

# 国资委将联网监管各地国企财务数据

建立全国统一国资监管平台，包括建设上市央企股权监管子系统

◎本报记者 朱剑平 报道

国资委正试图以信息化的手段堵塞国资监管盲区。全国国资监管信息化工作会昨天在济南召开，国资委副主任李伟在会上表示：继国资委监管系统与央企实现联网后，将与全国各省市国资委监管系统实现链接。在两年多时间内，建立起全国统一的国资监管平台，包括建设统一的国资监管系统、统一的国资监管数据中心等；包括各省市地方国企的财务数据、各省市地方产权交易的数据等，都将与国务院国资委实现实时链接。

据介绍，自以国资委为主要责任人的新的国资体系建立以后，有效地阻止了国资流失，也有效地实现了国资的保值增值。但在现实中，各地还普遍存在着通过花样翻新的国企改制等手段窃取国有资产的现象。各地国资委由于对国家制定有关政策的理解不同，在执行中存在着很大的随意性。易受当地政府的左右，这使得国资监管体系中存在着盲区。盲区突出表现在国资管理体系的分处吃饭。从目前的现状看，国务院国资委管理的对象是央企，各省市国资委管理的对象是省属企业，各地市国资委管理的对象是各市属企业，各司其职的同时也演绎出了各自为政的局面。事实上，上级国资委主管部门虽然对下级国资委有指导和监督的作用，但是更多的则是停留在“指导”的技术层面上，监督的行政能力还十分有限，或者压根就很缺乏，极易造成管理上的断层。



国资委将建设统一的国资监管网络系统，以信息化手段堵塞国资监管盲区 资料图

监测为核心，建设能实时查看的企业财务状况监管子系统、央企财务绩效评价子系统、央企财务预算管理、企业国有资产产权登记子系统、上市公司国有股权监督子系统等。在与地方国资委的联网中，将以财务与产权交易为重点，建设能查看地方国企资产统计、财务信息查询、产权交易等子系统。在与央企的联网中，以财务和产权

监测为核心，建设能实时查看的企业财务状况监管子系统、央企财务绩效评价子系统、央企财务预算管理、企业国有资产产权登记子系统、上市公司国有股权监督子系统等。在与地方国资委的联网中，将以财务与产权交易为重点，建设能查看地方国企资产统计、财务信息查询、产权交易等子系统。

## 祁斌：A股快速发展和所处环境不匹配

◎本报记者 但有为

中国证监会研究中心主任祁斌19日表示，中国股市正处在一个非常快的发展阶段，股市市值从去年年初的3.2万亿左右到现在的20多万亿，成为全球最大的新兴市场，但市场同时面临着许多新问题，最大的问题是市场快速发展和现在所处的环境还不匹配。

祁斌是在中国金融在线—清华大学中国金融研究中心战略合作新闻发布会上作上述表示的。他举例指出，“我们鼓励有较多的并购，以帮助市场进行整合，但很多并购中非市场化因素还是比较多。”针对这个问题，中国证监会日前连发六道法规文件，对现有上市公司并购重组规则体系进行梳理和完善，支持并鼓励市场创新与发展，满足市场创新发展对法律法规的需求，同时进一步加大打击内幕交易和操纵市场行为的力度，提高市场透明度。

## 国务院会议明确促进奶业发展政策

◎据新华社电

国务院总理温家宝19日主持召开国务院常务会议，研究促进油料生产和奶业发展工作。

会议指出，油料生产和奶业发展，直接关系城乡居民生活和农民收入。我国油料生产和奶业发展有很大潜力，正处在关键时期。各级政府要高度重视油料生产和奶业发展，坚持以农为本，理顺利益关系；坚持市场导向，加大政策扶持；依靠科技进步，发展规模化经营；规范企业行为，维护市场秩序；促进油料生产迅速恢复发展，促进奶业持续健康发展。

会议明确了促进奶业持续健康发展的主要任务和政策。一是加强良种繁育和推广，提高奶牛生产水平；二是加快推进规模化、标准化养殖，推广科学饲养技术，提高原料奶质量；三是大力发展产业化经营，尽快形成合理的原料奶定价机制；四是优化奶业区域布局，提高乳品加工企业素质；五是健全质量标准体系和标识制度，规范市场秩序；六是积极引导乳品消费，努力开拓奶业市场。为此，国家将加大政策扶持力度；将全部产奶的奶牛纳入良种补贴范围；对养殖优质后备母牛给予一次性补贴；建立奶牛政策性保险制度，政府对参保奶农给予一定保费补贴；加强对奶牛养殖户的信贷支持，帮助部分还贷困难农户渡过难关；将布氏杆菌病、结核病列入畜禽疫病扑杀补贴范围；将牧业和挤奶机械纳入农机具购置补贴范围；增加财政补助，支持建设标准化奶牛养殖小区；抓紧完善乳品加工产业政策，促进企业合理布局和有序发展。

会议要求，地方各级政府要切实加强对奶业发展的领导，把推进奶业持续健康发展作为一项重大而紧迫的任务，加大工作力度，狠抓政策落实，确保奶农得到实惠。有关部门要按照职责分工，抓紧制订和完善具体办法，确保今年年底前将扶持政策落到实处。

# 银监会等四部门联手打击非法集资活动

明确禁止发布涉及八项活动内容广告

◎本报记者 薛黎

国家工商总局、中国银监会、国家广电总局、新闻出版总署19日联合发出《关于处置非法集资活动中加强广告审查和监管工作有关问题的通知》，要求加强对涉嫌非法集资活动广告的审查和管理力度，禁止发布含有或者涉及非法集资活动内容的广告。

目前的非法集资活动，主要涉

及债权、股权、商品营销、生产经营等领域，包括非法吸收公众存款、集资诈骗、非法销售上市公司股票、非法发行债券等形式。一些非法集资活动利用广告扩大影响，对非法集资活动起到推波助澜作用；有的非法集资活动变换手法，以招商、经营等形式为幌子，欺骗和诱导群众参与，其广告的隐蔽性强，给广告经营单位的审查、广告监管机关的管理以及公众识别造成很大难度。

《通知》明确禁止发布含有或者涉及以下八项活动内容的广告：未经国家有关部门批准的非金融单位和个人以支付或变相支付利息、红利或者给予定期分配实物等融资活动；房地产、产权式商铺的售后包租、返租销售活动；内部职工股、原始股、投资基金以及其他未经过证监会核准，公开或者变相公开发行证券的活动；未经批准，非法经营证券业务的活动；地方政府直接向公众发行债券的活

动；除国家有关部门批准发行的福利彩票、体育彩票之外的彩票发行活动；以购买商品或者发展会员为名义获利的活动；其他未经国家有关部门批准的社会集资活动。

《通知》要求，发布涉及投资咨询业务、金融咨询、贷款咨询、代客理财、代办金融业务活动的广告，广告发布者应当确认广告主的主体资格，查验广告主营业执照是否具有相应的经营范围；商品营销、生产经营的广告不得出现保本、保证无风险等内容。

此外，房地产销售、造林、种养殖、加工承揽、项目开发等招商广告，不得涉及投资回报、收益、集资或者变相集资等内容；在涉及集资内容的广告中，不得使用国家机关或者国家机关工作人员的名义，包括在职的和已离职的，健在的和已去世的中央、地方党政领导人的题词、照片等。

## 沪深股市“十一”休市5天

◎本报记者 王璐

上海证券交易所和深圳证券交易所19日发出通知，根据《关于2007年元旦、春节、“五一”、“十一”休市安排的通知》，2007年“十一”沪深股市将休市5天。

休市安排为：2007年10月1日（星期一）至10月7日（星期日）休市5天（公休日除外），10月8日（星期一）起照常开市。

有关清算事宜，将根据中国证券登记结算有限责任公司的安排进行。

上证所在通知中称，为保证节后交易的正常进行，定于2007年10月7日（星期日）9:30至11:30进行交易系统（含大宗交易系统和固定收益证券综合电子平台）联调测试。（休市通知详见A1版）

**COSL**

# 抓住机遇 打造国际一流油田服务公司

——中海油田服务股份有限公司(COSL)副董事长、CEO 兼总裁袁光宇纵论企业发展

五年发展，矢志不渝；油服巨子，载誉归来。今日，中海油田服务股份有限公司(证券简称：中海油服，申购代码：780808)将启动网上发行，全面揭开回归A股的大幕。

作为中国海上最大的油田服务供应商，也是亚洲地区功能最全、服务链最完整、最具综合性的海上油田服务上市公司，COSL的“海归”之旅备受瞩目。自2001年成立以来，COSL先后在香港、美国两地上市，以优良的业绩、规范的公司治理赢得国际资本

市场的认可，2005年—2007年连续3年被标准普尔选为全球最具投资潜力的三十强之一。五年来，它与中国经济共成长，以和谐、科学的发展方式，践行了中国油田服务企业的强国梦想。

中海油服A股发行期间，公司副董事长、CEO 兼总裁袁光宇欣然接受了笔者专访。油价连创新高，将给油田服务业带来怎样的发展机遇？COSL加快进军海外市场的步伐，未来又会开创怎样的发展格局？面对投资者关注的热点问题，袁光宇先生如数家珍，举重若轻，折射出这位企业掌门人深厚的专业功底和商业智慧。

在他的心目中，“打造国际一流的综合型油田服务公司”的战略目标清晰而坚定。而正是在这一目标的指引下，COSL做出了A股上市的战略安排。未来的中海油服，资本运作的平台将更加完善，资源优化配置、战略协同的效应将更加显著，在资本市场和投资者的期许中，它必将有更加精彩的表现。



笔者：油田服务业对于大家来说都还比较陌生，请您首先介绍一下行业基本情况。

袁光宇：石油工业纵向上分为上游和下游，上游主要是找油和采油，下游是深加工和销售。在上游里，横向又可分为油公司和服务公司。油田服务就是为了实现油公司从找油、采油到长期生产的目标，为其提供各种技术和服务支持的。油田服务涉及33个专业领域，COSL目前涉及的钻井服务、油田技术服务、物探勘察服务、钻井服务、油田技术服务、船舶服务、勘探服务、生产服务等8个业务方向，涵盖了其中27个领域。

市场对油田服务的需求会直接受到油气勘探开发和生产投资的影响。2004

年以来，受需求强劲及地缘政治等方面的影响，国际原油价格持续上升，WTI平均价格从2003年的每桶37.76美元上升至2006年的每桶62.81美元，目前则一度突破了80美元的大关，高油价推动了对油田服务行业的全方位需求，全球石油勘探开发投资的规模从1999年约1100亿美元，增长到2006年约2000亿美元，增长了近一倍，油田服务市场呈现了供不应求的态势。我们预计，今年全球油田服务市场规模将达到2300—2500亿，未来还会持续增长。

笔者：那么，在持续向好的行业发展态势中，COSL取得了怎样的市场竞争地位？

袁光宇：COSL已经拥有40多年的海上油田服务经验，是中国海上最大的油田服务上市公司，业务涉及了石油天然气勘探、开发及生产的各个阶段。可以说，在钻井服务、油田技术服务、船舶服务、物探勘察服务四个业务领域，COSL都已成为中国近海油田服务市场的主导者，占据了大部分的市场份额。我们也正在成为国际油田服务市场的主要参与者，目前COSL的服务作业领域除中国海域外，还延伸至东南亚、澳大利亚、美洲、中东、非洲沿海和欧洲沿海等世界其他地区。

说到成本领先，我们已经从各个方面形成自身的竞争优势，一是体现在作业管理及效率方面，目前COSL在海外作业的项目均高于国际承包商的平均水平。二是在装备管理和供应链方面，我们受益于“中国制造”的因素，装备成本较国外公司要低。实际上，中国的石油装备制造除了略逊于美国和欧洲的挪威、英、法、德等发达国家外，在世界范围内仍位于领先地位。三是人力。以美国为例，石油专业人才的比例已经在COSL占到20%左右，我们的目标是要向30—40%的比例进军，在保持中国近海油田服务市场主导地位的同时，进一步巩固东南亚市场，加强对

南东、墨西哥湾、俄罗斯、非洲等区域市场的开拓，实现海内外市场的共同发展，提高COSL海外业务的覆盖区域和规模，真正实现国际化的发展。

笔者：COSL要成为“国际一流的综合性油田服务公司”，遇到的最大现实困难是什么？此次募集资金将投向对于实现战略目标具有怎样的重要意义？

袁光宇：现在最大的制约，是在快速增长的国内外市场需求面前，尤其是在优先满足国内市场的情况下，没有过剩的生产能力，产能的提升将开拓海外市场。第二是国际化经验的欠缺，公司的支持系统、供应链、管理链和作业流程在全新的环境下经受考验，确保作业质量，这需要时间的积累。

目前，COSL的服务链在全球范围的同行业公司中是最完整的，我们把行业中其他公司的单项优势如物探、钻井、船舶等都集中了起来。这种独特的业务结构和做法，是符合国际石油工业发展的趋势的。

由于能源的日益短缺，世界各国对能源的重视程度已经和以前不可同日而语，跨国石油公司很容易就获取油气资源的年代已经过去了。统计显示，目前掌握在壳牌、bp、雪佛龙、德士古等跨国公司手中的探明储量不到8%，而80%左右的资源是掌握在主权国家和国家公司的手中。由于受管理、技术能力的限制，他们需要服务商能够做得更多，提供更多综合的服务。因此COSL专业分工全、协调成本低、一体化服务的特点将是未来赢得市场竞争的显著优势。

四是国际化战略，这是COSL把握未来发展轨道的方向盘。我们要成为国际一流的油田服务公司，就必须走出去，不能只为中国油公司服务，而要在国际市场上也要树立自身的竞争地位。

近几年来，COSL在海外市场增速还是比较快的。但由于基数和规模较小，未来能否实现持续扩张尤其是有质量的扩张，是我们必须要注意的。目前海外业务比例已经在COSL占到20%左右，我们的目标是要向30—40%的比例进军，在保持中国近海油田服务市场主导地位的同时，进一步巩固东南亚市场，加强对

南东、墨西哥湾、俄罗斯、非洲等区域市场的开拓，实现海内外市场的共同发展，提高COSL海外业务的覆盖区域和规模，真正实现国际化的发展。

笔者：COSL要成为“国际一流的综合性油田服务公司”，遇到的最大现实困难是什么？此次募集资金将投向对于实现战略目标具有怎样的重要意义？

袁光宇：现在最大的制约，是在快速增长的国内外市场需求面前，尤其是在优先满足国内市场的情况下，没有过剩的生产能力，产能的提升将开拓海外市场。第二是国际化经验的欠缺，公司的支持系统、供应链、管理链和作业流程在全新的环境下经受考验，确保作业质量，这需要时间的积累。

目前，COSL的服务链在全球范围的同行业公司中是最完整的，我们把行业中其他公司的单项优势如物探、钻井、船舶等都集中了起来。这种独特的业务结构和做法，是符合国际石油工业发展的趋势的。

由于能源的日益短缺，世界各国对能源的重视程度已经和以前不可同日而语，跨国石油公司很容易就获取油气资源的年代已经过去了。统计显示，目前掌握在壳牌、bp、雪佛龙、德士古等跨国公司手中的探明储量不到8%，而80%左右的资源是掌握在主权国家和国家公司的手中。由于受管理、技术能力的限制，他们需要服务商能够做得更多，提供更多综合的服务。因此COSL专业分工全、协调成本低、一体化服务的特点将是未来赢得市场竞争的显著优势。

四是国际化战略，这是COSL把握未来发展轨道的方向盘。我们要成为国际一流的油田服务公司，就必须走出去，不能只为中国油公司服务，而要在国际市场上也要树立自身的竞争地位。

笔者：有统计显示，未来两年内国际上新建的油田服务设施将陆续投产，这

是否会引发产能过剩的担忧？

袁光宇：任何行业的发展总是有周期的，需要看到，油田服务行业现在的高景气度不会天长地久，未来竞争肯定会日趋激烈。但COSL不惧怕竞争，更不会因噎废食，因为竞争而停止自己的脚步。

首先我们要对行业未来的发展态势有一个正确的认识。长期来看，原油的供需仍会保持相对紧张，预计2007年全球的石油勘探开发投资将在2006年的基础上继续增长，在北美地区预期投资减少的同时，东南亚、俄罗斯和非洲的勘探开发投资将有较大增长，在中国近海油气勘探开发投资也将持续增长，这将保证COSL的业务增长来源。

另外，COSL也在加快新业务领域的拓展。首先我们要做“海陆两栖”的油田服务公司。目前COSL 90%左右的业务都是来自海上，但陆地上有的机会我们也不会限制自己。实际上，目前COSL在新疆、缅甸、菲律宾等地都已承接陆上油田服务项目。此外，随着我国近海油田服务市场竞争的不断加剧，COSL的业务范围还将向深水领域拓展。我们将根据国家的能源发展战略和整体规划，加大对深水技术装备的研究和市场趋向分析，培育深水作业能力，并通过参股和合营等各种方式，形成系统的独立深水作业能力，扩大公司市场空间。

笔者：可以透露的是，目前COSL在海外正在进行一些油田服务项目的投标工作，在部分项目的竞争中已取得优势。而在造的钻井船、工作船等设施都已接到offer（订单），现在仍然处于供不应求的阶段。在COSL管理层看来，早一步跨出脚步就可以让发展的基础更厚实一些，我们希望尽快充实自身的实力，树立在国际市场上的竞争优势。

笔者：有统计显示，未来两年内国际上新建的油田服务设施将陆续投产，这

政策，但长期以来，几大国际公司并没有把中国作为主要目标市场，因为就是中国这个的产业力量很强，有COSL这样的强大竞争对手存在。

对于国际同行来说，他们现在更关心的是COSL将如何走出去，不夸张地说，许多公司已经把这个问题提到了战略高度来考虑。现在，国际上有很多公司希望能和COSL合作，甚至有购并COSL的想法。对于COSL来说，现在需要充分发挥和努力提升自身优势，灵活利用兼并收购等资本运作方式，促进公司在核心技术方面的突破、作业规模方面的扩张和核心竞争能力的增强，不等别人打进来，而是积极走出去，最终实现跨越式发展的目标。

笔者：通过此次A股上市，COSL与境内外资本市场的联系将更加紧密。公司是否有未来借助资本市场，通过收购兼并等手段加快发展的想法？

袁光宇：过去我们没有做兼并收购，主要是受规模和条件的限制，但是仅靠自身的有机增长，一是发展速度慢；二是仅增加产能，市场和客户资源、品牌和技术资源仍要靠自身逐步积累。当公司发展到一定程度时，需要靠收购兼并手段加快发展，世界油田服务业近20年来的发展也证明了这一点。

COSL未来会充分重视和研究运用资本市场的手段。我们现在在国内是走得快一点、发展好一点，在制度安排上、管理能力上、资源支配使用上具有一些比较优势，但在中国油田服务资源中，我们只是很小的一部分，如果把分布在国内各油田的服务力量集合起来，本身就有跻身世界前三的规模，资源的需求与配置是在范围内的越有效，油田服务业长远的趋势必然是专业化分工，这也让中国油田服务业发展前景更值得期待。

·公司巡礼·