

共抗“双反” 光伏“四巨头”首聚

11月29日,苗连生、施正荣、高纪凡、瞿晓铨举行“应对美国太阳能产品‘双反’调查”新闻发布会。这是全球光伏电池和组件产品出货量前四大企业的创始人,在从事光伏行业十余年以来的第一次相聚。

直面“双刃剑” 赴欧“寻机遇” 中国民企投资考察团首站在伦敦大抛“橄榄枝”

这一考察团成员包括,汇源集团董事长朱新礼、爱国者数码科技有限公司董事长兼总裁冯军以及爱国者国际化联盟的二十多位会员企业家。此行本着“为中国品牌与世界结缘”的理念,希望为中国优秀的民族品牌搭建海外孵化器平台,以“合力推动增长、合作谋求共赢”的方式帮助中国民企实现“走出去”战略。



企业论坛 | Qiye Luntan

中国CEO 首先要做“世界人”

徐康宁

60年前,当日本索尼公司决心要做一个世界级大企业时,首先想到的是占领美国市场,要在那里设立公司。为了更好地接近美国市场,融入美国商界,索尼公司的CEO盛田昭夫把家从东京搬到了纽约。中国正在迎来大举购买国外资产进入国际市场的时代。但真的走出去了,还是以失败者为多。不过,也有少数成功的案例。比如联想和华为。

联想董事长杨元庆当初也不适应国外的公司运作,由于语言和文化的缘故,甚至怕开董事会(因为多半董事是洋人)。为了彻底融入国际商圈,杨元庆也把家从中国搬到了美国,并且专门请人帮助自己提高英语水平,到后来不仅不再需要翻译,并且主持董事会游刃有余了。

中国的企业要想活跃在国际舞台,缺的不是资金,也不是一般的管理经验,而是能够善于和外国人打交道的商业文化,包括领导外国下属的多方面能力。如果企业CEO自己不想当一个世界人,也不可能锻造出一个世界级企业。当初盛田昭夫力排众议,花巨资在纽约中央公园旁租下一套高级公寓,就是为了和美国商界打交道,建立上层人脉关系。杨元庆事后总结并购IBM的经验,称自己的主要精力用在了学英语和“喝咖啡”上。“喝咖啡”其实是企业CEO自身的一次锻造,要把自己“炼”成一个领导国际企业的世界人。遗憾的是,在中国对外投资排名前20位的公司几乎全是国企,其中多数是央企,旧有的体制可能没有“喝咖啡”的宽松环境,也在一定程度上限制了企业领导人的眼光。不过,国企或央企CEO也有很大的权限,在企业内部营造“喝咖啡”的氛围还是可行的,就怕守旧如一,拒绝“咖啡”,那“走出去”就会永远停留在口号上。



稿件撰写 李芮 施洋

由24名中国民营企业组成的商业投资考察团12月3日抵达英国伦敦,开始其欧洲四国之旅。这些企业家此行是希望为相关中国品牌在欧落地与发展做前期准备。

考察团一行4日参观了伦敦北格林尼治商业区。格林尼治区议会相关人士介绍了商业区目前的建设进程及发展规划。双方就格林尼治的投资环境、政策支持、合作领域和机遇等问题进行了交流探讨。

格林尼治区议会官员约翰·康伯说,格林尼治公园将在明年伦敦奥运会期间成为比赛场地。这是该地区提升自身形象、刺激经济增长、解决当地就业的好机会。而对于

前来投资合作的企业而言,奥运盛事提供了一个天然的国际化广告平台。格林尼治区议会特别欢迎来自数字媒体及IT行业的企业前来投资。

据了解,为更好招商引资,格林尼治区已经为有投资意向的企业做了不少前期准备,包括取得英国政府的土地规划许可证。格林尼治半岛的规划项目还得到英国女王的大力支持。

约翰·康伯说,“我们现在已经获得所有的规划许可,在你透过窗户看见的这片土地上,随时可以启动项目。万事俱备,只欠东风”。

考察团一行5日将与英国贸易投资总署举行研讨,了解在英国投资的总体情况,并与伦敦发展促进署相关人士一同参观伦

敦2012年奥运会场地,了解奥运商机。

英国是此行首站,考察团此后还将访问丹麦、荷兰和比利时。企业家们认为,欧洲债务危机对于外部投资可谓“双刃剑”,既可能存在更大投资风险,也可能蕴含丰富机遇。一些企业家谈到,对于有实力的中国民营企业而言,在发展巩固国内市场的同时,积极“走出去”,寻找海外投资发展机会,也是企业应考虑的一个长远战略方向。



一线报告 | Yixian Baogao

签署在当地投资1亿美元建厂协议 中国“金龙”游入美国阿拉巴马

本报记者 李代广 通讯员 岳振廷

“我们已经和美国阿拉巴马州托马斯维尔市正式签署了在当地投资1亿美元建厂的协议,美方已经完成对这一投资项目的审批,而中方对该项目的审批也已进入最后阶段。”11月30日,在总部位于河南省新乡市的金龙精密铜管集团股份有限公司(以下简称金龙集团),董事长李长杰在接受本报记者采访时说。

金龙集团是世界最大的精密铜管制造商,其产品主要运用于制冷空调之中。2010年,金龙集团实现铜管产量近40万吨,销售收入2355亿元,实现利润总额213亿元。而海外市场已经成为金龙集团的主要



李长杰

销售来源,从几年前开始,金龙集团就开始进行海外布局,他们在墨西哥建的分公司,已经于2009年10月投产。

“金龙”游入阿拉巴马的故事里主角不止一个,一个中国企业为摆脱反倾销税枷

锁而尝试转移生产中心;一个美国地方政府为了吸引外资在努力进行政策创新,二者的互动又导致了“2011阿拉巴马关税补贴法案”的问世,开启了美国地方政府为外资“买单”反倾销税的先河。

在美国建厂,缘起反倾销税

李长杰告诉本报记者,反倾销税问题,是贯穿金龙集团入驻阿拉巴马的核心线索。正是为了解脱反倾销税的束缚,金龙集团才走上了投资美国设厂之路。

在2009年9月,就在金龙集团在墨西哥投资建设的工厂投产前一个月,美国铜管生产商针对中国和墨西哥输美无缝精炼铜管提起反倾销诉讼。

(下转A2版)



本期导读 | 企业家
REVIEW | ENTREPRENEURS

经营企业 | ENTERPRISE

A2

任元林:把握“快”节奏

A3

业绩跳水裁员退市

国际IT巨头频遭冲击的“中国启示”

理 通商道 | COMMERCIAL

A4

在新的历史起点上腾飞

B2

投资红酒兼养猪

丁磊多种经营在路上

财 智人生 | LIFE

B2

沂蒙老区“国际商城”里的

“新生代”商人

B3

侯为贵:成功就是节点上不犯错

富 在市场 | MARKET

B3

香港新一代企业家瞄准内地商机

C2

王小元:技改战线上的孺子牛

LG显示器任命 电视主管明年担任CEO

据报道,韩国LG显示器日前突然宣布,其电视业务主管将在2012年接任首席执行官。目前该公司面临不断扩大的亏损和需求疲软。

LG显示器称,执行副总裁和电视业务部门主管韩相范,将接替权英寿的职务,后者将转任LG化工的可充电电池业务主管。该公司表示:“这此任命完全是根据他对加强LG显示器全球业务能力的表现做出的”。

与三星电子争夺世界顶级平板制造商称号的LG显示器最高层变动,正值该公司刚公布了历史上季度亏损最多的第三季度报告之时。

权英寿是在2007年担任LG显示器CEO,此前他担任了LG电子首席财务官。在LG电子时,他曾帮助公司在20世纪90年代后期的亚洲金融危机之后,争取到外国资金并与飞利浦组建了平板合资公司。

在提高LG显示器的全球排名和盈利能力上,权英寿获得广泛信任,特别是在2007年行业处于最糟糕时期,并赢得如苹果等大客户。LG显示器是苹果iPhone和iPad平板电脑以及亚马逊Kindle平板电脑屏幕的主要供应商。

(萧粤)

