坚定信心，始终保持清醒头脑，蹄疾步稳，行稳致远。”在 1 月 21 日的物产中大集团年会上，董事长王挺革表达了在 2017 年要“撸起袖子加油干”的决心。

“流通 4.0”是物产中大在互联网大潮下打造的新模式，也是物产中大“一体两翼”战略中流通核心主业的商业模式。在 2016 年，集团实现流通板块营收 1971.8 亿元，其中以钢铁、汽车、外贸、化工等电商平台为代表的流通新业态规模占比 51% 以上。通过深入践行“流通 4.0”，做好国内外“两种资源、两个市场”，在“互联网+集成服务”的产业电商平台构建、集购分销模式巩固、海外市场拓展等方面取得新成效。

去年下半年，物产中大大为了更好聚焦主业，主动去库存，转让处于盈利状态的房地产业务——地产板块 15 家公司股权资产包以总价 13.51 亿元转让给阳光城集团，同时阳光城集团承接 15 家标的公司合计 91.18 亿元应付债务，此举共回笼现金 104.69 亿元，实现了股东利益最大化。

补短板再上新台阶

企业要善于居安思危，尤其面对危机四



伏的市场环境，企业经营者更应认清形势，找准问题。

王挺革认为，不论是世界经济，还是国内形势，现在都不容乐观。他说，世界经济仍处于缓慢复苏的进程中，全球增长动能不足，经济治理滞后，全球发展失衡，外部需求低迷的状态仍将延续；从国内宏观经济大势看，“三期叠加”的经济新常态和供给侧结构性改革，将会是当前和今后一个时期经济工作的大逻辑和方向，经济增长下行与系统性风险上升压力并存，产能过剩和需求结构升级矛盾突出，经济增长内生动力不足。

“面对重重危机，有能力、有本领的优秀企业和企业家，总是能善于应对、化险为夷，并且能在危机中寻求商机、趁‘危’夺‘机’。”王挺革说，在危机中藏着诸多机遇，比如新技术革命正有力推动全球经济结构调整，各类新型供给能力迅速形成，产能过剩带来众多业务重组机会，现代服务业面临新增长契机，“一带一路”拉动国际市场开拓，积极的财政政策和稳健的货币政策持续实施。

兴乐开足马力冲刺“开门红”



兴乐集团员工在车间工作

撸起袖子加油干，闻鸡起舞赶早春。春节长假刚过，年味还未散去，兴乐集团已经投入紧张的生产当中，开足了马力赶订单，力争实现“开门红”。截至目前，兴乐已接到了恒大集团、江苏省电力公司、浙江省电力公司、福建省电力公司、内蒙古伊泰煤炭股份有限公司等多个单位的订单。

在丽水兴乐电缆公司(以下简称丽水公司)车间里，数条生产线马力全开，正满负荷地进行生产。“我们早在 2 月 2 日(正月初

在他眼里，中国经济长期向好的基本没有改变，企业通过补足自身的短板，依然可以在 2017 年再上一个新的台阶。

加油干打造新格局

“一分规划、九分实施”。对于 2017 年的工作，王挺革说集团已出台了“十三五”规划，如今到了将规划转化为现实生产力的时候。

今年，物产中大以产业生态组织者为目标，推进打造“一体两翼”。围绕着商贸流通业、金融服务和高端实业，做强四大领域——即“大流通”、“大健康”、“大公用”、“大资管”，形成若干个“大平台+小前端”的事业综合体，通过“平台公司+创业基金”的模式形成合伙创业的体制机制，推动物产中大集团成为企业组织模式创新的引领者。

值得一提的是，物产中大选择市场刚需、现金流稳定持续的医药健康和环保能源产业作为培育主业，从而增强企业发展后劲。尤其是医疗健康方面，物产中大不仅要打造集研发、生产、销售为一体的涵盖原料药和制剂、医药服务的综合性医药企业集团，而且将以绍兴、台州、湖州和杭州等地市的公立医院作为工作重心，初步实现省内全布局，逐步实现对旗下医疗资源的企业化运作、专业化管理、市场化服务。此外，物产的长乐创龄健康小镇项目，春风长来素质教育基地，以及中大银泰城朗和项目都将陆续登场。

“规划再美，也只是一座大厦的蓝图，我们要做的，是让蓝图变为真实的大厦。”王挺革说。

(金梁)

六)就已经开始赶订单了”。丽水公司相关负责人表示，由于年前订单下单较集中，刚巧又撞上春节放假，很多外地员工赶回家过年，所以正月初开工过来，员工们就一直在赶工期。

兴乐集团董事长兼总裁虞文品勉励各部门充分发扬特别能吃苦、特别能战斗的精神，坚定信心，全力配合，做好生产，按时交货，确保一季度顺利实现开门红。

(施谷雷)

国美地产总裁于星旺：做地产不创新是没有生命力的

30 岁，在孔子心中是而立之年，意味着人的事业要一定的基础；30 岁，对国美控股集团而言则是风云兼程，迎接新起点、新挑战、新征程的重大时刻。2017 年国美控股集团迎来了成立“30 周年”，更提出“6+1”战略模式，而对于国美控股集团地产板块而言，2017 年亦是其全面爆发的一年。

对此，国美控股集团地产板块总裁于星旺指出：“国美三十周年提出了‘6+1’新战略，地产板块也紧随国美控股集团的步伐。现在做地产，如果不去创新，不去调整战略，是没有生命力的，也是没有市场的。”

作为国美控股集团的一名老人，于星旺可谓是见证了国美控股集团地产板块的发展过程。坐在自己位于鹏润大厦 18 层的办公室中，指着窗外车水马龙的霄云路，于星旺笑道“当年我们开发鹏润大厦的时候，这全都是泥地想要找个好餐厅吃饭都难，随着鹏润大厦的建成不但吸引了众多有实力的公司进驻鹏润大厦，更带动了周边商圈的兴起。”

弹指一挥间，从 1996 年开始布局房地产开发领域的国美控股集团地产板块，已经开发并持有高档写字楼、高档商业综合体、高档住宅小区、现代化产业基地等多种物业类型，而鹏润大厦、鹏润家园、国美第一城及国美商都更成为了国美控股集团地产板块的代表之作。

在过去，国美控股集团地产业务以开发住宅项目为主，而根据房地产市场的发展趋势以及自身对地产形式的判断，地产业务进行了全新的战略规划。

2016 年 5 月，国美控股集团内部对地产业务做出战略调整，将旗下的国美地产、玖



号置业、三亚旅业、金尊地产及申福投资等地产公司统一整合为国美控股集团地产板块。地产板块将主要在一、二线城市及经济发达的地区布局，以新型的文化商业综合体的开发和持有为主要模式，并辅以超 5A 标准的高档办公智能商务写字楼以及满足办公需求的酒店式公寓。

“未来国美控股集团地产板块将以商务办公城市综合体、娱乐化商业地产、中高端住宅为主要发展方向，研发出有自己特色的主题产品，为形成集团地产品牌打下基础，形成新的利益增长点。”于星旺指出，“在城市综合体项目建设上，会增加消费者的体验感，把文化、体验、场景融合在一起，比如在长沙建设中的湘江玖号，虽然还没正式开业，但就举办了湘江音乐节，不仅打响了湘江玖号的招牌，更体现了国美控股集团地产板块文化营造的美誉度。同时，地产板块还将发力物流地产，不仅拥有存储功能还推出

零售功能，以更低的价格让消费者得到实惠。此外，养老地产也是地产板块未来要发力的重要着力点，为老人提供更好的服务、医疗、配套，让老人真正享受到晚年的快乐。”

对于国美控股集团地产板块的转型谋变之路，于星旺坦言到，“中国房地产的黄金时代已经过去了，购房需求的主力也将逐渐从刚需向改善性需求转变。需求结构发生变化的同时，土地价格在不断上涨，而民众却期待房价下降，这也意味着住宅开发的利润空间在不断被压缩。国美控股集团地产板块的优势已然不在住宅地产开发上，更多地是来源于文化商业综合体。所以我们选择了这样全新的发展道路！”

在于星旺的眼中，国美控股集团地产板块要走向通往星辰大海的征程。面向未来，全力前行。

(中国新闻网)

绵阳大龙网：为“绵阳造”出海 打造国际大通路

“多亏了绵阳大龙网‘经纪人’的帮助，我们公司产品才能有机会走出国门。”绵阳得谷汽车科技有限公司总经理尚钟文告诉记者，他们公司主要生产智能车衣，这还是首次接触到海外买家。在绵阳大龙网的努力下，公司出口的这批产品很快就完成了报关手续，已被放行离港，将正式摆上加盟商的货架，与迪拜买家见面。

这只是绵阳制造通过绵阳大龙网平台走出去的一个缩影。2016 年，有很多绵阳企业已经通过绵阳大龙网，进军加拿大、俄罗斯等海外市场。“今年，绵阳大龙网将把外贸经纪人的角色做得更好，帮助更多的‘绵阳造’产品走向世界。”绵阳大龙网科技有限公司总经理曹崇明对此信心满满。

小馆有着大实力 “绵阳造”不愁销

去年 6 月 30 日，绵阳网贸馆正式落户绵阳高新区，作为绵阳进出口交易展示中心重要一端，网贸馆聚集了绵阳企业生产的优秀产品，结合海外市场布局的大卖场和 OSel-App 完成订单交易，并直接将市场情况提供给企业，大龙网帮助绵阳越来越多的企业逐步释放自己的外贸能量。

北川羌族自治县和谐旅游开发有限公司主要经营具有民族特色的草编产品，羌绣、装饰画等产品皆是纯手工制作，具有非常浓厚的羌族文化和民族特色。

据曹崇明介绍，该公司近期将出口近 3 万元的货品到加拿大，现产品已经打包完毕。虽然产品还没离港，但大龙网海外团队已完成帮助其开拓采购商和渠道的任务，这批货还没到加拿大就已经找到了采购商。

配合绵阳网贸馆，一方面，大龙网海外本土化团队开辟渠道，帮助绵阳商品直击本土市场，为绵阳创造良好的市场环境，让“绵阳造”足不出户获取全球订单，并通过大龙网的供应链体系，直接联通海外销售渠道；另一方面，海外本土化运营在销售中收集数据，在调研中整理反馈，通过大龙网大数据体系和 OSelApp 直接将市场情况提供给企业，帮助他们以需定产。

小渠道开辟大市场 打造便捷外贸新渠道

为更好服务企业，提升通关效率，在网贸馆建成的同时，绵阳跨境电商监管中心也正式启动。

通过“监管前置”、“可视化监控”、“大数据溯源”三位一体服务，监管中心为推动各监管部门之间、与国际口岸实现“三互”提供基础数据，将通关时间由 7 天缩短为 1 天。如今，大龙网依托这条互联网高速公路，帮助更多的自主创业者及周边企业，实现阳光化、高效率进出口，解决后端外贸服务之忧。

经过半年的试运营，绵阳网贸馆已完成进口业务近千万人民币，让绵阳市民更方便快捷采购海外优质产品。面对跨境电商对传统通关模式带来的新挑战，在成都市公共服务平台出口端升级、改造期间，大龙网通过利用自身平台及资源，尝试帮助绵阳出口逾 200 万人民币。

同时，大龙网整合了海外各行业线下店铺渠道，推出渠道宝，让制造商的产品出现在千千万万的海外店铺里，让千万海外店铺成为制造商的渠道商。借助大龙网，绵阳企业能直接掌握当地市场渠道，掌握当地市场流量。

曹崇明表示，今年将帮助绵阳及川内 100 家以上的外向型企业通过大龙网平台实现转型升级，促进绵阳的外向型企业通过大龙网平台直接对接海外需求，解决企业的融资难、渠道难、销售难问题，在绵阳完成 5000 万—1 亿美元的贸易额落地，当好“绵阳造”的外贸经纪人。

(中新网)



便民服务

QQ: 2581962219 广告热线 028-69959066

独家代理机构: 四川博纳文化传播广告有限公司 收费标准: 45 元/行/天(13 字 1 行) 地址: 红星路二段 70 号四川报业集团 3 楼 310A

●北京国枫(成都)律师事务所 王成、袁华 遗失建发蜀洲国际 4-1-2704 购房收据, 收据号 00084465, 声明作废。

●王芳、李江林 遗失建发天府蜀洲 4-1-2704 购房收据, 收据号 00084465, 声明作废。

●四川迪生消防装饰工程有限公司 严忠清 企业主要负责人, 川建安 A(2011)0001744, 遗失作废。

●王军 遗失建发中央蜀洲 1-1-2902 购房收据, 收据号 00215571, 声明作废。

●成都好品质汽车销售有限公司(注册: 510105000522191)经股东会决议决定注销, 请债权人于本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。

●四川省成都市金牛区国家税务局、成都市金牛区地方税务局 2013 年 6 月 5 日颁发的成都宇彬物流有限公司税务登记证副本(川税字 510106577389436 号)遗失作废。

●高新区来两根串串店(税务登记证号: 51222419730326802)不慎将卷式发票(代码: 151011635001, 发票号: 09951538, 09951539, 09951657)遗失, 特此声明作废。

●成都拓装饰工程有限公司已在公司登记机关变更为成都盛宇装饰工程有限公司, 法人及股东李美尚变更为王红珍, 公司变更前的债权债务由原法人承担, 自公司变更之日起变更前后的债权债务与变更后的公司无关特此公告。

●成都世纪非红科技有限公司(统一社会信用代码 91510105592077174G)营业执照正本不慎遗失, 声明作废。

●罗允源身份证 511025197601066559, 主建施工员(证书编号: 51161010003312, 专业: 建筑与市政工程)遗失作废。

●成都市蜀峰矿产资源咨询有限公司(统一社会信用代码 91510105790036453G)经股东会决议决定注销, 请债权人于本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。

●四川汇创建丰资产管理有限公司(编号: 510108470525)、财务专用章(编号: 5101008470524)、法人章王建丰(编号: 5101008470526)遗失作废。

●成都舜升科技有限公司(注册号: 510109000432629)决定注销, 请债权人于本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。

●成都市海铭企业管理咨询有限公司已于 2017 年 1 月 10 日变更了法人及股东, 原法人付子卿变更为张力枫, 自变更之日起, 公司所产生的所有债务及债权债务与原法人及股东无关。

●成都国策企业管理咨询有限公司(注册号: 28971761-3)经股东会决议决定注销, 请债权人于本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。

●青羊区麦莉斯西饼店营业执照正本、副本(注册号: 510105600209632)、组织机构代码证正本、副本(代码: 142882067);税务登记证正本、副本(税号: 510105142882067)均遗失作废。

●金牛区好省易建材经营部(税号: 5110219780828309201)金鑫(编号: 44-6616089377)遗失: 四川增值税普通发票(发票代码: 5100153320, 发票号码: 05570036-05570039)遗失作废。

●四川恒源锦实业有限公司(统一社会信用代码 91510107052510053D)决定减少注册资本, 由原(人民币)叁亿元减少到(人民币)叁仟万元。请债权人于本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。特此公告。