



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 177

剑指高端(中)

□ 赵晏彪

双星剑指高端,自然有汪海的理念作铺垫。现在的双星及其所处的市场环境,与当年都不一样了。双星已经从单一制鞋的微利企业,发展成为拥有鞋业、轮胎、服装、机械、热电五大支柱产业的综合性大型企业集团。国内制造业的市场环境也发生了很大的变化。目前,国内的制鞋、轮胎、机械等行业正遭受原材料价格暴涨、国外品牌大举进军中国市场的巨大冲击。在此背景下,国内制造企业为了争取更大的市场份额,竞相推出低端产品,大打价格战,市场的无序竞争愈演愈烈,导致制造业平均利润大幅下降。

面对这种局面,制造企业该如何应对?汪海的答案是:策动高端战略,进军高端市场。汪海的目光从来都是超前的。他在一次品牌研讨会上说:“中国的企业只有走高端路线,提高产品科技含量,中国的制造业才能彻底改变在国际市场上的低档次形象。其次是市场的需要,其表现为:在轮胎行

业,用户对轮胎的安全、高速、智能等需求不断上升;在制鞋业,轻量化、功能化、环保化等成为消费者的新诉求;在机械制造业,只有推出精细高端产品,才能获取合理利润;在服装业,进入品牌化、个性化的高级阶段,早已成为大势所趋。”剑指高端,成为双星迈向新世纪、走向新目标的重要一步。为此,汪海提出了独具双星特色的口号:打响商战中创新的人民战争。其核心是鼓励全员创新,意在使每个员工成为创新的主体,将他们潜在蕴藏的创造力激发出来。2006年9月,双星向294名创新能手颁发了奖金,对其中做出突出贡献的员工予以重奖。此外,双星还相继开展了我与创新零距离等300多种形式的岗位竞赛。在这样的氛围下,众多的创新明星、创新状元涌现出来了。从2003年到2006年,双星员工创造了近5000个先进操作法,提出近6000条合理化建议,共实现创新项目2100多项,创造效益近2000万元。

(下期刊登“剑指高端(下)”)

中石油欧洲炼油

成本高昂,项目恐成鸡肋

已经30年没有新建炼油厂的欧洲,即将迎来一家号称中国最赚钱的企业。中石油日前公告称,计划今年上半年同英国大型石化企业英力士集团旗下两家公司设立合资公司,开展与苏格兰格兰杰莫斯炼油厂和法国拉瓦莱炼油厂的相关贸易活动及炼油业务。在雪佛龙等国际能源巨头决定纷纷撤离欧洲这一“高地”的时候,中石油的“杀入”是何道理?面对欧洲高昂的运作成本,业内专家称,从经济成本看,结果可能不乐观。根据中石油公告,这一交易对公司在全球范围内优化资源配置和市场配置,进入欧洲高端市场建设欧洲油气运营中心具

有重要意义。交易成功后,这两家炼油厂可继续与英力士集团的化工业务形成一体化优势。据了解,英力士是英国最大的化工公司和私人公司,目前成为世界第三大独立的化工公司,年销售额达到500亿美元左右,但金融危机后负债较重。湘财证券分析师冯舜称,欧洲可以说是中国石化企业最难进入的地区,此前中国三大石油公司从未能将触角伸到欧洲。然而,对于中石油押宝欧洲炼油市场的行为,业内人士表示了担忧,认为欧洲炼油市场战略地位虽然重要,但运营成本高昂,投资前景并不乐观,反而容易成为“鸡肋”。

(李毅)

“中国民营经济转变发展方式讲座”(二十)

转变经济发展方式如何正确处理“国富”与“民富”的关系?



自20世纪90年代中后期以来,我国经济增长的“国富优先”倾向非常突出,具体表现为居民收入和消费的增长速度不及国民收入和国内生产总值的增长速度。过去10多年中,我国财政收入持续以平均超过城乡居民收入增长率两倍以上的速度持续增长,财政总收入由1994年的

113226亿元增加至2008年的6131690亿元,增长了5415倍;财政收入占GDP的比重,由1998年的12.6%提高到2008年的20.4%。来自国家统计局网站的数据显示,我国居民消费率从1981年的53.1%下降到了2008年的35.3%,而2008年美国、印度和日本的居民消费率分别为70.1%和54.7%。2010年一季度,国家财政收入增长34%,但城镇居民可支配收入仅增长7.5%,农村居民现金收入仅增长9.2%。在消费品严重短缺、社会成员大都处于贫困的阶段,实行国富优先的发展战略十分必要。但是,当总体上解决了温饱、跨入小康阶段时,如果继续坚持“国富优先”的发展,就容易导致居民消费能力不足、经济发展缺乏内生动力等问题。经济发展要以改善民生为目的,“以人为本”是科学发展观的核心,未来的经济发展应该从“国富优先”取向积极转到“民富优先”取向上来,这是解决内生增长动力的重要途径,由此才能实现民

富国强的最终目标。如果说,在“国富优先”政策下,“国富”主要是靠投资拉动,那么,在“民富优先”背景下,“民富”建立在总需求尤其是消费需求推动的基础之上,是一种市场主导的经济发展,是真正使经济发展建立在满足人民群众不断增长的物质文化需求之上。国富优先发展所需要的制度安排与民富优先发展所需要的制度安排,两者有联系但也有不同。过去,以“做大总量”为目标的经济增长调动了各方面发展经济的积极性,尤其是政府把相当多的资源集中于经济领域,实现了长达30多年的经济快速增长;一旦转入“民富优先”取向,就要果断放弃“唯GDP主义”倾向,协调好“经济增长”与“经济发展”的关系。这就需要做好以下几点:第一,明确国家、企业和居民的分配关系,提高居民收入占国民收入的比重。干得多、挣得少,是

许多工薪阶层的共同感受。建立提高居民收入、劳动报酬两个比重以及提高劳动者个人劳动报酬水平的量化数据纳入“十一五”规划,引导收入分配改革方向。尽量减轻企业规费负担,认真清理规范涉企行政事业性收费和经营服务性收费,坚决取消不合法、不合理的收费项目,降低过高的收费标准。第二,加快转变政府职能,合理控制各级政府财政收入的增长速度。严格控制政府公车、公务接待、因公出国等“三公”费用、压缩行政支出和其他公务费用开支,规范财政资金范围,使得财政支出结构合理化。在确保财政收入稳健基础上,推进税收制度改革,有保有压,有促有控,以便实现把更多收入留给老百姓。第三,进一步完善资本市场运行机制,为居民提供更多的财产性收入渠道。如发展多种形式的员工持股、股权激励制度,制定稳健的上市公司现金分红制度,提高居民参与资

本分配的程度,构建社会成员共享国民财富的机制,探索建立国有企业利润分享和全民分红制度,使国民财富真正惠及全体公民,使社会各阶层能更加均衡地享受企业利润增长收益和经济发展成果。第四,完善个人所得税制度。改变目前个税制度“一刀切”的征管模式,由分项征收向分项征收与综合征收相结合的制度转变,建立以家庭为基本单位的个税制度,以家庭为纳税人取代个人纳税人。根据家庭人均负担状况进行费用扣除,以人均超额累进税率取代总额超额累进税率,确保税收负担合理化,以实现实质公平。第五,进一步建立健全社会保障制度。增强政府服务意识,下决心解决公众关心的医疗、教育等方面的热点难点问题。改善社会各方面条件,包括城市公共交通、生态环境等,让老百姓更好地享受公共服务。只有这样,才能让公众在拉动消费方面没有后顾之忧。

以案说法 | Yianshuofa
协办单位:成都市青羊区人民法院

车证不一致影响使用
合同可解除退车还款

近日,成都市中级法院审结一起买卖合同纠纷案,认定车辆与行驶证登记不一致,导致车辆不能正常使用,改判解除该买卖合同、买方退车后卖方返还购车款。

案例: 2008年2月17日,刘某与某汽车销售公司签订一份订车合同,约定刘某订购汽车1台,车型为EQ5080XXY,发动机型号为玉柴YC4E160-20,车价为11.7万元;备注栏注明包上牌。合同签订后,刘某交付购车定金5000元及购车款11.62万元。汽车销售公司办理了新车入户手续,并将入户车辆交付刘某。注册登记机动车信息表载明:机动车所有人为刘某,登记日期为2008年3月20日,车辆型号为EQ5080XXY,发动机型号为玉柴YC4E135-21。

此后,双方发生纠纷,刘某诉至法院,主张解除合同退还车辆,对方返还购车款1212万元、利息4363元,并赔偿损失20586万元。

法律解释: 一审法院认为,订车合同系当事人双方真实意思表示,不违反国家法律、行政法规的强制性规定,合法有效。刘某按约支付了购车款,汽车销售公司也按约办理了新车入户手续,履行了交付义务,而刘某并未持有交付车辆与约定不符的异议。

双方当事人之间的买卖合同标的物已经实际交付使用,并已办理车辆入户手续,其买卖合同法律关系的权利义务已经终止。虽然刘某认为汽车销售公司在交付车辆时,未交付随车文件和拒绝告知车辆产地、生产厂家及质量问题,但这并不能成为其主张解除合同的理由,判决驳回其诉讼请求。宣判后刘某提起上诉。

二审法院认为,虽然汽车销售公司实际交付的车辆发动机型号是双方约定的YC4E160-20,但车辆行驶证上登记的却是YC4E135-21,两者并不相符。合同约定的包上牌应指车证一致,在车辆与行驶证登记不一致且不能变更登记的情况下,刘某在使用和保修方面均存在不便,导致其购车目的不能实现。

根据合同法第九十四条第(四)项关于当事人一方迟延履行债务或者其他违约行为致使不能实现合同目的,当事人可以解除合同的规定,刘某有权解除合同。因此,对其退回车辆、对方返还1212万元及利息的诉讼请求,予以支持。刘某购车后已实际使用,并无损失,对其赔偿损失的诉讼请求,不予支持,作出终审判决。

点评: 合同法第八条规定,“依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。”此即“依合同履行义务”原则,各类合同当事人对此应引起高度重视。履行合同过程中的随意行为,极有可能陷于违约窘境,须尽最大努力予以避免。

(成青法 张俊 陈莘 朱新朝)

协办单位: 海南亚洲制药有限公司
董事长 楼金
总经理:
地址: 海口市国际商业大厦12层
电话: 0898-66775933
传真: 0898-66700763



刘积仁

国务院常务会议1月12日研究部署进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的政策措施。这意味着继2000年《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》(即“18号文件”)发布之后,国家的有关扶持政策力度继续加大。

行业龙头将明显受益

中国软件行业协会副理事长赵小凡此前坦言,目前我国软件产业的最大问题是仍未摆脱小、散、乱的格局。为此,培育龙头企业成为未来5年软件与集成电路行业发展规划的主要目标之一。据记者了解到的信息,“十二五”期间计划培养10家年收入超过100亿元的软件企业,行业集中度有望进一步提高。

在日前召开的2010中国集成电路产业促进大会上,工信部电子信息司司长肖华也明确提出,产业政策应根据产业发展状况做出实时调整,在产业起步阶段应该采用普惠政策,而针对目前的产业格局,政策则应有所倾斜,重点培育国内的龙头企业、优秀企业。

分析人士指出,扶持政策的明朗,对相关上市公司的发展将产生明显推动。

具体来看,担纲核高基项目的龙头企业发展空间巨大,包括中国软件、东软集团、浪潮信息等。其中,中国软件基于子公司中标软件这一核高基项目重要平台,正在打造未来国产软件龙头企业。目前,中标软件服务器操作系统在国家“金安工程”、“金审工程”中已经使用数百套,实现对国外企业的产品替代。其旗下操作系统品牌“中标普华”与国防科学技术大学“银河麒麟”正式合并,据公司内部人士透露,借此中标软件有望进一步打开军用市场。

而作为中国最大的IT解决方案与服务供应商的东软集团,其软件与系统集成业务在2010年前三季度增长迅速,同比增长14%,占公司营业收入的比例高达80%。此外,公司11日公告收购望海康信73.14%的股权,后者是国内重要的医疗卫生健康行业应用软件产品供应商,此举对于扩大公司医疗服务业务意义重大,该业务板块也被认为是公司进入云计算的切入点。

细分市场前景可期

目前软件产业大体分为两大类,即软件产品和软件服务。在“18号文件”等有关政策鼓励下,经过10年发展,软件服务业在软件行业中所占比重已经从2001年的不到25%,增长到接近50%。申银万国分析师尹沿技指出,适应国内软件企业由产品向服务的转型趋势,细分行业的软件服务企业更具投资价值。

据工信部统计数据,去年1月-11月,信息技术咨询服务收入和信息技术增值服务收入分别为1107亿和1666亿元,同比增长38.8%和37.5%,分别高于全行业收入增速88和75个百分点。系统集成和支持服务收入2684亿元,同比增长27.3%,增速比2009年同期高78

个百分点。软件服务业总收入占比达到45.2%。山西证券分析师高飞告诉记者,2010年工信部将软件技术服务子行业细分成信息技术增值服务与信息技术咨询和管理服务进行单独统计,从这一点也能看出软件技术服务规模的不断扩大。预计未来软件技术服务子行业将成为带动软件业加速发展的核心动力。

高飞指出,上市公司中,广联达是建筑行业专业软件供应商,四维图新是GIS应用领域的龙头企业,石基信息是旅游酒店行业软件供应商,这些在细分行业具有垄断优势的上市公司,将充分分享行业快速发展的成果,未来收益构成有望向多元化方向发展。

另一方面,鉴于高端装备已被国家列为要大力发展的战略性新兴产业之一,与之相配套的核心控制软件等领域前景更加诱人。而该领域的技术、研发资金等门槛较高,一旦形成行业强势地位则很难被超越,可以说,相关上市公司的“护城河”更为宽广。

链接 | Lianjie

高端制造业需要信息化

根据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,高端装备制造业主要包括四个部分:航空产业、空间卫星应用、轨道交通装备、海洋工程装备以及智能制造装备。宏源证券分析师胡颖指出,我国装备制造业发展过程中,高端制造业必然需要得到信息化的辅助和强化。工业软件作为装备制造业的核心控制部分,将起到越来越重要的作用。该领域上市公司主要包括川大智胜(空管自动化系统以及空管模拟训练器)、海兰信(航海导航系统方案提供商)等。

(温婷)