

### 欧盟构筑木制品新壁垒 福建企业 开拓他国市场

□ 辛晓光

欧盟木材与木制品新法规对福建出口欧盟家具或木制品产生消极影响,面对欧盟构筑的木制品新壁垒,眼下福建输欧家具或木制品企业正积极采取多元化市场战略开拓他国市场。

欧盟木材与木制品新法规对福建出口欧盟家具或木制品产生消极影响,面对欧盟构筑的木制品新壁垒,眼下福建输欧家具或木制品企业正积极采取多元化市场战略开拓他国市场,或申请FSC产销监管链认证等应对之策。

2013年3月3日,第995/2010/EU号欧盟木材与木制品法规将正式实施。该项法规要求木材生产加工销售链条上的所有厂商,必须提交木材来源地、采伐国、树种、木材体积和原木供应商名称地址等证明木材来源合法性的基本资料,不能提供合法性资料的木材及木制品将无法在欧盟市场销售。作为强制性法规,该法规构筑了新的壁垒,对中国出口欧盟家具或木制品极为不利。

福建莆田出入境检验检疫部门对当地25家输欧木制品出口企业调查发现,尽管距该法规实施还有近8个月时间,但欧盟客户已提前要求25家企业提供FSC森林管理委员会认证。

为此,这些企业有的向经过FSC森林供应认证的林场采购原料,有的则申请通过FSC产销监管链认证。

在福建木制品原料供给企业中,目前仅有漳平五一国有林场、将乐金森林业、顺昌县国有林场、建瓯福人等10多家国有林场、采育场和民营企业通过了FSC森林供应认证,认证面积达10多万公顷150多万亩,约占福建商品用材林面积的1/3。在受调研的木制品出口企业中,目前尚未有企业持有FSC产销监管链认证证书。

福建某家木制品出口企业负责人反映,由于中国的森林认证刚刚起步,企业要想破解欧盟木制品新壁垒还存在三方面的困难:一是原材料运输成本将增加。通过FSC森林供应认证的本地林场较少,欧盟客户要求后,异地购买原材料的成本将大大增加。二是认证费用将增加。企业想要通过FSC认证约需认证费用1万元人民币,而实施FSC森林认证之后,企业必须出资为其原料购买地的森林经营单位支付认证费用。三是进口原料成本将增加。经过认证的进口木材成本比普通进口木材高出10%左右。

为此当地一些木材企业采取多元化市场战略,开始了开拓他国市场之路。

莆田是中国唯一的木材海港进出口口岸,年木材进口量占中国木材进口总量约六成。欧盟是福建莆田市木制品出口的主要市场。莆田出入境检验检疫局统计,今年前7个月,该局共检验出口欧盟木制品311批、480.26万美元。预计今后一段时间福建输欧木制品必将因新法规受阻而减少,相对应福建木材进口量也将减少。有关人士认为任何贸易壁垒都是“双刃剑”。



成制度化的民营企业。40多项福利制度,如员工购车有补贴,驾车有油料补贴,每个月都有午餐补贴、通信费补贴、交通费补贴,每年都增加工龄补贴,冬季采暖费补贴……月月有福利、各种补贴应有尽有。未来,李成功给自己定的奋斗目标:要在几年内把华春药业、华春金融和华春毛纺打造为上市公司,让跟随华春的人都富起来!让一般员工都成为百万富翁、让中层管理层都成为千万富翁、让高管成为亿万富翁;要让与华春的合作者,也都伴随着华春的成功而成功。

## 赢家策略

# YINGJIA CELUE | B3

17年的时间,华春集团从一个“草根企业”发展成为拥有10多个子公司,跨行业、跨地区的大型民营企业集团。华春是如何做大做强的?用该集团董事局主席兼总裁李成功经常说的一句话也许能够概括——

# 李成功:企业家思路决定出路

□ 马少宾

17年前,华春集团还只是一个刚来新疆投资的“草根企业”,如今,它已发展成为拥有10多个子公司的大型民营企业集团,以生物制药、天然药物的研发生产和金融产业、毛纺产业为主业、兼营房地产开发、国内外贸易等行业。

华春集团是如何做大做强的?集团董事局主席兼总裁李成功自有一套战略战术。

### 治企理念:实业旺企

李成功性格豪爽,让很多人误以为他是新疆娃娃。

17年来,李成功和他的华春集团获得过不少荣誉。2010亚太最具创造力华商领袖大奖、2010年度新锐人物、2011年度中国十佳诚信企业家、中国行业品牌建设十大功勋人物、新疆十佳最具爱心慈善人士、亚太企业精神2010中国卓越企业家……

实业旺企,这是李成功多年来秉承的治企理念,也是他的企业这些年来能成为跨界生存的成功之道。

“作为西部的民营企业,国家给予了新疆很多政策优惠,以华春企业为代表的民营经济已经成为新疆经济的中坚力量,新疆民营企业遇上了历史最好的发展机遇。”李成功说。

天山雪莲、甘草……新疆这些得天独厚的药材资源,早在李成功17年前刚来新疆投资时,就看中了新疆丰富的生物药材资源。

李成功以其战略眼光预见到天然药物生物制药是未来的朝阳产业,新疆最具投资价值的产业,就是生物

制药和天然药物产业。

为了充分利用新疆医药资源,他成立了乌鲁木齐天山药谷华春西部生物工程技术研究院,与清华大学合作开展生物制药与天然药物的研发工作,把高科技发展作为主攻方向,以生物技术为核心,大力发展生物医药、天然药物、中药和民族药产业。

华春集团与清华大学多年联合研发的医药产品取得了科研成果,拥有自主知识产权的太子神悦胶囊获得国家专利,华春药业定为自治区科技支撑项目。现已进入三期临床,抗抑郁药市场前景可观。

### 专一产业多元化经营

随着国家允许民营企业进军金融产业政策的出台,华春集团的产业结构除药业研发、房地产开发、毛纺生产、国内外贸易、物业管理等项目,又多了一个新兴项目金融业。

2009年6月创立的乌鲁木齐华春小额贷款股份有限公司,是新疆首批小额贷款公司之一,立足为中小企业、个体工商户和农牧民提供贷款业务。

李成功说,华春小贷适应中小企业融资“短、小、频、急”的特点,具有手续简便、门槛低的优势,为急需资金的农牧民、个体工商户、中小企业融资开辟了有效通道,有效解决首府中小企业资金短缺的状况,弥补银行无法顾及和覆盖的信贷需求。

2010年成立的新疆华春毛纺有限公司,是新疆华春投资集团为整合新疆毛纺行业,以资本运作为手段,在整体收购了新疆三维毛纺织

有限责任公司的基础上而成立的。

华春毛纺工业园位于五家渠市北工业园区内,一期占地200亩。项目建成后,可实现年销售收入27亿元、税后利润4740万元;可直接安排1000多人就业。

“纺织工业是新疆国民经济中一个极其重要的民生行业,也是新疆工业化的先导型产业和传统的优势产业。”李成功说,华春集团立志于把华春毛纺打造为上市公司,“民营企业要想发展,一定要做专一产业的多元化经营,不能做多种产业的多元化经营。”李成功说,对于药业、金融和毛纺三大产业,华春集团一直都是以药业产业与金融产业为主,利用国家给予新疆的优惠政策和新疆的资源优势,尤其是医药资源的优势,立志将医药产业做大做强。

### 企业核心价值观:感恩

“民营企业之所以有今天,得益于党的路线、方针、政策。所以我们企业自成立以来,就把感恩融入企业的核心价值观。”李成功说,人生在世,要懂得感恩,乌鸦尚能反哺,羔羊尚能跪乳。感激父母的恩泽,感激老师的教诲,感激朋友的帮衬,感激社会各界的支持,更要感恩于这个伟大的时代、感恩于党和政府。

这些年来,李成功和他的华春集团热心于新疆的公益活动,华春集团被评为“捐资助残先进集体”。截至目前,华春集团向社会捐资捐物累积近千万元。

华春投资集团在全疆是第一个对员工从奖励住房到组织旅游、从子女上学到父母养老40多项福利形

## 香港创意为中国制造插上翅膀

□ 黄晶晶 张云山

浙江世贸国际展览中心一进门,几辆别具匠心的自行车吸引了众人围观,不是因为外观有多漂亮,而是这么一辆看起来小巧的折叠自行车,一变身,就成了一辆购物推车。“这是一款可以在商场里推的自行车。”来自香港的著名设计师叶智荣说,这款自行车可以骑,拖斗可以折叠后放在车下面,当到超市或商场后,后面的拖斗就可以成为一个购物车,也可以把儿童放里面,相当方便。

“2012转型升级·浙港企业合作周系列活动”8月30日在杭州浙江世贸国际会展中心开幕,作为重点活动的“2012转型升级香港博览(杭州)”展览会人头攒动,除了欣赏设计师们的作品,大多数都是长三角地区的制造业企业。

### 香港设计师:设计创意行业在中国刚起步

李允豪已经第4次来杭州,前

两次是来参加杭州的动漫节,这次他带来了一个网上自制潮Tee的设计平台。“你可以没有任何美术功底,只要进入这个我们设计好各类元素的网站,经过拼接,设计出自己喜欢的卡通人物,然后就可以提交,我们就会帮你印在服装、杯子、帽子、靠枕等物品上,香港的明星都穿我们的卡通人物T哦。”李允豪说,因为香港地贵、人贵,因此很多设计落地产业化压力比较大,浙江资本丰富,他想来找合作。

“我现在主要的精力放在内地,办公室也设在广东,设计创意行业在中国刚发芽,我希望能看到它开花结果。”叶智荣说,入行25年,他的发明设计有1000多项,他觉得浙江的工业设计市场潜力巨大。

从苹果手机的双翼机壳到游戏手柄,再到红酒保鲜器皿,叶智荣设计的产品已经进入了千家万户,也改变了很多人的生活。

中小企业众多的浙江是叶智荣看好的大市场,他表示去年一家浙江电动自行车企业找他合作设计外观,目前已经完工,近期就将向市场推广。还有宁波的小家电企业也

邀请他合作开发新产品。

此次“浙港企业合作周”上,有一场特别的“秀”。这场“秀”,由20位香港知名的时尚设计师操刀,利用杭州出名的丝绸为原料,结合最新的时尚潮流设计丝绸服饰。这批丝绸材料的供应方正是浙江丝绸行业的龙头企业万事利集团,此前,已与香港及香港设计师有过愉快的“牵手”合作,让万事利集团对这场“秀”充满了期待。

### CEPA带来春风,浙商也要“分一杯羹”

“我们公司原来是生产水泥的,现在转型在江苏搞农业。现在我们缺少一个整体品牌策划和推广,你们能帮我们么?”屁股一沾椅,浙商陈志明就单刀直入。EGGSHELL设计公司的总监白智慧近日已经接触了无数个这样迫切的浙江企业。

“我们公司在香港的创新中心,这几年也接触过不少内地企业,总体感觉内地企业还是比较直爽。”白智慧说,2008年看好内地企业,到

深圳设了一个分公司,一年后就撤回去了,主要是人才问题,内地的设计师和香港的设计师理念上还是有差别。这次来杭州,白智慧想来探探市场,考虑是否将整个公司搬迁到内地,这样就解决了人才问题。“我感受到了浙江制造企业的迫切需求,香港毕竟只是一个弹丸之地,光设计公司就有2000多家,现在大陆对香港的服务行业进入门槛放低,也是一个好机会”。

随着CEPA的签署实施以及2004年、2005年、2010年“香港浙江周”的相继成功举办,浙港交流合作层次、领域和成效得到了进一步提升。

目前,香港已是浙江省第一大外资来源地、第一大对外投资目的地和第五大出口市场。截至2011年底,香港共在浙江投资设立20018家企业,合同外资1019.7亿美元,实际外资471.6亿美元。截至2011年底,浙江在香港投资设立了803家企业,投资总额343亿美元。投资主要集中在纺织、建筑、服装、矿业等行业。

## 朱福寿:新能源汽车突破关键在商业模式探索

□ 毛振华 孙洪磊

随着我国汽车业进入“微增长”时代,推动产业整体的可持续发展成为热门话题。东风汽车公司总经理朱福寿表示,作为未来产业发展方向的新能源汽车,受多方面制约发展缓慢,应重点探索合理的商业模式,充电、换电相分离,从而实现产业突破。

朱福寿在2012年中国汽车产业发展(泰达)国际论坛上说,去年以来,我国汽车业已进入“微增长”时代。2011年全国汽车销量仅增长2.45%,今年1至7月份也只销售了1097万辆,同比增长3.56%。

制约我国汽车市场保持高速增长的原因除了有宏观经济影响外,更受到了能源、环境、交通等因素影响。“我国汽车产业必须加快转型升级,从规模扩大转向质量效益型发展。”朱福寿指出,发展新能源汽车是我国汽车产业转型升级的重要方向,但目前在推广、产业化、市场化上并不理想。

“去年,整个行业真正的纯电动汽车也只有几千辆,与我们2015年的要求差距还非常大。”朱福寿分析认为,短期内实现纯电动汽车、新能源汽车在高速公路上长距离行驶并不现实。主要原因有电池续航里程成本增加、寿命等难题短期内难以突破;在高速公路服务区建设充电设施难度大;大规模普及可能会对电网安全形成挑战等。

“新能源汽车的突破关键是能找到合理的商业模式。”他建议,对于新能源汽车应采取换电为主、充电为辅的策略。处理好汽车厂、电池供应商、电网、运营商、客户等关系,协调好相互间的利益。在换电模式上,主张换电和充电设施相分离,可以考虑利用现有的维修站等来建设简易的换电设施,发挥多个市场主体的积极性,投入成本低,操作可行性强。

## 第一线总裁文立荣获2012香港区亚太卓越企业家奖

□ 庞君



9月1日,大中华区领先的信息通信技术服务提供商第一线集团欣然宣布,其创办人及行政总裁文立先生,荣获2012香港区亚太企业精神奖——卓越企业家奖,并获邀出席了于2012年8月31日举行的官方颁奖典礼及晚宴,以表彰其与另外12位得奖者对所属企业及业界之贡献。

文立在获奖感言中表示:“本人很荣幸能获得香港区亚太企业精神奖——卓越企业家奖,此乃本人继2009资本杰出企业家奖及2011世界杰出青年华商奖后,第三次获取的个人荣誉,这多少印证我们在大中华市

场的业务策略及发展方向是正确的。过去13年,第一线集团经历过很多高低起伏。集团由零开始至成功晋级为跨境企业,在中国大陆、香港、台湾、新加坡及越南等地拥有共23个办事处、呼叫中心及数据中心,这要归功于我们的团队、股东、合作伙伴及客户的鼎力支持。”

亚太企业精神奖为一个地区性奖项计划,由亚洲企业商会主办、各地政府及工商会支持,以表扬于所属业界成功建立具显著贡献、卓越表现及履行社会公民责任的企业家。

亚太企业精神奖分为三大类别:新兴企业家奖、卓越企业家奖及特别成就奖。今年成功吸引82位人士报

名,当中只有4位获颁新兴企业家奖、8位获颁卓越企业家奖及1位荣获特别成就奖。

在卓越企业家奖类别中,参与人士必须证明他们具备成为卓越企业家模范的条件,包括持续创新的坚忍及毅力。所有获提名人士需在过去三年于该注册业务机构担任领导职位,且其机构过去一年的营业额不少于5,000万美元。要夺此殊荣,所有被提名人士需经过严谨评审程序,包括证明文件审查、与亚洲企业商会代表会面,以及由该批商会代表撰写报告并递交至最终评审团。最后,最终评审团将按业务增长、市场竞争力、创新的产品与服务、领导素质与创业精

神,以及远景与策略方向,各方面作进一步分析。

企业成功的基础在于众志成城。文立先生的人生座右铭是“上善若水”。他补充:“正如我的座右铭所言,须以平和的心境在群众中汇集最高的智慧。因此我乐意听取来自第一线集团不同层级同事的意见。这不仅让我我和我的团队在工作上更具协同效应,而且我们也更愿携手参与多种慈善活动。展望未来,我们将致力于把第一线集团打造成大中华区最大的网络服务提供商,同时,作为勇于承担的社会公民,我们将积极参与更多慈善活动,回报社会。”