

聚焦天下川商
竞争篇

现在的竞争态势是,全世界客商都看好四川市场,都不惜血本来争夺四川这块“大蛋糕”。所以,立足四川、扎根四川,既是川商的务实之举,也是川商的竞争之本。

借地生财 做强川商

一般而言,创新创业都面临着缺资金、缺技术、缺人才、缺经验、缺产品、缺市场的严峻挑战,最困难的是如何起好步,找准立足点,在市场竞争中站稳脚跟。最明智最现实最有效的选择是从自身实际出发,从小生意做起,从身边的商机抓起,以小博大,以近博远,扬长避短。

在激烈的市场竞争面前,创新创业之路上只有求真务实者能够走得更远,只有知己知彼者能够出奇制胜。想当年,刘汉元白手起家,念的就是他在水产学校取来的“养鱼经”。正是由于起步实,立足稳,路子正,今日通威集团才创造了走向全国的奇迹!

从市场竞争角度看,四川历来是国内外商家必争之地。俗话说,近水楼台先得月,强龙难斗地头蛇。川商在川占尽天时、地利、人和。无论是从竞争策略还是竞争实效而言,占领本地市场总是比占领外地市场风险更小、成本更低、收益更大。现在的竞争态势是,全世界客商都看好四川市场,都不惜血本来争夺四川这块“大蛋糕”。所以,立足四川、扎根四川,既是川商的务实之举,也是川商的竞争之本。扎根四川才能走出四川,不仅是一个竞争策略问题,而且是一个发展战略问题。加入世贸组织后,面临的是国际竞争经济全球化。经济全球化主要表现在两个方面:一是人家走进来,占据我们的市场;二是我们走出去,开拓国际市场。目前,川商应该思考的是,微软来了,英特尔来了,爱立信来了,自己该怎么办?

面对经济全球化的市场竞争,川商应采取合作竞争的新思路,鼓励更多的川商走出去,借船出海,借地生财,与国内外大型跨国公司合作竞争,形成“你中有我,我中有你”的发展态势,在内资与外资的互动中实现双赢。与此同时,更要鼓励川商扎根四川,立足于“川货”的自主创新,博采众长而坚持本色,广集百家而不失自我,以做大做强“川货”为根本出路。无论现在还是将来,川商的前(钱)途命运都要由“川货”的兴衰而定。没有“川货”哪有川商?做大做强川商必先做大做强“川货”;唯有做大做强“川货”,方能做大做强川商。

(本报记者 喻永国 整理)



今年1-9月,川企对外承包新签合同额达到了55.25亿美元,同比增长61.54%,而这个成绩是在全国一片负增长声中取得的。四川的外经成绩,已经远远地把北京、浙江等省份甩在了后面。

海外搏击 四川资本激情四溢

□ 江玮

就在大家以为金融危机的阴霾逐渐散去之后,新的影响又出现了,金融危机对外经产生的巨大影响到今年才逐步显现。今年以来,不少地方对外承包工程的合同额都有了明显下降,不少工程由于后续资金问题都停了下来。在这个背景之下,四川的外经今年却一枝独秀。而在境外投资方面,川企更是四面开花,走出四方且以大项目著称。大名鼎鼎的泛亚铁路,川企也参与其中的承建。

【在东盟】川企投资最大钾盐矿项目

据华西都市报报道,当谈起四川开元集团在老挝建矿时,四川省商务厅外经处负责人阎卓麟就特别自豪:“你知道这意味着什么吗?意味着将会有大量宝贵的资源运到四川来,并且同时还会带动我们的技术和劳务人员走出去。”

今年3月,开元首期投入10亿元在老挝建设一期工程,“大概在3亿吨左右,储量相当丰富,与中国所有的氯化钾储量相当。”这也是我国境外投资的最大钾盐矿项目。在经过一年多的普查后,开元集团在老挝的矿山氯化钾储量已基本探明,该公司负责人表示:“我们首期投入10亿元建设一期工程,投产后将达到年产50万吨氯化钾的规模。”据他介绍,开元集团还将陆续投入30亿元,最终达到年产200万吨的生产规模。



四川开元集团与老挝政府签订钾盐矿普查勘探合同。

氯化钾是生产钾肥的重要原料,但国内氯化钾储量却并不充足。四川省商务厅相关负责人介绍,中国是世界上钾盐消费量最大的国家,每年所需钾盐约1200万吨,但国内钾盐矿每年开采量却只有300万吨,大部分钾盐都需要进口。东盟国家丰富的矿产资源给四川企业带来了商机。除了开元集团,目前还有几家四川企业准备到东盟国家去,开发当地的矿产资源。

东盟国家一直是四川企业进行海外投资的首选地之一。四川省商务厅相关负责人介绍,东盟是川企的首选市场,目前在建项目大约有60亿元左右。“根据我们掌握的情况,到目前为止,去东盟国家投资的川企没有一家是亏损的。”而川企在东盟国家投资最多的就是修建大型电站,到目前为止,川企已在东盟修建了10多座大型水电、火电站,其中以对越南



在这一轮川商抱团大潮中各地商会的成立,就是川商打造自身品牌的有力证明。

现代川商 在外抱团显道义

在很多人眼里,由于川商处于闭塞的地域关系,所以大多数川商、川人处于“小富即安”的思想。其实不然,川商用事实证明了川商那种敢拼的精神。其实,不少人喜欢四川商人,是因为四川商人看上去又悠闲又能赚钱,但这不代表四川人不拼。川商之悠闲,应该是指诸如“泡茶馆”、“摆长城”等他们特有的休闲生活方式。

而大多数川商在用实际行动为外界给他们定义的“小富即安”正名,一个又一个的川商演绎出一种根深蒂固的川商文化。

蜀文化的传承,铸造了像刘永好等出众的四川商人,川商们也正在用充满道家思想的创业思维为川商正名。2003年3月31日,广东省四川商会成立,这是四川省在外地成立的第一家商会。

随后,广西四川商会成立、陕西工商联川渝商会在西安成立;大连市总商会川渝商会成立;上海市四川商会揭牌成立;海南省四川商会成立;温州市四川商会成立,在温州创业的巴蜀儿女有了自己共同的“家”……

在这一轮川商抱团大潮中各地商会的成立,就是川商打造自身品牌的有力证明。

观察 | GuanCha

今年入围仅11家企业,三甲排位除宏达集团代替科伦药业排名第三外,前两位排名没有变化。

民企500强 川企新面孔

□ 李欣忆

来自华西都市报的报道称,8月29日,全国工商联在北京发布最新的“中国民营企业500家”名录,2009年度民营企业营业收入排名前500位的企业名单全新“出炉”,沙钢集团、苏宁电器、联想集团位列前三甲。该报记者获得详细名单,四川一共有11家民企入围,与去年相比,减少了4家。四川入围企业最低年营业收入为38亿元余。

“中国民营企业500家”的入围门槛由2008年的营业收入297

亿元提高到366亿元,增幅为23.27%,首次突破30亿元大关。

由于门槛大幅提高,四川入围企业与去年相比,有所减少。去年,四川有15家民企入围,排名前三的分别是新希望集团、通威集团和科伦药业。而今年入围仅11家企业,前三甲排位除宏达集团代替科伦药业排名第三外,前两位排名没有变化。

此次入围的11家四川企业所属行业比较集中,其中三家都属于农、林、牧、渔业,还有三家属于有色金属冶炼及压延加工业,其余五家

分别属于医药制造、交通运输设备制造、批发和零售、房地产、化学原料及化学制品制造等行业。

值得关注的是,新希望集团这次攀升到了第五位,2009年度营业收入总额460亿元余,其2008年排名第11位,2009年排名第8位。

从最近三年来看,这次榜单中出现了一些新面孔,如资阳市南骏汽车有限责任公司、成都红旗连锁有限公司、四川龙蟒集团有限责任公司等。

往来历史有利于扩大与南亚的经贸往来,这是推动四川对外经济贸易多元化的重要途径。

以印度为主的南亚市场魅力凸现。在WTO框架下,印度已经放松或废除了绝大多数对外贸、外商投资、外汇的控制,现在允许私人投资几乎所有行业,并通常给予外商投资同国内投资一样的待遇,对外商扩大其在印度的规模极具吸引力。劳务和工程承包是四川省对外经济技术合作最有成效的行业。四川省到南亚市场开展承包工程具有诸多优势,工程承包企业在南亚市场中大有可为。

【在非洲】川企成为品牌开发商

非洲已成为川企境外投资除东南亚以外的第二大市场,近两年赴非洲投资的川企显著增加,主要集中在矿产资源、农业、制造业、房地产等行业。据四川省商务厅相关负责人介绍,目前四川在南非已经有三家公司有了实际投资,其中做得最好的华侨凤凰集团,在南非已经成了该地房产高端项目的品牌开发商,“公司2004年在南非投资了一块地,价格翻了三番。”

据华侨凤凰集团相关负责人透露,当时一直比较看好南非的农业,但到了南非考察才发现,南非房地产才是一块真正未开发的处女地。那里的房地产商业化程度很低,商人几乎没意识到房地产开发。于是,大家一合计,决定改变投资方向,开垦这块处女地。公司做了不少市场调研,发现南非拥有不少的高端消费者,购买力不错。所以,公司第一个项目就是做别墅,“那个时候南非几乎没有什么别墅,我们也成了开荒者。”在200套别墅开始出售时,“简直无法想象,200套别墅只花了15分钟就全部卖空。”

在尝到甜头后,华侨凤凰集团就开始在南非铺开了投资房地产,第二个项目修的电梯公寓,也卖得非常好。“主要是口碑树立起来了,进入这个市场比较早。”谈到在南非投资房产的收益率问题,该负责人表示,肯定比在国内投资房地产的收益率要

高。而据另一家在肯尼亚投资房产的公司透露,一般在非洲投资房地产的年收益,将超过50%。

【走出去】川企做的都是大项目

“我们省的项目和很多沿海省份的项目不同。”阎卓麟说,四川走出去的企业做的都是很大的项目,资源型比较多;而沿海许多省份走出去的加工企业比较多。为了进一步加快川企走出去的步伐,省商务厅还确定专人对口联系有关重点企业。东方电气国际合作公司、东方电气股份有限公司、中国成达、川庆钻探工程公司、川铁、省机设、成都建材设计院、中铁二局、中铁二院、中国五冶等多家对外承包工程等重点外经企业,业务量已占到全省总量的80%以上。

今年1-9月,川企对外承包新签合同额达到了5525亿美元,同比增长61.54%,而这个成绩是在全国一片负增长声中取得的。四川的外经成绩,已远远地把北京、浙江等省份甩在了后面。

同期,四川新增了39家境外投资企业,目前四川已经有200家左右的企业取得了境外投资资格。在印度尼西亚,川企博宇的铁矿源源不断,在俄罗斯西林公司的大规模木材加工即将展开,国家承建的泛亚铁路,中铁二局也成为老挝段的主要承建方,在沙特川企承建1.5亿美元的水泥厂建设项目……

“每一个大型项目的走出去,都能够带动四川技术、设备、人才的大量出口。”阎卓麟表示,希望能有更多四川企业开拓眼界,走出国门走向世界,在世界上叫响川企的品牌。



除了国内有四川商会外,全世界的四川商会正如同星星之火,渐成燎原之势。据粗略统计,目前川企在外地加入商会的企业至少在2100家以上,已初成规模。很多人认为川商要想闯出一片属于自己的天地,很重要的一点是要规避川商单打独斗的状况,作为一个整体抱团作战。

四川商会的兴起,应该就是川商

们抱团作战的起点,但川商在单打独斗中显示的精明与韧性则更为重要。抱团作战总会给人排外的印象,这不合乎川商身上的道家“和”的思想。而单打独斗开创出一片成绩,然后通过川商大会带动其他的川商共同进步,也不失为川商们打造“川商”品牌的独特方式。

(本报记者 喻永国 整理)

