

在有着“中国汽摩配之都”之称的瑞安市,2000 多家汽摩配企业年产值达 350 亿元。其中,换向器企业就达 100 多家,产值达 20 多亿元,占全国车用换向器市场份额的 50%以上。

抱团组成产业联盟 瑞安小企业多方“挤”利润

□ 周琼琼

10 年间,净利润从 20%以上滑落至 5%以下,这是瑞安换向器生产企业面临的集体困境。如何走出微利竞争的行业困局?瑞安汽摩配行业协会给出的答案是:共同订立“换向器产品联盟标准”,填补国内行业标准空白,实现精细化生产,帮企业“挤”出更多利润空间。

在有着“中国汽摩配之都”之称的瑞安市,2000 多家汽摩配企业年产值达 350 亿元。其中,换向器企业就达 100 多家,产值达 20 多亿元,占全国车用换向器市场份额的 50%以上。

瑞安市汽摩配行业协会秘书长章金木告诉记者,换向器应用领域很广,而瑞安 100 多家换向器企业主要生产的是车用换向器。国家目前仅有电动工具换向器标准,车用换向器标准在国内尚属空白。“一些客户来下单,只能用电动工具的标准。问题是,电动工



具换向器和车用换向器在耐压性等各方面都有所不同,用电动工具的标准来生产车用换向器,在材料等方面造成的浪费可不小。”

浙江长城换向器有限公司目前已

跻身国内换向器行业前三甲,是此次瑞安制定换向器联盟标准的主持单位之一。董事长林祥清拿着一个换向器样品举例:“一个价值三五块钱的换向器,以前能赚一块钱,现在的利润却只

有一两毛。”在原材料、劳动成本、汇率节节攀升的大背景下,每一点成本空间都成为企业必争之地。

当地一些小企业通过偷工减料、压低价格来留住客户。这样的杀价恶性竞争,对整个行业无异于“自杀”。对此,瑞安给出的选择则是,通过制定瑞安换向器联盟标准,既达到高质量要求,又能尽可能地压缩不必要的生产成本。

去年,瑞安汽摩配协会申报“制定实施换向器行业产品联盟标准”,在瑞安市质监部门的推动下,在省质监局顺利立项。立项后,随即引来 16 家瑞安换向器企业参与,并联合签订了“联盟标准制定实施承诺书”。随后,瑞安市质监局积极指导汽摩配协会开展各项前期准备工作,在行业内开动员大会,深入各家企业调研情况,聘请专家制定方案……今年 3 月,行业调研报告完成,项目进入联盟标准起草阶段。按照计划,联盟标准起草将于本月底

完成,在征求企业与专家意见,并通过审定、实施、督查等阶段后,再向省质监局申报验收。整个项目预计于今年 10 月底前完成。

“长城”等行业龙头企业更是将企业相关专利拿了出来,运用到专利制定中,成为联盟企业的共享资源。据初步测算,如果运用联盟标准生产,瑞安整个换向器行业的净利润有望提高 5%以上。

“此次联盟标准的制定,可谓政府、行业、企业三方共同努力,为企业争取利润空间最大化的一次实践。”瑞安市质监局副局长俞鹏说,联盟标准制定的核心就是“以低成本制造高品质”,实现精益化生产要求。等标准正式出台后,所有加盟企业将严格按照联盟标准进行生产,并在产品中打上统一标识,以此赢得市场更多话语权。“等企业尝到了精细化生产的甜头,加入标准联盟的企业越来越多是一定的。”俞鹏说。

田源：中国企业海外并购将进入爆发期

□ 牛海荣 霍思颖

中国国际期货经纪有限公司创始人、中国企业家论坛主席田源 14 日在“哈佛中国论坛”上表示,虽然中国企业海外并购仍面临诸多风险和挑战,但预计今后几年无论在数量上还是投资额方面都会迅猛增长。

田源说,目前中国企业海外并购到达了一个“临界点”,今后几年会呈现“爆发式增长”,很多领域都进入了中国企业的视野。田源预测,中国企业未来在美国最大规模的投资将发生在房地产领域。

“本轮经济危机最先发生在这一行业,目前美国的房地产行业正处在一个历史性的低谷,而这种状况会持续一段时间。据我了解,国内几家大型房地产公司都在考虑赴美投资,他们如果进入美国市场,投资规模很可能都会是几十亿甚至上百亿美元。”田源说。

田源说,美国政府的一些大型基础项目建设也在考虑如何吸引中国投资者,仅仅纽约州的桥

梁、道路港口建设就有几千亿美元需求。

田源还表示,中国资本在美国制造业、生物制药、金融业以及新能源等行业的进入都有加快趋势,尤其是在风能和太阳能领域,中国公司进入美国市场有着自己的独特技术优势,预计今后两三年会有较大增长。

田源同时表示,中国企业海外上市并不乐观。去年在美国退市的 中国公司总市值首次超过上市公司融资总市值,这是转折点,说明中国企业海外上市的高潮已过去了。

田源认为,这主要有三个原因:一是中国本土市场已快速成长起来,上海、深圳和香港的三个交易所足以承载中国大型企业上市需求;其次,总体来讲美国市场市盈率偏低,越来越多的企业认为美国市场的吸引力在下降;另外,美国的监管法规与中国有很大差异,让很多中国企业感到“水土不服”,而近期美国市场中国概念股在美国遭受的冷遇也挫伤了中国企业的信心。

阿肯色州州长：中国零售业发展为中美企业带来商机



美国阿肯色州州长迈克·毕比(Mike Beebe)日前在出席沃尔玛中国地球月环保活动时表示,中国消费市场发展迅速,为中美企业提供更大的发展空间,同时使更多消费者受益。他同时指出,沃尔玛公司创立 50 年来建立起来的良好企业信誉,源自保障产品质量和安全的努力。

“中国在零售业方面已经不再是一个沉睡的巨人了,而是已经崛起成为世界上最大的新兴零售市场之一。中国零售业的发展不仅为中美两国的企业带来了巨大的机遇,也为消费者提供了更多的选择和更为舒适的购物环境。”迈克·毕比指出。

美国阿肯色州是全球零售帝国沃尔玛的起源地,2012 年恰逢沃尔玛全球 50 周年。作为土生土

长的阿肯色州人,迈克·毕比见证了沃尔玛由乡村小店历经半个世纪成长为世界领先的零售巨头的发展历程。如今,中国消费市场的发展也使沃尔玛获得了巨大的发展机遇。国际食品分析机构 IGD 最新发布的数据显示,中国 2011 年零售花费达到 6070 亿英镑,首次超过美国成为全球最大的食品和杂货零售市场。

沃尔玛中国公司事务高级总监李玲表示:“沃尔玛能够与中国零售业的同行们一道,用仅仅十几年的时间,就基本实现了美国社会近 50 多年的零售业发展。我们参与并见证了中国经济的发展和老百姓日新月异的好生活,这令人非常骄傲。”

企业自身的可持续发展以及顾客的信任是企业常青的持久生命力。迈克·毕比介绍说,在引领可持续发展方面,几年前,沃尔玛就提出了环境保护、可持续发展和节约能源等一系列先进理念。他还表示,“美国十分关注中国在环境保护方面所采取的努力,而我们也很感谢沃尔玛在这方面所做的工作。”

(据新华社)

八成企业称中国市场竞争激烈

最新发布的《2012 中国企业调查报告》显示,82%的受访者认为中国的竞争激烈(53%)或者非常激烈(29%)。受访公司指出,最主要的竞争对手为民营企业,其次是国有及国有控股企业。

该报告由中欧国际工商学院调查发布,目的是帮助中国企业对经营环境所提供的机会和挑战有更好的认识,以便制定出更好的战略。该调查研究是由 602 位来自不同岗位的高管共同完成的,其中有 228 位首席执行官、总经理和企业主,其余则来自各企业主要部门:人力资源、财务、市场营销、销售、执行及研发。在这些高管中,

78%为男性,其余 22%为女性,他们的平均工作年限为 14 年。问卷内容涵盖企业背景、经营业绩、生产与供应、投资与融资、人力资源、市场竞争、销售管理、创新与研发、知识产权、政府政策、外贸与对外投资、前景与挑战等广泛话题。

随着发达国家深陷经济衰退的泥沼之中,中国越来越被视为为数不多的仍能实现良好商业回报的地区之一。根据该报告调查,尽管中国市场竞争激烈,但中国本土和在华外企对在中国开展商业活动的前景信心十足。

此项研究的一项重要组成部分是企业信心指数。该指数显示,两个被调

查群体——本土企业和在华外企均对 2012 年持乐观态度。对于未来 5 年在中国的运营前景,从 0(完全没有信心)到 10(最大信心)的区间内,他们的平均信心指数达到了 7.24。

与企业信心指数相对应的是 83%的受访公司 2011 年是有盈利的,10%达到收支平衡,只有 2%出现大幅亏损。总体来说,受访公司在中国市场的盈利性很好。

中欧国际工商学院的研究团队推测,为了应对上述挑战,受访公司将主要在商业模式的转型或者升级、人力资源管理以及创新这三方面提升公司整体竞争力。

(周凯)

武汉多项措施吸引世界 500 强企业落户

近日,记者从有关部门获悉,2012 年武汉市将力争引进 10 家以上世界 500 强企业,使落户企业总数突破百家。目前,该市已有 84 家世界 500 强企业投资落户,在汉投资项目总数 116 项。

据武汉市商务局副局长孙朝忠介绍,2012 年武汉市有关部门将精心策划重大招商引资活动,重点加强与美国、法国、韩国驻汉总领馆、日本贸易振兴机构等驻汉外国机构交流合作,广泛邀请相关国家(地区)外商来汉,积极开展“点对点”、“一对一”的考察洽谈活动,吸引欧美、日韩、我国港台等国家和地区企业来汉投资,引进一大批世界 500 强、中国 500 强、行业 500 强等大型企业大项目。

这几年,武汉发展上升到国家战略层面,拥有多个头衔:“两型社会”综合改革配套改革试验区;全国第二家获批自主创新示范区;中部中心城市,正在向国家中心城市冲刺。如此多地写进国家发展战略,为境外企业所瞩目。几



经贸洽谈会上,投资合作项目代表在商讨合作意向。

乎每次世界 500 强企业来汉考察,都会提到“武汉是国家重视的中部城市”这一信息。

面对机遇,武汉市创新招商引资体制机制,专门成立招商局对重大产业、重点区域的招商进行统筹协调与服务。目前正积极探索建立市、区联动合力招商的新机制,形成“独”、“合”并举招商新模式,实行“找”、“盯”、“跟”、“传”、“帮”五步招商工作法。

在加快发展服务贸易方面,武汉

市将推动服务外包企业组建战略联盟,抱团走出去扩展海外市场,力争 2016 年服务外包产业实现营业收入 1200 亿元、出口超过 10 亿美元,努力将武汉建设成为具有较大国际知名度的离岸服务外包交付中心。

同时,武汉市还将着力营造国际化语言环境、政务环境、生活环境、国际艺术环境,形成国际高端人才聚集发展环境,提升城市国际化发展水平。

(王媛)

海航集团航空资产逐步注入海南航空

□ 廖丰 周旭

海南航空近日发布公告称,未来 3 到 5 年将获注控股股东大新华航空及母公司海航集团的全部航空资产,这意味其将升级为海航集团旗下航空资产的唯一整合平台,而原身负整合使命的大新华若非转身谋变,则将“淡出江湖”。

海南航空资源大整合

海南航空高达 80%以上的资产负债率历来备受争议,被业内戏称为海航集团融资的“现金奶牛”。去年底,对大新华技术现金增资、受让天津航空部分股权、受让祥鹏航空部分股权三起交易令海航流出 25 亿元,再加上去年四季

度前后海航增资香港航空、受让长安航空股权、受让海航集团财务公司股权等交易,让海航集团资产“增重”数十亿。此外,去年底海航转让多家公司股权及土地,回笼资金近 46 亿元。

近百亿的资产“腾挪”似乎显示,海航集团旗下航空资产整合、上市平台已经由大新华航空转向了海南航空。12 日,记者从海航及海航集团处得到证实,上述二者官方回复记者:“结合本次公司股东关于未来航空资产注入的承诺,海南航空作为海航集团旗下航空资源整合平台的构架已逐渐明晰。此举利于占领正在快速崛起的国内二三线市场,实现规模优势。”

大新华航空赴港上市搁浅

大新华航空从出生就承载着赴港上市的使命,但由于监管、股市环境等原因,海航集团推动大新华航空迟迟未能实现。中信建投分析师李磊告诉记者,12 日的一纸公告解决了海航集团航空资产在国内和香港上市的区分问题,“大新华航空未来上市的概率应该很低了。它没有实体经营,仅作为一个控股股东,如果在香港市场上市,由于其航空资产小、相关资源差,较难得到市场的认可。”

就大新华航空何去何从的疑问,海航集团并未给予记者正面答复。“大新华的股东构成复杂,未来发展应该照顾到股东的利益,短期转型的办法不多。”李磊分析,证监会目前对同行业的监管较严格,未来监管程度降低,可能对大新华有好处。

手机厂商联手运营商 高端定制机：下一个竞争热点？

□ 周文林

手机厂商与运营商联手通过定制机来扩大市场的方式,近年来已成为智能手机市场的潮流。不过这些合作目前更多的是集中在千元智能机等中低端市场,但随着市场竞争更加激烈,手机厂商在高端定制机市场的布局和竞争也同时在升温。

全球知名手机厂商三星电子近期与中国电信宣布联合推出高端定制机三星 I929。与近期各厂商密集推出的中低端定制机有所不同,此次推出的双核双网双待四通道智能手机 I929 集结了三星电子在智能手机和双网双待手机领域的领先实力,也是中国电信第三代 3G 互联网四通道手机的明星标杆产品。它除了拥有 1.2GHz 双核极速 CPU、最新 Android2.3 智能操作系统等高端主流配置外,其最大的亮点在于配备了一块 4.52 英寸超大 Super AMOLED Plus 魔丽屏。据悉,作为市场上最炫丽的屏幕,魔丽屏不仅在色彩还原方面比其它液晶屏更为亮丽、逼真,可视角度与对比度表现也更为出色。

实际上,近期运营商与手机厂商的定制活动接连不断。诺基亚与中国电信上月底发布了基于 Windows Phone 平台的智能手机 800 C,这是诺基亚 Lumia 系列进入大陆手机市场的首款产品。摩托罗拉移动与中国联通近日推出千元 3G 智能机 XT390,HTC 则将在本月 17 日与中国移动、中国电信、中国联通三家运营商合作推出新渴望系列定制机。

不过从上述厂商的定价来看,中低端市场仍是各家关注的重点。诺基亚虽然瞄准了中高端市场,但因 Windows Phone 平台尚未得到国内用户检验,因此定价有所保守。而三星推出 I929,则目标明确地直指高端定制机市场。有业内人士认为,这不排除直接目标就是针对苹果。例如,针对苹果 iPhone4s 等不能替换电池的短板,I929 专门配备了双电双充的 1800m Ah 高容量可拆卸电池。

从目前看,千元智能机市场的争夺日趋激烈。有业内人士认为,当前中低价位智能手机正进入高速发展期,预计今年千元智能机的市场规模将达 9000 万部。但与此同时,中低端手机市场的利润率明显低于中高端市场,因此有实力的厂商向高端市场布局将是必然。随着中低端市场竞争程度的继续增加,今后在定制机市场上,更多的厂商会把目光投向高端产品,由此搅动这一细分市场的格局。