

目前我国各地海关正在紧锣密鼓地全面推进以促进企业守法自律为目标的分类通关改革工作,与高度关注原材料、劳动力、能耗、土地等企业经营的“硬成本”相比,我国企业对于通过企业诚信建设降低“软成本”的意识依然匮乏,亟待改变。

享受“守法便利” 分类通关 考验外贸企业信用

□ 王攀

经过一年的试点工作,目前我国各地海关正在海关总署的安排下,紧锣密鼓地全面推进以促进企业守法自律为目标的分类通关改革工作。

来自全国试点海关之一的广州海关的最新调查显示,信用度提高直接推动大批企业享受“守法便利”,而随之带来的经营成本降低、生产便利等正在成为我国外贸企业获取国际竞争力的新来源。

然而,在这场“诚信”考验面前,人们也敏锐地关注到,与高度关注原材料、劳动力、能耗、土地等企业经营的“硬成本”相比,我国企业对于通过企业诚信建设降低“软成本”的意识依然匮乏,亟待改变。

分类通关进入全面实施阶段

对大多数外贸企业而言,“诚信”似乎意味着就是企业的责任和成本的增长,但在广州万宝集团有限公司总经理蔡瑞雄看来,诚信也意味着生产力和盈利空间。

他说:“作为海关评定的AA类高信用企业,我们每个月仅节省的保税材料保证金就接近200万美元,企业的生产和销售计划稳定度也大幅提高。”

推动万宝降低“诚信成本”的,是今年7月底开始正式在全国铺开的分类通关改革工作。海关总署发布的第56号公告要求,出口货物分类通关改

革从此前的广州等试点地区扩大到全国海关开展;进口货物分类通关改革则在北京、天津、上海、广州、深圳等海关开展试点。

分类通关,简而言之,就是进出口企业可以按照海关核准的“信用度”享受不同等级的通关便利条件,信用度越高,享有的便利就越多。目前我国企业信用度最高为AA级,最低为D级。

“海关之所以加快推进分类通关,一是为了解决当前外贸企业迅猛增长带来的有效运作和高效监管矛盾问题;另一方面,则是让企业真正享受到‘守法便利’和贸易安全。”广州海关企业管理处处长叶涛介绍说。

以广州海关为例,2005年以来,随着我国外贸出口的持续增长,关区监管业务量年均增长超过10%,关税从198亿元增长到2009年的超过300亿元大关,建立在企业信用等级基础上的低风险通关、快速通关势在必行。

同时,在金融危机的冲击下,通过分类监管推动企业降低运营成本,也是这一举措的主要动因所在。以万宝

为例,作为年出口额超过60亿元人民币的大型家电企业,每个月出口货柜超过1000个,诚信增长带来的开箱检查率下降,直接降低了运营成本,有力扶持企业从容应对金融危机冲击,实现快速复苏。

外贸诚信建设从管理到合作

近年来,从食品产业到加工制造,多个行业都遭遇了企业诚信问题。在加强监管力度的同时,能否通过有效措施引导和培育企业的信用“减”度,也值得各行政主管部门思考。

就分类通关而言,“逼”企业升级并不是办法。“事实上,推进分类通关的过程也是海关工作转变思路的一个过程,以往我们老是用‘管’的心态看待企业,但分类通关就要求我们更多要从与企业合作的角度去思考。”叶涛说。

以广州海关为例,有出口实绩的监管企业近万家,其中有85家企业被列入今年AA类培育重点。同时,关区

有4675家B类企业,66%的B类企业符合A类条件,对此海关完全可以根据企业注册信息、通关指标等进行评估筛选,确定一批重点培育对象,鼓励这些企业诚信“升级”,提高培育的针对性和有效性。

此外,要让企业能主动去提升诚信度,必须让企业真正得到实际利益。实践证明,让企业从守法管理中得到通关便利,是AA、A类高信用企业培育的关键。

“诚信是企业的根本,是企业必须做的,但从执法和推进工作的角度来说,基层海关完全可以通过提高服务意识,确保担保验放、适用较低查验率、优先办理等分类措施,让诚信从责任变成效益。”叶涛说。

“我们也积极参与了广州海关分类通关改革的流程试验,对在通关中遇到的新情况、新问题,与海关一同研究解决,及时反馈办理结果,这种合作实际上给企业和国家行政部门带来双赢结果。”蔡瑞雄说,“这样最终受益的,还是中国外贸行业本身。”

知识解读

企业应加强“软成本”意识

眼下,分类通关改革工作在向纵深发展。而在有关人士看来,改革进程中也折射出我国部分外贸企业对企业自身管理能力、政企合作营造良好市场环境等“软成本”领域的关注度仍然偏低。

叶涛告诉记者,尽管有不少企业积极参与分类通关改革,但也有一批企业特别是中小企业不愿意在信用建设方面投入资源。“很多企业非常实际,觉得提升信用没有什么立竿见影的效果。这成为当前分类通关建设

的一大制约。”

“从市场运营角度来说,分类通关实际上也是一种对企业的考核。很多企业一提削减成本,就想到原材料价格、劳动力成本、土地和能源等‘硬成本’,却忽视诚信建设、品质保障等带来的‘软成本’的变化,这是不正确的。”蔡瑞雄说。

一位出口企业负责人告诉记者,事实上,对于成长性企业而言,信用建设的回报其实相当丰厚。“除了成本考虑外,海关信用记录能为企业在

融资、监管和上市换取很多便利;此外,现在企业都是产业链中的一环,如果企业的信用建设落后于自己的上下游合作者,那这家企业的合作成本势必居高不下。”

“政府未来可以进一步细化分类通关的奖励举措,让企业看到更多的实际利益,同时优化改革措施,方便企业参与,从而推动更多企业进入诚信建设的合作通道之中。”蔡瑞雄说。

(新华)

收缩战线 比亚迪与大众合作“渺茫”

□ 余跃

在经销商退网之事余波未了的情况下,比亚迪最近再次麻烦缠身。

日前,有消息称,在2009年4月份大众与比亚迪签署了合作谅解备忘录之后,双方谈判了一年多的电池配套项目或将“无果而终”。对此,有业内人士认为:“这要么是比亚迪海外事业部的推销能力有限,要么就是比亚迪电池技术上依旧斗不过三洋等竞争对手。”

而更深层次的原因是,期望在电动车领域全面开花的比亚迪,在现有资金和技术实力并不足以支撑的情况下,最终可能会不得不选择“丢卒保车”的战略。

合作告吹?

“目前,我所能透露的是,装载有比亚迪电池的大众电动车正在欧洲进行路试。”日前,针对业界关于“比亚迪与大众的合作将搁浅”的消息,比亚迪新闻发言人王建功在接受《中国经营报》记者采访时给出了上述回答。

但据记者从比亚迪一位经销商负责人那里了解到,所谓正在欧洲进行路试的装载有比亚迪电池的大众电动车,“其电池在双方签署合作备忘录之后,比亚迪就提供给大众了。在其他具体操作层面,比亚迪与大众在一年多时间里几乎没有任何进展。”

而比亚迪另一位内部人士向记者透露,双方在签署合作备忘录之后,到目前为止没有合作的具体计划和内容出来,正式的合作协议也未签署。

至此,业内对该事件的第一反应是:大众转向了。



与雷诺-日产联盟、通用、戴姆勒等车企既做整车又生产电池的发展模式不同,大众在电动车的发展战略上,选择的是更为保守的“单腿走路”方案——即只开发整车,电池选择配套。但大众方面也承认,拥有专利的电池技术具有战略上的必要性。这也就意味着大众需要在电池配套上的选择更加谨慎。

在此情况下,在与比亚迪签署关于电池配套的谅解备忘录之前,大众已经于2008年5月与三洋电机签署了联合开发大容量锂电池合作意向书,并将在2012年投入使用。2009年2月,大众还与东芝签署了合作开发锂电池的项目。对比与比亚迪的合作,上述两个项目都将为大众带来一定的电池专利技术。

收缩战线

不过,对比亚迪而言,其也有足够的理由日渐淡化与大众合作的迫切性。

在与大众达成合作意向之后,2010年3月,比亚迪又与戴姆勒签署了合作谅解备忘录。到了7月份,双方的“深圳比亚迪戴姆勒新技术有限公司”正式宣布成立运作。“在与大众的合作项目中,比亚迪的角色只是电

池配套商,而与戴姆勒的合作则更有助于提升比亚迪的品牌。”上述比亚迪内部人士表示,这实际上也符合比亚迪近两年的发展诉求。该人士的话,似乎也在从侧面印证比亚迪与大众合作前景的渺茫。

据记者从戴姆勒(中国)了解到,目前双方确定的具体合资方式是“戴姆勒提供车身,比亚迪配套动力系统,包括电池和电动机等关键配套”。同时,比亚迪与戴姆勒的合资项目将开发出一个全新的品牌电动车,包括名称和LOGO,都将以奔驰B级车为基础进行开发,在2013年推出。这无疑给了在品牌提升乏力阶段的比亚迪更多的希望。

此外,资金问题也是比亚迪逐渐淡化与大众关系的另一个隐晦的因素。

据了解,与大众的合作意味着比亚迪要有足够的电池配套能力,而记者从比亚迪了解到,到目前为止,在电动车电池领域,比亚迪至今未形成一定规模的生产能力。若想改变这一局面,比亚迪必须进行相关项目的兴建。但摸摸自己的钱袋子,比亚迪感到底气不足。

“好钢要用在刀刃上。”比亚迪显然深知这一点。但这个选择究竟是对还是错,还需要时间来进行检验。



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 150

心中有国旗(上)

□ 赵晏彪

当汪海率领100多名双星劳模,站在天安门广场,眼望天安门城楼,等待升旗仪式开始时,他们真切地感受到自己和祖国是如此的心贴心,如此的浑然一体。伴随着雄壮的国歌,鲜红的五星红旗冉冉升起,汪海和双星劳模们一起肃穆敬礼,那一刻,汪海和劳模们都十分激动。

在他们的心中,国旗护卫队肩扛的是祖国第一旗,展示的是祖国的尊严。此时此刻,汪海的心海里涌现出自己在胶州湾赤脚踩黄土的童年岁月,60年代硝烟滚滚的战场,80年代和职工们一起背着双星鞋开拓市场的经历,90年代在美国脱鞋打广告的局面,新世纪的跨越式经营……这一切都与祖国的发展休戚与共,都给自己这个以做鞋起步的企业家带来强烈的民族自尊心和自豪感。汪海这位“市场将军”,眼里蓄满了激动的泪水。

升旗仪式结束后,汪海面对采访的记者说道:“这次双星集团组织劳模们观看升国旗仪式,就是因为国旗是中国的象征,记载了中国人民不屈不挠的革命历程和大无畏的英雄气概,是把中国人凝聚在一起的核心所在。这种震撼就是双星人创造民族品牌的动力和源泉。”

第一次经历这种场面的双星

劳模们难掩激动的心情,他们说,到天安门看升国旗是自己多年来的梦想,今天终于实现了!当看到五星红旗在朝霞中升起时,祖国的晴空是这样美丽无比时,一股强烈的爱国主义激情油然而生,禁不住心潮澎湃。同时,我们也深深感到:“中国第一旗”体现出了国家的形象、民族的骄傲,飘扬着民族的希望,凝聚着全中国人民对祖国的无限热爱,今后一定要更好地把爱国的激情运用到发展双星民族品牌上来!同时,我们也看到国旗护卫队武警战士威武的雄姿、严谨认真的作风和铁的纪律,今后要更好地学习国旗护卫队的精神和作风,为双星民族品牌创出新的辉煌!

观看完升旗仪式,在国旗护卫队官兵的陪同下,汪海和双星劳模们登上了天安门城楼。在天安门城楼参观时,有的游客把他们手中背面印有宣传双星的天安门门票拿给双星“红色军团”看,对双星这个民族品牌发出了由衷的赞叹。一名外国游客,伸出脚,指着自已脚下的鞋说:“DOUBLE STAR,VERY GOOD”。听着外国游客的赞美之词,双星劳模们为自己的勤劳和智慧再一次激情难抑,感激汪海的名牌战略,让自己亲手打造的民族品牌之光,赢得了国人的赞叹,赢得了外国朋友的尊重。

(下期刊登“心中有国旗(下)”)

长安福特马自达 重庆投 34 亿造发动机

□ 重商

3年内有多款新车引入中国

日前,长安福特马自达重庆新发动机工厂正式签约,总投资5亿美元(约合人民币34亿元)的新基地落户两江新区,年产量40万台发动机。重庆市市长黄奇帆、中国长安总裁徐留平、福特全球执行副总裁刘易斯·布恩等相关方在签署谅解备忘录之后举杯庆祝,黄奇帆表示,希望发动机工厂规模5年之后再翻一番。

新项目年产40万台发动机

作为美国最早走出金融危机的汽车企业,福特对中国市场的倚重是显而易见的。去年9月25日,福特首席执行官艾伦·穆拉利与福特中国董事长葛致诺一起出现在重庆,为福特在华第三工厂奠基。该工厂占地面积为1500亩,初期年产能可为15万辆,项目初期完成后,长安福特马自达的总产能将扩充至60万辆。

有了整车工厂的扩张,发动机扩能也被提上日程。“发动机新工厂在整车工厂规划时就已考虑了。”代替艾伦·穆拉利出席本届市长经济顾问团年会的美国福特全球执行副总裁刘易斯·布恩表示,发动机新项目明年动工,2013年建成投产,年产量40万台,使长安福特马自达发动机年总产量从35万台提升至75万台,完全满足整车产能需要。

重庆是福特在华最大的生产基地,在签约仪式上,重庆市副市长童小平就建议,福特应该把重庆基地打造成其在全球最耀眼的工厂之一。陪同刘易斯·布恩来到重庆的福特中国董事长葛致诺表示,发动机工厂落户重庆,将使正在建设中的第三工厂配套成本大幅下降,因为在此之前,重庆工厂的发动机都在南京生产,然后运抵重庆。

此前葛致诺接受采访时表示,未来3年内,福特汽车将为中国消费者带来至少4款最新的福特全球产品。前不久,福特新嘉年华生产线从南京转移到重庆,至此福特在华的轿车都由重庆工厂生产,未来引进的新车型若不出意外也将落户重庆工厂,这些产品就将采用重庆造的发动机。

金牛区原庭日用品经营部
营业执照正本遗失，注册号：510106600287399,声明作废。

遗失

金牛区原庭日用品经营部
营业执照正本遗失，注册号：510106600287399,声明作废。

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