铁腕清理“僵尸企业” 煤企去产能退出机制轮廓初显

12月，本该是天寒用煤高峰期，但赵阳所在的甘肃某国有煤炭企业又放假了。从去年以来，企业停产和持续降薪愈演愈烈，如今每个月1000多元的工资让身负房债的他不得不盘算着找点小生意做。而在4年前，家里还是托人好不容易才让他进入了这家让人羡慕不已的煤矿。这只是8年3.1万亿巨额投资和57亿吨超级产能下，中国煤炭行业2012年从“黄金时代”到“铁锈时代”的一个缩影。如今，煤价已不如土豆价，坑口吨煤价甚至卖不过一方沙子，全行业近乎亏损，金融风险高企，企业债务违约不断。

按照国务院和国家发改委要求，“十三五”期间煤炭行业的一项重要任务就是加强供给侧管理“去产能”，拟建立退出机制，清理“僵尸企业”，加快推进兼并重组。据此，有机构预测将有超半数企业退出市场。

惨淡 坑口吨煤价格卖不过一方沙子

从2002年开始，煤炭行业进入“黄金时代”，煤炭价格从最初的不到200元/吨一路飙升到2008年7月的1070元/吨，之后虽因金融危机价格有小幅回落，但2009年8月再度进入上升通道，作为市场风向标的环渤海动力煤价格在2011年最高达到853元/吨。事实上，因“一煤难求”，实际成交价超千元并不鲜见，一些下游企业还得找关系、托人批条子。

煤炭行业的暴利吸引资本“井喷式”涌入，烟草、房地产、装备制造等毫不搭边的企业都进场分羹。有统计显示，“十一五”期间煤炭采选业固定资产达到1.25万亿元，是前55年总和的2.6倍，截至2014年的8年间该指标更是累计达3.1万亿元之巨，煤炭建成和在建产能已经超过50亿吨，有3亿至4亿吨过剩。

受国内外经济增速放缓、节能减排要求提高等诸多因素影响，2012年下半年煤市进入“铁锈时代”。今年12月9日，最新一期环渤海动力煤价格指数为371元/吨，较年初526元/吨下跌了近30%，已回到2004年末的水平。而坑口价则在90元/吨到130元/吨不等，低于成本价20元/吨至30元/吨。

“目前的煤炭价格已经不如土豆价，许多地方的坑口吨煤价格甚至卖不过一方沙子。”中国煤炭工业协会会长王显政表示，今年前10个月，煤炭库存已经连续46个月超过3亿吨，全国规模以上煤炭企业实现利润同比下降62%，行业亏损面达到80%以上，国有煤炭企业整体由去年盈利300亿元转为亏损223亿元，黑、吉、辽、冀、鲁、皖六个省市出现全行业亏损。四季度亏损面可能继续扩大，特别是老矿区、老企业经营更加困难。

此外，前三季度，煤炭行业应收账款高达3868亿元，创历史新高。部分企业债务违约不断，财务状况恶化遭到评级公司预警。

举措 以退出机制清理“僵尸企业”

面对煤炭行业的寒冬，自2014年7月以来，国家发展改革委牵头建立了煤炭行业脱困联席会议制度，到目前为止已经召开了43次会议，这意味着平均1个月就要召开2次会议。

12月9日召开的国务院常务会部署促进中央企业增效升级工作，要求加强分类指导，对不符合国家能耗、环保、质量、安全等标准和长期亏损的产能过剩行业企业实行关停并转或剥离重组，对持续亏损3年以上且不符合结构调整方向的企业采取资产重组、产权转让、关闭破产等方式予以“出清”，清理处置“僵尸企业”。

这无疑对煤炭脱困给出了明确的路线图和时间表。“解决煤炭行业当前的困难，需要综合施策，但当前最重要的是改善供求关系，尤其是加强供给侧管理，关键要抓住化解产能和产量过剩的‘牛鼻子’，严厉打击违法违规生产、不安全生产、超能力生产。”国家发展改革委副主任连维良表示。

数据显示，截至今年5月，我国初步核实违法违规煤矿180处，涉及产能约8亿吨；安全生产隐患矿井225处，涉及产能约3.5亿吨；超能力生产煤炭2.8亿吨。此外，全国劣质煤产量约4亿吨。总体来看，全国共有建成和在建煤矿产能57亿吨，即使扣除违规停建煤矿，产能依然严重过剩。

王显政表示，目前煤炭工业协会以及相关部门已经形成了煤矿退出机制政策建议的初稿，其中将以市场化为主的方式化解过剩产能。各产煤省要制定煤矿退出机制的具体政策和确定退出的规模，而这也将成为各省考核机制中的一部分。

《中国煤炭消费总量控制规划研究报告》建议，“十三五”末中国应该通过兼并重组、淘汰落后产能，将煤矿企业数量由2015年的6390家压缩到3000家以内。这意味着一多半的煤炭企业将退出市场。

大势 市场将迎兼并重组热潮

煤矿退出机制等一系列政策的即将出台，无疑会使得整个行业迎来新一轮兼并重组热潮。

连维良表示，目前我国30万吨/年以下的小煤矿还有7000多处，需要加快推进小煤矿关闭淘汰和兼并重组，鼓励大型煤炭企业对中小型煤矿进行兼并重组，壮大一批大型煤炭企业集团，进一步提高办矿标准，推动产业结构迈向中高端。

据了解，在中小煤企居多的内蒙古，已有近半数以上的煤炭企业停产。在记者的采访中，一些民营煤老板表现出希望煤矿被整合的诉求。但很多煤矿都涉及民间融资和债权债务，所以煤矿退出机制在操作中如何执行，地方政府是否会给予财政支持，是企业关注的焦点。

统计显示，截至2015年11月，煤炭行业共发生49起并购重组事件，比去年同期31起增加58.06%。其中，中煤能源、陕西煤业、冀中能源等一些大型煤炭企业纷纷剥离转让亏损资产以改变上市公司业绩。

煤炭行业兼并重组的另一个方向，就是跨行业重组，向上下游特别是煤电一体化的方向调整发展。例如，中国神华计划以54亿元现金收购宁夏发电、徐州发电100%股权和舟山发电51%股权，进一步推行煤电一体化战略。

“应在电煤市场化改革成功实施的基础上，鼓励发电企业和煤矿通过控股或参股，真正实现煤电一体化，减少煤炭价格周期性大幅波动，促进煤炭、电力行业健康发展。”连维良表示，同时煤炭企业可向煤炭深度加工转化调整，对于下一步将关闭的煤矿，可考虑将发展清洁能源作为其转型发展的重点方向。

中国煤炭工业协会咨询中心博士左前明也认为，从目前持有电力资产较多的煤炭企业以及煤电完全一体化的企业来看，其抵御煤价波动的能力明显强于其他企业，可以借助本次电改的机会，择机建设增量配电网，实现电力直售，并逐步向煤炭生产—发电—配售电一体化的能源公司转型。而且，煤炭企业可以发挥煤矿用电多、负荷稳定、网架现成的优势，利用废弃工业场地、井田地面范围及其周边地区发展风电和光伏发电。

（任 敏）

信用贷让银行信用转化为资金支持

本报讯 近日，在山东省寿光市洛城街道刘民天的高标准蔬菜大棚内，辣椒长势良好，他说：“再过一个月辣椒就能上市了，到时候每天能收入一两千元，咱也日进‘千金’。这多亏了农商银行对我的大力支持。”刘民天以前在当地企业上班，后辞职回家准备建大棚种蔬菜，但是缺资金。他来到寿光农商银行洛城支行想贷款，由于其长期在企业上班没有进行授信，所在村的集中授信期限也已过期，如果等到重新评定后再贷款，今年这季大棚蔬菜就耽误了。农商行的工作人员查询他的征信记录后，发现他以前办过房贷和信用卡，都按时还本付息没有不良记录，个人信用良好。最终，农商银行给刘民天办理了7万元的信用贷贷款。

今年以来，寿光农商银行不断创新信贷产品，重塑信用环境，帮助客户转化个人信用资源为财富源泉，架起“社会信用”和“银行用信”间的桥梁，不仅解决了客户资金难题而且为建设与优化地方信用环境，帮助客户和市民树立“讲信用、守信用”观念做出了努力。（王鹏礼）

企业集中落户天津电商园

本报讯 近日，电子商务、互联网软件技术等多行业领域的10家企业签约入驻天津电子商务产业园（简称电商园）。一批批企业成功入驻，为电商园的发展与腾飞注入了新鲜血液。

电商园总经理杨东芳表示，该园作为天津市转型升级最成功的园区代表、“互联网+园区”融合发展的典型代表，针对各类电商及配套企业，提供不同的成长发展空间。此外，园区还在积极探索“互联网+传统企业”的发展模式，协助传统企业转型升级。

武清区副区长刘东海表示，武清位于京津冀发展主轴上，区位优势得天独厚，在京津冀协同发展、“一带一路”战略等多重机遇叠加下，充分利用自身产业、环境、服务、配套等优势，逐步发展成为承接北京非首都功能产业转移的最佳承载地之一。天津电子商务产业园作为国家火炬示范基地、国家电子商务示范基地、天津市电子商务示范基地，始终秉承“服务他人就是发展自己”的服务理念，为入驻企业提供专业化高水平服务。

入驻企业表示，这里不仅区位优势明显，产业配套完善，更吸引企业的是与国际接轨的招商服务意识，愿以自身发展带动园区发展，吸引更多上下游企业入驻园区，实现双方互利共赢。（王 莺）

凤凰金融A轮融资8000万美元

本报讯 日前，凤凰金融峰会暨A轮融资发布会在北京举行，凤凰金融宣布迎来8000万美元的A轮融资。凤凰金融此次获得中信集团旗下中信资产管理有限公司、中国科学院国有资产经营有限公司旗下国科嘉和基金、中国东方资产管理有限公司旗下东方瑞宸基金管理有限公司以及中合中小企业融资担保股份有限公司等国资背景的投资方8000万美元的A轮融资，不是纯粹的财务融资，而是引入金融行业战略投资者的强强合作。

凤凰金融从去年12月上线至今，交易额已近80亿元，注册用户超百万，这在行业内是少见的。凤凰金融隶属于凤凰卫视集团，凤凰卫视集团以其高公信力在全球范围内拥有超过5亿影响力的华人用户，多年以来始终为用户提供不同视角的新闻资讯，如今随着凤凰金融的卓越发展，凤凰卫视集团也能够通过凤凰金融为用户提供专业的金融服务，这正是凤凰卫视集团多元化战略的重要一步。

而作为专业规范的金融服务平台，凤凰金融始终将保证用户权益和资金安全作为首要目标。正如凤凰金融总裁张震曾多次强调的“我们拒绝不顾风险追逐利益和规模，我们追求的是稳健增长，实现资产和风险的平衡，是稳定安全的智能化综合金融平台。”凤凰金融只与国内外优质的各类金融机构合作，经营方面严守合规性。平台不设资金池，用户资金只存在于第三方支付的托管账户里，与平台有效隔离。（王 莺）

啤酒是电影的黄金道具

本报讯 年底是电影市场的狂欢盛宴，《火星救援》《寻龙诀》等各类大片一应俱全。当我们的目光锁定荧幕中的红男绿女时，鲜有人关注光影交错中闪现过的那些身影。如果说没有黄金配角便没有主角的有血有肉，那么没有黄金道具便没有电影的荡气回肠。何谓黄金道具？它就是啤酒。好电影为何离不开啤酒？

啤酒不止是千颂伊的最爱，更是凭今年在韩国上映的《暗杀》入围青龙影后的全智贤的最爱。早在《我的野蛮女友》中，全智贤与啤酒便结下不解之缘，无论是与牵牛还是都教授的爱情之路，皆由啤酒开启。啤酒似乎为动作片而生，香港影片《喋血双雄》中，周润发的冰箱里塞满了啤酒，随手抛给带伤的同伴一罐，镜头一转，发哥淡定地坐下，将啤酒一饮而尽，一切关怀和情谊皆在酒中。英国经典喜剧片《两杆大烟枪》中，啤酒更是成为兄弟间默契的表达，为影片轻快幽默的节奏增添了妙趣横生的一笔。啤酒已成为电影中最自然的情感纽带，无论是作为推动剧情的伏笔、还是塑造人物性格的道具，它都能传达人类情感。从1895年人类第一部电影《火车进站》起，啤酒便从拍摄者卢米埃尔兄弟的生活中走出，从此奉献于荧幕。啤酒在无数电影中的生色演绎，它的香气不仅充斥着电影，更弥漫在生活中的每一处。（晓 林）

唐山：迁安钢铁企业转产绿色饮品热销全国

本报讯 近日，在迁安市燕禾泉饮料有限公司主办的2015京津冀经销商大会上，来自全国的120家经销商与该公司签订了近500万元的订单。

燕禾泉饮料有限公司位于迁安市高新技术产业开发区，占地面积60亩，投资1.6亿元，是一家从事酸梨汤饮料加工、生产、销售为一体的创新型快消企业，其前身为一家钢铁企业。近年来，受钢铁市场的影响，该企业加强了产业结构的内部调整，并不断创新，尝试转型。该公司在对市场做了充分调查后，发现酸梨作为燕山山脉的特产资源，其营养价值丰富，但目前市场上的酸梨产品难以满足消费者对食品安全与营养的较高要求，高品质酸梨饮料市场前景广阔，把酸梨原汁鲜榨，会深受消费者的喜爱。燕禾泉饮料有限公司自2012年2月成立以来，注重产品的技术研发与市场信息掌握判断，不断引进精英人才，积极推动产品的国际化销售，打造了具有本土特色的农产品加工业。目前，公司年需求酸梨原汁达2万吨，可直接带动当地2万农户，间接实现经济收入2亿元。

（任 敏）

遗失声名

北京视点律师事务所行政公章不慎丢失，印章编号：1100000169429，即日起，登报声明作废。

特此公告。

北京视点律师事务所
2015年12月10日

商家促销迎『圣诞经济』

距离圣诞节还有不到10天的时间，各地商家营造的圣诞氛围吸引了不少消费者的目光。各个超市、卖场早已摩拳擦掌，营造出浓浓的圣诞节气氛，将目标客户指向了年轻人，希望借助节日的契机带动销售。

（杨 宁）

山东临沂综合保税区正式开关运行

日前，山东临沂综合保税区举行开关运行仪式。在形似航行帆船的主卡口下，来自翔畅国际贸易有限公司的货物车辆依次刷卡进入，相关数据通过临沂综保区这一新的“户头”传入海关信息系统。这标志着鲁南地区首家综保区正式开关运行，入区企业将享受到税收、海关监管、加工贸易等多方面的优惠政策，山东再增添一个外向型经济发展“推进器”。

临沂市委常委、常务副市长左沛廷主持开关运行仪式。仪式上，市政府副市长李朝晖宣读了《海关总署关于临沂综合保税区基础和监管设施验收的批复》，上海领添富投资有限公司执行总裁王领道代表入区企业作了发言，市委副书记、市长张术平作了讲话，市领导林峰海、徐涛、杜德昌、徐福田、李朝晖和临沂海关、临沂出入境检验检疫局的主要负责同志共同启动代表临沂综保区正式开关运行的光电球。市直有关部门单位主要负责人和临沂经济技术开发区党工委、管委会领导班子有关成员，以及综保区入区银行、企业、建设单位主要负责人出席了仪式。

张术平在讲话时指出，一年多来，临沂综保区从获批筹建到预验收、正式验收，在申报、建设、招商和封关运行等方面做了大量富有成效的工作，树起了“综保标准”，创造了“综保速度”，展示了“综保形象”，为临沂市扩大对外开放打开了新窗口、增添了新引擎，搭建了全新平台。张术平要求，综保区要发挥载体功能和政策优势，坚持以开放促改革、以改革促发展，主动探索尝试，在推动创新发展中当先锋，在对外交流合作中打头阵，在优化营商环境中作表率，努力趟出一条开放型经济发展新路子。张术平强调，全市各级各部门要一如既往地关心支持临沂综保区发展，充分发挥职能作用，齐心协力搞好配合，努力把临沂综保区打造成全国综保区的典范、山东对外开放的窗口、全市转型发展的引擎，为“大美新”临沂建设作出新的更大贡献。

临沂综保区于2014年8月8日经国务院批准设立，批复规划面积3.7平方公里，今年9月25日顺利通过国家十部委联合验收。目前，已有237家贸易企业完成入区工商名称核准，其中143家完成工商注册，主要从事国际贸易、保税物流、跨境电商等业务；德国特威泰克环保科技、美国埃优诺生物可降解润滑剂等48个加工、仓储类项目签订投资合同、协议，其中11个项目已经开工建设；IMC进口商品直销中心已经营业，ODG进口商品展示中心正在建设中，5.7万平方米的标准厂房基本完成，部分已经投入使用。另外，与德国帕希姆国际机场保税区签订跨境战略合作协议，与上海自贸区企业合作设立的临沂综保区新发展集团有限公司正在组建中，将参与临沂综保区的开发建设、招商、运营；还有台湾安爱医疗器械、中国飞神房车等220多个项目正在跟进洽谈。（郭广瑞）

北京现代连续3个月销量攀升 11月再创新高

最新数据显示，继传统“金九银十”之后，北京现代11月继续发力，实现销量110094辆。9月9万辆，10月10万辆，11月11万辆，连续3个月销量的节节攀升，表明北京现代销量上升非常坚定，并走出漂亮的节奏。

通过数据分析，11月北京现代销量再创新高，主要得益于细分市场的强劲表现。

销量创历年新高

11月北京现代销量涨势喜人，亮点颇多。首先是11万辆的月销量，不仅相比7月销量最低点，数据的增长，创下历年11月销量最高点。

销量节节攀升，走出节奏。北京现代自9月开始，连续3月销量递增，为年底销量冲刺，实现年度销量目标奠定底气。

细分市场表现抢眼

整体销量引人注目，离不开细分市场的有力表现。与北京现代整体销量相一致，旗下细分市场的销量也纷纷创下新高，实现环比同比双向增长。

首先是SUV家族，4款车型超过4万的销量，取得今年以来最好成绩。其中新车全新途胜自上市以来，连续3个月过万，实现销量12646辆；ix35也突破今年历史新高，销售11650辆；ix25晋级万辆俱乐部，实现销量11995辆；全新胜达稳定在4000辆以上。旗下4款SUV车型，就有3款月销过万，有望继续蝉联SUV组合冠军。

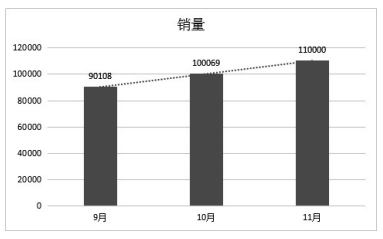
中高级车稳中有升，索九销量实现新高。名图表现稳健，有望继续稳居中高级车前三；尤为值得一提的是新车索九，实现了6682辆销售历史新高。

在C级车，中级车朗动与小型车瑞纳继续在各自细分市场保持领先地位，实现销量28581辆与19836辆。而在广州车展亮相的1.4T领动，将进一步加强北京现代在中级市场的渗透力，不断扩大版图。

趋势向好，年度目标完成无虞

通过细分市场的亮眼表现，可以看到，北京现代各线产品均有经典明星车型。无论是中高级车名图、还是中级车朗动，或者小型车瑞纳，以及小型SUVix25，不管大盘如何，个股表现都非常强劲。而经过定位调整的ix35与全新胜达，重新焕发强大生命力。

今年以来，北京现代根据市场节奏，以迎合大势、顺势而为的战略思维为主导，进行企业层面与产品层面的积极调整，与市场发展节奏形成了共鸣。



正如北京现代常务副总经理刘智丰所说，不在市场低迷的时候吹冲锋号，不在高昂的时候退缩，该拼的时候全力拼搏，该收的时候收放自如。正是这种张驰有度的节奏调整，令北京现代在当下的市场环境中，走出令人艳羡的自己的步伐。

（长 岭）