勇立潮头 奋楫者先
改革开放 40 年国企焕发新面貌

改革开放以来，国有企业改革始终是我国经济体制改革的重要环节。

40 年风雨兼程，国企改革攻坚克难、上下求索，走过了一段极不平凡的历程。尤其党的十八大以来，国企改革向“深水区”推进，不断取得突破——

顶层设计基本完成，重大举措层层落实，鲜活实践不断涌现，一大批更具活力、更有效率、更有国际竞争力和影响力的国有企业脱颖而出，向高质量发展迈进。

在市场“熔炉”中百炼成钢

今年 7 月，2018 年《财富》世界 500 强排行榜“出炉”，120 家中国企业上榜，其中包括 48 户由国务院国资委监管的中央企业。

截至 2017 年底，全国国资监管系统企业资产总额达到 160.5 万亿元，其中央企资产接近 55 万亿元。今年 1 至 7 月份，中央企业营收、利润分别达 16 万亿元和 10495.5 亿元。

曾几何时，市场经济的大潮一度令很多国有企业手足无措。在 1998 年前后国有企业最困难的时期，全国约三分之二国企处于亏损状态，利润总额仅为 213.7 亿元；到 2003 年，进入《财富》世界 500 强的国资委系统监管企业只有 6 家。

脱胎换骨般的快速发展背后，是来自于改革的伟力。

2003 年，国务院国资委成立，初步建立了国有资产出资人制度，迈出了政企分开、政资分开的关键一步，大大激发了国有企业内在发展活力。

进入新时代，党中央举旗定向、谋篇布局，以前所未有的决心和力度推进国有企业改革发展的各项工作，引领国有企业进入了新的发展阶段。

国企改革顶层设计基本完成，企业市场化经营机制更完善，中央企业分类改革全面推开，公司制改制基本完成，混合所有制改革稳步推进，三项制度改革逐步深化，国有资产监督不断强化，党的建设得到全面加强，供给侧结构性改革效力不断发挥，国有资本向着做强做优做大稳步迈进……

改革奔着问题去。一项项改革举措落地见效，不断理顺政府与企业关系，促使国有企业拥抱市场，在其中经历风雨、百炼成钢，真正成为自主经营、自负盈亏、自担风险、自我约束、自我发展的独立市场主体。

当前，国内外经济环境错综复杂，破解国企改革推进不均衡、部分地区和企业改革动力不足等问题的紧迫性凸显。在这样的背景下，日前国企改革“双百行动”正式启动，力图打造一批国企改革尖兵。

“国企改革不能停，也不会停下来。”国资委主任肖亚庆表示，党的十九大对国有企业改革发展做出了新的决策部署、提出了新的目标要求，我们必须站在新的起点上，以更大力度向更深层次、更广范围去谋划和推进国企改革。

培育国际竞争新优势

并购全球农化巨头先正达，完成中国迄今最大“走出去”项目；旗下倍耐力乘用胎在米兰重新上市，成为欧洲年度最大 IPO；现有研发机构 342 个，其中海外 166 个，位列央企首位……

2017 年，中国化工集团公司紧抓世界经济调整转型和“一带一路”建设机遇，拓宽“走出去”道路，提升“走出去”质量，全球布局好戏连台。

这是近年来中央企业扩大开放、强化合作，以开放促改革、促发展、促创新，努力在国际分工中占据领先地位的一个缩影。

改革开放初期，中央企业对外经营性投资基本从零起步，进出口贸易数额也非常少。到去年年底，央企境外单位逾 9100 户、资产总量达到 7 万亿元，投资与业务已遍布 185 个国家和地区。

值得注意的是，过去 5 年来，中央企业在“一带一路”沿线承担了 3100 多个投资项目和工程，包括中巴经济走廊、中白工业园、中老铁路、中泰铁路、雅万高铁等。

在“走出去”与“引进来”协调发展中，国有企业不仅增强了自身活力、扩展了发展空间，也造福了投资东道国和世界人民。

当前国际经济环境更严峻，逆全球化倾向抬头，世界经济复苏进程面临诸多变数，国有企业国际化面临新挑战新风险。

“我们既要坚持底线思维，把困难想得足一些；又要积极应对、主动作为，关键是把自己的事情办好。”国资委党委书记郝鹏说。

他表示，要把提高企业效益、增强竞争力、实现国有资产保值增值作为国企党组织工作的出发点和落脚点，落实党中央国务院在持续扩大对外开放等方面的部署，进一步夯实企业高质量发展基础。

夯实高质量发展根基

今年 9 月中旬，强台风“山竹”肆虐，登陆时中心风力达 14 级。台风过后，相关部门经全面检查，确认处于此次中心风圈范围内的港珠澳大桥情况正常。

这是继“天鸽”“帕卡”之后，这座体现央企创新实力的“超级工程”第三次接受强台风考验。

“慧眼”卫星遨游太空，C919 大型客机飞上蓝天，首艘国产航母下水，首次海域可燃冰试采成功……一批具有世界先进水平的重大科技创新成果，彰显了中央企业“国之重器”的实力与担当。

港珠澳大桥主体工程全线贯通，洋山四期自动化码头正式开港，“复兴号”高铁投入运营……重大工程建设捷报频传，凝聚着国企大力实施创新驱动发展战略的努力。

科技是国之利器，国家赖之以强，企业赖之以赢。

作为建设世界科技强国的骨干力量，近年来国有企业特别是中央企业瞄准中高端、全力谋转型，通过强化考核政策、完善激励制度、加强人才队伍建设、推进技术资本结合等一系列务实之举，不断打通创新的血脉。

目前，中央工业企业全部建立起国家级研发机构，央企研发经费约占全国研发经费支出总额的四分之一，获得国家科技奖励约占同类奖项总数的三分之一。

在加大投入突破关键核心技术的同时，国企创业创新成效显著。截至去年底，央企共搭建各类“双创”平台 970 个，建成实体孵化器和科技产业园区 271 个，成立各类创新发展基金 200 多只。

从量的积累，到质的飞跃；从点的突破，到系统提升——创业创新与科技突破相辅相成，正成为助推我国国有企业高质量发展的新动力源。

王希

《商界》栏目协办单位：仟坤集团有限公司

贵州省厦门商会成立大会暨第一届会员代表大会召开

□吴印祥 本报记者 吴文俊

近日，贵州省厦门商会成立大会暨第一届会员代表在贵阳举行。贵州省厦门商会在贵州、厦门两地党委、政府，在各会员单位、业界同仁的共同努力和大力支持下，于 2017 年 4 月 12 日在贵州省民政厅注册正式成立，是贵州省工商联团体会员单位。

成立以来，贵州省厦门商会团结贵州及周边地区厦门籍商人和闽商企业，开拓进取、融合创新、互惠发展、合作共赢，以贵州大力发展新兴产业为依托，全心全意服务会员企业为宗旨，坚持“民间化设立、规范化管理、市场化运作、国际化标准”方向，继承白鹭精神，承担社会责任，服务厦门贵州两地经济建设，助推两地经济发展。并在厦门贵州两地党委及政府的领导下，配合两地政府经济建设工作，打造资源整合平台，发挥桥梁纽带作用，以商会友，以友促商，团结互助，共谋发展，不忘初心，振兴厦商，把商会打造成极具影响力的社会组织，把商会建设成为厦门人在贵州温馨的家园。

据悉，该商会将成立金融部、法务部、会员部、扶贫办、创投部等部门，切实发挥便捷服务，加强与政府各直属部门、司法部门的联系，为会员单位提供法律服务；加强会员与商会之间、会员与会员之间的联系，使会员间信息共享；积极投身厦门贵州两地的社会公益事业中，承担社会责任；策划举办各种活动，为会员企业及商会发展提供服务的同时，更好地建设贵州、回馈贵州。

“‘服务、责任、交流、共享’是我们的办会宗旨。”贵州省厦门商会会长冯敦星向记者介绍，在未来的发展中，商会各部门将全心全意地服务会员企业，进一步发挥政治协商、民主监督、参政议政的作用，积极为会员反映意见、建议和要求，切实做好会员企业的维权工作。

广西 1 月至 8 月 招商引资突破 5000 亿元

今年广西全区开展优化营商环境大行动取得阶段性成果。今年 1 月至 8 月，全区招商引资到位资金 5248.7 亿元，同比增长 11%，完成全年 7600 亿元目标任务的 69.1%。其中，全口径实际利用外资完成 36.2 亿美元，完成全年 54 亿美元目标任务的 67%，同比增长 15.3%，战略性新兴产业到位资金 583.6 亿元，同比增长 42.4%。

这是记者近日在广西壮族自治区十三届人大常委会第五次会议上获悉的。

据介绍，广西在电力体制改革、用地保障、提高办税便利化程度、人力资源保障等九个方面提出了深化改革的政策措施。其中在减轻企业税费负担方面，广西在管理权限范围内实行降低车船税、城镇土地使用税税额标准、暂停征收涉企地方水利建设基金等优惠措施，每年可减轻企业负担 170 亿元以上。

林凡诗

工人在包装手机玻璃盖板

视觉新闻

华蓥“三抓” 引来“金凤凰”

以“工业城、旅游市”为发展定位的四川省华蓥市，大力实施“筑巢引凤”战略，在相继兴建工业新城电子产业园、中小企业孵化中心和集研发、生产于一体的“西部硅谷”等发展平台的同时，致力“抓项目、抓政策、抓资金”，引来不少“金凤凰”。

仅今年以来，就有为华为、小米等著名品牌供货的坤鸿电子和为戴尔、惠普等一线品牌供货的怡田科技等 16 家电子信息企业落户该市。截至目前，引入华蓥工业新城的电子信息企业达 85 家。

特约记者 邱海鹰 摄

中央企业不断“瘦身健体” 高质量发展持续发力

记者从国务院国资委了解到，今年以来中央企业生产经营稳中向好，效益持续快速增长：前 7 个月，央企营业收入同比增长 10.6%，增速连续 5 个月小幅回升；同期利润总额增长 23.9%，保持较高增速。

统计显示，1 至 7 月，中央企业累计实现营业收入 16 万亿元、利润总额 10495.5 亿元。其中 7 月份当月实现营业收入 2.3 万亿元、利润 1616.4 亿元，同比分别增长 12%和 29.3%。

从经营指标看，通过持续推进“瘦身健体”，中央企业成本费用压降效果显现。1 至 7 月，央企成本费用总额增速低于收入增速 0.7 个百分点；百元营业收入支付的成本费用同比下降 0.6 元。

7 月末，中央企业产成品占用资金和应收账款资金占流动资产的比重同比下降 2.4 个百分点，资产现金回收率提高 0.6 个百分点。人均创效能力大幅提高，前 7 个月央企全员劳动生产率提高 8.8%，人均创利增长 24.8%。

王希

券商圈地速度整体放缓 部分公司仍逆势布局

股市低迷，交易佣金收入下滑成为大趋势。线下营业网点开还是不开，成为券商需要认真思考的问题。

不过今年以来，券商新设营业部策略出现分化。整体来看，券商跑马圈地的速度在放缓；单家公司来看，也有不少券商逆势布局，例如光大证券、东方证券和兴业证券等。

从调查情况来看，选择逆势布局的券商是根据公司战略稳步推进，因需而设。也有券商认为现在相对低迷的市场窗口选择扩张是相对性价比更高的方式，因此不同于同业收缩，有的公司依然处于扩张周期。

52 家券商 获批 373 家分支机构

统计数据显示，今年以来，已有包括光大证券、银河证券、安信证券等 52 家券商获批 373 家分支机构。整体来看，较去年明显放缓。不过，依然有一些券商布局网点的步伐在加快。

近期，上海证监局核准光大证券在安徽省滁州市、安徽省芜湖市、江苏省南京市等多地共设 24 家 C 型营业部。而在今年 3 月份，光大证券已获准设立 1 家分公司和 21 家营业部。

目前营业部数量排名第一和第二的银河证券和安信证券（参考上交所排名数据）也在积极扩张。今年以来，银河证券获准设立 21 家 C 型营业部，安信证券获准设立 17 家营业部。

此外，今年以来招商证券、东方证券分别获准设立 16 家和 15 家分支机构。华林证券、东北证券、兴业证券、东方财富证券、山西证券、财达证券和天风证券获准设立网点数量都在 10 家以上。

值得注意的是，去年底才正式开业的东亚前海证券也在加速设立分支机构。继今年 3 月获准在北京、上海、深圳各设立一家分公司之后，近期东亚前海证券又获准在南京、杭州、武汉、广州四市各设立一家分公司。业务范围包括：证券经纪；证券资产管理（限承揽）；证券承销与保荐（限承揽）。

逆势布局 多为配合公司战略

自 2013 年券商新设分支机构条件放宽以来，券商整体上加快跑马圈地步伐。上交所的会员数据显示，2017 年券商营业部数量增加至 10873 家，比 2016 年末增加了 1488 家。

不过，今年以来，受股市交易量持续走低和佣金率徘徊在低位的影响，营业部佣金收入快速下滑，券商新设营业部也明显减速。而在此行情之下，仍有不少券商在逆势布局。比如，光大证券今年已经陆续获准设立 46 家分支机构。

光大证券相关负责人告诉记者，新设网点是按照公司既定的战略目标稳步推进。

据介绍，光大证券在营业部的设立上，从 2013 年至 2015 年有一个停滞阶段——营业部数量与光大证券行业地位严重不符。因此，在公司的整体战略规划中，对网点的新设制定了稳步增长的总体规划。2016 年，光大证券的网点数快速上升。2017 年，监管部门开始从严监管证券营业部的新设申请，即单批申请新设网点的数量不得超过存量网点数量的 10%。2017 年之后，光大证券网点数量的增长，基本保持一个稳定的速度。

光大证券新设网点重点布局在经济发达及沿海省市，具体围绕长三角及珠三角等经济发达区域，北上广深等一线城市。同时，除了继续深耕重点区域市场，还紧跟国家政策导向，有针对性地将网点布局在有经济增长潜力的空白区域。光大证券半年报显示，截至 2018 年 6 月末，该公司境内分公司数量为 14 家，营业部数量为 235 家；代理买卖证券业务净收入市场份额比 2017 年末上升 0.05 个百分点，市场排名上升 1 位。

东方证券近几年也在加速新设营业部，这也是公司打造新零售、向财富管理转型整体战略的重要规划。东方证券财富管理业务总部相关负责人告诉记者，2014 年以来，在公司整体战略部署下，总部重新认识经纪业务在新的市场形势下的作用与定位，提出从客户需求出发做精做强服务，并在此基础上积极探索实践适合自身特点的财富管理商业模式，研究构建券商新零售生态环境。线下实施先发战略，近五年公司在全国申请设立了百家网点。截至 2017 年末，东方证券全国网点数增至 153 家，覆盖 76 个城市、31 个省/自治区/直辖市。从区域布局方面，东方证券主要从发展基础、业务潜力、竞争环境以及人口和机构资源来研究和论证网点设立工作。今年新设 15 家分支机构，是进一步落实未来发展战略、常态化推进网点建设的积极举措。

随着交易佣金收入的下滑，券商财富管理转型也迫在眉睫。东方证券认为，分支机构作为券商重要的获客窗口和服务平台，能够稳步夯实基础业务和综合金融服务，近距离了解客户的综合金融需求及动态变化，识别客户的风险承受能力，对客户进行有温度的服务，进而拓宽财富管理、投资银行、资产管理等业务半径，有效协同公司资源，提供一揽子综合金融解决方案。

营业部仍是 综合金融服务落脚点

在行业转型背景下，经纪业务的价值主要体现在流量入口和获客渠道，分支机构作为综合金融服务的前端载体，是目标客户的主要来源，也是公司各类业务延伸的触角。牛市行情下，营业网点铺得多，获客的渠道也更多。但在行情不景气的情况下，营业部——尤其是新设网点的压力较为明显。

一家以经纪业务为主的券商高管举例，“现在开一家营业部，一年的费用最起码六七十万，新开业网点佣金必然最低，假设净佣金率万分之一，那么至少要七八个亿交易资产才能打平。一家经营十年的营业部有二十亿客户市值也算不错了，由此可见一家小型营业部要七八亿市值有多难。即使佣金率如此低，客户也难拉，客户规模不大利差也不会有多少，所以常规经纪业务盈利不容易。”

但即便如此，在不少券商看来，铺设分支机构不仅是延续公司既定战略，更因分支机构承载财富管理转型，多业务线条服务客户等功能而不可或缺。

东方证券认为，目前，券商分支机构布局及管理模式正在经历变革，具体主要体现在以下三个方面：

首先，从职能角度看，东方证券不断加快业务转型及优化分支机构布局，打造了扁平化的管理体系。总部的核心职能是对分支机构进行归口管理和业务统筹；分支机构则是公司所有业务大前台。这种扁平化管理的管理体系，有利于直接感知并快速响应市场变化和客户需求，有效提供综合金融服务，提升管理能力和业务效率。

其次，从规模角度看，公司采用轻资产运营分支机构模式，在注重公司形象、员工办公体验及客户沟通服务环境的基础上，兼顾运营成本，对分支机构的投入产出进行标准化、灵活性的控制。

最后，从工作重心看，分支机构作为综合金融服务的前端载体，是目标客户的主要来源，要理解并发掘客户需求，以财富管理为切入点，协调各专业部门和团队，为客户提供综合金融解决方案。

王玉玲

评论

为上市公司问询专业化点赞

越来越多的市场参与者开始重视上市公司问询函，一问一答之间，让投资者可以充分利用监管部门的专业优势，更全面系统地了解上市公司，一定程度上避免踩雷事件发生；上市公司也可借此更详尽地阐述公司业务，讲清讲透市场投资者心存疑虑的问题，一些问题则可能在几番逼问之下不再能自圆其说，最终被曝光在阳光之下。相比问询频密、反应迅速，尤为被市场称道的，就是问询函的专业化。

笔者没有找到关于深沪两市问询函件的整体数据，但从上市公司反映以及一定时间区间的粗略计算来看，资本市场监管趋严大背景下，监管部门对上市公司问询的工作力度确实有所加大。不少月份的问询函件发出数量远超同期，尤其是诸如半年报、年报发布高峰期，监管部门针对这类定期报告的问询函件特别多。

问询介入及时。监管部门为了提高审核效率并及时做出风险提示，针对部分高风险上市公司的问询函，在上市公司年报披露后两三天内就会发出，有些公司甚至在事件发生的第二天就收到了关注函。而函件的问题也经常保包罗万象、数量众多，内容动辄达数千字，关于上市公司收到连环十八问之类的报道也时常见到。

热点事件跟进及时。今年初，一连串的上市公司股价异常波动受到交易所的关注。这些公司有一个共同点，都涉嫌炒作区块链概念来推高股价，当时流行“沾链就火”的说法，随着“涉链”上市公司逐步增加，监管部门的询问函也随之而来。据媒体报道称，今年以来，沪深两市共有 34 家上市公司因区块链业务被交易所问询。

相比之下，问询的专业化程度高最受市场称道。一方面充分说明监管部门不少问询跟紧了市场关切所在，另一方面因为问到了点子上，卡住了问题公司的七寸。

问询函在财务、法律、法规等方面的专业自不待言，这是监管部门的看家本领，不少上市公司玩的数字游戏、钻的法律法规空子就在问询之下无处遁形。

问询的专业还体现在对新行业新问题的掌握理解。例如上市公司并购重组的问询，涉及跨界收购新兴行业标的的不在少数。这类问询就不单单是财务、法律、政策法规方面的问题，还包括行业的专业化问题。

以日前关注度颇高的上市公司巨资收购微信自媒体为例，9 月 12 日，利欧股份公告称拟出资 23.4 亿元收购苏州梦嘉传媒有限公司 75%股权，当天深交所就发出了一份问询函；紧接着 9 月 13 日，第二份问询函接踵而至。无独有偶，此前的瀚叶股份同样是在发布收购微信自媒体计划之后，遭遇到了上交所的连番“质问”，直到现在瀚叶股份仍然处于延期回复状态。

问询对新行业理解的专业性在这两个例子上最为典型。问及了利欧股份收购标的运营前十大公众号的活跃用户数、ARPU 情况，随机抽取的热门文章 12 小时点击增长、点赞率、分享率情况；要求披露收购标的所运营微信公众号文章的内容生成方式、原创文章占比、非原创文章的获取方式，是否存在侵犯他人知识产权的情形等。对于瀚叶股份，具体问及了公众号去重后的粉丝数量、单位粉丝估值、图文转化率；公众号分销、电商业务违规经营嫌疑；是否能排除标的资产利用“网络水军”刷流量等。从最新进展来看，瀚叶股份就卡在了粉丝去重这个关键问题上，称“因粉丝去重工作繁重，申请延期回复问询函”。这些问题带着很强的行业属性，而不是常规的财务、法律问题，充分体现了当前监管的行业专业化特征。

事实上，问询函专业化程度的提升，得益于自 2015 年交易所实行的分行业监管。比如针对年报，监管部门形成了“行业小组为审核主体、年报小组提供专业支持”的双线运作流程：在全面覆盖的基础上，划出重点关注的风险公司名单，行业组对其年报进行重点审核和问询；年报组进行全面把控和跟进，并提供法律、会计等专业支持。

胡学文