

## 重庆最大商贸国企混改投资方浮出水面



重庆百货大楼股份有限公司21日发布公告称,接到控股股东重庆商社集团通知,确认了重庆商社集团混合所有制改革的战略投资方,其中物美科技集团有限公司将持股45%、步步高投资集团股份有限公司将持股10%,标志着这家重庆最大的商贸国企混改投资方浮出水面。

重庆商社集团经营业态涵盖百货、超市、电器、汽车贸易、进出口贸易和消费金融、供应链金融、质量检测等,是西部地区商贸龙头企业,2018年销售收入达到674.89亿元、实现税利22.35亿元。根据重庆百货发布的公告,物美和步步高这两家民营企业入股后,重庆商社集团的股权结构将由重庆市国资委持股100%,变更为重庆市国资委持股45%、物美持股45%、步步高持股10%。

物美是一家连锁超市集团,旗下拥有“物

美”“美廉美”“百安居”“新华百货”“浙江供销超市”等品牌,遍布华北、华东、西北地区的各业态门店超过1000家,年销售额超过500亿元。步步高是湖南零售连锁龙头企业,旗下拥有上市公司步步高商业连锁股份有限公司及“步步高”“南城百货”等连锁品牌,660多家业态实体店遍布湘、赣、川、渝、桂、滇等地。

重庆商社集团有关负责人表示,面对零售行业深刻变革,作为完全竞争性行业的国有企业,必须突破企业发展资源边界,实现产业协同,积聚行业优秀企业在产业链、供应链、物流信息、运营管理及资本等方面的优势,实施混合所有制改革势在必行。重庆商社集团、物美集团、步步高集团都是实体零售行业领先企业,三者强强联合将有力提升重庆商社集团的核心竞争力。

(何宗渝)

## 桑海集团董事长张京生荣获新时代南昌杰出企业家称号

6月22日,南昌市企业联合会、南昌市企业家协会2019年企业家活动日暨企业家年会在南昌召开,南昌市副市长杨文斌、市政协副主席周智安出席。

会议表彰了全市优秀企业家、新时代南昌杰出企业家、优秀企业家、优秀厂长(经理)。桑海集团和集团所属南昌济生制药、南昌桑海制药、南昌三樱行通金铃汽车制管有限公司分别荣获南昌市优秀企业名称。桑海集团董事长张京生荣获新时代南昌杰出企业家称号,桑海集团总经理罗国仕、副总经理王刚荣获南昌市优秀企业家称号,南昌济生制药厂长(经理)称号。

会上还发布了2018年度南昌市工业企业销售30强名单和2018年度南昌市工业

企业纳税30强名单,桑海集团所属企业南昌济生制药和南昌桑海制药榜上有名。

近年来,桑海集团按照“科技兴药,品牌兴企”的发展战略,紧紧围绕“突出主业,做强龙头企业;调整结构,大力发展特色农业”两条主线,牢牢把握“稳中求进”的总基调,紧扣加快与转型的发展主题,克服宏观经济深度调整和国家产业政策变化等因素的影响,坚持问题导向做减法,聚焦特色亮点做加法,培育新动能,增强竞争力,各项重要经济指标连续14年保持稳步增长,特别是上交税金自2016年首次突破亿元大关后,桑海集团已连续3年上交税金超亿元,为国家和地方经济建设、维护一方稳定做出了积极的贡献。

(袁骏)



▶▶▶ [上接 P1]

## 杨超斌:今年5G研发将投百亿

“早在2009年,华为就投入6亿美元,开始做5G的研究。这笔钱是专项预算,主要用于标准方面的研究,从2016年开始,公司在5G方面投入了产品方面的开发工作,主要涵盖核心网、承载网、接入网及终端。单纯看系统侧,今年的研发人数大约是1万多人,整个研发费用的投入超过100亿人民币,当然这不包括终端”。

这100亿元主要用于三个方面:第一,研发人员的人力成本支出;第二,要有大量的仪器设备;第三,做产品的开发,涵盖华为的芯片开发和投入。

## 5G牌照的发放对中国5G发展有何影响?

杨超斌:现在实际上中国在5G上面,不管是研究、标准,还是系统设备的开发,还是终端的开发,实际上在全球是处于领先的。这次,工信部发了5G牌照,使得运营商根据牌照,有可能来建设全球领先的5G网络,这样,必然会带动全球5G产业链的发展。同时,基于领先的

5G网络,在这上面有可能产生大量的应用创新,从而实现“4G改变生活,5G改变社会”的愿景。

另外,从全球范围来看,去年,英国、韩国、意大利、芬兰、爱尔兰等很多国家,都发放了5G牌照。今年,我们预计陆续将会有40多个国家会发放5G牌照。

## 5G带来最明显的改变会发生在哪个行业?

杨超斌:从现在5G的网络能力来看,它的应用能力主要会集中在两个方面:第一,5G对消费者用户来讲,可以极大提升消费者用户的体验,像这次跟中国移动在杭州一起实测下来情况来看,通过规模实验,包括在密集城区、郊区、高速公路,5G的速度可以达到4G的十倍以上,对消费者用户来说,原来一些不可能的应用,现在都会成为可能。像现在在韩国,在过去2个多月的时间里,已经发展了100多万5G用户,实际上在韩国,对于消费者用户,他

们最喜欢的业务就是虚拟现实。

两个礼拜前,我去了韩国,我们在那边开了一个5G的开放实验室,因此也去现场体验了一下,现在在韩国,基于5G网络,现在跑的虚拟现实的应用。从我的感受来看,现在的虚拟现实应用体验得非常好,像这些应用,在4G网络时代是不可能完成的。当然,5G刚刚起步,虚拟现实仅仅是其中一个应用,我相信,随着网络的Ready,大量的应用创新,在未来会不断产生。

第二,5G的主要应用是聚焦在行业数字化上面。因为现在看来,有一点很明确,5G的网络能力,带宽会比4G宽很多,时延会比4G短很多,同时,能支持的连接数,会比4G高很多。因此,基于这样的网络能力,我们相信5G在各行各业将会发挥更大的作用。比如,像今年中央广播电视台搞的春晚,之前的春晚都有直播,要有一个采访车,要通过卫星进行转播。有了5G之后,既不需要采访车,也不需要卫星来传输,直接有一个5G的modem,就可以实现高清的现场直播。

## 驻马店市政协考察团到河南华英公司参观考察

■ 本报记者 李代广 实习记者 李 威

6月21日,河南省驻马店市政协考察团到华英公司参观考察。信阳市政协副主席周慧超、潢川县政协主席涂白亮、潢川县政府副县长李浩等领导陪同参观。

考察团重点参观了华英公司食品展示厅、羽绒制品厂和禽类加工六厂,认真听取了华英在全产业链发展和产业优势方面的经验介绍。

考察团对华英的产业成就给予高度评价,希望两地加强互动交流,共同推动地方经济发展。

## 遗失启事

宋超英遗失蓝润V客东都二期2栋1单元2806号的购房收据(编号:1043726,金额:309532元)和该房契税收据一张(编号1059497,金额10636.76元),声明作废。

## 出口企业:打好“多元化”这张牌

熟练掌握葡萄牙语的“90后”刘雨菁最近刚得到一个新的工作机会——随公司业务开展去开拓葡萄牙市场,将更多产品销往国外。她由此开启了一段一半在波尔图、一半在北京的职业生涯。随着对外贸易发展和越来越多企业着力拓展多元化市场,一批批中国员工像刘雨菁一样奔走在国际市场。

不久前召开的国务院常务会议指出,以企业为主体,拓展多元化国际市场,有利于促进外贸稳中提质和经济平稳运行。那么对企业来说,拓展多元化国际市场的动力在哪儿?企业如何成功实现?未来还会有哪些利好?

## 大胆闯市场:在许多国家,中国产品很畅销,新兴市场体量大、影响大,出口企业机会多

在国内做足了客户相关的准备工作后,10多天前,刘雨菁踏上了前往葡萄牙北部城市波尔图的路途。现在,她每天的工作在预约新客户、处理客户邮件、查询国内反馈、查看发货、调货进度等一系列事务中展开。当地时间大约11时到17时之间,她基本都在去见客户的路上,少则三五家,多的时候,每天能见上10多位客户。

刘雨菁现在在供职的联医医疗科技(北京)有限公司,是一家面向国际市场主营医疗器械和耗材的企业。“相比当地市场的情况,我们的产品还是有比较明显的价格优势,大概能低20%到30%。”刘雨菁说,虽然当地客户基本都有自己稳定的供货商,但大概三成的客户仍愿意仔细谈谈,看看他们的样品。在已经谈成的客户中,则有相当部分保持了较高的复购率。

许多中国企业正在多元化布局上率先尝试,其中不少尝到了市场的“甜头”。“对于拓展

多元化市场,我个人感受很深。”沧州昆元石油装备有限公司总经理强猛利讲了身边几位外贸朋友的例子。其中一位探索“走出去”比较早,带回许多关于印度市场的感受。“大家印象中认为印度也有许多物美价廉的产品,外贸生意可能不那么好做,但朋友去了发现其实是很大的蓝海,普通日用品都很畅销。”另一位则在越南做出口贸易,产品经营范围从石油工具拓展到了普通的消费品。“朋友分享经验说,实际上当地对许多产品都有需求,卖什么中国产品都能成为畅销品。现在国家政策也支持,我们只管大胆去闯市场。”强猛利说。

实际上,拓展多元化国际市场一直是中国所倡导的,中国外贸的较好表现也得益于。据中国海关统计,1-5月中国进出口12.1万亿元,同比增长4.1%,其中与“一带一路”沿线国家进出口增长9%,占比提高至28.8%;与欧盟、东盟、俄罗斯和巴西等进出口分别增长11.7%、9.4%、10.0%和11.2%。

“中国贸易抗压能力和韧性增强了。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明说,外贸多元化在其中发挥着重要作用。相比欧美市场,发展中国家市场也有很多刚性需求,这些市场加起来体量大、影响大,加上“一带一路”倡议正将潜力空间转化为现实空间,为企业带来不少契机。

## 生意做不完:企业依靠各自的竞争力和新优势,在拓展国际市场上各展身手,生意都越做越大

近期召开的国务院常务会议指出,以企业为主体,拓展多元化国际市场,有利于促进外贸稳中提质和经济平稳运行。其中,“以企业为主体”引起了市场关注。在白明看来,这意味着



更加突出市场的作用,更加依靠企业的竞争力、新优势和新动力。

拓展多元化国际市场,企业如何实现?不同类型、不同行业、处在国际化不同阶段的企业都有各自的做法。

“在开拓市场之前,我们会进行详细的前期市场调研,包括当地市场、政策、对收益的初步评估等,明确在某个市场会有怎样的回报。”联医医疗科技(北京)有限公司国际销售主管湛美川说,前期一般选择市场体量较大、进入许可相对容易以及对新品接受度较高的市场,寻找较好的产品切入点先期进行尝试,后期再不断丰富产品线,随着客户种类的增加,生意也会越做越大。

据介绍,目前联医医疗已经在7个国家设立了分公司,销售覆盖70多个国家,去年从中国出口的产品大概1.5亿元,公司虽成立不久,但每年均有成倍的增长。

强猛利在原公司之外又成立了一家服务公司和一家技术公司,作为对所处“行业的深化布局”,同时也可由几家公司相互扶持着向外走。强猛利说,之前主要依托大型企业“走出去”,石油装备销往南亚、中亚和中东等地区。而随着对更多国家市场的了解,意识到东南亚等地区还有着大量的资源和产品需求。“生意

做不完。以前主要是福建、广东沿海地区的外贸企业出口做得多,现在我们内陆企业也可以加油走出去。”他说,下一步准备先尝试印度和越南市场,再慢慢摸索。

对于许多成熟的大型企业来说,“出口”的不仅是产品,还有品牌和生产链。经过几十年国际市场的深耕,陕西法士特汽车传动集团有限责任公司已经由最初的OEM零部件出口,向变速器总成及配套出口转变,不仅出口产品结构更合理,也将品牌推向国际市场。目前法士特已经成为东欧几十家汽车厂的主要变速器提供商之一,产品配套范围和销量逐步攀升。

2014年,随着第一台在泰国装配下线的12挡变速器试车成功,法士特首家海外工厂宣告开工投产。“法士特在拓展海外市场方面已经形成了较好的布局。”公司有关负责人介绍,在东南亚地区,法士特泰国公司预计2019年销量将实现新突破;在东欧地区,今年3月初,法士特和白俄罗斯的玛兹汽车厂签署备忘录,进一步拓展市场,形成“一带一路”发展的新支点之一。

## 政策有支撑:贸易谈判正密集展开,外贸环境还在优化,未来通关效率、信保、信贷、咨询服务等方面还要继续提升

企业作为开拓多元化市场的主体,仍离不开良好的贸易环境、便利的出口流程等作为支撑。国务院常务会议也指出,进一步推进通关便利化,持续优化口岸营商环境;要求更大力度对外开放,促进进出口多元化发展。

一方面,中国正推进更多高标准自贸协定和区域贸易协定。例如,5月,中国—以色列自贸协定第六轮谈判在京举行;4月,中国与巴

基斯坦结束自贸协定第二阶段谈判并签署议定书;当月,中日韩自贸区第十五轮谈判首席谈判代表会议在日本举行,三方就货物贸易、服务贸易、投资、规则等重要议题深入交换意见,取得积极进展。专家表示,更多自贸协定的签署,无疑将为双边与多边贸易带来整体利好。

另一方面,积极推进通关便利化。截至今年5月,进口和出口整体通关时间已提前实现比2017年压缩一半的目标,通关成本显著降低。下一步,中国还将继续简化一体化通关流程,大幅压缩通关时间。年底前做到国际贸易“单一窗口”对主要业务应用率达到100%;进一步简化进出口环节监管证件,年底前对除安全保密等特殊情形外的监管证件,提前一年全部实现网上申报、网上办理;各地要抓紧公布口岸经营服务企业操作时限标准,提高口岸作业效率,强化口岸收费目录清单管理。

不少外贸从业者向记者表示,对近年来外贸便利化、进出口流程简化等感受深刻。“以前需要提前很久提交纸质单据,但现在都是电子档提交,海关快速放行。信誉较好的企业还会被列入白名单,出口更方便。”湛美川说。同时,市场还对政策有着更高期待。强猛利说,希望提供“走出去”咨询服务的商业和福利性机构多一些,让企业有初入一国外市场的“接送站”,有更多勇气走出去,也有更强的信心和保障。此外,在融资、保险等方面,不同企业也表达了各自的期待。

白明说,促进企业向多元化国际市场发展,需要国家提供良好的环境和政策支撑,比如之前的出口退税、增值税调整等。相对来说,在出口信保、出口信贷方面目前仍有短板,未来要有更多政策性和商业性的服务,助力外贸企业走稳走好。

(任明海)