■ 2015年12月17日 星期四 中国证券报
■ 责编：郭宏 美编：尹建 电话：010-63070383 E-mail:zbs@zzb.com.cn

明年将成国企改革“大年”

四大改革重点“有戏”

□本报记者 徐金忠 黄淑慧

临近年终，国企改革又迎来众多推动力量。国有重点大型企业监事会主席季晓南日前表示，主业处于充分竞争行业领域的商业类国有企业，原则上都要实行公司制股份制改革。明年围绕国企的十项改革试点将全面展开，包括董事会职权、市场化选聘、薪酬改革、投资运营公司、兼并重组、混合所有制改革、混合所有制企业员工持股、国有企业信息公开等方面。国企改革成为跨年度的“主旋律”。

上海国有资本运营研究院秘书长罗新宇在接受中国证券报记者专访时表示，随着国资改革顶层设计“1+N”政策的相继出台，深化国资改革将成为重头戏，2016年有望成为国企改革“大年”。其中，国资管理体制改革、推进混合所有制、完善国企薪酬激励体系、加快国企兼并重组将成为四大改革重点。2016年，国企改革将做好增量，增量投资重点投向“中国制造2025”、战略性新兴产业等；盘活存量，推进央企重组，形成有效竞争的产业结构；同时主动减量，清理退出一批“僵尸企业”。

新华社图片

改革大年将至

罗新宇表示，从政策层面看，国企改革顶层设计已经出台，配套文件陆续出台，进一步细化落实改革。12月11日，国务院国资委副主任张喜武表示，《关于深化国有企业改革的指导意见》下发以来，目前已出台9个配套文件，还有10个文件近期将陆续发布，近期可能就有新文件出台。在“1+N”结构中，国企改革相关配套文件的出台，将循序渐进并各有所侧重。“国企分类、员工持股、国有资本布局结构调整等文件有望先行，特别是国企分类，是后续改革的基础性设计之一。另外，国有资本布局结构调整也有望在近期出台，这些政策将为下一步深化改革提供操作指南”。

从经济形势看，国企改革加快推进，也有经济持续下行、企业经营恶化“倒逼”的因素。罗新宇认为，目前国有企业，特别是一些传统重化工行业，产能严重过剩，经营亏损仍在不断扩大。近期，中国中钢、云南煤化工等曝出相关债务危机。“我们在调研央企、地方国企过程中，发现债务问题不是国企的个案现象，国企经营亏损扩大，特别是一些重化、资源类行业，国企深度涉入其中。数据显示，中央企业在石油石化、运输、矿业、冶金、机械制造等八大行业约占80%的资产份额。随着行业周期性走弱，产能过剩行业、重化工行业的企业的生存困境凸显，经营风险显现。如果不加快国企改革，形势将更加严峻”。罗新宇认为，与上一轮国企改革背景相似，本轮危机也势必倒逼国企加快改革，在内外环境的共同作用下，国企改革将持续掀起一波波高潮。

四大改革重点

对于2016年国企改革，在跨年之际已经出现多方推动力量。12月9日的国务院常务会议上，国家有关领导人指出，央企当前的核心工作，是“提质增效升级”。12月11日，在国务院政策例行吹风会上，国务院国资委再次将焦点对准“僵尸企业”。据张喜武介绍，对于“僵尸企业”将坚持分类处置，积极推动兼并重组，强化管理一批，淘汰落后一批。

罗新宇认为，国企改革与“供给侧改革”、产能出清等有着自然的契合点。在当前国企中，确实存在着部分行业产能过剩但有效供给不足的问题，“社会需求现实存在，但供给看似量大充足，实质上结构不匹配等情况严重，国企作为社会生产的重要参与力量，同样存在着这些问题”。

展望2016年，罗新宇认为，国企改革将沿着国资管理体制改革、推进混合所有制、完善国企薪酬激励、加快国企兼并重组四大改革重点推进。具体而言，国资管理体制改革将在国企分类监管、权力清单等领域突破，特别是突出从管企业向管资本转型，国有资本投资运营公司将成为管资本重要的推手；推进混合所有制发展，主要是通过以股权换机制，通过股权结构不断优化，建立规范的公司治理结构，解决国企市场化机制的问题，为后续市场化激励机制等奠定基础；国企薪酬体系、激励机制改革有望加速推进，混合所有制企业员工持股等文件有望很快出台，且“力度超出预期，值得市场期待，其中员工持股比例有望超预期”；国企兼并重组指向国企“提质增效升级”等发展方向，2016年央企改革重组仍是热点，其中围绕产业链上下游进行整合将是央企整合重点发力的方向。

罗新宇认为，2016年，国企改革将做好增量，增量向“中国制造2025”、战略新兴产业等靠拢；将盘活存量，推进央企重组，形成有效竞争的产业结构；将主动减量，清理退出一批“僵尸企业”。

当前，通过资本市场，利用市场化手段引导国企进退已经成为重要的改革路径之一，通过产业投资基金进行新增投资成为国家倡导的一个方向。目前国家集成电路产业基金、互联网相关产业基金等或已运作或在酝酿，国家资本引导国企在相关产业有序进退已成规模。此外，此前港中旅集团发布公告称，拟将其所持有的唐山国丰钢铁有限公司58.49%股权和唐山达丰焦化有限公司35.09%的股权，无偿转让给河北省国资委，从而成为首家退出钢铁业的央企。

上海家化将积极推动外延式并购

□本报记者 黄淑慧

在整个日化行业增速下滑的背景下，上海家化董事长兼总经理谢文坚在12月16日的媒体交流会上重申，公司仍然朝着“2018年120亿元营收”的目标努力，目前尚无调低目标的考虑。除了加强现有品牌的全渠道建设之外，还将积极推动外延式并购。

要约收购仅完成4.89%

在平安要约收购上海家化的计划以4.89%的完成率惨淡收场。“我们正在分析上一轮要约收购的结果，下一轮怎么做还没有确定。”在12月15日召开的上海家化临时股东大会上，作为来自大股东的新当选董事，平安信托有限公司副总经理及私募股权投资总经理刘东表示。

此前，“平安系”旗下的太富祥尔股权投资基金合伙企业（有限合伙）备下了逾80亿元资金，意欲增持上海家化近2.09亿股，占总股本的31%股份。然而，面对每股40元的要约收购价格，投资者应者寥寥。12月7日公布的要约收购结果显示，实际收购股份为1023万股，仅为计划目标的4.89%。这也使得平安“绝对控股”上海家化的计划落空。按照原计划，平安若能如愿收购2.09亿股，“平安系”所持上海家化股权比例将增至58.87%，从而实现绝对控股。

“从另一个角度而言，这表明投资者看好上海家化的投资价值，不舍得以40元/股的价格卖出。”谢文坚表示。

有基金经理分析表示，平安最终只收购到4.89%的股份并不意外。要约收购报告书发布之后，上海家化股价始终处于40元/股附近，一些持股量较少的中小投资者出于时间成本等考虑，可直接从二级市场抛售而无需接受要约。而对于机构投资者而言，40元/股的收购价格并不具备太大的吸引力。

积极推动外延式并购

今年前三季度，上海家化实现营收46.18亿元，同比增长10.78%；归属上市公司股东净利润为7.9亿元，同比增长8.56%。在日化行业整体增速下滑的背景下，市场对于上海家化能否在2018年顺利实现120亿元的营收目标有较多疑虑。

对此，谢文坚表示，在日化行业整体增速下滑的背景下，实现这个目标极具挑战，但公司团队仍将努力完成这一目标。这其中包括现有业务的内生性增长，也包括外延式并购所带来的增长。兼并收购将成为公司今后重点关注的领域，已成立了专门的兼并收购团队，同时通过各投行机构，正在海内外物色并购标的。重点在于公司未进入品类即补缺品类，如口腔护理、彩妆等，以及家庭清洁等延伸市场，如衣物护理、厨房清洁等品类。

在口腔护理领域，今年6月上海家化与片仔癀签署了合作意向书，拟共同设立合资公司切入口腔护理市场。对此，上海家化副总经理兼大众消费品事业部总经理叶伟敏透露，目前合作正在有序推进，预计明年年初会有第一批产品问世。

多家钢铁电商齐聚新三板

□本报记者 李香才

新三板钢铁电商家族再添新丁。12月16日，钢之家宣布将于12月17日起在新三板挂牌公开转让，报春电商也公布了获准在新三板挂牌转让。至此，在新三板挂牌的钢铁电商公司已达6家。

近年来，我国钢铁产业面临严重的结构性调整压力，但钢铁电商却逆势而上。从2011年开始，钢铁电商发展进入新阶段，钢铁行业产业链企业、互联网企业纷纷涉足。据不完全统计，目前钢铁电商平台有200多个。然而钢铁行业融资难、融资贵的问题普遍存在，新三板的蓬勃发展为钢铁电商的融资问题提供了新的解决方案。

钢铁电商密集挂牌

根据公开转让说明书，钢之家通过运营网站平台，为钢铁行业相关客户提供市场资讯、专业咨询、研究报告、行业数据、电子商务、信息技术等服务。公司自主研发有电子商务交易平台易钢云商，整合钢之家网站会员资源，立足于钢材、煤炭、焦炭、铁矿石、金属制品、水泥等大宗物资现货交易。

根据报春电商的公开转让说明书，报春电商服务内容包括为客户提供行业信息资讯、数据调研报告、企业宣传推广、网络技术支持等。

钢银电商此前已获准在新三板挂牌。中国证券报记者获悉，攀钢集团旗下积微物联也在筹划挂牌新三板。今年7月，攀钢集团投资4.8亿元打造的B2B电商平台积微物联正式上线。根据规划，该平台未来将主要发展非钢材产品，钢材产品也不以攀钢为主导。攀钢集团此次试图打造的是“综合性电商服务平台”。

早在2014年11月，钢钢网在新三板挂牌，这是首家登陆新三板的钢铁电商平台。此外，中钢网2015年1月登陆新三板；12月4日，钢宝股份开始在新三板挂牌公开转让。积微物联暂且不包括在内，目前在新三板挂牌的钢铁电商公司达6家。

业务模式不尽相同

从所在区域来看，钢银电商、钢钢网、钢之家均位于上海；中钢网位于北京，不过中钢网拥有河南中钢网电子商务有限公司和天津中钢网电子商务有限公司两家全资子公司；报春电商位于唐山；钢宝股份位于江苏。

从业务模式来看，大多数钢铁电商公司同时提供资讯、交易等服务。比如，中钢网运营的中国钢材网集钢铁资讯、电子商务、现货搜索平台、钢材电子交易为一体，提供一揽子B2B电子商务应用服务等。钢之家网站平台为钢铁行业相关客户提供市场资讯、行业数据、电子商务等。

钢宝股份产品定位则有所不同，主打钢材尾材销售。钢宝股份通过“金陵钢宝网”互联网钢材销售平台，以在线钢材尾材销售为核心产品，形成了线上超市和延伸服务两大类业务。

而报春电商、钢钢网则侧重于资讯和广告等方面，盈利模式包括“资讯服务+网络广告”等。

这些钢铁电商公司背后多有钢企或相关企业作为大股东。南钢股份持有钢宝股份90.91%的股份，为钢宝股份第一大股东，南钢股份还通过子公司金恒信息持有钢宝股份9.09%的股份。上海钢联持有钢银电商67.82%股份，为钢银电商控股股东。正在筹划登陆新三板的积微物联背后则是攀钢集团。

市场竞争日趋激烈

业内人士指出，目前我国钢铁现货电子商务行业仍处于发展早期，发展重点为做大平台线上业务的交易量，抢占客户资源和市场份额，基本处于微利或不盈利的状态。随着业务规模的快速发展，人力、技术资源及资金的投入不断加大，销售费用、管理费用、财务费用增加较多。再加上2015年以来大宗商品行业持续低迷，钢材价格快速下跌，导致大多数钢铁电商公司亏损加大。

以钢银电商为例，2013年实现净利润644.83万元，2014年亏损1792.54万元，今年1-5月亏损23741.23万元。钢银电商目前营业收入主要来自于寄售交易服务，该业务对营运资金需求较大，导致钢银电商预付款项、其他应收款、存货等流动资产的账面余额较高。钢银电商的亏损也影响了上海钢联的业绩。上海钢联今年前三季度亏损1.84亿元，预计今年净利润仍可能亏损。

根据中国钢铁工业协会统计，2015年前三季度，重点企业钢材销售量为42491万吨，其中直供量为15427万吨。电子商务钢材销售量占重点企业总销售量的24.3%。冶金工业规划研究院院长李新创认为：“钢铁电商平台价格公开透明，物流、资金、支付等环节较传统交易模式更便捷，钢铁电商的市场份额将越来越大。”

不过，近年来钢铁电商行业发展迅速，钢铁产业链众多企业，包括钢厂、钢贸商、物流仓储企业、互联网公司等，投入大量资源发展钢铁电商业务，市场竞争日趋激烈。业内人士指出：“为推动交易量快速发展，钢铁电商需持续投入人力、技术、资金，如果相关措施和业务发展未能达到预期，这些公司将面临经营持续亏损的风险。”

对于钢铁电商该如何发展，兴业证券分析师认为：“用户的导入和沉淀是龙头电商的核心竞争力。导入的流量需要实现物流和资金流顺利对接。用户如果不能有效沉淀，流量的边际效应会越来越弱。”

李新创指出：“钢铁电商挂牌新三板可以树立品牌形象，拓宽融资渠道，整合钢铁行业上下游资源。但目前来看，在业务模式创新和技术应用创新方面都缺乏原创性，同质化竞争严重，尚未探索出理想的盈利模式。此外钢铁电商还存在盲目扩张、人员流动过快等问题。”

城市传媒与蚂蚁金服合作

拓展政务民生服务

□本报记者 张玉洁

城市传媒12月16日晚间发布公告，与浙江蚂蚁小微金融服务集团有限公司签订了合作框架协议，共同推进城市民生服务建设。

公告显示，双方将就拓展青岛市政务民生服务开展紧密合作，城市传媒负责开发各类政务民生服务内容，对接蚂蚁金服平台。同时，双方就文化、教育、旅游、交通、医疗、体育、养老、家政、物流、社区电商等垂直业务开展合作等。

城市传媒表示，与蚂蚁金服协同合作，有助于加快公司在新媒体开发、移动支付体系建设、数字文化社区建设等方面拓展业务，有助于公司充分发挥行业优势、区域优势，结合移动互联网等新型技术工具，推动公司转型发展，进一步提升公司的竞争力。

应流股份定增事项获通过

□本报记者 蒋洁琼

应流股份12月16日晚间发布公告称，中国证监会发行审核委员会对公司非公开发行A股股票的申请进行了审核。根据审核结果，公司本次非公开发行A股股票的申请获得审核通过。

目前，公司尚未收到中国证监会的书面核准文件，公司将在收到中国证监会予以核准的正式文件后另行公告。

据了解，公司于今年6月15日公布定增预案，拟以25.67元/股的价格发行不超5900万股，募资金约15.15亿元，募投资金主要用于生产航空发动机相关零部件、偿还银行贷款等。

西王集团财务公司开业

□本报记者 康书伟

西王食品参股10%的西王集团财务有限公司12月16日挂牌开业。西王集团董事长王勇表示，将把财务公司办成符合集团产业发展需要、有特色、高标准的金融企业，力争用三年时间跻身全国一流财务公司行列；同时将以财务公司建设为龙头，以投资公司和融资租赁公司为两翼，发展金融债券，推进资本运营，促进企业产业资本与金融资本的深度融合。

西王集团具有年加工玉米300万吨、特钢300万吨的生产能力，旗下拥有西王食品、西王特钢、西王置业三家上市公司，今年1-11月份，西王集团实现销售收入282亿元，利税12亿元，上交税金7.8亿元，预计未来五年企业日均货币资金存量将达到95亿元，财务公司的设立既可以实现资金集中管理，发挥资金的规模优势，进一步降低财务成本，又可以进行同业拆借、票据贴现、创新金融产品等业务。

王勇表示，未来三年，西王集团将以财务公司为平台，打造金融板块，通过资本运营，资本市场直接融资100亿元，改善集团资本结构，发挥财务公司融资优势，进行上下游扩张，在对内提供金融服务的同时，延伸至上下游客户，为供应商、经销商、客户提供金融服务；充分利用三家上市公司的平台，抓住国家供应侧改革的机遇，加大兼并重组的力度，遴选优质企业进行兼并重组，促进企业规模快速扩张。

海信集团创新营销模式

□本报记者 董文杰

12月16日，海信集团与青岛市旅游局签署战略合作协议，就促进文化、旅游和创新产业链高度融合达成共识。同时，“海信世界看海行动”正式启动。

据悉，本次合作是青岛市旅游局与家电企业的首次跨界战略合作。海信集团将用新型旅游营销策略，打造体验式消费的特色营销模式，提升用户对品牌的向心力和认同感。

据介绍，海信集团启动的“世界看海行动”，为购买海信产品的用户提供免费游览青岛、感受岛城海景的机会，并开放包括海信大厦、海信研发中心，以及年产冰箱400万台、洗衣机300万台、冷柜150万台、空调300万套的超大型海信家电产业园在内的场所，让游客体验家电研发设计、生产制造过程中的奥妙和乐趣。

方大集团城市综合体项目封顶

□本报记者 杜雅文

12月16日，由方大集团巨资打造的深圳市华侨城新地标方大城2#楼如期封顶，并开始对外预售。据了解，方大城项目总用地面积约4.4万平方米，总建筑面积约33万平方米，是目前华侨城片区在建商务楼宇中，规模最大、物业类型最丰富的城市综合体。

方大集团相关负责人表示，方大城是方大集团开发的首个城市综合体，作为深圳市大沙河创新走廊战略性新兴产业基地二期的重点项目。方大城规划定位为以高新技术产业、高端新兴产业研发型总部聚集区为核心功能，集研发用房、配套商服设施等功能于一体的产业社区，将打造成深圳市华侨城片区一个集生态办公、特色商业、休闲娱乐为一体的地标性综合体。

林洋电子拟1亿元增资子公司

□本报记者 蒋洁琼

林洋电子12月16日晚间发布公告称，公司拟以自有资金1亿元对全资子公司山东林洋新能源科技有限公司增加注册资本，增资后该公司注册资本为两亿元。

公告披露，山东林洋的经营范围包括太阳能光伏产品、风力发电设备、电力设备的开发、销售及技术咨询服务；太阳能光伏发电技术开发、技术服务；工业自动化控制系统的设计等。截至目前，山东林洋相关光伏电站项目尚处于投资建设期，未产生效益。

公司表示，本次对全资子公司增资是为了满足其经营发展需要，符合公司的发展战略，有助于子公司开展业务。