

央企考核新规首次引入“行业对标”

石油石化、电信、矿业等央企将与国际大型企业开展对标

◎本报记者 李雁争

记者昨天从国务院国资委了解到，2008年起，央企业绩考核新规定将首次引入“行业对标”原则，引导企业以同行业先进企业的指标为标杆，通过持续改进，逐步达到标杆企业的先进水平。

国资委是在《中央企业负责人年度经营业绩考核补充规定》(简称“规定”)中提出以上要求的。《规定》提出，为正确引导中央企业经营业绩考核工作的开展，科学核定中央企业负责人年度经营业绩考核目标，客观评价中央企业负责人年度经营业绩，考核要按照“同一行业、同一尺度”的要求，实施对标管理。

《规定》提出，企业净资产收益率目标值达到行业优秀水平的，企业完成目标值时可直接加满分；对分类指标目标值达到行业优秀水平的，企业完成目标值时可以直接加满分。分类指标原则上应达到2个，指标的确定既要体现行业特点，又要突出企业管理“短板”。

而现行的《中央企业负责人经营业绩考核暂行办法》(简称《考核办法》)仅要求，年度经营业绩考核的综合得分=年度利润总额指标得

分×经营难度系数+净资产收益率指标得分×经营难度系数+分类指标得分×经营难度系数。以上指标均未特别体现行业差距的因素。

国资委人士昨天表示，开展行业对标是业绩考核工作“上水平”，促进企业向国内外优秀企业看齐的重要措施。

国资委还要求，中央企业要认真做好行业对标工作，根据企业所处行业和发展战略，树好标杆。标杆企业的选择，要注重数量和质量，既要符合企业实际，又要具有一定的先进性，对标企业户数原则上不低于12户。对于处于国内领先水平的企业，应积极寻找国际先进企业对标；其他企业应努力将国内具有代表性的先进企业纳入标杆范围。

国资委表示，各企业在对标过程中应对照标杆企业，开展广泛的经济技术指标、业务流程等方面对标工作，从中发掘优势，找出差距，提出目标和改进措施，不断提高业绩考核工作水平。

在2008年度中央企业负责人经营业绩考核中，对于石油石化、电信、矿业开采等企业规模大、国内同类企业户数较少的中央企业，应与国际大型企业开展对标；对于军工、冶金、建筑、商贸、电力、科研等行业



中石化 资料图

的中央企业，可开展中央企业间的相互对标；其他中央企业依据2008年国资委制订的《企业绩效评价标准值》开展行业对标。

《规定》还提出，由于国家经济政策发生重大调整、国际市场发生重大变化，或者企业发生国资委核准批复的重大资产重组、购并及整体上市等情况，且对企业经营业绩考核指标的完成产生了较大影响的，国资委给予追溯调整。《规定》自2008年起施行。

国资委：考核新规“精”字当头

◎本报记者 李雁争

记者昨天从国务院国资委了解到，2008年起，央企业绩考核新规将突出“精准”原则，实际完成值与考核目标值越接近，越有可能在考核中得高分。

来自国资委的信息显示，第一任期中，有少数央企为了获得较高的加分，上报目标值时留有较大余地，致使实际完成值与目标值偏差较大，影响了考核的准确性。针对

这种现象，国资委主任李荣融曾在“中央企业第一任期业绩考核表彰大会上”承诺，将在第二任期中修订考核办法，“使老实人不再吃亏”。

国资委是在《中央企业负责人年度经营业绩考核补充规定》(简称“规定”)中提出以上要求的。《规定》提出，企业利润总额目标值比前3年考核指标实际完成值的平均值低的，企业完成目标值时，得基本分30分；低于目标值时，每低

于3%，扣1分，最多扣6分。

其中，目标值比前三年考核指标实际完成值的平均值低20%(含)以内的，超过目标值时，每超过3%，加1分，最多加5分；低20%—50%的，超过目标值时最多加4分；低50%(含)以上的，超过目标值时最多加3分。

而在现行的《中央企业负责人经营业绩考核暂行办法》(简称《考核办法》)中，国资委仅要求，企业负责人超过目标值时，每超过3%，

加1分，最多加6分。

关于净资产收益率，《规定》提出，目标值比前3年考核指标实际完成值的平均值低的，完成目标值时，得基本分40分；低于目标值时，每低于0.4个百分点，扣1分，最多扣8分。

其中，目标值比前3年考核指标实际完成值的平均值低20%(含)以内的，高于目标值时，每高于0.4个百分点，加1分，最多加7分；低20%—50%的，高于目标值时最多加

6分；低50%(含)以上的，高于目标值时最多加5分。

而在现行的《考核办法》中，国资委仅要求，企业负责人高于目标值时，每高于0.4个百分点加1分，最多加8分。

国资委人士要求，在行业对标的基础上，中央企业负责人应该自加压力，提出富有挑战性的目标，将企业指标完成值和目标值的偏差应当控制在合理的范围内。

奥纬咨询：中国科技公司绩效增长领先全球

国际领先的管理咨询公司奥纬咨询最新发布了首份全球年报《行业状态报告》。该报告分析了根据股东绩效指数(SPI)衡量的通信、媒体和科技行业公司的绩效，显示中国移动在过去的一年中，已跻身全球领先公司之列。到2007年年底，中国移动实现了3460亿美元的市值，超过了微软3370亿美元的市值。

据悉，本次基于SPI的全球数据挖掘，是通过调整收益的波动率、各地利率的差异以及并购的计算实现了股东收益的一致比较。此外，其他SPI领先的公司还包括墨西哥América Móvil；美国的苹果和American Tower；日本的任天堂；香港的和记电讯以及中国的腾讯。

同时，在SPI前60名的公司中，中国公司占有6个席位，总数名列第三，仅去年一年就增加了2110亿美元的市值。

(姚音)

丰田将大力增强 在美尖端技术研究

据最新消息，为了提高在业界的竞争力，原本一直将尖端技术研究置于日本国内的丰田汽车公司决定，从今年春天开始，在美国新设大量研究岗位，增强在美研究机构的研究能力。

据报道，由于美国在新能源研究等领域具有领先地位，丰田决定，在其北美公司(TEMA)旗下位于密歇根州的研究机构中，增设30—40个专门岗位，主要从事取代化石燃料的新能源研究、与提高汽车安全性有关的脑科学研究以及以减轻汽车重量为目标的新材料研究。

报道称，除了从日本国内派遣研究人员外，丰田还将与美国当地的大学及研究机构联手。丰田表示，研究成果将用于推动其在全球的汽车事业。

(据新华社)

纳徽豫两企业 中建材延伸玻璃产业链



◎本报记者 于祥明

中国建材集团正在为打造建材业的另一平台——玻璃产业而努力。

据悉，近日国务院国资委分别做出《关于安徽华光玻璃集团有限公司国有股权无偿划转有关问题的批

复》，《关于河南省中联玻璃有限责任公司国有股权无偿划转有关问题的批复》。至此，安徽华光玻璃、中联玻璃正式加入中国建材集团，实现强强联合。

安徽华光玻璃集团始建于1958年，并于1997年经安徽省政府批准成立的集科、工、贸一体的跨行业、跨地区、跨所有制的大型企业集团，其核心子公司*ST方兴是中国最大的ITO导电膜、信息显示材料和安徽省唯一的浮法玻璃及玻璃深加工制品研发和生产基地。由此，中国建材也成为*ST方兴实际控制人。

河南中联玻璃为河南省中联集团的全资企业，成立于2006年4月，是国有独资公司。公司拥有多条浮法玻璃生产线、以生产白色、宝石蓝、翡翠绿、孔雀绿等品种的优质浮法玻璃原片为主导产品。并且，公司产品质量、价格稳定，在同行业和客户中具有很好的知名度和影响力。

“此次划转为中国建材集团与华光玻璃、中联玻璃实现资源共享、优势互补创造了极好的条件，是中国建材集团打造玻璃制造平台、完善产业链的重大战略举措，将对中国建材工业的产业结构调整和发展产生重大而深远的影响。”中国建材负责人表示。

实际上，中国建材集团拥有全国仅有的3家具有甲级设计资质的玻璃研究设计院，在浮法玻璃、加工玻璃及其他玻璃制品的研究开发与服务领域掌握着拥有自主知识产权的国内乃至国际先进的核心技术，能够承担大型工程设计、施工、安装、调试、服务和工程总承包业务。

中国建材集团相关负责人表示，目前集团内相关玻璃企业正发挥聚合效应，科技研发、成套装备制造和外贸出口等各个业务单元相互衔接，密切配合，初步形成了上下游配套的玻璃产业平台。

TD-SCDMA 将申报手机电视行业标准

◎本报记者 张韬

昨日，记者从消息人士处获悉，TD-SCDMA在手机电视标准方面出现关键性进展，进入正式申报行业标准的阶段。

TD-SCDMA的手机电视标准又称TD-MBMS，以大唐、中兴、普天、鼎桥为代表的系统厂商，以展讯、T3G和凯明为代表的芯片厂商，以中兴、联想为代表的手机厂商都参与到了TD手机电视标准的研发中来。

据悉，此次准备申报的TD-SCDMA手机电视标准非常重要，包括TD-SCDMA手机电视标准的总体技术要求。

在系统设备方面，大唐、中兴、普天等面向奥运需求的第一版本TD-MBMS已经完成，可以将MBMS和现有的3G网络放在同一载波上，TD-MBMS可以在不改变硬件平台、而仅仅通过升级软件来实现对手机电视功能的支持。为了推动TD-MBMS的后续发展，中国通信标准化协会正积极推进TD-MBMS的第二版研究工作，以进一步提高系统的性能。

中华网软件 将继续坚持并购战略

◎本报记者 张韬

昨日，中华网软件公布了2008年中国市场战略。中华网软件总裁兼首席执行官Eric Musser接受记者采访时表示，中华网软件将通过收购、建立合资企业和特许经营方式，拓展中国市场份额。同时，将全球研发力量的75%转移至亚太地区以深化亚太区战略。

中华网软件是在纳斯达克上市的中华网投资集团有限公司(CHINA.US)的全资子公司，其核心业务是想全球各类企业提供行业针对性应用软件和商业服务。目前是全球第十二位的软件供应商，今年的目标是全球第十位。

Eric Musser介绍，在2007年，中华网软件在全球企业应用软件市场取得了出色业绩。截至2007年12月31日，中华网软件预计2007年第四季度总营收为9200万美元至9500万美元。

三菱汽车去年亏200亿日元

◎本报记者 宣璐

近日，三菱汽车宣布，将中期经营计划(从2008年度开始，为期3年)中的日本国内销售目标设定为年销量20万辆上，比本年度预测值减少约1成。同时，计划将目前近800家的国内经销商减少1成以上。该公司认为随着人口低出生率、高龄化及年轻人脱离汽车的趋势加剧，今后国内新车需求继续低迷的趋势将不可避免。该公司在汽车行业中罕见地以负增长为前提制定销售计划，目标是确保持续亏损的国内业务扭亏为盈。

虽然此前曾公布过年销量25万辆的国内销售目标，但据该公司统计，全年度只能完成近23万辆。由于实际销售业绩低于目标，预计包括业绩良好的出口部分在内，该公司国内业务的联合营业损益2007年度出现了200亿日元的赤字。

寻找战略投资者

国华能源出让 旗下风电企业24%股权

◎本报记者 张良

为开发内蒙古呼伦贝尔风力发电项目，国华能源投资有限公司正筹划为旗下国华(呼伦贝尔)风电有限公司引入一家战略投资者。

昨日，国华能源投资有限公司在北京产权交易所挂牌转让国华(呼伦贝尔)风电有限公司24%股权，挂牌价4288.8万元。出让方要求，该部分股权转让的受让方在完成交易后还必须以同等价格至少受让神华国际(香港)公司所持有的标的企业的1%的股权，这意味着受让方将成为国华(呼伦贝尔)风电有限公司的二股东。

根据挂牌信息，标的企业的国华(呼伦贝尔)风电有限公司主要开发、建设、运营风力发电场，并提供相关技术及工程配套服务。该公司注册资本1.43亿元，其中，国华能源投资有限公司持有其75%股权，神华国际(香港)公司持有25%股权。截至2007年6月30日，国华(呼伦贝尔)风电有限公司24%股权的对应评估值为3926.65万元。此外，该公司上年亏损321.33万元。

据了解，国华能源投资有限公司与多家能源领域境外公司具有合作关系。去年8月，中国超低温条件下第一个风力发电场国华(呼伦贝尔)风电有限公司新右旗风电一期4.95万千瓦工程正式投运。同时，国华投资公司与澳大利亚瑞丰可再生能源公司合作的国华瑞丰(荣成)风电有限公司4.875万千瓦工程也竣工投运。由于国华投资公司与澳大利亚瑞丰可再生能源公司项目进展顺利且中澳双方合作良好，国华投资公司与澳大利亚瑞丰可再生能源公司还决定在山东省继续合资开发山东利津、河口和沾化3个风电项目。也是在去年8月9日，美国风电巨头爱斯公司宣布，将通过和中国国华能源投资有限公司成立合资企业，进入中国风力发电市场。

国华能源投资有限公司成立于1998年，净资产88.45亿元，属神华集团公司管理的国有独资公司。

五谷道场资金危机追踪报道

五谷道场多品牌或遭拍卖 白家粉丝蹲候

◎本报记者 于兵兵

近日，有消息称，由于拖延支付欠款，五谷道场被债权人申请诉前财产保全。房山法院已查封北京五谷道场食品技术开发有限公司拥有的4个注册商标。根据规定，这些商标将不得转让和注销，以防五谷道场转让其名下的无形资产。

去年底，以非油炸为卖点的方便面品牌五谷道场曝出资金链危机，其位于北京房山的厂房被法院查封，甚至可能在拍卖之前介入评估流程。

去年底，以非油炸为卖点的方便面品牌五谷道场曝出资金链危机，其位于北京房山的厂房被法院查封，甚至可能在拍卖之前介入评估流程。而记者昨天了解到，五谷道场债权人之一曾经在春节前密会白家粉丝高层，希望联手实现商标转让，套现后完成债务清欠。

“因为法院拍卖前需要债权人提供商标评估价格，这些债权人不愿意支付评估费用，所以希望白家粉丝先代完成评估工作。而白家粉丝或直接参与商标拍卖竞标，或从第一接标人手中再通过转让方式获得五谷道场部分商标。”一位知情人士称。

另据消息称，五谷道场因债务危机被债权人申请诉前财产保全。房山法院已查封北京五谷道场食品技术开发有限公司拥有的4个注册商标。根据规定，这些商标将不得转让和注销，以防五谷道场转让其名下的无形资产。而记者昨天了解到，五谷道场债权人之一曾经在春节前密会白家粉丝高层，希望联手实现商标转让，套现后完成债务清欠。

另据消息称，五谷道场因债务危机被债权人申请诉前财产保全。房山法院已查封北京五谷道场食品技术开发有限公司拥有的4个注册商标。根据规定，这些商标将不得转让和注销，以防五谷道场转让其名下的无形资产。而记者昨天了解到，五谷道场债权人之一曾经在春节前密会白家粉丝高层，希望联手实现商标转让，套现后完成债务清欠。

商标落入被拍卖的境地。“五谷道场的商标能否进入拍卖环节目前还不得而知。”市场人士称。

资料显示，五谷道场品牌诞生于2004年，凭借“非油炸健康品”的独特定位，以及此后在央视数亿的广告投放，迅速成为国内知名品牌。此后，五谷道场快速扩张，资金链危机随之显现，2007年9月，资金链危机全面暴发。

相比于五谷道场，创立于2000年的白家粉丝目前每年50%以上的速度实现销售增长。此前，白家粉丝高层介绍，该公司正欲开发非油炸方便面产品，五谷道场资金链危机为其提供了一个难得的收购机遇，而五谷道场商标转让成为最重要的收购内容之一。