

商务部:下半年外贸形势更严峻 三举措扶持出口企业

“外贸遇到了比较严峻的外部环境,下半年形势可能比上半年更加复杂严峻。”商务部新闻发言人姚坚在 11 日的一场专题发布会上表示。就在前一天,海关总署发布 6 月进出口数据显示,进出口 17 个月来首次负增长,出口增速更是创下 44 个月新低。外贸数据意料之外的走低引发业内担忧。

姚坚分析称,传统市场的萎缩是我国 6 月出口下降的主要原因。欧、美、日这些传统市场占我国出口的 50%以上。

其次,外部环境趋紧导致贸易保护主义抬头,也是一个很重要的因素。他介绍说,今年上半年我国遭遇的贸易摩擦案件达到了 39 起,其中来自发达国家的 17 起,增长了 40%左右。“比如广东某个生产建筑陶瓷的企业,仅仅因为欧盟对于建筑陶瓷的反倾销措施,今年出口就大幅下滑了 30%至 40%。所以,不要小看贸易摩擦案件对出口企业的影响。”

三是成本上升因素,包括劳动力成本、原材料成本、人民币汇率的升值。

“总体看,下半年外贸形势确实可能会比上半年的形势还要趋紧,这是企业的普遍判断。”姚坚说。不过他同时指出,应该看到不利数据背后正在发生的积极变化,比如企业为了节约成本主动由沿海向中西部转移,促进中西部有了比较好的发展,而在国别市场上也有了更加平衡的布局。严峻的形势同时也是企业提高竞争力、延伸价值链的一个契机。

姚坚表示,下一步,商务部将主要采取三方面举措扶持出口企业。一是促进贸易便利化,降低企业经营成本。包括进出口环节的便利化、降低收费等。二是给予中小企业尤其是小微企业更好的服务,比如帮助小微企业开拓国际市场。此外,商务部还将进一步改善国际经贸环境,加速建立自贸区、加速商签贸易投资便利化的协议,也要打好贸易摩擦应对这场硬仗。(杨晓光)

看好“银发经济” 众企业发力养老地产

由于我国老龄化进程明显加快,国内养老服务产业的规模也迅速扩大。出于对“银发经济”的看好,各大开发商及保险企业纷纷在养老地产上“各显神通”。除万科、保利、远洋、绿地、绿城、首创置业、燕达等房企均涉足该领域外,中国人寿、平安保险、中国太保等保险巨头,以及中国石化和中国水电等央企也纷纷投身养老地产。

“养老将是一个十分巨大的社会需求,不过养老地产如果要健康发展,必须扎实做好基础研究,避免概念炒作。”远洋地产总裁李明日前在接受记者采访时表示。

随着中国跑步进入老龄化社会,养老地产是一片可挖掘的蓝海。经中国社科院老年研究所测算,目前中国养老市场的商机大约为 4 万亿元,到 2030 年有望增加至 13 万亿元。

一位不愿具名的券商研究员指出,到 2020 年,预计 60 岁以上的人口将为 2 亿多人,占总人口比重将进一步提升。现在四、五十岁的中年人,再过 10 年也将步入老年,他们现在是消费的主流,届时也是支撑老年产业的主流。

然而,相比商业地产,由于开发模式和营销方式不同,养老地产前期投入大,回报周期较长,业内公认为会在 7-10 年以上,足足是商业地产的 2 倍,且普遍缺乏明确的盈利模式。而这种长期运营的模式,对房地产开发企业以往的短期盈利模式形成挑战。

“这就意味着充裕的资金链对养老地产的发展至关重要。”上述券商研究员表示。

在李明看来,当前养老地产的关键之一一是做好产业的基础研究,包括盈利模式。他指出,现在不少养老地产都是打着养老的旗号做地产,没有真正去研究养老产业,也没有形成养老地产业的运营模式。虽然各地都非常支持养老产业发展,但纯做养老地产的还鲜有盈利的。“企业没有盈利作为驱动,就难以提高效率和质量。远洋地产一定要做全国首家盈利的养老机构。”与此同时,李明向记者透露,远洋地产目前核心的主营业务是住宅开发和物业投资,但同时也在开始两项新业务的培育和探索,分别是养老地产业务和房地产金融。

(郑全晓)

宋志平：打造全球五百强企业“一箭双雕”

■ 郑北鹰

7 月 8 日晚,美国《财富》杂志正式公布 2013 年世界 500 强企业排行榜,宋志平董事长执掌的两家央企双双荣登榜单。中国建筑材料集团有限公司以 344.6 亿美元的营业收入第三次进入世界五百强,位列第 319 名,比去年排名提升 46 个位次,居全球建材企业第二位。中国医药集团总公司以 261.9 亿美元的营业收入首次跻身榜单,位列第 446 名,成为进入世界五百强的第一家中国医药健康企业。

两家全球五百强企业的缔造者

随着两家企业双双上榜,宋志平由此成为将两家企业同时带入世界五百强的企业领袖。

宋志平是伴随我国市场经济改革成长起来的企业家。在三十多年的职业生涯中,他从一名技术员做起,一步一个脚印,成长为两家大型央企的董事长、全球五百强企业的缔造者。1993 年,他挑起北京新型建材总厂厂长的重担,带领总厂迅速走出困境,成为全国新型建材行业的龙头企业。2002 年,他再次临危救困,担任中国建材集团一把手之后,带领企业大力推进水泥、玻璃的结构调整、联合重组和节能减排,大力发展新型建材、新型房屋和新能源材料“三新”产业,短短十年间从一个濒危企业成长为我国最大的综合性建材产业集团、我国建材行业唯一的世界 500 强企业,营业收入和利润总额十年双双增长百倍。

2009 年,宋志平同时执掌中国医药集团帅印。四年来,他带领国药出色地完成了 H



7 月 8 日晚,美国《财富》杂志正式公布 2013 年世界 500 强企业排行榜,宋志平董事长执掌的两家央企双双荣登榜单。

股上市,国药、中生、医工院、中出服重组,“中央医药健康产业平台”建设,新国药集团成为

目前国内规模、科研实力、产业链和网络覆

中国石油巨头抢滩煤层气市场迈出实质步伐

记者从山西乡宁县中国石化煤层气勘探开发指挥部了解到,中国石化首个煤层气田 5 亿方产能建设已全面展开,截至本周 40 口煤层气已经完钻,累计钻尺 70000 米。这意味着中国最大的石油炼制商抢滩中国煤层气市场迈出实质性步伐。

煤层气俗称瓦斯,是一种新型清洁能源。中国煤层气资源丰富,是仅次于俄罗斯和加

拿大的世界第三大煤层气储藏国。

“煤层气燃烧后几乎无污染物,是相当便宜的清洁型能源。”中国石化华东分公司工作人员张英介绍,气田建成后将为山西、陕西及周边地区提供优质气源,目前其产品在山西省会太原已有销售。

近年来,随着人类对油气资源需求的不断加大和常规油气资源剩余量的不断减少,

盖极具优势、承担医药领域国家战略任务的医药健康产业集团。两家企业均被誉为“充分竞争领域内快速成长的企业典范”。

2012 年,在经济形势复杂严峻的形势下,两家企业按照宋志平制定的战略方向,通过走一条资本运营、联合重组、管理整合和集成创新的发展道路,双双实现逆市上扬。

“三大法宝”成就“双料”荣耀

手下企业双双荣登榜单,熟悉宋志平的人明白这与他的治企“秘笈”密不可分。

宋志平善于进行行业整合。面对建材和医药两个充分竞争行业“多散乱”的困局,他以独到的战略眼光和高度的历史责任感,准确赋予中国建材集团、国药集团行业整合者的角色定位,通过一系列波澜壮阔的重组整合,不仅实现了自身的跨越式发展,同时引领和带动了行业的结构调整与转型升级。

宋志平坚信改革的力量。他在总结归纳企业改革经验的基础上,提出并实施了“央企市营”模式,将央企控股的多元化股份制、规范的公司制和法人治理结构、职业经理人制度、公司内部机制市场化和依照市场规律开展企业运营五大核心内容提炼形成完整严密的理论体系,为央企的市场化改革道路提供了可供借鉴的成功模式。针对联合重组中的企业整合问题,他提出了治理规范化、职能层级化、业务平台化、管理精细化、文化一体化的“格子化”管控模式。

宋志平善于从传统文化中寻找智慧。作为两家大型企业的统军者,他以共生多赢、和谐包容的经营智慧,构建起融合的企业文化。在行业中,他提出“行业的利益高于企业的利

益,企业的利益孕于行业之中”,以“共生多赢”替代“丛林法则”,引发了行业的思想震荡和深刻变革。在重组中,他创造了“央企的实力+民企的活力=企业的竞争力”的融合公式,实现了“国民共进”的荣景,为实现不同所有制企业的共同发展、引领行业健康发展做出突出贡献。在企业里,他打造了“三宽三力”的文化氛围,提出“企业是人、企业为人、企业靠人”、“让员工与企业共同成长”,形成了强大的凝聚力和感召力。

凭借卓越的领导力和出色的企业成就,宋志平先后荣获袁宝华企业管理金奖等多项殊荣,并于 2012 年当选“中国经济年度人物”、“全球华人经济领袖”。

最大亮点是建立了一个长效机制。”江苏省台办副主任王少邦说。

企业利好—— 优势互补共同赚世界的钱

环顾峰会成立的背景,全球经济结构和增长模式正在发生深度调整,这对两岸深化经贸合作、共同提升国际竞争力提出了新要求,也创造了新契机。台湾企业包括一些大陆企业,对于发展两岸合作的愿望尤为迫切。峰会的成立正是致力于推动两岸资源有效整合、加强两岸产业对接,深化两岸经济互利合作。

两岸企业家是两岸经济合作交流的主角,峰会理事会为此提出,要调动企业家的积极性,推动合作取得新成果。“两岸合作经济是基础,我们为什么愿意来到这个平台参加峰会?因为对两岸企业来说,很多方面可以实现优势互补,互利共赢,共同去赚世界的钱。”与会的民营企业代表,红豆集团总裁周海江表示,这次两岸企业家峰会的成立,意义就在于把两岸经济界的合作机制长效化了,变成有效的组织系统,有利于形成两岸经济共同体。

记者注意到,作为峰会一大亮点,峰会设立了宏观经济交流,能源、石化、装备产业,

金融产业,成长性企业,文化创意产业等七个产业合作推进小组,抓住两岸经济转型的机遇,推动合作升级,共同开发国际市场。

江苏机遇—— 当好东道主 更上一层楼

两岸企业家峰会发端于江苏,也必然给深化拓展苏台合作带来新的机遇。两岸企业家紫金山峰会在南京举办以来,大陆和台湾企业界知名人士积极参与。2012 年出席峰会的代表逾千人,其中来自台湾的企业家超过 500 人。在日前的峰会成立大会上记者得到证实,今年的年度峰会将于 11 月 8 日至 10 日在南京举办。江苏表示“全力当好东道主”。

抓住两岸关系和平发展的历史机遇,苏台经贸、文化、科教等领域交流合作近年来不断拓展深化,形成了全方位、宽领域、多层次的良好格局。目前,全省累计批准台商投资项目超过 2.4 万个,实际到账台资超过 610 亿美元,占大陆 1/3 强,苏台贸易占两岸贸易总额的 1/4。昆山深化两岸产业合作试验区已获国务院正式批准。而据台湾有关方面统计,近年来台湾企业在大陆获利前 50 强中,九成在江苏设有项目,其中前 20 强全部在江苏有重大投资。

这些年在做企业的道路上,宋志平也有过很多坎坷经历和刻骨铭心的感受,但无论什么情况,他都对未来始终怀着积极正面的态度,不去抱怨,更不懈怠,一直保持着平常乐观的心情和面向正前方的人生态度。

优势互补 互利共赢 两岸企业家峰会“水到渠成”

■ 陆峰 陈天琦

7 月 11 日,北京人民大会堂。备受关注的两岸企业家峰会成立,这是为两岸企业界搭建的机制化高端交流合作平台。两岸共同预期,峰会加强两岸经济领域高层次对话和协调,对促进两岸经济共同繁荣、推动两岸关系和平发展、增进两岸同胞福祉将产生深远影响。

两岸合作—— 峰会升级专注经济交流

此次组建的两岸企业家峰会,已经成为两岸之间四大交流合作平台之一。

正如峰会理事长曾培炎所说,目前,两岸之间已经有了经贸文化论坛、两会商谈、海峡论坛这三个平台,分别从政党、授权协商、民众等层面开展合作,但还缺少一个比较成熟的企业界交流合作平台,搭建这样一个平台,成为两岸企业家的共同愿望和诉

求。

两岸企业家紫金山峰会 2008 年 9 月在南京创立,此次峰会就是在这个平台基础上升级的。紫金山峰会由南京市政府和江苏省台办共同创办,几年下来,峰会已经成为规模大、层次高、影响力强的两岸企业界高端交流合作平台。为使峰会上升为海峡两岸之间四大对话交流合作平台之一,经过协商,达成了在两岸分别注册成立两岸企业家峰会民间社团组织的共识。两岸企业家峰会成立由此“水到渠成”。

峰会秘书长魏建国说,两岸企业家在产业合作、技术交流等方面已取得很大进展,但现在需要更高层次的合作,同时也需要两岸企业家共同面对两岸合作中遇到的新课题。比如在经济领域,特别是今后大陆发展中,台湾有哪些企业可以进行上下游的配合,再比如说大陆投资台湾,台湾有哪些需要?这些都要两岸企业家在新形势下共同研究,峰会正是这样一个有效的平台。

“峰会将使两岸企业家的联系更加紧密,

卜广齐：“嫁入”腾讯只为电商三强

■ 罗扬京

6 月 28 日,创办已经 7 年的易迅第一次在上海举办了全国供应商大会,此时,距离腾讯入股易迅刚好 3 年。易迅创始人兼 CEO 卜广齐在会后接受记者的采访,讲述他从单干到被收购的心路历程,同时也吐露他要在电商三强卡位战中占得一席之地的野心。

50 万元滚出大生意

2006 年 6 月 5 日,看好电子商务发展前景的卜广齐,跟志同道合的朋友一道,以区区 50 万元人民币自筹资金起家,创立了易迅网,专注于 PC 和电子消费类产品的 B2C 业务。

一开始时只有两三个核心伙伴,通过网站卖一些毛利率很低的电脑及配件和消费电子产品。卜广齐创业之初的想法是在数码 3C 领域做一个小而美的公司,做出自己的特色和专业性。一年后,易迅做到了 1000 多万元销售额。

易迅网的特色是区域化(只做华东市场)和服务特色化,它在上海、杭州、苏州、扬州等地自建了物流团队,以送货速度快在用户群中颇有口碑。而其他区域的消费者当时却几

乎没听说过易迅。

跟其他电商网站发展路径不同的是,易迅网从 2006 年成立到 2009 年一直没有融资,靠创始股东的自有资本,将生意越滚越大。

小而美嫁入腾讯豪门

不过,一心想做小而美的易迅遇到了挑战。2009 年是中国电商发展的重要节点,同样靠 3C 起家的京东商城发展迅猛,而且不断融资扩张圈地,靠着雄厚资本在全国市场推进,很快会淹没掉易迅在这一垂直领域的优势。

“在这种环境下,我就开始考虑,是不是可以把未来发展的梦想做得更大一点?”卜广齐承认外界的压力逼迫他不得不放弃小而美的梦想,易迅要生存必须及时调整思路,要成为一个能够覆盖更多类目,并在全国拓展的大型电商网站。

但是,卜广齐的扩张思路遇到的第一个难题就是融资,易迅只是偏安于一隅,虽在区域市场深耕细作,口碑不错,但规模当时只有京东的十分之一,靠这样的规模去说服风投确实困难。

卜广齐决定换一条别的路。他最初接触



的是包括富士康在内的传统家电制造和物流企业,但“很快发现这些公司对电商并不了解,而且总想控制你”。

2009 年春,卜广齐与创始股东们制订新一年战略,从中发现了新的机会。那一年,互联网的巨头们开始关注电商。百度成立新的电商部门,腾讯也开始在电商领域有新的动

作。于是,卜广齐决定寻求互联网巨头的战略合作。

2009 年 3 月,腾讯的电商负责人顾思斌来上海找电商同行做交流,那时的腾讯还是想做一个模式更轻、未来包容性更大的一种开放性平台,顾思斌此行的目的是寻找合作商家。

当时卜广齐就坦言,自己并不太看好这种简单的业务层面合作,B2C 进入大平台其实不靠谱,原因是大家同床异梦。要合作,那就要更深入地在资本层面合作。

不过,当时腾讯电商自身的发展战略还不是十分明晰,中间断断续续谈了快一年,直到 2009 年底才决定投资易迅。首笔资金到账已经是 2010 年初了,第一笔投资腾讯并未控股,只是保留了后续投资的权利。此后,腾讯不断加大对易迅的投入,直至 2012 年完成控股。

嫁入腾讯后,易迅仍然由卜广齐这位创始人带队拼杀。

易迅获得了腾讯的大量优质资源,迅速崛起,并向全国市场渗透。卜广齐对易迅网进行了组织架构变革,成立运营及物流本部,力求 2013 年销售额突破 150 亿元,“目前来看,这个目标轻松完成”。