

本 期 要 目



- 一家民企 21 种方式四年融资 3000 亿元（二）
- 张万松到四川安吉物流集团交流工作
- 董祖刚出席资产公司与富元基金公司签约仪式
- 张清到攀枝花公司开展干部年度考核工作
- 杨紫轩赴宜宾公司调研指导粮食贸易工作

国 新 联 程 信 息

四川省国新联程物流集团公司办公室主办

第 8 期

2018

目 录

行业论坛

- 1 一家民企 21 种方式四年融资 3000 亿元(二).....(1)

特别关注

- 2 张万松到四川安吉物流集团交流工作..... (7)
- 3 董祖刚出席资产公司与富元基金公司签约仪式..... (8)
- 4 张清到攀枝花公司开展干部年度考核工作..... (9)
- 5 杨紫轩赴宜宾公司调研指导粮食贸易工作.....(10)
- 6 国新联程集团与铁二院举行川东(高兴)储配煤基地可研报告
修编会谈(10)

工作动态

- 7 广元公司创新经营模式重塑区域市场 (11)
- 8 资产公司积极搭建供应链金融共享平台 (13)
- 9 运销公司强化风控管理 (14)
- 10 快成公司优化员工绩效考核保目标..... (15)
- 11 宜宾公司开辟贸易新途径..... (16)
- 12 攀枝花公司致力于建立贸易供应链..... (17)
- 13 环保公司成功中标广能集团污水在线监测项目..... (18)
- 14 宜宾公司再添“国新联程”字号新成员..... (18)

文化活动

- 15 国新联程集团部署开展“大学习、大讨论、大调研”活动(19)
- 16 广元公司党组开展红色革命教育活动..... (20)

一家民企 21 种方式四年融资 3000 亿元（二）

四年融资 3000 个亿，不通过银行，不通过股市，不知道这样的企业和企业融资方式在中国还有多少这样的类似企业。

民营企业的身份、产业新城的不确定性、收益的未知性、抵押物的缺乏，再加上历年来负债率过度高企和不断增加的短期偿债压力，注定了华夏幸福不可能过多指望银行贷款。我们来看一下华夏幸福 2015 年财报，即便这时候的华夏幸福已经是市值近 800 亿、总资产近 1700 亿、品牌知名度如日中天的超大型企业，但是其全年银行贷款金额却只占整体融资金额的 26.94%，不到三分之一。

情势所迫，华夏幸福硬生生将自己修炼成了融资高手，翻阅华夏幸福的报表和公告，你会感觉这家公司就是一本“花式融资百科全书”，在中国能运用的融资方式，华夏幸福几乎都尝试了一遍。

根据统计显示，从 2012 年-2016 年 4 月份这 4 年多间，不依靠银行贷款，华夏幸福一共从外部融得资金 2974 亿元，涉及融资方式多达 21 种。

下面，我们就简单梳理一下华夏幸福眼花缭乱的产业新城融资术，希望能够对参与园区 PPP 和产业新城 PPP 的社会资本有一些借鉴意义，上期推出了 8 种融资方式，以下推出 13 种融资方式：

1. 资产支持证券（ABS）

自 2014 年 11 月资产证券化备案制新规出台以来，交易所资产支持证券发行规模 2015 年呈现明显加速增长。由于在降息周期和金融市场“优质资产荒”的大背景下，各类投资机构对资产支持证券需求旺盛，华夏幸福也希望能够在其中分一杯羹。

2015 年 11 月，上海富诚海富通资产管理有限公司拟设立“华夏幸福物业一期资产支持专项计划”，以专项计划募集资金购买幸福物业所享有的物业费债权及其他权利，以基于物业费债权及其他权利所获得的收益作为支付资产支持证券持有人本金及收益资金来源。此次专项计划将于上海证券交易所挂牌上市。

此次专项计划发行总规模不超过 24 亿元，其中优先级资产支持证券面向合格投资者发行，发行对象不超过二百人，规模不超过 23 亿元；次级资产支持证券由幸福物业认购。

发行期限方面，专项计划优先级资产支持证券拟分为五档，预期期限分别为 1 年、2 年、3 年、4 年及 5 年，次级资产支持证券期限为 5 年。

华夏幸福表示，此次募集资金主要用于补充流动资金。幸福物业签署《差额支付承诺函》，对专项计划资金不足以支付优先级资产支持证券持有人预期收益和未偿本金余额的差额部分承担补足义务。华夏幸福为幸福物业在《差额支付承诺函》项下的义务提供连带责任保证担保。

2. 特定收益权转让

这其实与平安信托的那一笔商品房应收账款买卖协议如出一辙，但规模更小更直接一些。2014 年 6 月，大厂华夏、大厂

京御地产、京御幸福、京御地产、香河京御、固安京御幸福分别与信风投资管理有限公司签署《特定资产收益权转让协议》，约定转让方向信风投资转让特定资产收益权，特定资产为转让方与付款人已签订的《商品房买卖合同》项下除首付款外的购房款项，转让价款分别为 6300 万元、1300 万元、5200 万元、8400 万元、2200 万元、8600 万元。

3. 股权收益权转让

2015 年 7 月，建行廊坊分行以 5.5 亿元的价格受让九通投资持有的三浦威特 30.9% 股权的股权收益权，九通投资拟于该股权收益权转让期满 24 个月后，向建行廊坊分行回购标的股权的股权收益权。这种融资本质上与上面的债权转让、特定资产收益权转让等等都是一样的，是一种预期收益权的抵押借款，无非是标的物的区别而已。

4. 战略引资

战略引资，不是简单的财务性融资，入资方是要实实在在参与经营管理，并按照持股比例享受经营收益的。比如 2013 年 10 月，资产管理公司天方资产就向华夏幸福旗下的孙公司九通投资注资 30 亿元，13.9 亿元进入注册资本，16.1 亿元进入资本公积。注资后，华夏幸福的子公司京御地产持有其 55% 股权，天方资产持有其 45% 股权。

天方资产进入后，不仅派人进驻董事会，参与经营管理，并享受九通投资的投资收益、利润分红。华夏幸福屡屡利用这种让渡股权和收益的模式增强资本实力，能够实现更快地扩张。

5. 关联方借款

华夏幸福还有几个重要关联方，都是银行系统的，这也给自己开辟了一条更便利的融资渠道。2014年，华夏幸福的两个间接控股子公司三浦威特和大厂鼎鸿分别向廊坊银行营业部借款人民币5800万、3400万，借款期限均为1年，借款利率均为9%左右。而廊坊银行正是华夏幸福的关联方：公司董事长王文学担任廊坊银行董事，公司董事郭绍增担任廊坊银行副董事长。

同样的借款还有很多次。比如2015年9月9日，三浦威特向廊坊城郊联社借款人民币1亿元，借款期限为1年，借款利率为6.955%。公司董事郭绍增任廊坊城郊联社理事，因此廊坊城郊联社同样是华夏幸福的关联方。

6. 特殊信托计划

2015年5月，华夏幸福的两家下属公司，三浦威特对廊坊华夏享有3亿元债权，三浦威特以这3亿元债权作为基础资产，委托西藏信托设立信托计划，信托项目存续期预计为12个月，西藏信托同意受让标的债权，转让对价为3亿元，三浦威特承诺将于信托终止日前的任一核算日按《债权转让协议》约定支付标的债权回购款项。

7. 夹层式资管计划

华夏幸福非常擅长和资产管理公司达成这种资管计划，来进行短期的融资。2015年，华夏幸福及两家下属公司京御地产、华夏新城与大成创新、湘财证券这两家公司签署相关文件，涉及大成创新发行的专项资产管理计划向华夏新城增资4亿元，湘财证券管理的集合资产管理计划或推荐的客户将认购大成创新发行的专项资产管理计划。大成创新有权自出资日起满12个月后，

与京御地产签署《股权受让合同》退出华夏新城。

资管计划的整体形式与上述的战略引资模式相似，本质也是一种夹层融资。类似这种资管增资，仅 2015 年一年时间华夏幸福就运用了 15 次之多，涉及资管公司包括歌斐资产、金元百利、平安大华、恒天财富等。

8. 定向增发

2016 年 1 月，华夏幸福渴盼已久的定向增发完成了资金的募集，最终为华夏幸福拿到了 69 亿元的真金白银。定向增发这种股票类融资没有利息成本支出，增加了净资产规模，又能够快速填补资本缺口，堪称“一本万利”。

9. 委托贷款

委托贷款名为贷款，却不是银行贷款。说直白一些就是“私人借款”，但经过银行这一道口使得借贷合法化。比如 A 给 B 钱，有 2 种方法，一种是 A 委托银行放贷款，银行找到 B，银行收取中间业务费和账户管理费，A 拿到高于银行的利息，B 拿到钱；另一种是 AB 委托银行成为中介人以使借贷合法化，银行收个手续费，A 拿到协定利息，B 拿到钱。由于这些年委托贷款屡屡用于地下融资、助推股市和楼市泡沫，自身也蕴含着很多潜在风险，故而一直受到银监会的强烈打压。

2013 年之前，华夏幸福较少使用这种贷款形式，但随着 2014 年资金需求量爆发，华夏幸福也开始频频使用委托贷款，如 2015 年 11 月，大厂孔雀城与金元百利、上海银行股份有限公司北京分行签署《人民币单位委托贷款借款合同》，借款金额 7 亿元。

10. 银团贷款

银团贷款是一家或数家银行牵头，多家银行与非银行金融机构参加而组成的银行集团（Banking Group）采用同一贷款协议，按商定的期限和条件向同一借款人提供融资的贷款方式。对于商业地产商而言，这些抱团银行对你的信心，往往比成堆的黄金更值钱。

银团贷款在海外融资市场上比较常见，不得不说，华夏幸福又开了商业地产商的一个先河。2014年10月，华夏幸福间接控股子公司三浦威特从固安县农信社、廊坊城郊农信社、永清县农信社、大城县农信社及三河市农信社组成的社团贷款人贷款1亿元，期限为1年，借款利率为8.5%。

11. 银行承兑

这是华夏幸福在2015年新开发出的一种融资手段，也称为“银承”或“银票”，英文叫做“Bank's Acceptance Bill”。华夏幸福在2015年一共用了3次，如2015年3月11日，华夏幸福下属公司三浦威特与沧州银行股份有限公司固安支行签署《银行承兑协议》，票面金额共计2亿元，承兑金额1亿元。

12. 短期融资券

和银承一样都是短期融资的利器。2015年5月，华夏幸福控股子公司九通基业投资有限公司拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过人民币28亿元的短期融资券，发行期限1年。

13. 股票质押和对外担保

严格来讲，这个股票质押和对外担保都不算华夏幸福的融资行为，前者是它的控股股东华夏控股的行为，后者是华夏系公司

之间为了融资而进行的担保行为。但是由于这些行为都与华夏幸福的融资息息相关，我们也在最后把它们列入进来。

在华夏幸福及其下属公司的很多融资中，华夏控股以及实际控制人王文学都附有连带担保责任，再加上华夏控股自身的产业和投融资也需要大量的质押融资和各类担保。拿什么担保？主要靠华夏控股与王文学手中持有的华夏幸福股票。

在融资高峰时期，如 2015 年 1 月，华夏控股将持有华夏幸福股票中的 88%都质押了出去，当时也正是处于华夏幸福股票的高峰期（约 50 元/股），在 5 月份之前的整个大牛市中，华夏控股的这个质押比率一直处于 80%以上，道理显而易见，股价越高，就越应该质押更多的股票以套取更多的真金白银。

而到了 2016 年 3 月，华夏幸福的股价处于低谷期（约 23 元/股），再加上大量公司债发行与定向增发的完成，现金充沛，华夏控股也明显减少了股票质押的规模，持有华夏幸福股票的质押比例只剩下 40%。

特别关注

张万松到四川安吉物流集团交流工作

5 月 9 日，川煤集团党委委员、副总经理，国新联程集团党委书记、董事长张万松一行与四川安吉物流集团有限公司党委书记、董事长徐胜明进行座谈。

会上，张万松介绍了国新联程集团的组建背景、发展使命，

表达了与四川安吉物流集团进行深度合作的意愿。

杨紫轩介绍了国新联程集团组织架构、业务开展及意向合作的具体内容。

徐胜明表示，双方同属四川省内国有企业，在贸易、物流方面具有合作的基础，期待进一步加深合作。

据了解，四川安吉物流集团有限公司是五粮液集团下属全资子公司，拥有各型运输车辆、起重、装载及工程作业等机械 1000 余台，各型标准车用集装箱 500 余个，2500T 集装箱船舶 10 艘，货物仓储面积 10 万平方米。公司以宜宾为基地，链接全国 500 多个运输站、点，构筑了全国性、集团化的物流服务网络。

宜宾公司董事长邱居德，安吉供应链公司总经理王思俊、安吉物流集团战略发展部部长段毅参加了座谈。

董祖刚出席资产公司 与富元基金公司签约仪式

4 月 28 日，四川省国新联程资产管理有限公司（简称“资产公司”）与四川富元股权投资基金管理有限公司（简称“富元基金公司”）在复城国际 T3 栋 11 楼资产公司大会议室举行战略合作签约仪式。国新联程集团总经理、资产公司董事长董祖刚，富元基金公司副总经理周作君出席仪式。资产公司总经理齐中银主持。

董祖刚在致辞中对参加签约仪式的来宾表示欢迎。他指出，基金是金融工具的核心之一，股权基金将成为继银行融资和 IPO

融资之后的第三大融资途径，潜力和前景值得期待。此次国新联程资产公司和富元基金的多元合作将会是混合所有制新规背景下的智慧融合。

周作君表示，通过此次战略合作构建新平台、新机制，富元基金公司有信心、有决心为实现“共投、共享、共赢”的局面与资产公司不断加深合作，深入合作。

最后，董祖刚和周作君分别代表资产公司和富元基金公司签订战略合作协议。

张清到攀枝花公司开展干部年度考核工作

5月7日，国新联程集团党委委员、纪委书记、监事张清一行到攀枝花公司开展2017年领导干部年度考核工作。

会上，张清对攀枝花公司领导班子在经营管理、党风廉政建设、风险防控等方面的工作，以及在经营业绩上取得的成绩给予了充分的肯定，并提出三点希望：一是要进一步加强班子建设。通过创建“四好”领导班子为契机，不断提高班子的整体素质和领导力，争取2018年创建成为国新联程集团的“四好”领导班子。二是要进一步加强经营管理，提升经营效益。2017年攀枝花公司克服重重困难，圆满地完成了经营指标，希望今年继续拓展市场做好项目，创收创效，努力完成今年的目标任务。三是要加强风险防控，确保企业稳定健康发展。风险防控对于企业的发展是非常重要的，特别是和民营企业开展贸易要做好企业背景、财务状况等调研，严格合同管理，加强过程和细节的管控。

本次考核采取民主评议和现场审计相结合的方式，通过召开职工大会、民主测评、查阅资料、核实数据、收集资料等，重点对业务合同的规范性、经营指标完成情况、领导人员的薪酬发放情况等进行了检查。

杨紫轩赴宜宾公司调研指导粮食贸易工作

5月8日，国新联程集团副总经理杨紫轩到宜宾公司考察调研，宜宾公司董事长、总经理邱居德接待。

杨紫轩前往紧邻五粮液集团的宜宾公司月亮湾粮库，认真察看了粮食贮存、粮库消防安全、视频监控、人员值守情况，对粮食的采购、销售、资金周转进行了详细了解，对粮食保存、防潮、防鼠等细节进行了检查和指导。

期间，杨紫轩听取了宜宾公司粮食贸易工作情况，对宜宾公司开展粮食贸易工作给予了充分肯定。他指出，宜宾公司要坚定做强粮食贸易的信心，构建符合自身实际的粮食贸易运营模式，寻求稳定、可溯的粮食供销渠道，确保粮食贸易业务持续健康。

国新联程集团与铁二院举行 川东（高兴）储配煤基地可研报告修编会谈

近日，四川省国新联程物流集团有限公司（简称“国新联程集团”）总经理助理、项目部负责人王敏带队赴铁路第二设计院重庆分公司（简称“铁二院重庆公司”）就川东（高兴）储配煤

基地可研报告修编进行会谈交流。

会上，王敏介绍了此行的主要目的，一是传递沟通近期可研设计的新要求、新变化、新思路；二是就设计费用支付问题进行沟通；三是就可研报告的设计周期进行沟通。

双方就可研报告修编的主要内容、料场部分的修编内容充分交换了意见，并基本达成修改方案。

国新联程集团项目部、广安公司项目办相关人员参加会议。

工作动态

广元公司创新经营模式重塑区域市场

自成立以来，广元公司坚持抢抓煤炭销售体制改革试点契机，全面布局煤炭贸易战略，搭平台、控销路，建联盟、锁煤源，全面掌握了区域煤炭资源并主导市场划分，创造了较好的经济效益。去年5月至今年4月，实现营业收入14.74亿元，净利润394万元。

一是借助销售试点，控制煤炭销路。公司抓住广旺公司煤炭销售体制改革试点的机遇，在代理销售广旺煤炭的同时，依托自身稳定的电煤、精煤及工业煤应急保供能力，与江油电厂、金堂电厂、陕钢、攀钢等本地下游主要用户展开谈判，并达成了“区域代理”共识。由于本地煤外销路径比较狭窄，公司控制了煤炭外销主要路径后，本地煤炭贸易企业对广元公司的依赖度逐步增强，保持了煤炭贸易商的相对稳定，确保了公司发展根基持续稳

固。

二是组建战略联盟，掌控煤炭资源。公司在控制了本地煤外销主要路径后，从全局布控，在本地煤炭主产地昭化、旺苍、朝天、南江等地分别与远大工贸、瑞都矿业、广成煤业、南江煤电、皇泽集团等当地较大的煤炭贸易企业分别签订了《战略合作框架协议》，形成了以公司为龙头的煤炭营销战略联盟。由公司主导划分了各战略合作伙伴市场范围，支持其大力整合各自周边煤炭资源，整合的资源由公司统一对外销售，形成了整体效应，既增强了公司在对外煤炭销售市场上的竞争力和话语权，最大程度地保障本地煤炭企业整体利益，同时使下游用户对公司的实力更加信赖，促使“双向代理”的营销模式更加稳固。在形成战略联盟后，公司在区域内的地位得到显著提升，省内省外煤炭贸易客户主动前来洽谈合作，为公司做大煤炭贸易提供了更多商机，实现了“筑巢引凤”的目的。

三是创新营销模式，缓解资金压力。由于煤炭贸易资金需求量大，公司新近成立，融资困难，资金短缺。在与周边小煤矿开展贸易时，对方追求短期利益，往往要求先款后货，公司直接与其建立贸易关系则面对较大的资金周转压力。为了缓解资金压力，公司利用销售平台的优势，灵活营销，支持战略合作企业垫资收购周边煤矿煤炭资源，其煤炭全部通过公司的营销平台销售给下游用户，待下游用户回款后，再行支付给合作企业。去年5月至今年4月，公司在几乎没有现金投入的情况下，通过合作企业整合的贸易煤量达134.6万吨，在获取较大经营效益的同时，极大地降低了公司资金风险。

资产公司积极搭建供应链金融共享平台

今年以来，资产公司主动作为，积极与攀枝花市商业银行搭建“银行+实体信贷客户+供应链服务商”的供应链产融共享平台。

该平台主体由金融端、实体端和产融服务端三部分构成，攀商行是金融端主体，为产融服务端提供融资支持，并对项目规模、运营模式、风险控制等方面拥有决定权和一票否决权。实体信贷客户是实体端主体，借助供应链产融共享平台，激活闲置产能，扩大经营规模，提升盈利水平，恢复偿债能力，履行还款义务。资产公司是产融服务端。一方面为实体端提供集采、集销和资金融通服务；另一方面为金融端提供“商流、物流、资金流、信息流”风险管理服务。

该平台主要通过五项措施有效防控风险，一是**强化运营风险敞口控制**。每月对企业运营、资金管理 etc 风险进行评估，计算风险敞口，攀商行根据风险评估结果调整授信额度及贷款利息。二是**强化资金风险控制**。攀商行向资产公司授信融资或提供贷款，实行账户集中管理，专款专用，实现资金流和实物流全程可视化控制。三是**强化实物及现场管理风险控制**。通过签订采购、销售等协议，资产公司派驻专职人员，对原材料及产成品仓库、磅房、物流及车辆进出等进行全面托管和控制。四是**强化数据信息报告风险控制**。资产公司定期向攀商行报送采购、生产、销售、资金等计划和实际数据，提交财务与经营风险分析报告，如实披露相关风险，供攀商行风险决策。五是**强化内控管理风险控制**。资产公司对信贷客户“组织架构、预算控制、资金收付、考核体系、

工艺质量”等核心内控流程进行梳理、优化和完善，每年对企业内控运行的有效性进行审核和评价。

搭建共享平台，资产公司借助集团上下游实体资源优势 and 信用资源，帮助信贷客户恢复偿债能力，同时也有利于攀商行逐步降低信贷风险、提升贷款质量，实现三方共创共赢。

运销公司强化风控管理

今年以来，运销公司坚持从机制建设、流程规范、过程管控等多方面着手，全面加强风险控制管理，助力公司持续健康发展。

一是健全风控机制。按照法人治理结构需要，配备了风控管理机构和人员，系统梳理了原有的风控管理制度，健全了风控工作机制，并结合贸易业务实际，制定了贸易项目管理办法、煤炭贸易业务工作指导意见等，为贸易业务的开展提供了切实可行的制度依据。

二是规范审批流程。规范管理流程，严格做好前置程序把关，赋予风控一票否决权，要求各分公司新发展项目一律上会审查，由分管领导组织风控、财务和经办部门共同论证，找出风险点并提出防范措施，确保风险可控后再按“三重一大”决策机制提交支委会、办公会研究通过。

三是强化过程管控。每月上半月，公司总经理定期组织召开项目管理工作分析会，听取各分公司项目运行情况，共同分析执行过程出现的偏差和问题，确保及早预防、及时应对。

快成公司优化员工绩效考核保目标

为优化绩效管理体系，激发员工干事创业热情，快成公司按照目标导向、注重实效、简便易行的原则，优化绩效考核管理办法，根据各业务板块的属性和实际情况，对年度经营目标分解成月度目标，依据当月目标完成情况考核发放当月薪资，以压力促动力，保障全年任务目标实现。

一是按业务板块与业务属性考核。将公司五个部门划分为市场板块和贸易板块，每个业务板块又划分为业务前端部门和支撑部门。根据各业务板块的目标任务和业务属性，制定了不同的业绩考核方式。绩效工资权重占到了工资结构的 60%。

二是按当月利润实际完成率进行考核。将集团下达的年度目标任务分解到各业务板块，并按月对各业务板块的绩效目标进行了分解，根据当月利润实际完成率进行考核。业务前端部门的绩效工资的 100%与当月绩效目标挂钩；支撑部门的绩效公司的 60%与所属业务板块绩效目标挂钩。业务前端部门人员在一定时间范围内未能完成月度绩效目标的，则视为无法胜任岗位处理。

三是设置超产奖和超额提成奖。根据不同业务板块属性，对超额完成目标的部分设置月度超产奖和年度超产奖，其中互联网板块前端部门对当月绩效目标完成率超过 100%以上的超额部分作为提成奖励发放。

四是实行综合考核评分。每月由分管领导对部门经理的工作情况进行综合考核评分，部门经理对员工的工作情况进行综合考

核评分，根据工作缺失严重程度定级扣分，对有特殊贡献的员工酌情加分，综合考核评分纳入绩效工资考核。

此次对绩效考核管理体系的升级再造，旨在提升员工工作积极性，使各业务板块有压力、有动力，使员工的收入目标与公司目标保持一致。以实现降低运营管理成本，提升员工工作效率，为年度目标的实现打下了良好基础。

宜宾公司开辟贸易新途径

去年以来，宜宾公司秉承“创新发展、厚德致远、诚信严谨、携手共赢”的理念，坚决以煤炭贸易为主，成功实现多元化，开辟了贸易多样化的发展新路径。

一是立足本地，着眼资金引进，成功实现借鸡生蛋。煤炭贸易属于大宗贸易，离不开充足的资金保障。为了解决公司捉襟见肘的资金短缺问题，该公司两眼向外，积极向社会金融机构、银行对接，寻求资金合作，在集团公司领导的关心帮助下，强有力的信誉担保做为后盾，获得了宜宾市某金融机构 800 万元的融资授信，成为集团公司所属区域公司内第一家获得社会融资的单位，通过融资完成了购销煤炭 11.97 万吨，营业收入 6378 万元，成功实现借鸡生蛋。

二是创新思维，敢为南墙破头，成功介入非煤业务。宜宾公司经历了过山车式煤炭贸易，上游煤价一天一个价，请车难，请车贵，运费上涨等因素致使贸易方面几乎颗粒无收。面对困难和

挑战，宜宾公司创新思维，向其他领域拓展业务，尤其是进军粮食行业成为宜宾公司的首选，相继取得食品经营许可证、粮食收购许可证，成为五粮液原材料供应商的敲门砖，采购粮食的源头、品质、成本，粮食仓库的建立是五粮液公司可追溯供应商的必经门槛，并通过五粮液的审核，成为该公司粳糯米和稻谷的可追溯供应商之一，并成功中标。目前，与五粮液集团的合作业务逐步向玉米、粉麦、大米、曲麦等品种延伸。

宜宾公司准确定位，拼搏创新，不断拓展新业务，让以煤炭为主、以粮食为辅的经营理念在川南宜宾落地生花。

攀枝花公司致力于建立贸易供应链

今年以来，攀枝花公司坚持保存量、做增量，努力建立贸易供应链。

一是确保水泥煤贸易市场。根据今年一季度北方煤储备不足以及云南水泥厂对采购煤种的调整，该公司适时调整贸易方向，保证水泥煤贸易市场。

二是推进焦炭和钢材的贸易供应链建立。一方面推进攀枝花钢城集团钢材、精煤等全方位战略合作；同时加快焦炭贸易市场的调查和分析，寻求优质供货商，努力推进贸易供应链的建立。

三是提升运输业务总量。结合煤炭、钢材贸易业务，扩宽运输业务渠道，降低贸易运输成本，提升运输业务总量。

环保公司成功中标 广能集团污水在线监测项目

近日，在“四川华蓥山广能（集团）有限责任公司污水在线监测系统”招标项目中，四川国新联程环保科技有限公司成功竞标“包件2 李子垭南二井污水在线监测”项目。

此次投标，环保公司认真分析招标文件，团结协作、共同努力，高效率、高质量编制投标文件，并按期递交招标方。最终，该公司以优秀的方案、完善的服务措施及合理的报价，赢得了评标专家和招标方肯定，顺利中标。

此次成功竞标增强了该公司员工信心，也为该公司下步发展打下一定基础。

宜宾公司再添“国新联程”字号新成员

近日，宜宾国新联程物流有限公司（简称“宜宾公司”）下属子公司宜宾芙蓉物流有限公司获得了筠连县工商局批准正式更名为筠连国新联程物流有限公司（简称“筠连公司”），此次更名，将有利于提高宜宾公司前及其下属公司的社会知名度和影响力，从而更好地推动公司业务拓展。

国新联程集团部署开展 “大学习、大讨论、大调研”活动

为全面落实党的十九大和习近平总书记对四川工作重要指示精神，认真贯彻四川省委彭清华书记在全省市厅级主要领导干部读书班上重要讲话精神。近日，国新联程集团结合实际，部署开展“大学习、大讨论、大调研”活动。

一是明确活动的组织实施。公司成立活动领导小组，设置负责日常事务的办公室，并明确了党组织书记亲自抓、亲自管的原则，同时要求各单位要结合实际，细化活动具体方案，搭建组织架构，加强信息宣传工作，营造活动浓厚氛围。

二是明确活动的主要任务。活动方案中，明确了“大学习”的主要内容，深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想“四川篇”，围绕全年经营工作目标，立足质量和效益，在学习的过程中学以致用，不断增强企业的核心竞争力。明确了“大讨论”的重点任务，通过党委、党组专题学习会议、理论学习中心组会、党支部大会、党小组会等方式，就落实“五位一体”总体布局、“四个全面”战略布局，牢固树立和认真践行新发展理念，深入推进企业高质量发展，理清发展思路，提出针对性强、务实可行的对策措施。明确了“大调研”的方式方法，明确了以“如何在市场中突围解困、防范化解经营风险，促进集团公司朝着更

高质量更有效益方向发展”的调研主题，结合领导分工，落实责任部门，开展专题调研。

三是明确活动的主要要求。对各单位工作部署，集中落实活动任务划分了时间节点。严明工作纪律，力戒形式主义、官僚主义，要求各级党员领导干部活动中要做好表率，确保活动实效。坚持统筹兼顾，以扎实有效的活动为企业创新发展注入强大动力，以学习讨论调研的成果推动工作开展，以创新发展的成绩检验活动实效。

广元公司党组开展红色革命教育活动

5月11日，广元公司党组组织20名党员到旺苍县“木门军事会议会址”开展了以“传承红色基因，弘扬优良传统”为主题的红色革命教育活动。

在活动中，所有党员认真参观了会址纪念馆各个展厅以及革命历史遗迹，详细了解了木门军事会议的历史背景和重要意义。在参观完后，广元公司党组书记胥洪彬组织党员在党旗下重温了入党誓词并庄重地进行了宣誓。

通过此次活动，所有党员对党领导的红四方面军的革命历史有了更加全面的认识，党员们接受了深刻的教育，表示将铭记革命历史，传承红色基因，不忘初心，牢记使命，在公司党组的坚强领导下，把党的优良传统落实到工作中去，爱岗敬业，努力工作，团结全体员工为广元公司持续稳定健康发展而努力奋斗。