

新銳觀察



# 用平和心态看待广州汽车限购

□ 张伯顺

广州终于走上限购汽车的路了。从7月1日零时起,广州市正式实施小汽车“限量”政策,试行一年;试行期间全市中小客车增量配额12万辆。“一石激起千层浪”,汽车业界和传媒界又一次哗然。有的将此与北京比,说广州连夜“急刹车的”,是个“突然袭击”;至少先前的北京,“限购令”前有一周时间征集意见,给市民有一个“缓冲期”。

其实,广州酝酿汽车“限购”,早有时日。只是北京动真格一年后,才步其后尘。笔者理解广州市限购汽车,出于无奈,有其苦衷。不过由于广州是华南最大的汽车市场,限购对广州乃至全国车市的负面影响,也是显而易见的。如果说北京去年的限购影响了全国车市3%的销量,那么广州今年开始的限购,可能影响全国车市1%的销量。

问题的严重性,更在于北(京)上(海)广(州)等大城市的“限购”政策,对众多大中城市的示范效应,目前还难以估量。有媒体人士预测,杭州、南京、成都和兰州等省会城市,以及广州毗邻的深圳,可能紧随其后跟进。车市的刚性需求被越来越多城市的硬性“限购”政策所抑制,给已经缓慢运行中的汽车市场,增添了又一不确定性。

对北京和贵阳的摇号限购、上海的拍牌限购,至今各方褒贬不一。一年前的4月,国家工业和信息化部副部长苏波在上海国际车展的高峰论坛上,有一段“关于未来汽车需求和市场约束问题”的演讲,或许有助于汽车生产企业管理者的拓展思路认识,树立起一个平和的心态,不妨引用两个片段,供业界参考:

“最近一些特大城市为治理堵车采取一些措施,汽车行业一些同事对此表示忧虑,因为毕竟会影响汽车行业的发展。这

种心情完全可以理解,但是作为一个诚实的管理者,首先要考虑的是这个城市不能因为拥堵而瘫痪,要维持正常的上班秩序,不能因为无限制增加汽车而使得大多数市民上班时间延误甚至迟到,损害大多数人的利益,这是大的原则。

“世界上任何一个城市即使公交、地铁、停车场道路等建设速度再快,也无法承受一年之内增加100万辆的汽车规模,汽车消费要占用道路、停车场,占用公共空间,必然有一个个人消费与公共利益的平衡问题。政府对此不能不管,不能不有所限制,至于采取何种方式。比如说像纽约的私车一律停在郊外,到市内乘公交上班;巴黎公交车优先,东京地铁至上,绝大多数不允许驾车上班;伦敦提高停车费等。国内也有拍卖牌照、摇号,提高停车费,限行等不同的措施。其实质都是要提高汽车消费成本,抑制大城市过快消费。”

## 为民营快递走出国门叫好

□ 李铎

最近,宅急送、百世汇通这两个在业内不算顶尖的民营快递,正式向国家邮政局递交了国际快递业务的申请许可。无论成功与否,这都让业界人士投来赞许的目光:不为别的,为的是国内快递面对国际快递巨头申请国内业务的一种迅速回击。

笔者也为这些民营快递尝试“走出去”而鼓掌。只是,笔者的赞同并非来自于和外资快递巨头的针锋相对,而是有感于这些快递企业实实在在的改革勇气。

目前,国内快递已经走到了一个变革的十字路口。不久前,CCES和星晨急便的资金链断裂,将快递业现有的发展瓶颈暴露无遗。由于大多采取加盟式扩张,为了尽快扩大势力范围,快递企业不断吸收来自各地的不同“血液”。与此同时,相对低层次的竞争格局,让快递企业对价格战无法说“不”。因为不是一种良性发展模式,长此下去,那些无人看好、无人投资的快递企业势必面临资金链断裂。而且,京东商城等电商企业自建物流不断升级,也让快递业格局随时可能产生重大变化。

尽管未来残酷,但对于现在的领军快递公司而言,资金链断裂虽并非杞人忧天,但也不会瞬间而至。而且,他们各自守着“一亩三分地”实为不易,谁会为了一个“不知道多远的未来”而未雨绸缪?

就是这样,宅急送和百世汇通先行一步的勇气才值得钦佩。其实,就连这些民营快递负责人也明白,市场规模再扩大100倍都不如外资快递巨头,这种现实让其走出国门能争抢外食的成功率微乎其微。但他们依然迈出这一步是因为,他们希望通过“外力”推动企业自身的变革。通过和国际快递巨头竞争,让自身缺陷完全暴露,然后彻底改变。因为,谁都明白,单靠企业自身,恐怕谁也没有大刀阔斧自上而下改革的勇气。

# 养猪热背后的冷思考

□ 朱益

2011年猪价冲高及丰厚的利润回报,带来了大量资本进入养猪行业,一时间,猪业群雄争霸,“猪八戒”春光灿烂!以前无人问津的山坡地价格飙升,30元/亩上升到500元/亩。国家花巨资进行能繁母猪良种补贴,生猪大县补贴,标准化示范场补贴,国人养猪热情高涨,能繁母猪数持续增加。

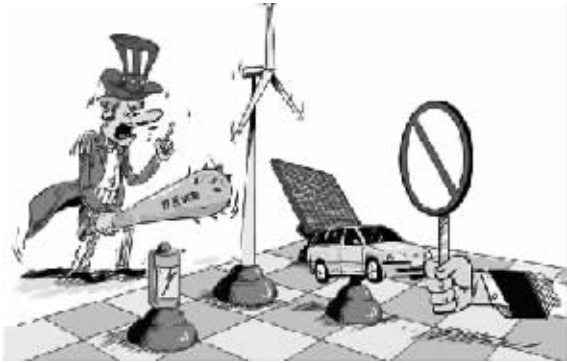
养猪真的是高利润行业吗?非也。在美国、丹麦等畜牧业发达国家,商品肥猪的利润只在3%-5%左右,政府通过行业协会来控制生猪存栏,美国每年出栏就在1亿头左右,丹麦养猪是有配额的,必须有

证,首先从业人员要有大专以上学历,还要在猪场实习一年多,然后再考养猪资格证,考试合格才能拿到养猪资格证,其次,拿证以后还要等配额,哪个猪场关闭了,关闭多少存栏,你才能申请养猪配额,申请时必须有足够的土地证明来养猪,来消化猪粪,必须有周围的农户签字允许你养猪,另外,还要有资金保障,美国和丹麦的肉猪价格都5元/斤左右,要通过自动化养殖减少人工,确保生物安全,猪瘟、伪狂犬、口蹄疫等病通过净化后都不打这类疫苗,猪疾病较少,每头母猪提供断奶苗猪25-29头,一个万头猪场只有几个人就完成,国内很多万头猪场平均在20人以上。

国内猪场舍不得硬件投资,猪场人

员多,猪粪污染无土地配套消化,盲目从国外大量引种、猪流动无序,疾病猖獗,母猪窝平提供断奶苗猪在14头左右,造成全群肉比高、饲料成本高、猪药费高、人工工资高、养猪自动化程度低、养猪效率低、生产水平低的局面,猪价完全由市场价格杠杆来调控,造成猪价的过山车现象,猪存栏少时价格猛涨,管理好的猪场投资回报率在30%左右,很多人开始引种养猪,猪存栏一上升,价格就开始回落,跌入谷底开始亏损,每3-5年就出现一个周期,中国养猪也已经成为一个畸形扭曲的高风险行业,它的发展急需规范,门槛亟待提高,疫病净化控制亟待解决,国人的养猪观念亟待更新。

# 欧盟对中国光伏双反在即



来说,欧盟一旦展开调查,不仅仅是“雪上加霜”,而是“非常致命”。从我国光伏出口量来看,欧洲市场几乎是美国市场的六倍之多,而且,出口美国的主要是国内四五家大的光伏企业,而出口欧洲的企业则多达百余家。所以说,欧盟的调查会打击一大片。

中国机电产品进出口商会法律服务部相关负责人告诉记者,商会已经于两周前紧急召集行业内企业、联合召开应诉会,商量对这个将要到来的“调查”的应对之策。行业内比较大的60多家企业都参加了应诉会。作为产业方的代表,中国机电产品进出口商会表示,某些欧洲的跨国公司既享受中国市场开放的好处,在中国市场占有较大市场份额,获得巨大经济利益,同时又试图通过“双反”措施限制中国产品进入欧盟市场,这完全是一种违反商业道德的不公平贸易行为。

提起。”英国《金融时报》报道称,中欧双方似乎正迎来又一场贸易纠纷,这次是在太阳能产业。

2011年,中国向欧洲市场出口光伏组件11.4GW,占据全部出口量的747%。记者了解到,中国光伏企业崛起与欧洲市场的兴起密不可分。一位业内人士对记者说,对于中国企业

中国机电产品进出口商会和中国资源综合利用协会可再生能源专委会联合发布行业预警,希望企业和相关方警惕欧盟这一将采取的行动。

然而现在,情况发生了变化。最新的进展是,SolarWorld已经争取到了产业同盟,德国一家知名企业博世集团日前表态加入这个申诉阵营。“这样就使得申诉方资格合规了,估计很快就会有行动”。

知情人士称,“这宗申诉最快可能会于本周

## 增进共识 促茶叶产业发展

——专访中国食品土畜进出口商会茶叶分会秘书长蔡军

□ 李赋群 张明

中国茶行业T20峰会的成功召开成为中国茶叶行业一个热议的话题,针对中国茶行业T20峰会记者专访了中国食品



土畜进出口商会茶叶分会秘书长蔡军先生,就中国茶叶行业发展以及中国食品土畜进出口商会茶叶分会的工作重点,以及中国茶行业T20峰会召开的意义等一系列问题进行了沟通交流。

记者:我们商会在这次举办T20峰会的初衷是什么?

蔡军:召开这次中国茶叶T20峰会茶叶分会是经过长时间的酝酿及策划实施的,主要是受世界G20峰会的启发,因此我们将本次峰会定名为中国茶叶行业T20峰会。“T”就是英文茶叶(tea)的第一个字母,“20”是中国主要产茶区的20家在出口,以及在国内生产、销售方面具有较大影响力和代表性的企业。众所周知,中国茶产业近几年快速发展,同时瓶颈问题也日益突出,国家和政府部门都非常关注茶产业发展,特别是针对茶叶企业遇到的困境,急需行业组织搭建一个超部门、跨地区、由众多行业专家及大型企业共同参与的平台。我们认为这是时代的呼唤,我们希望能够把政府的各个茶叶管理部门、大型企业,以及中国行业权威专家组织起来,在(茶叶)行业平台上共同研究中国茶叶行业发展遇到的瓶颈问题,通过沟通、交流、政府部门的引导、专家的献言献策,促进大家形成中国(茶叶)行业发展的共识。

记者:通过这次会议给中国茶叶出口带来哪些契机呢?

蔡军:T20峰会沟通平台的成立和运作,成功被社会各界人士高度赞誉和认可,作为发起单位(中国食品土畜进出口商会),我们感到非常的欣慰,我们希望在茶叶行业中,特别是在农药残留、行业标准制定、科技创新、茶文化传播、饮茶知识的普及、引导饮茶时尚潮流等方面,通过T20峰会来进行沟通、交流、推广,以及形成的共识,共同促进中国茶叶产业的发展。

记者:商会在加强我国茶叶国际市场竞争能力方面做了哪些工作?

蔡军:中国茶叶生产企业有好几万家,中国的茶叶出口企业也是几百家,而中国所谓的大企业也主要是一些区域性的茶叶生产企业,所以说中国茶叶企业在国际竞争力是不强的,知名度是不高的,出口的茶类都是以散装筒装茶为主。

我们商会深知如何组织国内企业扩大市场,提高品牌知名度,提高自身竞争能力,是商会的重点工作;首先我们的重点是走出去,商会把国家重点的龙头企业、具有代表性的地方茶叶企业以及科技含量较高的新兴企业联合起来,对我们茶叶出口的重点地区进行联合推广;第二步,我们实施引进来战略,将世界主要茶叶消费企业的茶叶企业引入中国市场,在我们的家门口与世界大企业进行贸易接洽。我们通过座谈和交流,把俄罗斯七家茶叶大企业吸引到中国;第三,我们实施行业深度合作,商会加入到茶叶主要消费国的行业协会中,通过对这些协会进行走访,加强相互之间的合作,完成中国茶叶对该国的宣传推广。

□ 孙韶华

刚刚遭遇美国“双反”,紧随而来的是欧盟也将发起同样调查,这对我国光伏企业来说可谓致命的一击。

据经济参考报消息,记者7月9日从中国机电产品进出口商会获悉,欧盟产业方正在紧锣密鼓地筹备对中国企业的相关申诉,欧盟或将正式立案调查。中国机电产品进出口商会和中国资源综合利用协会可再生能源专委会联合发布行业预警,希望企业和相关方警惕欧盟这一将采取的行动。业界有预测称,若失去欧盟市场,国内至少有六七成相关企业倒闭。

记者从权威人士处获悉,欧洲申诉方是一家名为SolarWorld的德国光伏企业,这家企业也正是去年在美国提交申诉成功提起调查的申诉方。“而欧盟几个月来迟迟不能立案的一个最主要原因,就是这家企业的申诉方资格有问题,因为他在欧盟的市场份额不符合对申诉方的要求”。上述权威人士介绍。