

一手签订能源战略合作 一手圈定“轨道交通装备制造之都” 湖南抢签两个协议注资活血



5月24日举行的“2010年全国企业家活动日暨中国企业家年会”上,湖南省政府分别与中国大唐集团公司(以下简称大唐集团)、中国南车股份有限公司(以下简称中国南车)、国家开发银行股份有限公司(以下简称开发银行)签署了两个战略框架协议。这两个战略协议,一个立足解决湖南能源供应,一个则为湖南未来千亿产业注资活血。

■记者 谈金燕

湖南搭建煤电产业整合平台 大唐力保电力供应

结构性缺电、市场博弈、“缺煤少油”的湖南,在产业大道上一直被能源瓶颈束缚。今天的战略框架协议正在努力减少这种博弈。

省府与大唐集团签订的战略框架协议,就在深化电力能源供应、煤炭产业发展等方面展开。

根据协议,大唐集团承诺其在湘企业现役发电装机,坚决服从湖南电网调度,做到随调随启,随启随稳,保障湖南电力供应。大唐集团将积极参与湖南省煤炭产业整合,充分利用大唐华银电力股份有限公司在资本市场的融资优势,先行收购湖南省部分煤矿

资产和煤炭资源,组建煤炭专业公司,搭建湖南煤电产业整合平台。同时,大唐集团承诺以保障湖南能源供应安全为己任,将湖南作为未来投资的重点区域,积极开展煤电联营、一次能源替代方面的能源项目前期工作,将在湘能源项目全部建设成高效、安全、环保的示范项目。

株洲建“轨道交通制造之都” 南车5年投资100亿

省府与中国南车、开发银行签订的战略框架协议,目标是将湖南打造成全球轨道交通装备产业最具竞争力的地区,将株洲市建设成为“中国轨道交通装备制造之都”。



5月24日,华天大酒店,湖南省副省长陈肇雄(左)代表湖南省政府与中国大唐集团公司签署战略框架协议。记者 武席同 实习生 王枢衡 摄

根据协议,中国南车将全力支持驻湘四家企业的发展,加大研发和技术改造投入,以先进的技术和优良的制造资源,发展高性价比、高可靠性的城际列车、城轨地铁车辆、磁悬浮列车等优质新型轨道交通产品,巩固和拓展交流、风电、电动汽车等新能源和新材料产业领域,5年内湖南省境内累计投资100亿元以上,其

中2010年投资15亿元。开发银行则利用规划先行理念、长期、大额、集中的融资优势以及“投贷租”综合服务手段,为中国南车中长期产业发展战略服务;利用国际合作业务优势,支持中国南车实施“走出去”战略,积极拓展国际合作业务。同时,开发银行将为株洲轨道交通产业园区建设提供全方位的金融服务。

相关新闻

湖南央企对接有五变

本报5月24日讯 省国资委主任莫德旺在今日举行的中国企业家年会上表示,湖南央企对接合作也迈开了转型步伐,将突出在5个方面的转变,分别是:由转让控股权为主的对接合作方式向着推进与央企在资源、项目、要素、市场等方面开展多种形式的合作转变;由引进央企与我省传统产业对接合作向着引进金融、物流、旅游、咨询等现代服务业项目以及生物医药、航天航空、新能源等战略性新兴产业项目转变;由引进央企与我省单个企业合作向着引进央企与专业产业园区对接合作转变;由引进央企投资建设单一项目向着引进央企投资建设专业园区和产业基地转变;由引进央企单一产业项目向着与央企产业链条衔接、打造产业板块和央企区域总部转变。■记者 谈金燕

财经微博

大蒜涨价 只是农产品大涨前奏

当政府把钱从股市、楼市赶出来的时候,如果不做好其他的泄洪渠道,钱就会自动流到涨价最容易的那部分去。菜市场,是中央管制最宽松的部分,成也萧何、败也萧何,正因为“官府”不管,菜市场才有今天的成就,也正因为“官府”不管,热钱冲起来才肆无忌惮。(王吉舟的微博: http://blog.sina.com.cn/wangjizhou2010)

外汇

币种	钞买价
美元	676
欧元	818.08
英镑	951.45

《2010中国企业家队伍发展情况调查报告》昨日长沙面世 中国企业家“基因”密码:勇于创新

本报5月24日讯 西部和东北部企业家认为企业家精神中“敢于承担风险”最重要,中部企业家认为“勇于创新”最重要,东部企业家则认为“敏锐把握机会”最重要。一部探索中国企业家深层基因密码的调查报告——《2010中国企业家队伍发展情况调查报告》,今日作为中国企业家年会上公布的重要成果之一在长沙面世。

该调查范围包括国有及国有控股企业的经营管理者、民营企业、在外商投资企业及港澳台投资企业任职的企业经营管理人员等,涉及14个行业。一共回收了

1363份问卷,问卷回收率27.2%。

●七成管理经济专业毕业

调查显示,企业家最高学历学习专业以管理类和经济类为主,两者所占比例分别为50.7%和25.8%。这表明企业家队伍知识结构趋于专业化。

●五成从中低层人员起步

从被调查企业家担任主要经营管理人员前的职业身份看,来自企业的占66.3%,其中49.4%来自企业中低层管理人员,16.9%来自企业技术人员;而来自党政干部的占20.7%,来自科研机构、高

校或其他事业单位人员的占5.5%,来自其他行业和领域的占7.5%。

●董事会选聘是主流

在调查的企业经营者中,45.8%是通过董事会选(聘)任的方式成为企业经营管理者,16.3%是通过创业的方式成为企业经营者,通过上级主管部门任命的占35.8%,其他方式的占2.1%。

●东中西部差别细微

企业家精神反映了企业家群体共同的行为特征和价值取向,是企业家成长和企业发展的动力

源泉。在创新、把握机会、敢于承担风险、挑战意识等企业家精神基本方面,被调查企业家认为最能体现我国企业家精神的特征“勇于创新”的所占比例最高,达到47.5%,其次是“敏锐把握机会”、“敢于承担风险”、“挑战意识”等。

有意思的是,不同地区对企业家精神的认同存在差异,东部地区企业家对“敏锐把握机会”的认同感最高,中部地区企业家对“创新”认同感最高,西部和东北地区企业家则对“承担风险”认同度最高。

■记者 谈金燕

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供
 咨询电话: 0731-82580992



万科能为长沙带来什么?



26年,对于万科来讲,是一个逐渐成长、丰富并被认同的过程;39座城市,是万科对中国住宅产业的不断探索之后而描绘出的人居版图;600亿销售额,是全国17万住户对万科的忠诚拥戴,而这个数字,每一天,每一年,都在继续以惊人的速度上升。甚至,很多城市很多的人都在翘首以待万科的到来。那么,到底是什么筑就了万科的神话?

众所周知,万科作为中国地产领跑者,不仅对住宅产业进行着探索,更一直致力于对城市人居价值的创造。因此,从闻名遐迩的万科物业,到颠覆精装的全面家居解决方案,都是万科品牌核心力的极致延展。不仅延续着万科一贯的人居理念,更致力于为更多的人改变生活方式。万科物业,不仅突破

了传统物业的服务范畴,更为住户提供了一种贴心的家园感受。而这种家园的形成,也使万科物业脱颖而出,蜚声业内。而万科独有的全面家居解决方案,则是对精装生活的另一种解读,完全打破了人们对传统精装的认识。长沙万科·金城华府不仅带来了万科的物业与全面家居解决方案,更针对长沙特殊气候,设计了偏东南45°建筑体,建筑面积在86-140平米的全景华宅,不仅使视野更开阔,通风采光性更是长沙罕有。万科不仅以优质品质筑就每一座房子,它更紧随城市的发展。为区域乃至整座城市带来全新的感受,这也是万科一贯坚持的信念。



武广首席高端城市居住综合体——万科·金城华府,必将为长沙注入蓬勃生机,开启长沙人居新时代! 万科地产,一个与城市共生的名字,让我们继续期待更多精彩!



+86 731-8218 3666
项目地址 长沙市雨花区万家丽路与香樟路交汇处东北侧