

导读

一版: 集团涉足金融新领域
探索产业与资本的融合创新

二版: 各房产公司掀起学习
周口公司销售经验新热潮

三版: 如何解决中小
企业融资难?

四版: 文艺花絮

集团涉足金融新领域 探索产业与资本的融合创新

——海西商业银行筹备会议在厦门海西中心召开



本报讯 2015 年 11 月 24 日,海西商业筹备会议在泰地南方总部 36 层会议室召开,会议由泰地控股集团董事局主席张跃主持。海沧区常务副区长吴新奎、厦门国贸集团董事长何福龙、厦门海沧投资集团董事长李

丹、厦门海沧集团董事长郑金泉、丰润金融控股集团总裁金胜、泰地控股集团南方总部总裁李浩然、泰地控股集团南方总部财务总监洪宇等人参会。

会上,张跃主席就前期银行筹建

背景,股东及班子组建等情况,向在座的区领导和股东做了说明。张跃主席表示,海西商业银行将在厦门市政府、金融办、银监局和海沧区政府的领导和大力支持下,整合各方资源,筹备工作落实到位,并争取在明年完成报批工作。

吴新奎副区长指出,厦门市政府在 2015 年 11 月 13 日会议“关于同意组建厦门民营银行”的精神,明确由泰地控股集团牵头发起组织。吴副区长表示,海西商业银行要尽快成立筹建班子,班子成员要具备专业化水平。厦门市金融办、银监局会提前介入指导,海沧区政府金融办将积极配合筹建班子,主动联系厦门市金融办、银监局,并指派专人负责相关对接工作。

会议围绕“海西商业银行”的市场定位、战略布局、业务特色、组织名称等方向进行了充分的探讨,并达成诸多共识,形成了大方案。

本报记者/通讯员 鞠伟

民生银行浙江分行丛军行长 到访泰地集团考察



本报讯 2015 年 11 月 11 日,泰地集团董事局主席张跃在集团总部大楼亲自接见中国民生银行浙江分行丛军行长一行。随行的有:行长高级助理丁向阳、办公室主任孙云峰等,泰地集团财务总监林怡陪同。

张跃主席对丛军行长的到访表示热烈欢迎,双方进行了友好洽谈。张跃主席认为,泰地集团能与世界 500 强企业、全球 1000 家的民生银行合作,尤其被确立为中国民生银行总行的战略客户,感到十分的欣慰和荣幸。自签订战略合作以来,双方良好合作。随着企业转型升级、对外拓展步伐的加快,企业需要像民生银行这样大品牌的金融企业形成紧密的利益共同体,实现双方的互利共赢。

丛军行长指出,巩固和加强了双方的紧密关系,为实现更深层次、更宽领域、可持续的战略合作奠定了良好的基础。

本报记者

周口公司卯足干劲,迈入良性快车道

11 月 20 日,周口现代城工作例会在公司会议室召开,会上,泰地房产集团张朱奔总裁肯定了公司前段时间营销工作取得的可喜成绩,要求及时总结经验,鼓励员工卯足销售后劲,不能放松,把今后的销售计划要具有连续性、持久性的铺开开来,项目要不停的向前推进,销售越好,发展越快,销售工作仍是重中之重,但其他工作也不能松懈。

张总裁通过近几天对周口当地比较有代表性的楼盘实地调研,比如融辉城、碧桂园等项目,进行同类产品的库存量、房源规格、价格、销售情况的对比,结合本公司推出房源的实际销售情况,对公司下一步整体工作进行统筹安排。

营销方面:要理清下一步工作方向和思路。对现有库存房源进行量化分析,对大户型多层、高层的进行全面系统的分析,努力消化现有库存房源量,也为下一步高层户型改造提供相应的销售依据。在剩余的库存房源中,要进行客观分析,查找不好卖的原因,挖掘卖点亮点,进行针对性的修正、包装,然后再针对目标客户群体进行重新思考、定位,拉入新的客户群。在量化分析过程中,要遵循三步曲过程:一是分析产品,二是挖掘亮点,三是打开销售市场(寻找潜在客户或推销方法和渠道)。下一步的工作要把排屋别墅作为销售房源的



重点,重视别墅的推广,通过卖别墅提高现代城项目的影响力和品牌知名度。要把现代城小区打造成精英、高端客户群体居住的地方。在对比其他楼盘的别墅房源后,项目的整体环境、文化底蕴和江南风味绝不逊色于其他楼盘,所以要综合考察分析以后,要进行合理定价,拉高价格,作为房源销售标杆使用。

(1) 通过实地看房亲身体会,现有的看房路线暴露出很多问题,需要设计出合理便捷的客户参观线路,方便看房电瓶车的出入,营销部要提出自己的建议,与工程部密切结合,尽快修整出一条适合看房的通道。要做到上、下地下室出入方便,只有站在业主或购房者的角度,想业主之所想,才能真正认可现代城的房子。(2) 把叠加别墅四个户型房源室内楼梯做起来,不管用什么材质的楼梯,都要完善起来,让购房者看房时有种愉悦的心情。(3) 针对排屋别墅房源要制定一套完善的营销推广方案,确定

合理的价格体系,针对目标客户群体,确定以邀请信和礼券的形式针对精英人士参加活动,领取相应的礼品,积累潜在客户群体,促进此类房源的销售。

银行回款方面:在房子销售后回款问题要抓紧时间处理,资金回笼到位才算完成整个的销售过程。要做到银行对接工作,疏通渠道,缩短审批流程,也要进行回款的量化考核,按目标分配任务,进行合理的百分比考核,落实到人,房卖出去钱收回来要把两块形成一个集体。

工程方面:3#5#6# 交房已经延期,工程进度仍不尽人意,要求要制定出合理的工程施工计划,争分夺秒,追赶工期,争取在月底将 3#5#6# 房源交付使用。在验收前,要适当做好绿化方面工作,工作棚、护栏要拆掉,要打造出舒心悦目的整体交房环境。

次日,王绪贵总经理主持召开了公司全体员工会议,积极落实张总裁的工作指示。特别针对销售和工程等方面,敲定下一步工作计划和方向,细化各项工作任务,明确目标,分工到位,确定时间节点,清楚划分责任,落实到人。目前,周口公司的整体面貌和员工士气有了根本性的变化,希望公司全体员工再接再厉,开拓拼搏,为完成目标任务做出自己的贡献。

通讯员 王凯

泰地石化集团李临总裁 视察黄骅港泰地项目



2015 年 11 月 17 日上午,泰地石化集团总裁李临在黄骅港泰地公司总经理张林、副总经理周利华等相关人员的陪同下,到黄骅港综合港区泰地液体化工码头施工现场指导工作。

李临总裁首先听取了施工单位张勇发总经理关于项目建设情况的汇报,并深入工地查看安全管理、工程质量、施工进度等。看到施工现场井然有序、操作规范,李临总裁对黄骅港码头的建设情况给予了高度评价。并指出黄骅港码头项目责任重大,勉励大家共同努力,优质高效的推进项目建设。黄骅港泰地公司前期建设困难重重,李临总裁多次到黄骅港指导工作,带领黄骅港公司迎难而上。如今码头的主体形象基本呈现出来,看起来非常漂亮壮观,李总也不禁拿起手机拍照留念。

李临总裁在百忙之中亲临黄骅港码头项目施工现场视察,极大的鼓舞了黄骅港泰地的全体员工。总经理张林代表黄骅港泰地公司全体员工感谢集团领导的关心,表示认真贯彻执行集团的指示,紧紧抓住各项工作不放松,稳扎稳打,在确保安全和质量的前提下,加快施工进度,确保实现预定目标。

宋文贵

集团开展办公自动化培训 OA 系统正式投入试运行

12 月 1 日,集团办公室组织开展办公自动化培训,此次总部培训人员共计 35 人。培训课辅导老师由杭州用友公司技术员担任。同时,集团 OA 试运行也正式拉开序幕。

此次培训,主要针对 OA 系统的基本操作进行演示和讲解,并对下一步的工作跟进提出具体要求:OA 系统登录密码和个人信息的完善;上线试运行期间,线下的纸张同时也可发起,但必须优先走系统流程;各部门管理人员每天必须登录 OA 系统 2 次,及时处理 OA 系统中的待办事项;凡以集团或公司或部门名义在 OA 系统中发布的信息,一律由办公室统一发布;对系统中相关项目有更改需求,应在系统中发起协同模式来提出申请。其他渠道的申请模式一律不予采纳;员工不得查阅、使用、上传与自己工作职责范围内无关的文件资料方便查阅;集团 OA 登陆地址为: <http://122.224.113.235:9090>。

集团 OA 的正式试运行,对于为加强集团内部管理控制体系建设,更好地发挥集团公司办公管理水平,提高工作效率,降低行政成本,起到了积极的推动作用。

本报记者

连云港新世纪公司 加强冬季施工安全管理

进入冬季施工期后,连云港的雨雪天气较多,施工现场风也比较大,必须加强现场施工安全管理工作。

11 月 24 日下午,陆域第一百零八次工程管理例会上,公司总经理郑永乐提出加强施工安全管理。要求监理及各专业施工队伍加强领导,提高认识,保持警惕,高度重视冬季现场施工安全管理,要结合现场实际情况,制定具有较强针对性的冬季建设工程施工安全生产工作措施或方案,切实有效地安排好冬季施工安全生产,并加强对施工现场的安全巡查,以确保工程施工安全生产形势稳定。

各施工队伍需加强冬季施工安全知识的宣传和安全教育,提高作业人员的自我防范意识和安全操作技能,明确冬季施工安全注意事项,严格执行施工前安全技术交底制度。密切关注天气变化,及时发布预警提示信息,监理单位应严格把关,检查并督促施工单位采取有效措施,消除不安全因素和事故隐患。

最近雨雪天气,气温较低,现场各施工单位对用水表做好保温,防止冻坏。土建施工需做好现场混凝土保温保护措施;罐组施工高空作业需有临边防护,做好安全防护措施;罐顶高空焊接作业时做好底下管道的成品保护措施;各专业所有涉及高空作业一定要做好防滑措施,防护设施必须到位。

会上,工程部通报了 11 月 20 日由工程部、监理进行的现场安全联合检查情况,现场检查情况较好,各专业施工队伍的灭火器都在有效期、煤气罐无异常、无取暖器、无电热毯使用、插座无异常。

工程部要求各家施工单位安排各自电工进行定期检查,施工现场的配电箱、电缆要整理好,对破损或老化的电线及时更换,不用的电线要收集起来,集中存放。

安全无小事,杜绝大意、杜绝习以为常,不能对存在的安全隐患产生麻木心理,越是小事,越要提高警惕。因此,参建各单位对于施工现场安全管理工作,要防范于未然之前,胜于治乱于成之后。

王金玲

金华公司参加开发区组织的 应急管理培训学习

“突发事件信息是应急管理工作的生命线,是处理突发事件的关键,做好突发事件信息处理工作可以科学预防和有效处理突发事件,最大限度地减少事件对企业造成的损失和保障人民群众的生命财产安全。”2015 年 11 月 25 日,金华经济开发区举办全市应急管理培训班,共有 100 多家企业参加,我公司也派出两位员工参加培训学习。市政府应急办李副主任为培训班学员亲自授课,认真讲授如何做好突发事件信息处理工作。

培训课上,李副主任指出:应急管理工作涉及面广,政策性强,而且随着形势的发展不断变化,需要广大企业干部员工不断学习与探索。应急管理无处不在,应急知识人人务必掌握,对企业和附有处置突发事件职责的工作人员定期进行培训,是各级政府提出的明确要求。对于企业经营决策者而言,当突发事件发生时,如何成功地处置与媒体应对将成为增强企业核心竞争力的良好时机,有助于增加外界对企业的了解,降低企业经营成本,扩大市场占有率。为推动企业建立系统的危机公关系统,熟悉传统媒体和新兴媒体关系的管理技巧,塑造良好的公众形象,建立卓越品牌,具有十分重要的意义!

通讯员 陈忠荣

各房产公司掀起学习周口公司销售经验新热潮

周口公司在王绪贵总经理的领导下,已连续三个月在周口地区取得销售冠军。特别是 11 月份至今(截止 11 月 16 日),共大定住宅 60 套,车库 8 套,储藏室 9 套,签约住宅 39 套,取得了令人可喜的成绩。本月销售目标 80 套,向 100 套冲刺!

周口公司之所以能在短期内打开房产销售新局面,关键在于领导重视,思路开阔,有着创新性的营销思路和因地制宜、有得放矢地开展。1.结合当地实际,把市场销售的脉。采取“横向郊区进村入户”和“纵向市内 进区入宅”的营销思路,营销区域由城市辐射乡、镇拓展,目标客户向村民延伸,形成全方位的营销全覆盖;2.提出“置换新房的可行方案和优惠条件”,为老小区业主出谋划策;3.推出“以首付分期和低首付活动降低置业门槛”新举措,营销推

广手段到位;4.活动形式以小胜多,以奇取胜,效果明显;5.完善激励机制,及时兑现奖励政策;6.加强对销售团队结构进行优化,案场规范性管理和业务技能有了提升。通过全面发动,全员参与,上下协调统一,为成功销售奠定了基础。项目的知名度和美誉度也得到很大提升。

2015 年 11 月 13 日,集团为此下发了泰发[2015]33 号“关于学习周口公司销售战略经验的通报”,在房产集团产生了强烈的反响。

各房产公司紧紧围绕“销售、销售、再销售”这个中心,结合本地实际,结合企业自身特点,调动一切资源,积极开创营销思路和有效的宣传推广手段,掀起了一股学习周口,创新举措,拓展渠道,各显神通的营销热潮,努力增强企业循环能力和发展后劲。

厦门公司结合厦门当地实际,提出“销售围绕岛内拓展和以老带新”的营销思路,推出一系列销售管理新举措,完善销售折扣管理和销售费用管理;重点实施户外营销拓展工作,深入一线与客户沟通;对市场开拓工作进行了具体的分工落实,开创性地抓好市场销售和策划工作。

金华项目公司自 11 月份以来,经过对市场调查、客户摸排、会议研究,制定了年底冲刺的方案。推出“首付分期和买房增融”政策,采取“以老带新”来拓宽销售渠道,推行“销售处招商合营聚人气”等举措。

集团希望各房产公司结合本公司实际,借鉴周口公司销售做法,及时总结经验,积极探索出适合自身营销发展之路,努力取得房产销售的良好业绩。

本报记者

泰地海西中心参展 2015 年厦门秋季房地产展示交易会



11 月 13 日至 15 日,2015 年厦门秋季房地产展示交易会在厦门国际会展中心 B1、B2 馆举行。作为厦门一年一度的购房盛宴,本次展会汇集 24 家实力房企,超 30 个精品楼盘参展。

本次秋交会在展馆规模等方面均全面升级,吸引了厦门、漳州

等九大区域的 24 家房企携带 30 多个精品楼盘参展,堪称一个年度“超级售楼处”。泰地作为房展会的常客,再次以现代、简约、大气、时尚的展示风格惊艳全场。刚刚进入厦门市场的恒大,也带来了恒大帝景项目;展会的常客禹洲、新景地、中骏等也将携旗下优质楼盘

参展;招商、首开、保利等具有全国影响力的房企也来了,其中,招商地产更将展示厦漳地区四大楼盘。此外,房企带来了多层次、全系列的产品系,包括户口房、学区房、地铁房、旅游地产乃至海外房产等,满足不同人群的需求。“打折”、“存抵”、“免息首付贷”等展会专属购房优惠,帮助购房者近距离、全方位地挑选心仪楼盘,一站搞定安居梦想。

泰地海西中心在展会期间不仅准备了,还有精彩的抓钱游戏互动等内容,同时为展会参观市民提供了免费看房车,直达售楼处进一步体验项目的魅力。为配合房展会互动,泰地海西中心售楼处也准备了插花、美甲、拼图、瑞士卷等 DIY 小游戏,为前来看房的各位业主提供愉悦的身心体验。泰地海西中心不仅充分利用展会机会,再次宣传提升项目知名度和美誉度,并且成功销售 8 套房子约 2000 万元。

通讯员 鞠伟

巴德尔泰地酒业 亮相秋季糖酒会

2015 年 10 月 29 日,万众期待的第 93 届全国秋季糖酒会在南京国际博览中心盛大开幕。

本次占地 12.3 万平方米的展会活动,共设传统酒类、葡萄酒及国际烈酒、食品及饮料等 7 大主题展区,吸引了近 3000 家来自海内外 30 多个国家相关行业的企业参展,受到了全国客商的高度关注和积极参与。巴德尔泰地酒业应邀参加了本次展会。

本次参展,巴德尔泰地酒业展示了在进口葡萄酒、利口酒、果酒方面的实力,有具备卓越品质和已获得无数国际大奖的克拉特干红葡萄酒系列;有梅洛、赤霞珠、西拉经过碰撞与磨合产生的美丽意外——酷威干红;有值得你投入所有感官来体味其丰富的格兰贝白兰地;有百年历史之久、限量版发售的药酒之王——百龄药酒;有富含浓郁果香味和诱人色泽的多口味水果异域酒……在累计入场



达 30 万人气的展场,巴德尔泰地酒业展厅消费者络绎不绝,好评如潮。我们的工作人员与现场消费者就红酒、利口酒品质以及品牌的建立与推广展开了广泛的交流,经过多方品鉴,本公司产品质量得到了肯定和认可。糖酒会,这是一个

发现商机、拓展市场的平台,更是一个提升自己的机会。

本次展会于 31 日圆满落下帷幕。巴德尔泰地酒业一直在不断进步,此次亮相南京全国糖酒会,必将掀起新一轮的进口葡萄酒、利口酒的热潮。

通讯员 郭伊丽

如何解决中小企业融资难?

在中小企业迅速发展的过程当中,面临着很多困难,其中融资困难,是阻碍中小企业发展的一个普遍性的问题。各级政府部门以及金融系统为解决中小企业融资问题已经做了不少努力,但困难依然存在。目前中小企业融资的基本特征是融资渠道狭



窄,主要表现在:银行贷款仍然是中小企业融资的主渠道。

据中国人民银行的一份调查显示,中国中小企业融资共有 98.7%来自银行贷款;中小企业信贷活动“两极分化”越来越明显,效益好的中小企业,越来越成为金融机构争夺的客户,状况并不十分好的中小企业或者受到冷落,或者因担保或抵押条件被拒之门外,民营企业相对国有企业更难获得贷款;直接融资渠道缺乏,由于创业投资体制不健全,缺乏完备的法律保护体系和政府扶持体系,影响创业投资的退出,中小企业难以通过股权融资;其它融资渠道也很狭窄,我国虽然设立了科技型中小企业创新基金和国际市场开拓基金,但由于数量少、服务范围有限,难以满足需求。融资困难不仅抑制中小企业的发展,也不利于引发全社会的创业热情,延缓了我国经济社会发展的进程。

虽然中小型企业融资问题主要是融资渠道狭窄,但在解决中小企业融资困难的时候,不能只盯着银行,应该着眼于构建有

效的、多层次的融资系统,从间接融资和直接融资两方面同时着手。贷款难背后的深层次原因是信息不对称。我国众多的中小企业属于非国有企业,并且很多中小企业存在管理不规范、账物混乱等现象,致使贷款的管理成本高、风险大,从而使中小企业特别是民营企业信用相对低下,这些都导致了所谓的所有制歧视现象。因此从自身来讲,中小型企业要加强自身的管理,特别是财务管理和长远规划,争取尽可能的融资机会。从企业外部来讲,应该大力发展民营的、地方性中小金融机构,解决中小企业的融资困境。加快中小企业服务体系建设,在全国范围内建立完善的中小企业服务组织体系,积极推动中小型企业信用体系建设,充分发挥中小型企业担保机构的作用,也有助于克服信息不对称因素,为中小企业融资提供信息支持。

同时,在拓展间接融资渠道的同时,要充分重视直接融资渠道的拓展,这是当前解决中小型企业融资瓶颈的根本出路。企业在生命周期的不同阶段,需要不同的融

资方式,比如,权益性融资比较适合企业初创和成长时期,对进入稳定期的企业更适应债务型的融资。目前,发展直接融资已经得到重视,党的十六届三中全会把大力发展资本市场放到前所未有的高度,全会通过的《决定》明确提出“建立多层次资本市场体系,完善资本市场结构,丰富资本市场产品”,是推动我国资本市场改革开放和稳定发展的一项重大举措。建立多层次资本市场可以有效、更大程度地满足多元化市场主体特别是广大中小企业对资本的需求,有利于推动各类资本流动和重组,为建立归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度创造条件,有利于通过多元化的渠道促进储蓄向投资转化,降低金融系统性风险,减少投资波动引发的宏观经济波动。

因此,解决中小企业融资困难的根本途径是中小企业必须提高自己的经营素质和信誉,靠自己的努力和诚信在市场经济浪潮中公平竞争。

(网摘)

面对国内经济结构调整和国际市场供求变化,如何在体制、机制上对油气产业等诸多方面进行深层次的改革,是适应我国“四个革命、一个合作”能源变革总趋势和总目标的重大问题。在此背景下,尝试性地讨论可能行之有效的改革路线图思路,很有意义。知易行难,还原能源商业属性,尤其在进入油气改革深水期的现阶段,首先将遇到的就是,在确保国有企业主体地位且选择改革模式的原则下,研究提出一套适应当前乃至中远期发展的石油天然气行业改革思路与方案。

油气改革“低案”

以解决制约行业短期发展障碍为主要目标。

“低案”以整合为基础,涵盖混合所有制、监管、三方准入、价改、多元化与油气交易中心设立等内容,以解决制约行业短期发展障碍为主要目标。

首先,可通过在上游油气勘探开发领域引入混合所有制,以加快资源开发速度并推动与之相关的技术研发。目前,我国陆地、海洋油气勘探及炼化主要由三大国有石油公司为主运营管理。多元引入具有资质的民营及境外资本,有助于激发整体活力,提升我国油气资源勘探开发水平。同时,随着行业内竞争程度升高,技术研发与交流也将加快推进。

第二,推动中游管输领域建立第三方准入制度。油气管网建设因其长周期、高投资属性,具有天然垄断性。为防止投资方垄断市场阻碍其他从业者介入,应尽快设立第三方公平准入制度;允许具有相应资质企业使用管网富余输送能力,提升整个管网系统负载率。但是,考虑到目前中国管网规模与发达国家尚存在不小差距,为鼓励现有管道建设方继续投资,“低案”对管道所有权及运营权独立等内容在确保第三方准入的前提下,可暂不涉及。

第三,推动监管体系整合,保障改革措施推进。我国油气行业存在多头监管现象。勘探、定价及工程建设审批分别隶属不同部委,在监管执行过程中造成了责权不明及政策冲突等问题。下一步,可尝试整合各部委管辖权限,以国家主管部门(如国家能源局)为统一窗口,进行监管及政策发布,从而提高行政效率并保证相关政策的稳定及持续。

第四,加速油气价格改革,理顺市场供需关系。针对油气价格体系,国家已采取了一系列改革措施。天然气定价领域包括:2011年在广东及广西两省推动以“市场净回值计算法”为核心的天然气定价体系改革;2015年确定国内天然气存量与增量气并轨。同期,在成品油定价机制方面,亦通过取消所需价格波动幅度及缩短窗口期等措施,一定程度上提升了定价体系灵活性。

石油领域体制改革浅析

但是,当前体系距充分反映市场供需情况尚有一定距离。因此,下一步可尝试进一步增强气价与市场联动性,同时,可适时考虑取消成品油定价窗口期,力争最终将油气价格变为反映市场变化的“晴雨表”。

最后,为促进价改顺利实施,应积极拓宽油气进口渠道并适时发展相关产品远期及期货交易平台。一方面,应积极开发油气进口市场。通过 LNG 及跨境管道运输等多种方式拓宽我国能源获取方式,打破由单一进口方式所引发的输入性风险;与此同时,通过积极建设油气期货交易平台,发现价格并提升我国在世界油气定价体系中的话语权。

油气改革“高案”

通过整合手段,尝试解决困扰油气行业发展的中短期问题。

“低案”的措施系以现有产业格局及政策架构为基础,通过整合手段,尝试解决困扰油气行业发展的中短期问题。

但是,随着改革逐步深入,制约产业长期发展的制度性因素仍将逐步显现。上下游由一家经营的模式与我国日益增长的能源需求间矛盾,在产业结构调整的新常态下可能日益突出。最近,有迹象显示,国际能源巨头正在通过加速剥离非核心资产以降低成本压力。这说明,通过独家全产业链式介入维持高利润水平时代将逐步结束。按此,通过拆分留下上游核心领域,三商分离各自发展,将成为油气产业新的发展趋势。

在此背景下,实施“高案”将可能成为推动我国油气产业改革与发展的考虑之一。

首先,根据对成熟市场模式及产业现状的分析,对产业链上、中、下游的拆分势在必行。该措施可以“三商分离”形式完成。在长期改革计划中,油气公司(即供应商)将主要关注于利润水平较高的上游勘探开发领域。管网系统(即运输商,包括油气管道、LNG 接收站及储气库)将从三大国有石油公司剥离并建立新的管道公司。管道运输业务将与油气销售业务分离,并作为独立运营平台接受有关部门监管。最后,三大国有石油公司还将陆续退出下游零售及炼化领域(剥离运营商角色),该领域将最终形成高度竞争化市场。

其次,拆分过程中对市场秩序及商业规则的保护有赖于建立高效、统一且独立的监管体系,因此启动《石油天然气法》立法工作势在必行。我国油气行业立法存在缺失,现行法律、法规及政策由多部门分别

颁布并实施。对上游及中游管网监管低效且不乏相互冲突,其并不足以防止拆分过程中出现质量控制体系失效、管网投资放缓及价格体系失控等问题。独立的《石油天然气法》将对政府在产业链各部分所需履行的监管职责及企业业务覆盖范围做出明确规定,从而从根本上防止上述问题出现。对油气行业实行资质管理,规范政府行为。

在油气改革“高案”执行过程中,“拆分”与“立法”两部分缺一不可。通过“拆分”推动建立良性市场竞争及新型监管体系是破除体制性障碍的重要基础。而“立法”则是确保“拆分”在有法可依及可控的环境下进行的唯一手段。

原油领域面临挑战与改革措施

油气领域改革业已逐步启动,放开是大趋势。

目前,油气领域改革业已逐步启动。下面对各措施内容、政策支持及实施情况进行简要梳理。

上游,建议改革由如下方面进行突破:逐步放开原油进口权。此项改革包括三方面内容:第一,逐步对非国有企业放开进口资质限制;第二,逐步对非国有企业放开进口配额限制;第三,允许企业不受“排产计划”限制,自行安排炼化、销售。国家已出台两个相关文件。项目试点方面,已有民营企业获得地方政府批准。2014年8月27日,新疆广汇集团下属广汇能源发表声明,国家商务部批准其获得 20 万吨原油非国营贸易进口资质,并根据市场情况自行安排炼化企业。

加快勘探领域引入混合所有制。已颁布政策文件包括:《关于进一步维护新疆社会稳定和实现长治久安的意见》及国土资源部《新疆油气勘探开发试点工作实施方案》。在上述政策支持下,2015 年中国石油天然气股份有限公司敲定新疆为勘探开发领域混改试点。其董事会决议确定拿出区内区块(克拉玛依油田、塔里木油田和吐哈油田三大油田的部分区块)不超过 49%的股权引入地方资本。

通过多元化能源投资,保障境外上游资源安全。在“一带一路”战略下,中俄双方领导人通过签署中俄《关于深化全面战略合作伙伴关系、倡导合作共赢的联合声明》;《中俄东线天然气合作项目备忘录》及《关于丝绸之路经济带建设和欧亚经济联盟建设对接合作的联合声明》,明确双方将在能源、航天及金融等领域推动双边合作。能源合作方面,在通过陆路管道,获得俄罗斯联邦及中亚国家石油资源同时,可考虑

向投资地区提供所需基础设施、交通设施及社区投资,以建立核心利益关联架构,形成多赢局面。

中游,建议在油气管网第三方准入方面寻求突破

建立油气管网公平准入制度。2014 年 2 月 13 日,国家能源局印发《油气管网设施公平开放监管办法(试行)》,对三方准入的制度、条件及程序等事项做出明确定义。为进一步推动相关制度建设,10 月 27 日国家能源局综合司印发《关于做好油气监管相关信息报送工作的通知》,并于 2015 年 4 月 1 日组织召开“油气管网设施公平开放监管会议”。为配合下一步工作开展,陕京、渝济天然气管道及江苏如东 LNG 接收站已开放一些业务,正在规划建设的相关管网设施也充分考虑了开放功能。

下游:改革突破点为建立石油战略储备、完善成品油定价机制及推动石油期货交易

推动原油战略储备体系建设。主要目标为 2020 年前分三期完成相当于 100 天石油净进口量规模的国家石油储备库建设工程。

完善成品油定价机制。建议进一步考虑缩短成品油价格调整窗口期,降低(或取消)油价波动幅度,增加挂靠种类,以增加成品油低价机制的市场灵活性。

推动中国原油期货交易。以《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》为基础,证监会于 2014 年 12 月正式批准上海期货交易所在其国际能源交易中心开展原油期货交易。目前,已恢复“石油沥青”交易品种,但交易规模扩大及期货市场建设仍需进一步政策支持。

立法:建议启动油气行业相关立法程序,建立油气行业最高法律《石油天然气法》(“高案”措施)。

三商分离:防止企业形成垄断经营模式,通过对各环节进行拆分,实现“三商分离”目标。即勘探企业止步于上游资源开发;中游管网彻底与上游企业剥离,同时严禁涉足下游零售领域;下游最终形成高度竞争的零售及炼化市场(“高案”措施)。

网摘



2012年在深圳时,周末经常去爬莲花山。莲花山公园坐落于市中心,海拔不高,上山的路径很多,山坡或是石阶,风景各不相同。山脚有美丽的人工湖,还有宽阔的风筝广场,绿油油的草坪上,一家三口放风筝,朋友们三三两两席地而坐,或是有人拿了书报遮着脸睡着。对面就是书城、市民中心,人潮涌动,车来车往,然而一入公园门,就可以远离喧嚣,俯瞰繁华。在这儿,你可以想入翩跹,理理思绪,也可以放空脑袋,什么都不想。

莲花山是热闹的,广场上有许多的艺人在表演。沧桑的歌手在唱深情的粤语歌,面前摊开着他的征集令,这是一个曾经拥有自己的乐队,也曾功成名就的人,一不小心弄丢了一切,现在重新寻找支持和援助,

他需要词曲家、赞助公司、经纪人,需要的很多很多,于是他就一个人站在那儿落寞而又高调的唱着,像丛林里的鸟儿引亢高鸣,呼朋唤友。还有男扮女装的角儿在反串表演着《刘海砍樵》,不远处老年人翩翩起舞,手上搭着白哈达,一个歌手正唱着《敬你一碗青稞酒》。

然后,我被磁性的歌声吸引着往前,那声音里夹杂着李宗盛的味道,又带点摇滚范,见到的却是很平凡的大众脸,两个普通

的男人组成“风行兄弟”组合,一个弹着吉他唱着歌,一个拍着鼓和着音。他们面前的盒子里摆放着录好的专辑,写着20元/张,一共有十首歌曲,八首都是原创。专辑名称叫《80后的悲伤》,歌曲有《你究竟要飞多远》、《不想去流浪》、《待她更好》、《启程》等。歌名值得回味,歌词简单贴切,歌声却飘进你的骨髓里去,因为有种叫“梦想、流浪、家乡、姑娘”的美好而又心酸的情怀,引人共鸣。起初只是一两个人打赏似的扔下

钱拿走碟,慢慢的,越来越多的人,站在一旁静听而后鼓掌。许多小孩蹦蹦跳跳着围绕周边,小女孩们双手托腮蹲着,好奇地打量着,还有的在一旁吹起了泡泡,一个又一个大大小小的五颜六色的泡泡,随风飘了起来,引得人目光追随。

在深圳的暖冬里,太阳晒久了依旧是发烫的,不断用手掌拍打着厚实木鼓的配乐人,久了手心也会磨出茧来吧?歌者已脸上发红,声音发哑,仍然弹着吉他,在某首歌的前奏,还吹起了口哨,多么动听,多么撩拨人心!每首歌后“风行兄弟”都不停地说谢谢,说没有大家的支持就没有他们的存在。这些街边艺人中,除了生活所需,也不乏真正的灵魂歌者,他们怀揣梦想,四处奔波,是这个时代的追梦人。

追

梦

●余彩玲



秋 风

●暗雪

落叶,是秋天的叛逆者。一根鞭子,冷酷无情地抽下来。善观风向的墙头草,伏地不起,很臣服的样子,虔诚地朝南膜拜。总有一些顽强不屈的种子,见缝插针,为春天复辟,埋下伏笔。

从不感冒的乌鸦,忍不住连打几个喷嚏。一棵树被传染了,整片森林打着寒颤。鸟巢失去了重心,宛如急流中的小船,在树杈的暗礁间颠簸。

支撑天空的云层骤然坍塌,一团团从山顶滚落,让左右开弓的树枝弹成了飞絮。

好多正经得读不出表情的名词,瞬间变成了疯狂的动词。一个个在分行的文字中,张牙舞爪。

几缕风干的阳光,被驱赶出体外。一再按捺,乡愁还是从开线的地方冒出来。

故乡,那条一瘦再瘦的河流,藏匿着思念的游鱼。梦里总是听见,松动的瓦片,敲打着屋脊,比老屋的咳嗽声还响。

为自己工作

●王金玲

人们在工作中的一举一动,都是在构建自己的人生大厦,一切的努力不是为了别人,而是为了自己。

公司的庞红主任经常告诫我们:“工作不是给别人干的,是给自己干的,当你努力去做一项工作时,或许过程会很麻烦、很累,甚至受到委屈与不理解,但当你回过头去看这一段过程时,你所收获的知识、经验会成为你最宝贵的财富,你会感谢那时努力的自己!”

“到底为谁工作?”也许上班第一天就应该明白是在为自己工作,为自己奋斗。记得上小学时老师经常说:“你们学习是为自己学的,不是为老师学的。”多数学生都不理解老师的苦口婆心。直到毕业后,进入日趋激烈的社会竞争中,才渐渐领会

老师当年的教诲。

然而,当刚进入单位工作的时候,依然搞不清楚自己的位置,也许因为是国企和受周围环境的影响,认为是公家的,一个和一个学,能躲就躲,能偷懒就偷懒,得过且过,不知不觉中荒废了大好青春。从事何种工作不会决定一生,对待工作的态度却可能决定你的一生。努力工作最大的受益者是自己,你付出了努力,得到了报酬,提高了能力,你的人生也更充实了。

诚然,有时候,努力过,会立刻得到回报;而有些时候,你的努力不一定会立竿见影得到回报,甚至得不到理解和支持,但你努力过了,无怨无悔。相信自己,努力工作,为自己奋斗!

往日的江湖

●海娟

隆冬,临窗于孤寂的夜晚
你仿佛没有穿上御寒的冬衣
你与狂风一起奔跑于土地
奔跑于荒原,奔跑于流星
坠落的地方,奔跑于密林
与路一起静候于季节寒冷的判决

需要这样一纸判决的空文吗?
季节出鞘的刀不能抽回
抽打夜空的鞭子抽打出一条路
寻过路标拐过暗夜中的河流
在那些往来的航船中独守
等待一记响马的鞭子启程

几十年的风尘已不知什么是岁月
只是江湖的风浪在岁月的岸边留下痕迹
你不是痕迹的曲线你是扬起的沙粒
你只有在流动的河水中沉淀
在浪迹的日子你将天涯变成海角
最后只存留于迟缓的皮囊中

不!岁月不老。那些你曾忘记的酒樽
仍在烛光中飘着八月的桂花香
尽管你在冬月等待腊梅的开放
但时间仍带着一卷的长席静卧于黑夜
你寻找回力球鞋在梦中撑起长篙
而后你才知道那也不过是往日的江湖

摄影天地

翰文作品

