

双 11 速度的背后 “乘龙”在为你负重前行

■ 余意

“1 亿件包裹从商家发货到消费者签收的处理时间从 2013 年的 9 天减至 2.6 天，压缩 71%。”根据国家邮政局最新的统计数据显示 11 月 11 日~16 日业务高峰期间，全国邮政、快递企业共处理邮(快)件 18.82 亿件，同比增长 25.8%。截至 21 日 20 时，除边远地区外，主要寄递企业揽收的邮(快)件已妥投 18.3 亿件，妥投率超过 97%。

今年双 11 快递速度又为广大网民交上了一副满意的答卷。各快递公司在双 11 之前就做好了各种准备，其中，增购更高效运营的快递车必不可少。作为在快递运输领域深耕十几年的资深选手——乘龙汽车，自然受到各大快递公司的青睐，纷纷批量增购。为了双 11 速度，他们马不停蹄奔赴在全国各地运输线路。

快递公司为什么如此青睐乘龙汽车呢？

高效节油 助力高效运营

乘龙快递车，产品覆盖干线 and 支线运输，货厢容积 37-138 方，满足用户不同需求。具备稳定性高，低油耗、轻量化等特点，专为高



效快递物流运输打造。据透露，在“乘龙杯”快递行业大赛中，乘龙快递车跑出百公里平均油耗 23.1L，比参赛进口品牌车辆低 1.8L。其他参赛车辆平均收益 0.9 元/公里，乘龙快递车平均收益达 1.3 元/公里，比平均水平高 0.4 元/公里，优势十分明显。

定制化产品 全生命周期管理

乘龙汽车根据客户运营工况定制化产品，并进行车挂一体化匹配，最大程度地降低油耗。柳汽在行业内首先推出产品全生命周

期收入支出管控。通过大量调研和数据分析，企业发现在卡车的全生命周期成本结构中，采购成本仅是车辆全生命周期成本的冰山一角，后期持续产生的燃料成本、维保成本、管理成本等后期使用成本才是大头。通过乘龙 V+车联网系统的车辆监控、油耗监控、驾驶行为监测等十大功能，帮助客户实现智能运营管理，降低油耗，提高运营收益。

阳光在线 双 11 全程护航

每年双 11 期间，东风柳汽都会推出快递物流保障方案，联合全国各地服务站，开展“乘龙保驾双 11 阳光在线护航”活动。今年已是东风柳汽第 6 年开展双 11 快递专项运营保障活动，6 年时间里，东风柳汽已成为各大物流快递企业在“双 11 洪峰”期间的强力支撑。

东风柳汽在全国 27 个地区建立了分拨中心服务站。针对 2018 年的双 11，东风柳汽更是规划了一整套完整的快递物流保障方案。从 10 月开始，提前近一个月驻点检修快



递车辆，为物流快递企业提供驾驶习惯和节油技巧培训，同时现场解答司机师傅的疑难问题，保证车辆正常运行。

有了从产品到服务的全方位保障，所以各大快递公司争相抢购柳汽汽车的情况就不足为奇。数据显示，邮政、百世、京东、中通、顺丰、申通、圆通、韵达、天天等主流快递公司均大批量采购柳汽快递物流车辆。目前，已有约 10000 台乘龙快递车奔走在全国各地运输线上，为了客户的包裹早日达到，保驾护航。

“输血”更要“造血”：民营企业发展不能一味依赖银行

■ 张文晖

由于国际环境不断变化，以及国内经济转型等背景，民营企业也遇到了一些“烦恼”。其中，融资难，融资贵是最常见的问题。

但也有这样一种企业，无论外部经济如何变化，国际市场如何动荡，它们并没有深陷资金困局。相反，它们积极发展，市场占有率不断增加，税收贡献持续加大。

这其中有何“奥秘”？记者近日通过走访民营经济队伍最为壮大的江浙地带了解到，集中发展主业，并不断加大创新投入，争当产业升级的领导者成为它们稳步发展的重要路径，而这也是银行积极为之提供服务的优越条件。

经济发展主力军

早前公布的 2018 年民营企业 500 强名单中，浙江省上榜企业达 93 家，排名第一，营收总和为 3.65 万亿元，占全国收入总和的 15%；江苏省上榜 86 家企业，排名第二，营收共计 4.42 万亿元。

自改革开放以来，江浙地带便是中国民营经济发展最为活跃的地区。“平均每 10 个

浙江人中就有一位老板，每 29 个浙江人中就拥有一家企业。”浙江省工商联办公室主任刘志义告诉记者，截至 2018 年一季度，浙江省在册市场主体总量首次突破 600 万户，在册企业数首次突破 200 万户，每万人市场主体拥有量为 1074 户，位居全国榜首。

从无到有、从小到大、从弱到强，民营企业的发展并非易事。随着今年上半年，民企债券违约潮起，融资环境有所恶化，融资成本上升，“国进民退”说法又起。民营企业总体经营确实面临不小的困难。

“民营企业为什么资金紧？就是因为过去太依赖银行支持才得以发展，银行一旦在资金上的支持力度降低，流动性困难就出现了。”江阴澄星实业集团有限公司董事长李兴对记者表示，企业必须依靠自己的力量发展，过于借助外力会形成依赖，反而不利于长足发展。

振石控股集团董事局主席兼总裁张毓强亦表示，部分民营企业，尤其是做实体的民营企业，必须依靠技术研发，创新转型发展，而不是一味地和银行要钱。

在记者走访中发现，当前并未出现金融风险，且稳步向好发展的企业，在发展过程

中无一不谈到了“着力发展主业”，以及“科研创新”。

民生银行苏州分行行长曹亮对记者表示，“民企能做到这么好，绝不是行政行为，一定是商业的行为。如今民企在转型期，只要是向着好的、正确的方向去发展，本着商业行为为主导的原则，银行一定是给予支持的，企业也是不会缺少融资渠道的。”此外，他还认为，当前出现资金问题的中小微企业很大一部分是因为不规范发展，拿到充裕的资金后并没有用于扩充生产，扩大经营规模，而是进行一些投资性风险较高，资金回笼较慢的项目，所以银行在放贷上也会认真甄别。

金融助力民企发展

经济发展离不开金融支持，金融发展也需要实体经济提供支撑。据媒体不完全统计，今年 9 月份以来，国务院、央行、银保监会等分别牵头召开了数十场座谈会、吹风会，均为支持民营和小微企业融资。当前，从中央到地方，从银行到机构，各项支持民营企业发展的举措纷纷出台。

“我们既要‘锦上添花’，更要‘雪中送炭’。在持续加大对优质民企提供优质金融

服务的同时，不断扩大大民营企业资金支持力度，并针对部分遇到困难的企业实施‘精准帮扶’，通过切实可行的金融手段，进行精准匹配差异化服务，支持企业渡过难关、转型发展。”民生银行南京分行党委书记、行长林静然对记者表示，该行积极为民营企业拓展直接融资渠道。比如发债业务，南京分行今年已经发行债券 400 多亿元，其中就有很多民营企业的债券(包括海外债)。

此外，银行还制定了倾斜政策支持民营企业。曹亮表示，民生银行苏州分行对新开发的实体民企和重点民企在授信投放环节可享受风险资本减免，或者利率优惠等政策。2018 年前十个月，苏州分行新批授信 337 亿元，其中 75.6%为民营企业，较上年同期又增加 8 个百分点。

但我们也要清晰地认识到，行政性地要求金融机构降低对民营企业的融资成本显然是不可持续的，更多的还是要依靠市场。

中国工商银行前行长杨凯生近日就表示，解决企业融资难不能靠简单地叠加贷款，关键还是要解决中国企业，包括国有企业和民营企业这些年来一直都存在的过分依赖银行信贷的问题。“一定要建立健全企业的资本(而不是资金)补充机制。”

河钢集团：古冀州的现代“钢铁侠”

■ 李浩然 叶琼

“实实在在的项目构成了‘一带一路’的血和肉。”中国前商务部副部长龙永图 11 月 29 日在北京举办的第九届国际资本峰会上表示，河钢集团有限公司(简称河钢)与德高集团的合作便是这类项目的代表，他们的合作为中国企业在“一带一路”倡议框架下“走出去”提供了范式，提振了信心。

“当龙永图第一次听说我们河钢的故事时，其反应异常惊讶。”河钢集团董事长于勇说，没想到，一家 2017 年利润突破 100 亿元的河北钢铁企业不仅走出了河北，还走向了世界；不仅走向了世界，还开启了世界并购合作之路。

筚路蓝缕 打造平台

创业艰难百战多，旌旗十万耀西国。河钢是于 2008 年 6 月 30 日，由原唐钢集团和邯钢集团联合组建而成的特大型钢铁企业。“河钢成立后，从技术、产品到人员水平都有了大幅度提升，以企业发展为目标的‘走出去’，成了河钢谋求更大更广舞台的必然之举。但当时恰恰就缺平台、缺渠道。”于勇说，如何让国外客户认识河钢，获得海外认证制度的许可，成了摆在河钢“走出去”面前的一大难题。



●河钢集团邯钢公司钢卷存放库



●河钢集团塞尔维亚公司航拍图

铁企业发展水平并活跃于世界钢铁舞台的一张金名片。

方兴未艾 气吞外企

安得倚天抽宝剑，环球凉热因我变。拥有了德高集团的河钢如虎添翼，在近五年的“走出去”战略中风生水起。

河钢以全产业链的视野，沿钢铁产业上下游先后完成南非最大的铜冶炼企业 PMC 公司、全球最大的钢铁材料营销服务商瑞士德高公司、塞尔维亚唯一国有大型支柱企业斯梅代雷沃钢厂的收购，成为拥有海外成熟冶炼企业、全球化营销服务平台和高端海外实业基地的跨国型企业集团。

“美国老牌钢铁公司美钢联钢铁集团运营失败的斯梅代雷沃钢厂不是靠投钱就能解决的。”于勇说，而是靠河钢所拥有的资源配置能力，因为企业的核心竞争力最终体现在其资源配置能力。

于勇介绍，河钢按照“利益本地化、人员本地化，文化本地化”的原则，调度全集团可利用的优势资源，充分利用河钢-德高所拥有的覆盖全球的高端用户和成熟稳健的全球营销平台，以及国际优质原料资源掌控配置能力，全力为塞钢提供大宗原料支撑和国际市场保障，精心打造“一带一路”建设及“中国—中东欧”国际产能合作样板工程。

“仅用半年时间，河钢塞尔维亚公司就实现扭亏为盈，结束了该公司连续 7 年亏损的历史。”于勇说，2016 年，河钢塞尔维亚公司成为塞尔维亚第二大出口企业，成为带动

塞尔维亚出口增长的重要动力之一。

百尺竿头 项目出新

欲览百川须登楼，筋斗云来跃五洲。随着河钢在全球布局的不断深入，BRESCO(丝路能源钢铁公司)项目应运而生。

“概括来讲，从以贸易为导向的商业模式转变到以投资为导向的商业模式，我们需要一个新型的载体，来管理多元目标的整合，同时还要使工业和基础设施投资所带来的贸易流量实现货币化。这个载体就是将现有的全球平台升级为 BRESCO。”De Morgan 解释道，他们将利用自身现有贸易平台的经验和体系，包括风控、融资资源和市场洞察力等实现业务多元化，从钢铁拓展到金属、能源，并最终进军农产品领域。河钢-德高集团这一全球最大的钢铁贸易商所拥有的优势能够直接应用于其他大宗商品领域，进而实现规模化——包括地理范围、市场份额和管理能力，最后建立贸易流及其上下游领域进行投资。

“BRESCO 的计划便是将其打造成为与‘一带一路’沿线国家共建共享的全球化贸易平台。”于勇说，BRESCO 项目既是河钢和德高在利用好“一带一路”倡议这一重大机遇，发展壮大自己的机会，也是河钢在“一带一路”建设中担当社会责任和国家角色的机会。一方面，“一带一路”这个重大机遇期会给我们能源公司提供特别好的商业机会和发展机遇，同时为“一带一路”沿线国家在投资、咨询、金融等方面提供有效支撑。

“中国企业全球化 40 年 40 人”名单在京发布

■ 黄亚楠

12 月 3 日，由全球化智库(CCG)研究编写、社会科学文献出版社出版的企业国际化蓝皮书《中国企业全球化报告(2018)》在 CCG 北京总部发布。同时，CCG 发布了“中国企业全球化 40 年 40 人”名单，以致敬中国改革开放 40 年来为推动企业全球化发展表现卓越的关键人物。

2018 年是中国改革开放 40 周年，亦是中国企业全球化发展的 40 周年。回望改革开放 40 年中国经济的发展历程，事实上也是中国企业的兴衰历史。如今，中国企业从墨守成规、蜗居一方到勇敢地走出国门，尤其是进入 21 世纪，中国提出了“走出去”战略，并加入世界贸易组织(WTO)，使中国企业的全球化进入快速发展的新阶段。

40 年中，一批批关键人物为推动企业全球化发展表现卓越，做出了突出贡献，产生了较大影响力，是中国企业全球化的重要实践者、参与者和引领者。CCG 通过研究、调研和专家研讨，综合考虑在企业全球化方面的表现、贡献及影响力，并以 40 年历程的维度和视角，推举出“中国企业全球化 40 年 40 人”，向这些推动企业全球化的代表人物表示致敬，以发掘时代榜样，为中国企业全球化继续向前传递力量。

“中国企业全球化 40 年 40 人”具有三大特点：一是聚焦于“企业全球化”，侧重考察人物在企业全球化领域的成就和贡献。二是具有多元化和包容性，既有历史人物，也有时代翘楚，还有当今新星；既包括中国大陆人物，也包括中国港澳台地区人物；既有企业家，也有为中国企业全球化做出杰出贡献的其他领域人士。三是契合中国当前发展形势，重点关注人物在“一带一路”、中非合作、科技创新、合作共赢等领域的表现。“中国企业全球化 40 年 40 人”名单由 CCG 秘书长苗绿博士发布。



●参加第三届中国重汽实况挑战赛的马来西亚选手(友沙利(译名))

十年，中国重汽这样攻破马来西亚市场

■ 周超

日前，第三届中国重汽实况挑战赛在昆明上演收官之战，其中一位马来西亚籍特邀选手吸引了大家的注意，也顺势揭开了中国重汽在马来西亚奋斗与收获并行的十年拓展之路。相关统计数据显示，在马来西亚市场，中国重汽车辆在中国品牌卡车中的占比每年基本都在 60%左右。

作为“亚洲四小虎”之一，20 世纪 90 年代马来西亚也经历了经济的腾飞，并且其重卡市场一直以欧美进口卡车为主，为适应当地用车情况，中国重汽积极向其进口高端卡车看齐，目前，中国重汽在马来西亚销售的全部产品都已满足欧盟检测标准。

如今，伴随着“一带一路”地顺利进行，马来西亚的“中国风”越刮越强，中国交建集团在马来西亚总投资有 1000 亿多元的东海岸铁路项目，中标的工程车全部来自中国重汽，据相关数据显示，中国重汽工程车在马来西亚进口的中国工程车中占比达到 90%。

自 2005 年进入马来西亚市场，到 2007 年筹建海外公司，中国重汽一路变强，靠的是开拓和服务。为方便维保，保障车辆运营效率，中国重汽在马来西亚推行了配件寄售方式，配件齐全，供应充足，同时，24 小时的服务承诺也成为许多用户选择中国重汽的理由。

面对即将到来的 2019 年乃至更遥远的未来，凭借“一带一路”的东风，通过产品与服务的不断完善，中国重汽在马来西亚的发展将不负期待，续写国产品牌的新骄傲。