

经营观察 | JingyingGuancha

与其说中国利用金融危机成功抄底,不如说中国的并购是雪中送炭 中国海外并购 开创多赢局面

姜婷婷 王洪江 徐兴堂

中国企业近年来日趋频繁的海外资产收购,为资源型国家应对危机提供了难得的资金支持,而一些西方媒体却硬将其变成一个争议话题,把中国描绘成“乘人之危”者。专家认为,如此责难违反常理、难以立足。

中国海外并购是历史的必然

“海外并购是一个国家经济发展到一定阶段的必然现象,也是经济全球化的体现。”对外经济贸易大学中国世界贸易组织研究院信息中心主任张军生说。

具体到中国,90年代之前中国外汇不多,当时经济发展也未面临如此严重的资源紧缺的考验,所以海外收购并不多见。中国比较大规模的海外并购是2000年以后开始的,更准确地说,是近两三年,这是由经济发展阶段决定的,张军生说。

世界银行发展前景部主任汉斯·蒂



2009年12月23日,福特与吉利就沃尔沃的交易达成初步协议。

默也曾在早些时候于新华社的专访中表示来自中国的投资已成为全球经济不可或缺的部分,直接影响世界经济上升或下滑。

中国海外并购创造多赢局面

国家发展和改革委员会投资研究所研究员张汉亚表示,中国海外并购是正常的商业行为,是双方你情我愿的。中国企业投资或者收购国外的资产,不仅对中国有利,更为当地经济的发展做出了贡献。

“比如,虽然非洲拥有丰富的自然资源,但是如果投资和开发,这些资源并不能为当地百姓造福。我们的投资帮助他们发掘资源,为当地经济增长提供能源支持,同时,也能扩大就业、提高人民生活水平,所以说中国海外并购的结果是多赢的。”张汉亚说。

“如果指责中国的对外投资别有目的,那么欧美的野心更是昭然若揭。”张汉亚说。

其实,与其说中国利用金融危机成功抄底,不如说中国的并购是雪中送炭。今年5月,山东如意集团收购已连续4年亏损的日本声望株式会社就是最好的体现。

声望公司2009财年年报显示,其营业收入同比减少17.3%,仅为1290亿日元(约合98亿人民币),净亏损109亿日元。此次如意集团注资40多亿美元,将帮助这家处境艰难的日本百年老店重振旗鼓、打开潜力巨大的中国市场。声望株式会社社长北畑稔也表示,此次结盟将帮助其补充资本、降低成本并实现海外市场的扩张。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 122

学而时习之

赵晏彪

获得了多个层面的成功。

进入21世纪后,在开辟国际化经营方面,很多企业选择欧美市场作为主打方向。因为欧美是高消费区,有较高的利润前景,思维的惯性,常使他们摆脱不了这个大市场的诱惑。但是,中国的企业文化、管理模式与这些发达国家的差别,往往成为绕不过去的坎,使很多企业一出去就陷入了经营的泥潭。最典型的是国内一家大型家电企业,以为自己拥有实力兼法国的品牌,于是大刀阔斧地开进了欧洲市场,结果出去后不到两年损失数亿元。汪海从来不入人云亦云,在双星的各种经营中牢牢地掌握了发展方向,成功的秘诀之一,就是他的心智模式不受思维惯性的控制。

“学而时习之,不亦说乎?”这句话中最重要的一个字是“习”,涵盖了温习、实习、练习的全部意思。汪海深信这个“习”字,从学到的知识、理念中提取新思路、新做法,在经营中经常以奇制胜,在已取得的经验中反复挖掘出新方法,双星也总能出门见喜,旗开得胜,拓展更大的生存空间。

(下期刊登“叫响 APEC (上)”)

吉利汽车欲试水网购

想过汽车也能从网上买吗?这并不是幻想。吉利集团副总裁刘金良表示,吉利集团目前正在探索汽车的电子商务营销,最快明年消费者就可以网购吉利旗下的汽车产品。

刘金良是18日在吉利帝豪与阿里巴巴集团2001全球网商大会的战略合作签字仪式上对记者做此表述的。在刘金良看来,随着电子商务的快速发展,网购汽车正在成为可能。

目前,吉利集团已经为汽车

的网上营销做了一系列探索,帝豪系列产品已经有了网上4S店。不过刘金良承认,要真正实现汽车的网上交易还需要一段时间。在吉利的日程表上,这一突破最快将在明年实现。

据悉,吉利集团首先尝试在网上销售的将是熊猫或帝豪系列的汽车。为了能够和线下销售有所区别,刘金良透露,吉利或将推出一款专供网上销售的特别版熊猫车型。

(张道生)

中石化与冰岛绿源组建地热开发公司

近日,中国石化新星石油公司与冰岛绿源公司在冰岛外交部签订《关于组建中冰合资绿源地热能开发总公司的框架协议》,标志着中国石化与冰岛地热合作层次的提升,为新星石油公司地热项目的快速发展奠定基础。中共中央政治局常委、中央纪委书记贺国强,冰岛外交部长 Oessur Skarphedinson,中国石化集团公司总经理苏树林出席签字仪式。

中冰地热合作项目自2005年5月签订战略合作框架协议,5年时间里,新星石油公司地热合资项目取得长足进展,呈现良好的发展态势。目前,新星石油公司已经成功开发陕西省咸阳市、武功县和河北省雄县三地项目,具备300万平方米的地热水供暖能力,钻凿

地热井20多口,建设换热站十几座,实现了整体微利、良性发展目标。已初步形成具有自身特色的科学规划、多井集输、梯级利用、综合利用、尾水净化和采灌结合的技术体系,为规模化、产业化开发地热资源奠定了基础。尤其是在河北雄县,地热水回灌技术取得重大突破,通过开采用后把合格的地热尾水回注地下,实现“取热不取水”。已钻成两口回灌井,实现单井开采、单井全部回灌的技术开发模式。一个供暖季的单井总回灌量已超过40万立方米,突破了地热开发的“瓶颈”。

目前,新星石油公司已为陕西省咸阳市、武功县和河北省雄县的几十个社区、学校提供地热水供暖,为千家万户送去了温暖。通过地热资源的利用,减

少了当地燃煤带来的污染,提升了居民的生活品质。几年来,已累计节约标准燃煤约10万吨,减排二氧化碳约30万吨,减排二氧化硫近800吨。为发展低碳经济、节能减排、改善生态环境作出了贡献。

苏树林在考察中指出,发展地热开发业务既具有战略意义,又具有较强的现实意义。苏树林充分肯定了新星石油公司与冰岛的地热项目合作,指出要把地热资源开发作为中国石化集团公司的主业之一,充分利用中冰合作的平台,在“十二五”期间加快发展,特别是“十二五”的头3年,尽快把新星石油公司发展成为中国石化集团公司地热资源开发的专业公司。(国资)

斥资3000万元 中化化肥开设大型综合农资超市

我国最大的产供销一体化经营的化肥企业——中化化肥有限公司投资3000万元建立的首家现代化大型综合农资超市18日在山东平度市开业。业内专家表示,这是国内首家集零售、分销、农技服务、农业金融服务为一体的大型综合农资超市,将改变我国农资流通领域格局,带来农资零售业的转变。

中化化肥有限公司副总经理冯明

伟介绍说,农资超市建立了更长、更深的产品线,销售包括化肥、农药、种子、农膜、农机、农具,甚至农化书籍和DVD等多种产品;销售多种品牌、多种规格、不同档次的产品。超市还首推“农资+金融”服务,为农民提供小额贷款和农业保险等金融服务,使农民“没钱也能买化肥”。

值得一提的是,农资超市实行从工

厂直接采购到直接销售给农户的方式,最大化地压缩了渠道层级,极大地降低了农资产品的成本,实施“以批发价格零售给农民”的定价策略。同时在经营过程中采用会员制、促销等多种营销方式,把更多的实惠让利于农民。

(姚润丰)



南辰

“善弈者谋势,不善弈者谋子。”然而,对于国内外汽车厂家的新能源汽车战略来说,却是最好能做到谋势与谋子并重:既要有面向未来主流能源方式抢占制高点的长远规划,又要争取在当下竞争激烈的市场上依靠新技术攻城略地。

不久前,财政部、科技部、工业和信息化部、国家发展改革委联合出台《关于开展私人购买新能源汽车补贴试点的通知》,确定在上海、长春、深圳、杭州、合肥等5个城市启动私人购买新能源汽车补贴试点工作。由于对新能源汽车的补贴仅限于插电式混合动力和纯电动乘用车,且只补贴在生产环节,这意味着厂家的新能源汽车技术路线和国产化步调要与补贴引导

方向一致。

记者在近期厂家公布的一些新能源汽车产品计划中注意到,电动车成为汽车厂家2013年左右重点力推的新能源产品。而近期,则主要依靠混合动力等技术使汽车沿着低碳路径前进。

例如,宝马集团董事长诺伯特·雷瑟夫博士宣布,2013年,集团将推出第一款可以销售的纯电动汽车——“超大城市汽车(Megacity Vehicle)”;上海通用近日则宣布将会在明年引入插电式沃尔特(volt),2013年在中国实现电动车量产;大众则宣布要在中国实施电动车战略,在2013年至2014年间开始在中国生产电动车;比亚迪与戴姆勒宣布要牵手成立合资公司后,双方合作的首款电动汽车有可能在2013年上市。由此可见,2013年将成为跨国公司电动汽车产品进入中国

的高峰期。因此,从某种角度来说,从眼下算起的3年,对比亚迪、众泰、奇瑞、吉利等自主品牌厂家来说,是快速发展电动汽车的黄金机遇期;对国内汽车主管部门来说,则是抢占充电等相关标准制高点的黄金机遇期。这一战略机遇期如果错过,我们在电动汽车领域面临的竞争形势将会越来越严峻。

史登科博士认为,目前电动汽车的市场化确实有一些瓶颈,例如基础设施、电池成本等,从长远看是经济性的问题,但是现在大力推动电动汽车方向无疑是正确的。因为中国车市和经济正在快速增长,同时城市化进程在加快,而中国本身是缺少原油的国家,原油对外依存度已经超过50%,即使从国际上看这也是个大问题。

谈到宝马高效动力战略的前瞻

性,史登科博士告诉记者,其实各大汽车厂家多年前在开始寻找能源替代解决方案的时候,并不知道在哪个国家、哪个市场、哪种技术方案会更快地成为主流,没有人预计到电动车在短期内成为主流的趋势。现在看,中国无疑将是最大、最早进入电动车需求的

市场。从2002年开始,宝马集团就将高效动力战略(BMW EfficientDynamics)定为长期发展战略的主要内容,制定出明确的阶段目标,并逐步付诸实施。目前,宝马集团是全球唯一一家在全系列车型,而不仅仅是特定车型中成功贯彻这一原则的汽车制造商。记者认为,其最重要的成功之处就是将新能源不同发展方向战略选择打包、贯穿并形成统一的品牌,并且确实做到了长期、中期、短期目标在产品层

面的和谐统一。与提起丰田家最先、最突出的印象是混合动力这一种技术路线不同,宝马高效动力战略这种兼顾谋势与谋子的做法值得国内厂家借鉴。

战略布局 | ZhanlueBuju

既要有面向未来主流能源方式抢占制高点的长远规划,又要争取在当下竞争激烈的市场上依靠新技术攻城略地。

新能源汽车——谋势与谋子并重

南辰

“善弈者谋势,不善弈者谋子。”然而,对于国内外汽车厂家的新能源汽车战略来说,却是最好能做到谋势与谋子并重:既要有面向未来主流能源方式抢占制高点的长远规划,又要争取在当下竞争激烈的市场上依靠新技术攻城略地。

不久前,财政部、科技部、工业和信息化部、国家发展改革委联合出台《关于开展私人购买新能源汽车补贴试点的通知》,确定在上海、长春、深圳、杭州、合肥等5个城市启动私人购买新能源汽车补贴试点工作。由于对新能源汽车的补贴仅限于插电式混合动力和纯电动乘用车,且只补贴在生产环节,这意味着厂家的新能源汽车技术路线和国产化步调要与补贴引导

的高峰期。因此,从某种角度来说,从眼下算起的3年,对比亚迪、众泰、奇瑞、吉利等自主品牌厂家来说,是快速发展电动汽车的黄金机遇期;对国内汽车主管部门来说,则是抢占充电等相关标准制高点的黄金机遇期。这一战略机遇期如果错过,我们在电动汽车领域面临的竞争形势将会越来越严峻。

史登科博士认为,目前电动汽车的市场化确实有一些瓶颈,例如基础设施、电池成本等,从长远看是经济性的问题,但是现在大力推动电动汽车方向无疑是正确的。因为中国车市和经济正在快速增长,同时城市化进程在加快,而中国本身是缺少原油的国家,原油对外依存度已经超过50%,即使从国际上看这也是个大问题。

谈到宝马高效动力战略的前瞻

性,史登科博士告诉记者,其实各大汽车厂家多年前在开始寻找能源替代解决方案的时候,并不知道在哪个国家、哪个市场、哪种技术方案会更快地成为主流,没有人预计到电动车在短期内成为主流的趋势。现在看,中国无疑将是最大、最早进入电动车需求的

市场。从2002年开始,宝马集团就将高效动力战略(BMW EfficientDynamics)定为长期发展战略的主要内容,制定出明确的阶段目标,并逐步付诸实施。目前,宝马集团是全球唯一一家在全系列车型,而不仅仅是特定车型中成功贯彻这一原则的汽车制造商。记者认为,其最重要的成功之处就是将新能源不同发展方向战略选择打包、贯穿并形成统一的品牌,并且确实做到了长期、中期、短期目标在产品层

面的和谐统一。与提起丰田家最先、最突出的印象是混合动力这一种技术路线不同,宝马高效动力战略这种兼顾谋势与谋子的做法值得国内厂家借鉴。

战略制胜 | ZhanlueZhisheng

广东外企借“外博会”挖掘内销商机

第二届广东外商投资企业产品(内销)博览会(简称“外博会”)18日在广东省东莞市举行。来自珠三角千家外资企业与国内外采购巨头共同挖掘“后危机时代”的内销商机。

在为期4天的外博会上,广东省内1100多家外商投资企业,将携带上万种质优价廉的商品,再次进军内地广阔市场。展会邀请了海内外大型采购集团、经销商、专业市场与外商投资企业面对面洽谈采购,拓展国内市场。

为帮助外资企业开拓内销市场,2009年广东省政府、东莞市政府等联合举办了外博会。虽然只举办过一届,但外博会已被众多外资企业称为“开拓内销市场的快速直通车”。

东莞东丽塑胶制品有限公司一直只做外贸出口生意,去年通过首届外博会初步接触到了内销,很快跟许多超市签订了联盟合作协议。

该公司经理李耀国对记者说:“外博会为外贸企业提供了一个非常好的平台。今年我们还打算将国外最新的设计推广到国内来,希望通过外博会与其他企业形成联盟,强强联合。”

为鼓励企业参与外博会,政府还给予了大力的资金扶持。广东省政府专门在10亿元加工贸易转型升级资金中,单独安排1.25亿元作为5年内外博会的专项扶持资金。此外,展区还设立内销“一站式”服务中心专区,为外商投资企业开拓国内市场提供政策咨询并现场受理有关内销业务等服务。

在“后危机时代”,中国内销市场依然显现出巨大的商机。家乐福中国区副总裁董仕帆专程赶到外博会指导采购工作,他告诉记者:“外资企业能够给中国市场提供更高品质、更有创意的产品,深受消费者喜爱。去年公司只有广州、深圳两地的采购专家与会,今年则派来8个城市的采购总监到外博会采购更多更好的产品。”

18日外博会开幕当日,就有168对参展商、采购商进行了现场采购签约,签约总金额达358亿元人民币。

(陈冀)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销