

对中企跨国经营 何须疑神疑鬼

□梅新育

国家安全”之名行贸易保护主义之实,而在西方国家遭遇类似审查的中国企业不止华为一家,也不止一案。中国企业直接投资、特别是并购投资在一些国家遭到了更严厉的审查,这在国内外商界和政界已经是尽人皆知的事实。

就总体而言,中国是国际直接投资市场上的新玩家,而无论是个人、群众、机构还是政府,对新加入游戏的玩家都有个适应、习惯的过程,这本来就是人之常情;我们有足够的耐心让越来越多的东道国、越来越多的利益相关者适应和习惯中国投资的发展。问题是西方国家相当一部分势力把崛起的中国视为新兴强有力挑战者,甚至抱着冷战思维不放。美国某些势力尤甚,人为地使事情复杂化了许多。而这种疑神疑鬼对当事东道国的商业环境又会产生何等负面影响呢?

“美国的事业就是商业”——对任何一个国家而言,人才、资本、商品纷至沓来都是兴旺发达之道,美国更是凭借人才和资本的安全港地位而发展起来的,但从华为2007-2008年联合美国股权投资基金贝恩资本收购3Com公司遭否、竞购摩托罗拉公司部分业务失败,以及竞标美国斯普林特公司移动通讯设备合同受阻,国际商界已经看到了曾经开放的美国精神正在走向封闭和萎靡,在三叶系统交易之争中,美国相关机构执法的随意性更是暴露无遗,竟然强行审查一笔本来已经完成的交易。

(作者为商务部国际贸易经济合作研究院研究员)

治沙成为沙漠地区农民增收新途径

□连振祥

胡开军一大早就来到了离家不远的巴丹吉林沙漠里,在沙丘上铺埋草方格沙障,整个冬天只要有空闲时间,他就来到这里。“每天能挣到80元钱,有时候能挣到100元。”胡开军说。

胡开军是甘肃省民勤县大滩乡的农民,和胡开军一样,在位于腾格里沙漠和巴丹吉林沙漠南缘的甘肃民勤和古浪等县,数以万计的农民积极参与当地的沙漠治理,在为中国生态保护作出贡献的同时,也从沙漠治理中挣到一份收入。

“每年9月起,民勤县就开始在巴丹吉林沙漠和腾格里沙漠里压沙。”民勤县林业局副局级路林平说。记者了解到,路林平所说的压沙就是在沙丘上铺埋草方格沙障,以此来固定沙丘,防治沙丘移动。

草方格沙障是当地政府在沙漠治理中探索出的防沙固沙技术之一。“这种草方格的固沙效果很好,沙丘不再移动,然后在方格中栽植梭梭。”路林平说,“等梭梭成长3年左右,就可以嫁接苁蓉,发展成为一个新产业。”

记者了解到,由于广大农民的积极参与,加上防沙治沙和生态治理措施逐步落实,中国第三大沙漠巴丹吉林沙漠和第四大沙漠腾格里沙漠在甘肃的合围之势目前已得到初步遏制。

为了恢复遏制民勤生态恶化的趋势,从2006年起,中国政府投入巨资,在这里进行沙漠治理。“今年国家投入生态功能补偿转移支付资金1800万元,实施治沙。”路林平说。

记者了解到,民勤的治沙以项目的形式进行,项目雇工全部为本地人。“由于沙漠就在家门口,农民都有治沙意识。”大滩乡上泉村村主任白会说,“只要有空,农民随时可以去治沙项目区压沙,村里320户人家,几乎

责编:邓梅 编辑:林荫
版式:张彤 校对:阳红
2011年3月1日 星期二

JINGYINGCHUANGXIN

经营创新

经理日报
THE MANAGER'S DAILY

对话梁昭贤:创新才是硬道理

作为一家自1978年创立至今的企业,格兰仕集团已发展成中国家电业最具影响力的企业之一。近日,就如何面对“十二五”期间的机遇和挑战,以及今后企业规划等热点问题,格兰仕集团执行总裁梁昭贤接受了记者的采访。



□姜莹

2011年是中国家电产业整体升级转型之年,也是“十二五”成为中国家电由“中国制造”向“中国创造”的升级转型的起点。格兰仕集团执行总裁梁昭贤表示,“十二五”期间格兰仕需要放眼世界,企业的发展需要转变与创新。

选择适合发展的创新道路

梁昭贤告诉记者,目前我国需要培养国际化品牌,培育并形成一批国际化的技术标准和产品趋势。格兰仕集团作为一家世界级综合型白色家电品牌企业,它的成功和发展,不只代表了企业自身商业模式和技术创新的成功,更肩负着中国家电在全球崛起的重任和职责。

梁昭贤在谈到“十二五”规划时表示,在“十二五”规划的起点上,每个企业都会在转型升级上做文章。对于销售

规模的多少是很重要,但更重要企业的增长方式以及发展方式。格兰仕计划在“十二五”期间走出一条适合发展的创新道路,这才是企业所思考和所追求的目标。

升级转型放眼全球

去年,格兰仕曾提出三年内要让白电销售额超过1000亿元的目标。为此,梁昭贤表示,这只是格兰仕的目标,也是在经营上的追求。只有有追求,才能在“十二五”期间不断推出新产品。同时还表示,2011年是中国家电产业整体升级转型之年,格兰仕集团需要升级转型、创新,走上真正国际化道路。

梁昭贤表示,过去,很多企业都为了实现一个短期的经营目标去考虑他的营销,并没有真正去考虑企业,更没有考虑行业的长期发展。

过去的营销是以企业实现短期目标的营销,而今天则要以消费为导向,以消费者为中心、以消费者的需求来去做营销。不单只是营销而是在整个研发生产制造上,都必须以市场为导向,这就是转变。

他还表示,消费者不是简单的一个使用,而是要让消费者能够体验更多新的生活方式,要是产品更加科技化、人性化、时尚化。

必须站在更高的角度,不能只站在国内的高度上,而是要放到全球市场,真正站在全球的制高点上。

放下“价格屠夫”规划上市路书

“由过去追求低价、规模转变为走创新发展之路,OUVO微波炉是格兰仕集团战略转型的一次启程。”梁昭贤在采访时感慨地对记者说。

创新意味着更多的资本投入。在格兰仕企业内部发展的“十二五”规划中,登陆资本市场首次被纳入企业发展战略。

很少公开谈转型的梁昭贤向记者表示,OUVO微波炉是格兰仕集团战略转型的一次启程,不仅代表着格兰仕微波炉产品从普通至高端的纵向延伸,更代表着格兰仕其他品类产品努力的方向。在格兰仕企业内部的“十二五”规划中,打造“综合性”、“领先性”白电集团已成为集团的奋斗目标。

2010年格兰仕推行分责经营,成立微波炉、空调、生活电器、日用电器、电器配件五大产业集群。意在调整方阵,全面迎战。在这个过程中,格兰仕放下了“价格屠夫”的姿态,不再一味追求市场规模,更加务实的强调企业原创技术的形象、注重产品质量的稳健,向冰洗领域渗透的同时,强调“不激进、要打好基础、只做制造”。

“对于上市,格兰仕关注的不是简单的融资方法,而是坚持低负债高增长的方式,让更多的投资者看到稳健发展的格兰仕。”陆骥烈表示。业界预测,格兰仕很有可能将微波炉、空调等业务拿出来打包上市。

创新制胜

□王海平

中国石油贯彻落实党中央、国务院提出的“利用两种资源、两个市场”战略方针,积极参与国际竞争。经过18年的发展,中国石油海外业务从无到有,从小到大,实现跨越式发展。截至2010年,中国石油海外油气业务涵盖全球29个国家,运作81个项目,拥有合同区勘探面积78万平方公里,原油生产能力达到8500万吨/年,天然气生产能力达到150亿立方米/年,输油气管线达到9616公里,构建了上、中、下游完整的产业链。

海外油气业务战略布点基本完成,能源安全保障能力大幅增强。中国石油积极实施“资源、市场、国际化”三大战略,形成勘探开发、管道输送、炼油、化工、销售一体化的产业链,建立五大战略合作区、四大油气战略通道和国际三大油气运营中心,初步构建了全球油气资源获取、供应通道、国际市场的战略布局,大幅提升了我国能源安全保障能力。

海外油气业务规模跨越式增长,实现国有资本大幅增值。

中国石油立足自主勘探开发和海外并购,实现海外油气储量和产量快速增长,资源保障能力大幅提升。

截至2010年,剩余石油可采储量689亿吨,比2005年增长63倍,海外油气作业产量增速远超全球油气勘探生产行业平均水平。

海外业务通过项目滚动发展扩大规模,账面资产从最初投入的5亿美元资本金增加到目前的260亿美元以上,实现国有资产大幅增值。

在已投入生产的海外油气生产项目中,三分之二的项目实现投资全部回收,在合同期内,这些项目还将累计获得数十亿美元净收益。

形成勘探开发、管道输送、炼油、化工、销售一体化的产业链,建立五大战略合作区、四大油气战略通道和国际三大油气运营中心,初步构建了全球油气资源获取、供应通道、国际市场的战略布局,大幅提升了我国能源安全保障能力。

坚持油气合作和谐发展,成为与资源国增进友谊、深化合作的桥梁。

中国石油海外油气业务始终坚持互利共赢的发展理念,注重与资源国、合作伙伴等利益相关方共同发展,切实履行社会责任,大力支持资源国当地经济发展,注重为当地提供就业机会、培养人才,注重环境保护,为中国企业赢得了良好的声誉。

坚持管理创新和科技创新,海外发展软实力不断增强。

建立具有中国石油特色的国际化经营管理体系,对所有海

中国石油海外油气业务“全球通”

略,形成勘探开发、管道输送、炼油、化工、销售一体化的产业链,建立五大战

略,形成勘探开发、管道输送、炼油、化工、销售一体化的产业链