

石狮服装企业“抱团”大突围



石狮服装产业经历了从产品产量、产品质量到生产成本的竞争，而今由于快时尚的兴起，又转变为服装企业对市场的响应速度的竞争。由此，供应链是否能赶得上时代的步伐，成了服装企业成败的重要支撑！

今年的春节，是开了十几年服装的蔡宏达最为纠结的一个春节：把工厂收起来还是继续做下去，一直让他左右摇摆到现在。收，不忍心一帮跟了十几年的兄弟就此散伙，再说面子往哪搁？继续做，一年到头累得半死，利润所剩无几。

事实上，同样纠结的不止蔡宏达一个。谢少溪的服装厂也有百十号人，规模不算小。春节期间他一直蹲在家里理账，结果是越理越灰心：去年产值几乎翻了一番，但是利润却下降了一半。他说，近年来利润每年都在降，越做越沮丧。

近年来，由于原材料涨价、劳动力涨价以及市场竞争的加剧，服装企

业制作成本的降低几乎走到了极限。再加上快时尚的兴起，几乎让企业喘不过气。所谓快时尚，就是得多品种，小批量，这让企业的生产成本更是难以控制。

重围之下的出口

在重围之下，企业能不能找到新的出路？答案是肯定的。

中纺协的一位专家来石狮考察后对记者说：“20 世纪中旬，石狮服装产业经历了从产品产量、产品质量到生产成本的竞争，进入 21 世纪，服装行业的市场竞争已转变为服装产品品牌以及服装企业技术创新能力的

竞争，而同时由于快时尚的兴起，也转变成了服装企业对市场的响应速度的竞争。”由此，除了品牌和技术创新，供应链的创新若能赶得上时代的步伐，也能为服装企业的可持续发展提供重要支撑。

这位专家说，服装企业的持续经营，四个因素是必不可少的：价格、质量、营销和渠道。这四个因素中，大多数石狮服装企业前三个都没什么问题，而最后的渠道管理则做得不够，特别是供应链的管理。对于服装企业渠道经营方面，采购和库存控制十分重要。供应链管理可以有效地减少一方面专卖店断码缺货，而另一方面分公司和工厂的仓库又积压着如山的

库存现象的出现。实践已经证明，对市场需求和供应链的有效控制可以帮助企业简化复杂程度、监控现金流、避免过度扩张及开工不足，进而得到高的资产回报率。

供应链管理上升为企业战略

考察周边一些成功企业比如九牧王、七匹狼的经验，我们会发现：一些创业得以平稳地度过危机，持续、协调地向前发展，他们的成功并非完全是因为拥有最大的客户，而在于他们重视业务发展的规律，重视其商业经营中的客户关系。他们不仅选择了一条重要的供应链，而且成为这个网络上的一个重要组成部分，是这个供应链网络的整体竞争优势强化了这个企业的生存和发展能力。因此，在新的时代背景下，将供应链管理上升为企业战略迫在眉睫。

“供应链战略是基于业务外包的一种互补性的、高度紧密的企业联盟。”一位业内人士说，这个联盟包括布料、辅料供应商、生产商、配送中心、批发商、零售商和顾客等。”他提醒企业：在日益复杂的市场竞争中，逐步形成相对稳定的供

应链体系，在分配信息和相互信任的前提下，确定一个长久的利益共同体，兼顾各个成员企业的经营战略，实行“双赢”乃至“多赢”，是构成企业之间紧密合作的战略联盟和供应链竞争成功的关键。企业在选择供应商和进行供应链体系的设计时，应始终着眼于公司的长远发展，首先要考虑的是战略上的发展优势，而不是简单地从节约采购与制造成本、或者提高信息传递效率的角度考虑问题。

经验分享：

知名企业都着力构建信息化经管体系

与此同时，石狮的企业家们注意到，一些服装行业的知名企业早就在 ERP 的基础上构建了先进的物流供应链管理、商业智能、全面预算管理等一系列更为先进的信息化管理系统，而石狮企业在这方面还有着比较大的差距。九牧王的林聪颖曾经说过，供应链的优化和细化，并不仅仅是一个与效率和成本相关的话题。对那些希望加快自己的市场反应速度，更好地满足客户需求的公司来说，选择合适的供应链，就等于选择一个全新的腾飞机遇。

(石 报)

□ 李少林

隆平高科近日发布公告，公司与 Vilmorin Hong Kong Limited 签署了设立合资合同的框架性协议。双方将共同投资 2 亿元人民币在中国境内设立合资公司。合资公司将以杂交玉米种子的培育、生产和销售为主。这意味着隆平高科正式迈入玉米种业领域。隆平高科联姻的海外种业巨头，只是抢滩中国种业市场的众多海外种业巨头之一。海外种业巨头拥有优良种子，通过与国内种业巨头合作，有可能逐步挤占国内原有种业公司的市场份额。

发力玉米种业

VHK 为 Vil - morin & Cie 集团的控股子公司，而后者又为法国利马格兰集团持股 72% 的控股子公司，是世界最大的种业集团之一，优势产品

借助联姻划定势力范围 海外巨头渗透国内玉米种业

为杂交玉米种、小麦种和油脂类种子。其在山西的种子研究所建立已有十年之久，近期该研究所的玉米品种成熟，并通过相关认证，获准上市销售。2010 年 5 月，隆平高科获得利马格兰研发的玉米品种“利合 16”的独家代理权。

2010 年 4 月，隆平高科聘任刘石为公司总裁。刘石 2001 年 -2009 年任杜邦先锋良种国际有限公司中国区总裁。在其任内，杜邦先锋与登海种业、敦煌种业合作的先玉 335 玉米种在国内获得成功推广，为两家上市公司带来丰厚的利润。

国内市场激战正酣

玉米种业被认为是国内种业竞

争最激烈，也是空间最大的领域。玉米在我国是仅次于水稻的重要粮食作物，常年播种面积、产量分别占粮食的 22%和 25%。玉米种业又是竞争最激烈的。中国农科院作物所研究员佟屏亚透露，目前我国有 90%的种子企业在做玉米经营，大型种子企业的市场份额只占 30%左右，大多数种子市场份额分散在中小企业手中。

依据 2010 年 10 月中国种子协会的排名，隆平高科、辽宁东亚、中国种子集团、北京德农和登海种业等公司排名前五位。在这些企业中，隆平高科的玉米种能力较弱。

隆平高科的“利合 16”与敦煌种业的合资子公司敦煌先锋的先玉 335 的播种范围相重叠。双方的遭遇

战将不可避免。而先玉 335 成功正是来自于刘石的领导。

种业巨头纷纷抢滩

国内种业竞争格局中闪现的国际种业巨头身影引人注目。根据相关规定，国际种业在国内生产销售粮种需要与国内种子企业组建合资公司，并由中方控股合资子公司。

2002 年和 2006 年，美国种业巨头杜邦先锋先后与登海种业、敦煌种业组建合资公司，从事先玉 335 的制种和销售，其中登海种业主要做夏播玉米种，播种范围为黄淮环渤海一带；敦煌种业主营春播种子，播种范围在东北三省、内蒙古、河北、新疆一带。

诺基亚 CEO 公布复兴计划 结盟微软或风光难继

□ 陆 敏

最新消息显示，诺基亚公司于 2011 年 2 月 11 日下午在伦敦举行了战略发布会，新上任的 CEO 史蒂芬·埃洛普公布了诺基亚最新复兴计划。最新报告还显示，2010 年全球智能手机销售比前一年增长了 72%，但是在 iPhone 等强劲对手的攻势下，诺基亚的市场份额却频频下跌。那么，端坐了数年手机霸主地位的诺基亚将如何面对现实？请听中国之声特约观察员、和讯信息研发部首席分析师夏立军带来的独家观点。

在诺基亚宣布复兴计划之前，史蒂芬·埃洛普发给员工的一份内部

备忘录在国外媒体曝光，他在备忘录里承认了诺基亚面对 iPhone、Android 等竞争对手时的失败，并直言正处在“燃烧的平台”上。

史蒂芬在邮件中说：“一个人在北海油田的钻井平台上工作。一天晚上，他在剧烈的爆炸声中惊醒，发现自己已被火焰包围。火焰越逼越近，他只有几秒钟的时间作出反应。他可以选择站在平台上，然后葬身火海；也可以选择跳下平台，陷入冰冷海水的 30 米深处，但可能获救。”

夏立军认为，诺基亚的市场份额持续下滑，高端市场、低端市场都面临挑战，复兴计划的推出实属

无奈之举。

夏立军：在 2G 时代，诺基亚占有的市场份额比较大，2008 年诺基亚占有的市场份额在全球达到了 40%。但是我们看到，由于近期随着苹果的崛起，到了 2010 年的四季度诺基亚占有的市场份额已经下滑到了 31%，尤其是在高端市场，诺基亚的优势已经遭到了很大的蚕食。第一部 iPhone 是在 2007 年推出的，它现在已经是逐渐地在新一代的手机当中占据领导地位，在低端市场，中国制造的手机也是在迅速崛起。因此从诺基亚来看，它基本上在高端的市场受到了 iPhone 的侵蚀，在低端市场还要面对整个中国手机的

竞争。

诺基亚即将上马的“复兴之旅”吸引了业界的注意，业内普遍猜测，诺基亚可能与微软结成战略合作关系，在智能手机上采用 Windows Phone 7 操作系统。对此，谷歌副总裁维克发布微博称：“两只火鸡合在一起成不了雄鹰”，借以嘲讽诺基亚和微软的合作。夏立军的看法和谷歌副总裁不谋而合，在他看来，诺基亚重新占据手机市场龙头地位的难度很大，2G 市场的风光很难在 3G 时代延续。

夏立军：面对 iPhone 的高端市场诺基亚后面很有可能和微软结盟采用 windows7 操作系统，目前诺基

亚仅仅是在手机运营商在盈利模式上在整个运作平台上可能要寻求一些新的发展空间，但是从一个长期来看，我认为现在诺基亚要想在复兴计划当中重新占据市场的领导地位难度很大，毕竟从 iPhone 目前已经被市场接受。

不过由于诺基亚在前期一些低端产品当中占有市场份额比较大，所以后面如果诺基亚能够延续这个思路的话可能后面还会有一些机会，有一点可以肯定将来在整个市场份额来看，诺基亚不可能再像低的手



业“十二五”发展规划讨论会中，集团相关负责人更透露，2009 年通过三大业务板块的重组和四大重点项目的推进，已形成包括汽车物流、国际商贸、零售与服务、金融与地产、信息服务、创意节能 6 大产业集群的发展格局，全年实现 2628 亿元的销售规模，比“十一五”期初翻了两番。

(中 证)

中航工业入主 S*ST 北亚 “灰姑娘”终嫁豪门

□ 郑 时

中国航空工业集团的入主，将使停牌 3 年多的 S*ST 北亚——这位历经苦难的灰姑娘的命运出现根本性转机。

近日，S*ST 北亚公布重大重组消息，公司与中国航空工业集团公司订了《重组意向书》，中国航空工业集团公司拟通过定向增发方式将中航工业集团全资子公司——中航投资控股有限公司 100%股权注入 S*ST 北亚，使其重新拥有经营性资产和主营业务，恢复持续经营能力和盈利能力。由此中国航空工业集团公司将成为 S*ST 北亚新的控股股东，如果重组成功，S*ST 北亚将实现向金融控股公司的华丽转身。

按照《重组意向书》约定，中国航空工业集团公司除了将中航投资控股有限公司的 100%股权注入 S*ST 北亚之外，还将帮助 S*ST 北亚制定股权分置改革方案，在进行重组的同时，完成股权分置改革。本次重组中定向增发股份的价格，将以 S*ST 北亚与中国航空工业集团公司依据国家及有关主管部门的相关规定协商，并经中国证监会最终核准之发行价格为准；被注入资产的定价以经评估并由国务院国资委备案的净资产评估值为准，由此确定中国航空工业集团公司最终持有 S*ST 北亚的股份数量及持股比例。

中国航空工业集团公司是由中央管理的国有特大型企业，设有防务、运输机、发动机、直升机、机载设备与系统、通用飞机、航空研究、汽车、贸易物流、金融投资等产业板块，下辖近 200 家子公司(分公司)，员工约 40 万人。2011 年 1 月 11 日，中国第四代隐形战斗机歼 -20 首次试飞成功震惊世界，外媒惊呼歼 -20 的成功试飞表明中国即将步入能够在本土生产隐形战斗机的极少数国家行列。歼 -20 首飞成功也使其研制者——中国航空工业集团公司倍受瞩目。

从网站资料可以看出，中航投资控股有限公司是中国航空工业集团的金融经营平台、资本运作平台、战略新兴产业投资平台。据有关人士透露，中航投资控股有限公司是效仿 GE 资本而设立的，是集团产融结合发展模式的关键点，在集团“两融、三新、五化、万亿”的发展战略中扮演着重要角色。

虽然具体的重组方案尚未出台，最终的方案也需相关部门审批，但重组屡战屡败、命途多舛的 S*ST 北亚即将嫁入豪门，还是让守候了近 4 年、备受煎熬的投资者们看到了希望的曙光。

东莞模具行业完成十项联盟标准

记者日前从长安镇质监站获悉，东莞市模具行业技术联盟日前顺利完成了冲压模具卸料板导向装置内的 10 项零部件联盟标准，这批标准将促进东莞市当前的模具标准零件生产和发展需要。

这 10 项联盟标准分别涵盖以下零部件：直杆式滑动导柱、直杆式油槽型滑动导柱、单肩式滑动导柱、单肩式油槽型滑动导柱、可拆卸式滑动导柱、可拆卸式油槽型滑动导柱、可拆卸式双螺纹型滑动导柱、直杆式滑动导套、直杆式油槽型滑动导套、单肩式滑动导套。

据联盟相关负责人介绍，本批联盟标准对比国家与国际同类标准，有效地解决了东莞市内模具标准零件行业发展的关键问题。整批标准结合了日本标准精密高和国家标准材料符合国内生产需求的两方面特点，有效整合了国标、国家标准和联盟企业内部标准，严谨扎实，解决了标准过粗、过高的实用性问题，符合东莞市当前的模具标准零件生产现状和发展需要。此外，本批标准填补了东莞市在模具标准零件对材料、精密要求领域的空白，对推动整个模具标准零件行业的发展起到了积极的作用。

(王小宁)