

# 泰地報



泰地控股集团 主办  
TADEE HOLDING GROUP

2015年5月28日 第5期 总130期

www.tadee.cn

E-mail: LW0571@163.com

地址: 杭州市西湖大道35号万新大厦23层

电话: 0571-87005006

## 导读

一版: 福建省政协主席张昌平走访厦门石油交易中心检查指导工作

二版: 泰地海西中心, 火爆引领第二届厦门春季房交会

三版: 2015年全球油气并购走向何方?

四版: 文艺花絮

## 福建省政协主席张昌平走访厦门石油交易中心检查指导工作

本报讯 2015年5月20日,在福建省拉练迎检的热潮中,福建省政协主席张昌平、福建省常委、厦门市市委书记王蒙徽,厦门市市长裴金佳,厦门副市长黄强等领导莅临厦门石油交易中心拉练检查,给厦门石油交易中心振奋精神,为交易中心全年大力发展起到很大的推动作用。厦门石油交易中心最大股东、泰地控股集团董事局主席张跃陪同检查。

此次工作检查的主题是:一年来,贯彻落实习近平总书记系列重要讲话和来闽考察重要讲话精神,围绕“四个全面”战略布局,按照省委省政府工作部署,推动经济社会发展和党的建设等方面取得的新成效。

厦门石油交易中心是厦门市这几年大力发展临港产业和大宗商品交易的又一力作。作为福建自贸试验区厦门片区最大的大宗商品石油交易平台,厦门石油交易中心成立5年来,吸引400多家会员企业,交易额年年翻番,今年交易额有望实现10000亿元,成为石油现货交易平台全国第一,电子交易平台全国第二。随着交易模式不断创新完善,据泰地控股集团董事局主席张跃介绍,下一步该中心将推出电子商城,建成相当于石油交易的阿里巴巴,通过探索交易中心经



福建省政协主席张昌平(前左三)在集团董事局主席张跃(前左四)的陪同下,检查指导交易中心工作。

营模式的创新,实现交易中心跨越式的发展。

张昌平主席听完对中心的自身发展目标 and 设想后给予了肯定,同时结合省委省政府下一阶段的工作重点提出了指导意见,进一步明确交易中心位于

自贸区的发展优势和发展定位,为交易中心工作开展坚定信心、积极配合省委省政府领导完成战略规划,积极融入海沧“大开发、大建设、大发展”争先创优的战略热潮中。

本报记者

## 泰地石化喜获“2015年中国化工园区优秀服务商”殊荣



由中国石油和化学工业联合会主办的“2015中国化工园区与产业发展论坛”于5月20-22日在重庆长寿隆重召开,国内主要化工园区和大型石化企业近500名代表参加了此次论坛。

论坛期间,主办单位公布我公司为“2015中国化工园区优秀服务商”。5月21日,中国石油和化学工业联合会化工园区工作委员会为我公司颁发“2015中国化工园区优秀服务商”奖牌及荣誉证书。此奖为全国十强服务商,浙江省仅二家,我公司经嘉兴港区推荐,喜获殊荣。

通讯员 郭春丽

## 厦门泰地置业:获福建2014年度民企纳税百强荣耀



4月份,福建省2014年度民营企业纳税百强名单已经通过新闻发布会对外公开发布,厦门泰地置业荣登榜单,位列55名,诞生于杭州的泰地集团作为民企五百强企业,一直以来都积极履行社会责任,尤其在企业纳税方面。这是厦门泰地置业从2011年起连续四年获得纳税先进单位称号,本次荣获福建民企纳税百强称号代表着厦门泰地置业作为泰地南方总部的排头兵向着更高更远更强的方向发展。

## 克罗地亚驻华大使奈博伊沙·科哈罗维奇率团到访泰地集团

本报讯 5月9日,泰地控股集团执行总裁张朱奔在集团总部会见克罗地亚驻华大使奈博伊沙·科哈罗维奇率领的克罗地亚经贸代表团,代表团一行6人。



代表团围绕“一带一路”战略就旅游、经贸、投资、基础建设、文化交流等方面,与杭州市有关部门进行广泛地交流和探讨。

市委副书记周琪、市外办副主任孔德胜、市侨联副主席倪成良、杭州市侨联顾问张朱奔等在集团总部参加了座谈交流,交流会由市侨联主席章燕主持。

会谈中,奈博伊沙·科哈罗维奇大使介绍了克罗地亚的港口资源、能源资源和农副产品等情况以及特色鲜明的文化和教育。他表示在铁路、公路、旅游基础设施建设方面有很大的民生需要,可以合作的领域很广、潜力很大。希望

能与杭州开展更广泛深入的交流,寻求合作契机。同时,对巴德尔1862公司与泰地集团的这些年来良好的合作给予了高度评价和美好的祝愿,双方的合作成为中克友谊的桥梁和纽带。

会上,杭州市发改委、市外办等单位就文化推广、招商引资、对外交流等工作进行了对接交流。

据悉,此次经贸交流活动由杭州市侨联顾问、泰地控股集团执行总裁张朱奔牵线搭桥,是杭州市侨联激发侨胞奉献才智,发挥人才荟萃、联系海外广泛的优势,努力成为展示杭州形象、弘扬中华文化的“代言人”,成为国内企业“走出去”的“领头人”,着力开辟宣传杭州的国际视窗,为杭州推进城市国际化发挥新优势的实践。

本报记者

## 巴德尔泰地酒庄进驻厦门泰地海西中心

本报讯 5月7日,巴德尔泰地酒庄在泰地海西中心商业街举办了盛大的开业典礼,克罗地亚驻华大使奈博伊沙·科哈罗维奇和泰地集团执行总裁张朱奔,以及泰地南方区域总裁李浩然、巴德尔1862集团总裁伊沃·马科提齐共同出席开业典礼并剪彩。

此次盛典吸引了各界领域的精英代表,席间觥筹交错,克罗地亚风情歌舞表演引得阵阵掌声,中西结合,川剧变脸,龙袍走秀等中国风表演吸引了现场外国友人的视线与好奇心。到场人士的共同见证剪彩仪式,更是预示着巴德尔酒庄未来将生意兴隆、大展宏图。

巴德尔泰地酒庄位于泰地海西中心商业街入口处,是一个集葡萄酒文化交流、文化旅游、休闲度假以及葡萄酒爱好人群集聚功能为一体的综合性酒

庄,代表了泰地集团的文化与对未来的向往。巴德尔泰地酒庄以优雅大气的设计风格、别具匠心的橡木塞墙面、错落有致的灯光造型、鳞次栉比的红酒摆放、温馨舒适的周到服务,都给客户带来无限享受和沉醉,希望能够开创别具一格的葡萄酒文化,从而展现出一种全新的生活方式。

泰地南方总部成立之后,总部经济效应开始发挥作用,璀璨珠宝等高端奢侈品将在泰地海西中心开业。石油交易中心2014年正式入驻以来,交易额不断攀升。巴德尔泰地酒庄也于今年正式亮相,将酒的文化,酒的产业在泰地海西中心呈现。未来泰地将凭借其强大的企业实力以及品牌影响力,力促泰地海西中心形成一个高端消费、充满活力的核心商圈,发挥其在海沧CBD核心商业主导的作用。

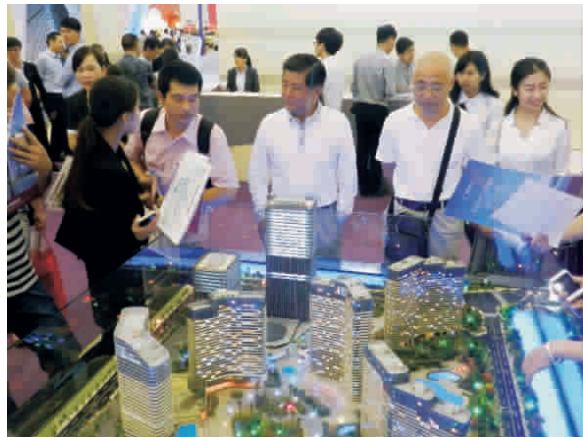
通讯员 鞠伟



## 泰地海西中心：火爆引领第二届厦门春季房交会

5月8日-10日,2015年厦门春季房交会将在厦门国际会展中心盛大举行。作为2015年上半年厦门地区规模最大、规格最高的房展,汇聚厦漳两地20余个主流楼

盘,被业界认为是厦门未来楼市走向的风向标。泰地海西中心作为厦门房展会的常客,更是在本次展会中大放光彩,再次成为最火爆的展位。



张朱奔总裁在展会现场认真听取工作人员介绍项目

据统计,有20多个厦漳区域的开发商及楼盘参与此次盛会,共有别墅、大平层、洋房、复式、公寓等多种类型产品齐聚房交会,将打造一场年度购房盛宴。值得一提的是,主打“自贸试验区”概念的海沧区域楼盘将组成海沧馆集体亮相,泰地海西中心就在其中吸引了观展8万多市民的眼球。

地处海沧馆的泰地海西中心,在300平方米展位上以素雅淡黄色调脱颖而出,大气恢弘的设计手笔和造景布置、巨大屏幕的LED

和精彩的宣传影片都吸引观展市民驻足观赏。展馆内,手举泰地海西中心广告牌的美女随机巡游,所到之处都成为众人关注焦点;展位上,互动游戏更是接连上演。无论是热情动感的现场乐队演唱还是惊险刺激的“高杆美女”折气球,或是激动人心的抓钱机,活动不停的泰地海西中心在收获满满人气的同时,亦成为房交会的一大亮点。泰地海西中心的精心操作获得了房展会主办方和媒体的一致好评。

泰地房产集团总裁张朱奔恰逢在厦门出差,亦前往房交会现场参观,在走访了展会所有的展位后来到了泰地海西中心的展位,一下子就被现场火爆的人气和热烈的现场气氛所打动。张朱奔总裁指出,泰地海西中心展位作为本次厦门房展会上最热闹的展位,取得了良好的效果。厦门公司还要再接再厉,充分利用房展会的宣传契机,认真贯彻集团“销售、销售、再销售”的工作主线,全力冲刺年度销售目标。

通讯员 鞠伟

## 宁波巴德尔泰地酒业有限公司召开年度董事会

2015年5月6日上午,宁波巴德尔泰地酒业有限公司在总部24楼会议室召开2015年度公司董事会。

巴德尔方以Ivo Markoti/伊沃·马科提齐先生为股东代表,中方以张朱奔先生为股东代表出席,由双方负责人及高级管理人员参加会议。

会议由公司总经理盛夏泉主持召开,财务经理作2012年—2014年财务情况的报告。该报告得到股东双方的认可,双方一致认为,在原来的基础上通过努力将进一步打开市场局面。

会上张朱奔副董事长表示,在合资公司经营问题上,要以利润为主要目标。泰地集团一路既往协助合资公司拓展销售渠道,并要求合资公司在经营管理上进行改

革,加快开发传统渠道的客户,多管齐下打开销售工作新局面。

伊沃·马科提齐先生赞同张朱奔副董事长的意见,并且表达对合资公司的关切。就公司团队、市场、品牌经营方面提出了指导意见,同时表示可在生产上配合调整工艺,生产出更适合中国人口味的高品质红酒,更快地占领国内红酒市场。

双方确立了合资公司为巴德尔1862公司在中国的唯一经销商和品牌运营商。就发展前景充分地交换了看法,对合资公司今后的发



展充满了信心。展现了中克双方的深切友谊。本报记者/通讯员 俞晓敏

## 强训练 提素质 塑形象

——记物业金华分公司安保部开展军事队列强化性训练

随着泰地物业金华分公司的不断发展,分公司保安队伍也日渐壮大,已有70多名队员入职在岗,成为分公司人数最多的一个部门。

为提高分公司保安队伍的整体素质,保障全体队员在平时站岗值勤中能够有一个良好的形象,分公司安保部门从5月5日开始,陆续分批对已入职的70多名在岗队员开展军事队列强化性轮流训练活动。

训练活动的教练指挥员由安保部副经理葛腾超担任。训练科目内容是:分别讲解军事队列中的立正、稍息、向左转、向右转、敬礼等共十

项基本姿势和动作的技能要领,并逐一做示范,然后在教练员铿锵有力而又严厉的口令声的指挥下,两列队伍反复训练动作与定形,做到整体训练、针对个别纠正,直至能够完全整齐划一,令行禁止。

经过紧张的分批强化性军训,全体保安队员的素质、形象得到了进一步的提高,队员们在值勤、站岗时皆能够精神饱满、文明礼貌、气宇轩昂,逐渐养成雷厉风行、执行有力的良好习惯。真正达到安保人员的白天展示形象,晚上确保小区平安的目的,也得到业主们的好评。

通讯员 陈忠荣



## 攻坚克难,厦门石化码头沉箱安装全部就位



5月5日,五一节之后的项目周例会上,厦门石化公司常务副总经理朱晓峰特别强调厦门已逐渐进入夏季台风暴雨多发天,要求施工单位提高警惕,注意海况,安全施工,抓紧组织沉箱安装、基床整平等工作,避免因沿海台风气候原因造成施工隐患。

会后,施工单位——中交三航局及时布置了施工安排,自5月7日第9件沉箱驳运至码头海域起,高效调度半潜驳陆续拖运剩余共8件沉箱至现场,并视气象情况,连夜及时组织人员安装。至5月20日凌晨,16件大型钢筋混凝土沉箱全部安装到位。

退潮时分,已能清楚看到沉箱安装后连成长长的海岸线,煞是壮观!

沉箱安装工作的完成,标志着我司项目的四大分项工程:码头工程、港池疏浚工程、护岸工程、陆域形成及软基处理中的码头工程主体部分已顺利完成,港池疏浚工程也已基本完成,陆域罐区初步设计方案已完稿。下一步工作将及时进行沉箱填芯,避免回淤,并就陆域部分初步设计方案、码头结构按照10万吨级荷载升级改造事项报送相关部门审核,有序开展码头建设工作。

通讯员 余彩玲

## 真诚服务千万家

2015年2月8日,是个平凡的日子,但也是个值得纪念的日子。周口现代城悦馨园小区热闹非凡,入口处金色的圆形大拱门,园内大红灯笼高挂、彩球迎风飘扬,大门口的喷泉欢乐的舞蹈着、长长的红地毯铺至园区中央,园区内到处飘荡着喜庆的音乐。物业公司工作人员整齐的着装,带着热情的笑容在园区内穿梭忙碌着,整个园区沉浸在热闹喜悦的氛围当中。

这天是小区10号楼102业主徐先生大婚的日子,也是自杭州物华物业入驻周口现代城悦馨园项目后服务首户入住业主的日子。在前期办理交房事宜的当中,物业公司了解到本户业主购房的目的是结婚用的,而且婚期将至,面临着尽快装修完工的问题。公司领导心系业主,急业主之所急,为其开绿色通道,提供装修时的其他配合工作和服务。装修结束以后,物业公司主动联系业主就开始为之筹划婚礼的现场布置,经过反复与业主沟通,充分了解周口当地民风民俗后,结合结婚当天业主的亲朋好友较多的实际情况,来往车辆的通行停放,对参加婚礼人员的迎宾引导、茶水服务、卫生保洁、安保巡逻等问题都做了周到细致的服务安排,以尽最大的热情服务业主。徐先生婚后如是说:“现代城小区的物业服务真是到家,结婚的当天让我着实在亲朋好友面前自豪了一把,那么多的物业服务人员都在为我的婚事所忙碌,真是贴心备至啊!”

杭州物华物业服务有限公司自2014年6月入住周口现代城悦馨园项目以来,秉承“真诚服务千万家”的企业宗旨,尽心尽意为业主服务,专门开展业主个性需求服务,全新树立周口高端项目居住服务的新标杆。

通讯员 王凯

## 金华公司工会开展增收节支、勤俭节约金点子征集活动

为进一步提高公司企业竞争力,树立公司增收节支、勤俭节约的良好风尚,推动企业持续、健康发展,根据控股集团年会“销售、销售再销售”的会议精神,围绕公司“增收节支、勤俭节约”的年度工作主题,在公司已经对销售等问题进行讨论和布置的基础上,2015年4月28日公司工会向全公司(含物业)职工开展了增收节支、勤俭节约金点子征集活动,并下发了活动倡议书。

倡议书号召全体工会会员对增收节支、销售、企业管理和物业管理等方面的工作提出“金点子”。“金点子”中对公司有突出贡献的或产生明显经济效益的,公司在年底进行认真评审,将评选出一、二、三等奖并予以精神和物质双重奖励。

增收节支、勤俭节约是企业经营降本增效的根本,关乎企业、职工切身利益,人人有责,每位员工都需从自身做起,从工作中的点滴做起。同时,要将金点子转化为每位职工的自觉行动,真正做到全员增收节支、勤俭节约,提高企业竞争力!

通讯员 陈忠荣

## 2015年全球油气并购走向何方?

【长期以来,油气交易市场所表现出来的规律说明,并不是所有的投资者都愿意在低油价时期去抄底吃进资产。在稳定的油价下,全球油气并购不温不火,小公司之间的并购占交易项目的主要组成部分,且交易的地区主要还是集中在北美。】

近期,伍德麦肯兹公司发布报告,披露了2015年前几个月全球油气并购交易的相关数据,包括油气交易项目的数量,以及油气交易金额等。分析这一段时期以来的交易数据可以发现,随着低水平油价在2015年的延续,全球油气交易正在表现出一些新的特点。

第一个特点是全球油气交易项目数量显著下降。可以看到进入2015年以来,全球油气交易项目数量较上年度出现较大变化。具体表现为1月至4月平均每月发生的交易项目数量大约在20起,而2014年年末的月交易项目数量约为30至50起。第二个特点是2015年年初交易项目数量虽呈下降态势,但单笔交易金额刷新历史纪录。1月至3月的月油气交易额均未超越100亿美元,与之前2014年12月的月交易额200亿美元相比大幅下跌,且低迷的交易形势一直持续至今。4月虽有交易金额的大突破,但主要是依靠壳牌公司斥资800多亿美元收购BG公司这一交易支撑的。该交易刷新了多项纪录,创全球整个月度交易金额15年新高。第三个特点是油气交易结构从交易对象和交易数量看,以资产交易为主;从交易金额的构成看,则以公司交易为主(壳牌公司收购BG公司支撑)。之前有分析家认为的低油价将

导致诸多公司资不抵债而出现的大量关门事件,并由此引发的公司收购潮并没有出现。

2015年4月,壳牌收购BG令石油界为之一振。该事件虽影响巨大,但也仅为个案,不能简单地将其视为全球油气交易大潮序幕开启的证据,同样也不能将其视为否定低迷油气形势判断的直接依据。从深层次看,壳牌公司收购BG公司客观上是存在风险的。若油价低迷下去,壳牌的收购未必能产生令人期待的效果,这一点从近期各种评论中便可见端倪。从近15年全球油气交易项目数量与油价变动的趋势看,油气交易的“潮起潮落”始终与油价波动轨迹保持一致,2015年的前4个月依然延续着之前的这个特点,估计今后这一趋势还将延续下去。基于此规律的存在,基本可以认为当前连续数月的低迷油气并购可能预示着国际油价已经触底。世界油气生产格局的变迁及发展环境的变化似乎也在述说着这一变化。

当前,油气生产重心已经不同程度“西移”,美国的页岩油产业在低油价冲击下依然顽强成长;石油输出国组织(OPEC)基于保持稳定的市场份额的需要,丢掉了之前在亚洲金融危机和全球金融危机时期使用的限产保价的传统武器,转向不减产的忠实倡导者角色;油价对地缘政治的敏感性下降。这些因素似乎都在试图剥去曾经笼罩在油价身上的神秘面纱。在需求继续低迷的形势下,供给的充裕增长让油价泡沫一步步消退,以供需基本面因素为主控因素的油价定价机制正在形成。在此形势下,若再考虑到全球经济复苏的艰难,人们

有理由相信今后一段时期油价不会出现大的反弹。一些著名的咨询机构也是这么认为的,比如美国能源情报署(EIA)、国际能源署(IEA)、世界银行等。2008年金融危机发生之后,国际油价大幅回落之后再重新反弹至100美元/桶用了大约26个月的时间。EIA认为,此次油价复苏的周期将和2008年之后的恢复周期类似,也需要2年多的时间。但EIA认为,当这个周期接近尾声的时候,国际油价虽会反弹至一定高度,但不会像上次危机之后那样破百,而是会合理维持在一个相对稳定的水平。至于这个相对稳定的水平是多少,根据EIA的预测是每桶70美元至80美元。目前多数机构持类似观点,尽管他们的预测数据可能略有差异。

从2015年年初以来全球油气交易的地区分布看,北美依然是油气交易的主要阵地,这一点与以往的表现并无二致,只不过数量和规模都下降了。实际上“页岩气革命”之后,全球油气交易的中心就转向了北美。北美的投资环境好,社会稳定程度高,对全球投资者产生了极大吸引力。如今,活跃在北美油气舞台的各类企业数以万计,成为油气并购和交易主体,美国雄霸全球油气交易市场的格局也从此保持下来。美国依靠并购交易的“圈钱”功能为页岩油气产业源源不断地输送资本,实现了页岩资源的优化配置,保持了美国页岩油气产业繁荣。如今,低油价虽让美国页岩油产业发展步伐减缓,但是综合目前各方面因素看,页岩油产量还是有可能保持增长。影响页岩油气产业的因素中,除了油价之外还有

技术、管理水平提升等因素,后者的提升在一定程度上可以抵消油价的负面冲击。技术和管理水平提升有多种途径,有时也需要依靠并购和交易来完成,比如哈里伯顿并购贝克休斯就弥补了老哈里伯顿公司技术的空白,实现管理出效益,与石油公司之间形成一种广义的联盟。总之,页岩油气产业的发展一定不能离开并购行为,离开并购,“页岩革命”或将停滞。

综合上述分析,不妨对2015年下半年的全球油气并购做以展望和预测。油价将继续保持稳定,是否反弹取决于经济形势的恢复程度,以及由此造成的对油气需求的拉动。根据国际货币基金组织、IEA、世界银行等组织的预测,全球经济走出困境需要2至3年时间,GDP增速届时可恢复至3%至4%。从长期趋势看,全球石油需求增速大致是全球GDP增速的50%,经济缓慢复苏决定的油气需求增速缓慢,油价不具有大幅反弹的基础。在稳定的油价下,全球油气并购不温不火,小公司之间的并购占交易项目的主要组成部分,类似于壳牌吞并BG的大额交易会比较少,且交易的地区主要还是集中在北美。

长期以来,油气交易市场所表现出来的规律说明,并不是所有的投资者都愿意在低油价时期去抄底吃进资产。低油价时期石油公司因为现金流吃紧,吃进资产会很费力气,更多的选择是观望和谨慎投资。基于以上判断,2015年的全球油气并购将表现出结构稳定、交易项目数量下降的特点,全年的并购交易估计难于恢复到2014年或者之前年度的水平。(网摘)

在经济日益国际化的背景下,我们需要一批具有很强国际竞争力的大企业。但是,必须重新审视我国的大企业战略,由于国企本身的制度和治理因素,将大企业战略全部放在纯粹的国企身上存在一定的风险,因此,有必要将混合所有制企业作为我国大企业战略的重要选择。

建议通过创设民营性质的产业投资基金,将分散的民营资本汇聚成一个更大规模的资本,然后进入国有集团企业的产权结构之中,从而在集团层面最终实现混合所有制。

中央经济工作会议在确定2015年经济工作主要任务时要求:“推进国企改革要奔着问题去,以增强企业活力、提高效率为中心,提高国企核心竞争力,建立产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学的现代企业制度。”

在经济日益国际化的背景下,中国确实需要一批具有很强国际竞争力的大企业。但是,由于国企本身的制度和治理因素,将大企业战略全部放在纯粹的国企身上存在一定的风险。因此,有必要将混合所有制企业作为我国大企业战略的重要选择。

### 微观结构失衡是混改的动力源泉

要认清推进混合所有制的障碍,首先需要明确对现有国企和民企的基本状况作一些对比分析。

从行业角度看,多数大型国有企业的业务分布在铁路、公路、航空、石油、电信、邮政、电力、电网、银行以及城市基础设施如自来水、煤气供应、造币等行业。显然,与其他所有制类型的企业相比,这些企业拥有或多或少的资源优势。

从企业规模和效率上看,尽管没有获得全部国有企业的相关数据,但从进入全国500强的国有企业数据来看,国有企业比民营企业有着明显的规模优势。从企业的经营效率上看,2013年中国500强中,非金融类国有企业300家,民营企业200家。国企的净资产利润率为10.69%,而民企的净资产利润率为15.37%,民企的经营效率均显著高于国企。

从企业的融资状况看,国有企业和国有银行作为计划经济的微观基础和运作机关,即便在进入当今的转轨模式下,他们之间的关系仍非同一般。在这种体制背景下,国有企业在融资时,首先会得到国有银行

## 混合所有制改革 应成为企业战略选项

贷款偏好的惠顾;如果选择上市,也会获得优先发行权。因此,整体而言,与其他企业相比,国有企业有着较多的融资渠道和较低的融资成本。

从企业治理结构角度看,国有企业仍然属于一种政治契约而非商业性契约。从央企到地方所属大型国有企业,其集团母公司的产权结构仍然是单一的国家所有制。从企业经营层的构成来看,企业的高管如董事长、总经理,乃至董事、监事等基本上由党政有关部门选拔和任命。在所有者缺位的情况下,这些“内部人”已经形成了强大的控制力。

改革开放以来,民营企业的确获得了长足发展,已经成为推动我国经济发展和市场化改革的重要力量。民营企业起步于竞争性行业,从企业规模和效率上看,绝大多数民营企业是小型的,注册资本多在100万元左右甚至更少。

从企业融资状况看,由于民营企业产生于体制之外,即便发展到今日仍然难以获得国有银行的贷款青睐,在上市方面也难以与大型国企相比。从企业治理结构上看,绝大多数企业是家族式的,不仅企业的产权由家族成员持有,同时企业的控制权也牢牢掌握在家族成员手中,但明晰的产权关系又使得他们的经营原则一定是市场化的,经营目标就是追求收益最大化。

显然,目前国企和民企严重失衡的微观企业结构不可能是一种健康的企业生态环境,也不具有稳定性和可持续性,只有打破对峙走向混合才能实现国企和民企的共生和共赢,而这种失衡的落差又恰恰是促进两类企业走向融合的重要动力源泉。

### 对竞争型国有企业应大胆推进混改

深化国企改革的任务长期又艰巨,那么

我们应当怎样进行混合所有制的改革呢?

第一,进一步明确和细化国有经济的分类改革。过去30多年的实践表明,混合所有制经济的发展不仅与两类企业的比较效率有关,而且与政府的政策主张相关。因此,在促进混合所有制发展时,需要首先明确国有经济的功能及其分类,需要进一步明确关于民营经济、民间资本准入的具体政策,最大限度地为民资进入国有企业产权结构营造良好的政策环境。

从国有经济的功能和分类上看,大致可将国企分为三类:公益型企业、中间型企业和竞争型企业。公益型国企属于“公法人”范畴,需要在经济增长和经济转轨实现的前提下,更多地满足于社会公共福利,实现社会公共福利的最大化。对于这类国企,无需搞混合所有制。

中间型国企属于“特殊法人”范畴,应当明确其所具备的特殊功能,可以通过制定“特殊法人”法规规范其行为,明确政策应该如何支持,在产权关系方面特别是低层级企业的产权结构中逐步引入民间资本,向混合所有制模式过渡。由于这类国企存在垄断租金,实际控制人不愿意放弃拥有的特权,而民营企业与民间资本则很想进入,因此,可能成为推进混合所有制的重点和难点。

竞争型国有企业完全属于“商法”调节范畴,应完全由市场调节和约束,对于这类国企应大胆地推进其实施混合所有制。而且,针对这类国企改革的法律法规,政策比较完善,过去改革的成功案例也很多,推进混合所有制时不会遇到太大困难。

第二,将混合所有制企业确定为我国大企业的发展战略。在经济日益国际化的背景下,我们确实需要一批具有很强国际

竞争力的大企业。但是,必须重新审视我国的大企业战略,由于国企本身的制度和治理因素,将大企业战略全部放在纯粹的国企身上存在一定的风险,因此,有必要将混合所有制企业作为我国大企业战略的重要选择。

目前,要突破过去国有大企业实施的狭隘的“资本化”成长策略,及时将“资本化”与“民营化”结合起来,将那些仍处于竞争领域的国有大企业集团尽快改变成产权多元化的混合所有制企业实体。

第三,努力消除民营经济、民间资本进入的各种壁垒。民营经济、民间资本进入垄断产业的障碍或者壁垒,主要来自于制度与行政方面,因此,应当完善法律制度,改革现行的行政审批制度,重塑监管模式。在强化政府监管独立性的同时,要着力遏制利益集团左右政府决策和出于小集团利益而故意阻碍民营资本进入的行为。尤其要鼓励那些国企将属于竞争性的业务和环节拿出来,与民营经济、民间资本组成混合所有制经济实体。

第四,弱化金融部门、资本市场对国企的信贷和上市偏好。由于银行放贷时有国企偏好,这就要求只能采取更具强制性的外在措施,比如,政府应强行规定银行在制定信贷规划时,要体现更少歧视性的信贷结构安排并严格实施,使得国企在取得贷款时与其他性质的企业是公平的;在企业上市方面,证券监管当局应当对所有企业一视同仁,而不能仅仅偏向于国企。

第五,创新民营产业基金,鼓励民营资本从进入低层级企业起步。多数国企采取“金字塔”控制模式,在集团层面基本上是一元化的国有产权,以下逐级国有产权比例递减。因此,非国有资本仍然可以循着这条路径进入国企内部。一方面,可以加大已经成为混合所有制企业中非国有产权的比重,同时,在此基础上也可以增加高一层级或更高层级企业的非国有产权的比重。对于集团层面而言,建议通过创设民营性质的产业投资基金,将分散的民营资本汇聚成一个更大规模的资本,然后进入国有集团企业的产权结构之中,从而在集团层面最终实现混合所有制。当然,在涉及国有产权交易的过程中,设置防止国有资产流失的制度和机制同样是必要的。

(网摘)

## 细碎的美好

● 余彩玲

今年的母亲节很特别,因为妈妈在身边,一起过了个简单而温馨的节日。五一回家,依旧提起让她来城里玩玩,没想到极度晕车的她这次却一口答应了,来厦后说“五月份你生日啊,想想也已经十几个年头没有给你过生日了”。

于是,就这样,老妈来到了我的身边,住到小小的出租屋里,过起了久违的母女间的二人世界。

第一天,焕然一新,房屋大扫除;

第二天,翻箱倒柜,衣柜里的衣服被重新整理折过;

第三天,乾坤大挪移,家具摆设换了方向;

第四天,开始罗列种种“物在其位,人要早睡”之类的条规……

不知不觉,冷清的小屋里饭菜飘香,四处弥漫的,还有老妈的唠叨。

张嘉佳说“母亲有着天然的不放心,孩子长到多大,都没办法给她安全感……爱是哪怕你衣食无忧,也觉得你处处需要照顾。”能将这种爱发挥到极致的,大概只

有母亲了。

天下的母爱大多雷同,像阳光洒在生活中的各个角落,小到吃饭穿衣,大到人生大事,事无巨细,总爱亲力亲为;但是各自的母亲却又大不相同,每个妈妈的身体里,除了母亲的角色,大概都还潜伏着一颗缤纷少女心。比如,我的老妈,特别的心善,每次杀鸡鸭时必然念念不停“做鸡做鸭,该宰该杀。下世去做天上飞,莫做地上爬,去当娘娘小姐。”每当听到她用方言虔诚地碎碎念时,感觉既好笑又可爱,像在给鸡鸭超度一般。

某天晚上打电话时,老妈忽然冒出一句感慨“难怪人家都说女儿是妈妈的小棉被”,我听了不禁莞然,老妈时有经典语句,于是也不急着去纠正“小棉被”与“小棉袄”的区别,只问她“怎么说?”后面便是一段长长的感性的叙述,大意便是天冷了盖着我给买的被子,觉得又轻又暖,又形容之前的老式弹棉被怎样厚重压得人喘不过气来,又硬又不暖和。此时老妈的语气,带点我儿时撒娇讨巧的味道。我不禁

想起曾经听到的小故事,一个小小孩鞋子穿反了,大部分母亲会急着帮忙对换过来,但他的妈妈蹲下来问“宝贝,鞋子这样穿舒服吗?”孩子说“舒服呀,鞋子太大了。”此时,角色互换,我很乐意耐心倾听,并且相信“小棉被”可比“小棉袄”暖和多了。

老妈语录里有“端人家碗,服人家管”、“吃得苦中苦,方为人上人”之类的说教谚语,也有生动而隐秘的形容,譬如“以前人家吃饭,上桌互相客气‘您吃您吃’,现在是看到好吃的下手就要快,不然就没你的菜啦。”听听,家有一女,老妈说话,总是用心良苦,别有深意。

今年的母亲节,网上疯转“给妈妈的情书”,其中说道“和妈妈一起,永远是一台和谐的对手戏,她会是应该浪漫的时候适时响起的煽情音乐,她会是深情告白的时候浓烈的回应”,很多人默默点赞,而后泪崩。这世上,始终爱你和你所有缺点的,大概只有母亲了。

## 亲爱的自己

● 娟子

当清晨的第一缕阳光照着你时  
亲爱的  
拥抱这阳光吧  
因为每一天都是崭新的

当你在工作中感到不顺心时  
亲爱的  
换位去思考吧  
去为工作大局考虑吧  
因为每个人的思路是不一样的

当你的亲人永远离开你时  
亲爱的  
安慰一下自己吧  
因为这个世界上谁都是过客  
没有谁会永远陪伴你

当你生病时  
亲爱的  
给自己一个鼓励的笑脸吧  
亲情与友情都围绕你  
生命的曙光依然眷顾你

亲爱的  
生命中残缺也是一种美  
花开很美,花落也美  
月圆很美,月缺也美  
雪落无痕更美

亲爱的  
人生的幸福是一把锁  
幸福的钥匙在自己心里  
当上帝为你关闭一扇门的时候  
他肯定为你打开一扇窗  
不管人生中遇到多少困难  
请微笑吧,去拥抱灿烂的阳光  
因为每一天都是崭新的

## 乔迁之感

● 王凯

加入公司四年有余,从一开始的处处陌生,到逐渐的进入角色,融入到现代城这个大家庭中,一起呼吸,一起成长,同欢喜共荣誉。盼望着,盼望着,终于迎来了公司乔迁之喜,个人很是开心,不论对公司的发展还是个人的成长,都心怀憧憬。

乔迁一词,出自《诗?小雅?伐木》,原句为“出自幽谷,迁于乔木”。意思是从深谷中迁到高树上,所以后世把乔迁常常比喻为地位的升高。

值得深思:作为公司员工的我们,除了为公司的乔迁欢欣鼓舞外,还需要做些什么?首先,自觉的维护公司形象,树立起现代城人的良好形象,为公司做好形象大使;其次,在公司这个越来越好的平台上,更加有效的工作,实现个人和公司共同发展的愿望,只有全身心的融入到公司中去,才能以主人翁的态度和公司紧紧相连在一起,公司发展的好,我们自然就有更多成长和发展的机会,而我们工作做得好,也能促进和保证公司更好更快地稳步向前

走。

每每看到企业文化,总感觉是些虚无缥缈,模糊不定的东西,其实静下心来,琢磨推敲,从中不免悟出些道理。“敬业、协作、创新”是公司立本的企业文化,要深深地植入到公司员工的工作精神中。敬业是基础,体现对待工作和职业的态度;协作是工作方法,更是工作任务能够完成和超越目标的保证,要明白,我们不是一个人在战斗,而是一个团队在协作工作;而创新,不仅是公司在处于日益激烈的市场竞争中,能保持不断发展的方式,也是员工个人能力不断提升,职业不断发展的保障。

再次拉回本次的乔迁之喜,在这里衷心感谢公司提供更好的工作环境,感谢公司领导、同事们的辛勤付出,感谢所有同事的积极配合,让我们一起顺利地完乔迁工作。些许未尽人意之处,相信必能改善,达到满意。

昨夜斗已回北,今朝岁更起东,让我们以此乔迁为契机,携手进步,共创明日辉煌。



## 我家的金钱草

● 王金玲

秋天的一个周末去花市上买了几盆绿色的小植物,有芦荟、八宝景天、常春藤,临走时看到有一颗长长的茎上顶着大大的圆脑袋,郁郁葱葱,很是惹人喜爱的小盆栽,于是一同买下了,我将它放在我的书桌上,绿绿的很是养眼,让人心情舒畅,但是不到一天的时间,它就耷拉下脑袋,饱满的茎上爬上的皱纹,成片的歪倒了,我百思不得其解,于是上网百度了一下,原来它叫金钱草,别名铜钱草,为蝶形花科植物,是重要的中药材,由于它的形状象一个个的铜钱,风吹过你会听到微微的声响,就像是一大堆铜钱在你眼前洒落,它的生长喜阳喜水,而我的书桌上照不到阳光,所以,我将它放到阳台的

台子上,那里阳光充足。

一开始,它像打了激素似的,蹭蹭的往上窜,茎越长越高,脑袋越来越大,它们也越来越多,慢慢的我发现,它们越长越壮,但是也越长越少了,过了几个月后,盆里只剩下枯草了,一点绿色也没有了,我想是因为冬天太冷给冻死了,面对这一盆枯叶,我无计可施,就任它那样吧。

冬天走了,春天到了,我重新打理那几盆花,欣喜地发现金钱草的盆里有几颗绿草冒出,我就每天都会观察它,渐渐地它又开始茂密,开始旺盛。原来,它也会厚积薄发,在旺盛的时候,它懂得给自己养精蓄锐,保存实力。

我相信泰地就是一片肥沃的土壤,拥有你发展所需的能量,我们只需要,从这里出发,从小事做起,好好的沉淀自己,从工作中汲取到有价值的营养,锐意进取,不断努力,厚积薄发。

## 摄影天地

翰文作品

