

### 专家把脉 有效提升企业资金管理水平

招商银行2012中小企业资金管理公益巡讲活动在南昌举行

□ 史汝洁

8月29日,由招商银行主办的“2012中小企业资金管理公益巡讲”在南昌隆重举行。作为国内现金管理业务的引领者,招商银行充分关注广大中小企业的成长与发展,特邀经验丰富的资金管理专家与现场200多位中小企业代表进行了面对面的坦诚交流与对话,致力于帮助中小企业把脉营运资金管理现状,确立科学资金管理规划观念。

据介绍,招商银行根据中小企业的资金运营特征与需求,构建出专门面向中小企业的专属网上银行平台,推出涵盖便捷融资、商务交易、供应链金融、资金增值等在内的小企业现金管理服务体系,并开发出“网贷易”、“公私账户一网通”、“小企业收款通”、“智能现金池”以及“智能结构性存款”等具有针对性的各类电子化产品,全面提升中小企业资金管理水。

在此次公益巡讲活动中,招商银行还邀请了国内著名的资金管理实务专家,为在场企业进行了企业资金运作方面的培训,并现场开展了热烈的讨论和交流,帮助中小企业迅速提升资金管理认识,提高企业资金管理水。

据悉,此次“2012中小企业资金管理公益巡讲”活动时间从5月一直持续到年底,在上海、天津、佛山、郑州、合肥、长春、昆明、兰州、西安、长沙等多个城市分别举办,将在全国范围内掀起中小企业资金管理热潮。

### 企业名称不带“公司”不好揽活

□ 肖沛 张海琳

受制于企业名称限制,两重点企业难揽到“活”,为让企业摆脱困局,武汉青山工商分局特事特办,解决企业燃眉之急。

据武汉晨报报道,武汉钢铁工程技术集团计控公司和武钢炉窑协力厂是两家年纳税千万元以上的企业,企业在名称核准上均遇到麻烦。

其中,计控公司历年来属武钢内设机构,一直未办理营业执照,急需办理营业执照。但其需沿用原来的内部机构名称,有助于利用其在全国计量测控领域的声誉,保留、拓展市场份额。

而炉窑协力厂则是全国炉窑工程50强企业。今年6月,该厂承接了广西武钢防城港工程项目,但受制于企业名称中不含“公司”字样,难适应当前市场经济发展的要求,不好接“活”。因此要求将名称核准为炉窑协力公司。

如按照常规办理,两企业申请名称既不符合《公司法》的规定,又超出青山工商分局的登记管辖权限。为此,青山工商分局注册窗口的同志先后数次往返于市工商局和企业之间,打报告、出主意、想办法,向有名称核准权的市工商局协调申报,终于让两企业如愿以偿。

目前,上述两家企业承接的多项工程项目进展良好。

### 民营图书公司首次登陆美国市场

□ 车兰兰

最近,美国曼哈顿新进驻了一家来自中国北京的图书出版企业,名叫中国时代出版公司(CN TIMES INC)。而中国时代出版公司的“东家”——北京时代华语图书股份有限公司在日前举办的第十九届北京国际图书博览会上,与国内17家品牌出版集团、出版社签订了100种图书的版权输出协议。这不仅意味着中国出版历史上最大规模的单本图书输出,还意味着中国民营图书公司首次进军美国市场。

中国时代出版公司在美国问世是今年6月以来新闻出版总署发布新政支持民间资本参与“走出去”出版经营的最好写照。时代华语公司表示,计划明年在美国首批推出100种英文版中国图书,这批图书有望在明年的北京国际图书博览会和法兰克福书展上亮相。

# 奥克斯三步快棋 破解行业营销难题

□ 万维

26岁的黄雯雯和老公光临北京亚运村苏宁电器旗舰店,主要是为自己的新居配一部奥克斯空调。而几年前,她很难直接做出这样的选择。“以前想的一定是进口品牌,很难去考虑国产品牌。”黄雯雯这样说道。

这个消息可能会让奥克斯的大佬们有苦尽甘来之感,正是黄雯雯们投下的赞成票,才成就了奥克斯顺利“上位”:在行业呈现20%负增长的2012冷年里,奥克斯用350万台的销量,同比15%的增速,成为空调业少数在这一年里翻身成功的“咸鱼”。

在业内人士看来,这一切,与奥克斯对市场的精确制导有关——未雨绸缪、准确预判、快速反应,我们不妨从它近期的“三步快棋”看看它究竟与这个市场是有多合拍。

## 政策快棋——三重补贴政策兑现消费者真正实惠

此招棋的重点不在于单纯的“快速反应”,而在于“力度与速度”的快速同步,由此直捣黄龙。

补贴政策怎么不灵了?

上半年,在高库存、凉夏、前期政策退市等诸多因素困扰着空调业的时候,业界对于新的政策有着前所未有的渴求,但令人颇感意外的是,节能惠民新政并未如期般“救市”。

“家电业的促销活动过于频繁,而消费者也顾及节能产品价格相对较高,即使有补贴,价格也远高于非补贴产品。只有让消费者真正看到高效≠高价格,才能推动新政在市场执行中效果倍增。”奥克斯空调国内营销公司总经理金杰说,正是因为对这种情况有所预判,所以奥克斯才推出了业内最大力度的国家、厂家、商家三重补



贴,用真正的实惠来激发消费者的购买热情。

“这损失的不是企业的利益么?”对此,金杰不以为然。他告诉记者,外资空调品牌在2012冷年的集体沦陷已经昭示:空调等家电属于家庭耐用消费品,并不是奢侈品,应该是围绕“最高性价比”下的市场份额最大化。所以,空调行业应该有这样的心态:品质上“高高在上”,价格上“和蔼可亲”。

## 产品快棋——借鉴“快时尚”围绕消费者需求展开产品研发

这第二招棋的精髓,在“快”之外,还要精,眼观六路、捕捉机会、精妙布局,从而步

步为营。

而奥克斯活用这一招,武器就是产品。

“奥克斯的产品研发有点像服装行业的‘快时尚’,一定时间内,既要保证品质和设计感,又要保证实用性与功能性,我们是一边观察市场,一边研究消费人群,最终进行产品的设计、研发,确保与市场的衔接。”奥克斯产品研发部门的相关负责人这样讲。

正是这样的前提,保证了市场对产品的高质量消化。多样化的产品组合,充分满足了全国不同区域、不同人群的多种选择。如镜界系列,与苹果手机外观一脉相承的设计理念打动了众多时尚消费人群,热霸空调的超强制热功能也成为南方潮湿环境下的最佳伴侣。与此同时,节能补贴产品+热力促销产品的有序搭配,也充分满足消费者的不同需求。

## 营销快棋——“多渠道+多平台”的整合牌

奥克斯快棋的第三招,讲究的是个“巧”字。螳螂捕蝉,黄雀在后,通过这样巧妙的配合,最终锁定胜局。而练就这里应外合、虚实相生的功夫,多亏了奥克斯平日对营销的修行。

进入电子商务时代后,在众多家电企业都希望打通线上线下渠道、同步整合推广时,奥克斯已经尝足了甜头。

通过“传统渠道+网络渠道”的渠道整合,通过“地面卖场+线上旗舰店”的同步活动推广,通过“微博+淘宝”的多平台合作,奥克斯将营销竞争提升到了一个更高的层次,完成了由价格战向价值战的过渡。从“我要上空调”的定制团购到“我们的奥运惠”,从“新浪微博上为镜界空调征名”到“大玩家异业合作”,在提升产品认知的同时,奥克斯更关注消费者与产品之间的交流。

谈到行业竞争,总会出现“乱战”的论断,但奥克斯在用事实证明,谋定而后动方是上上之策,而消费者需求便是谋的核心,营销战役的成功胜在策略,重在人心。

铭万集团公司利用中国B2B联盟3200

## 百城百万中小企业扶持工程启动

业扶持工程正式举行。该工程是铭万集团联合中国中小企业信息中心,为中小企业开展系统性扶持活动。

当前,我国电子商务保持了持续快速发展的良好势头,各地区、各行业的电子商务发展取得了引人瞩目的成就。铭万集团副总经理张桐铭表示:“电子商务在帮助中小企业开拓市场、扩大销售、降低成本等方面取得了良好成效。电子商务在各领域的应用不断拓展和深化,有力地促进了相关服务业的蓬勃发展,它正在与实体经济深度融合,成为推动经济增长的新动力。”

然而,中小企业在应用电子商务的过程中不可避免地遇到了专业人才不足、社交化网络

应用不足、网络营销技术缺失、信用认证缺失等一系列问题。如何为中小企业提供最精准的信息化服务,已经成为B2B行业普遍关注的问题。工信部中小企业司创新处处长刘怡指出:“在开放、平台化发展的趋势下,随着越来越多行业B2B站点的加入,铭万的B2B商业搜索形成了完整的产业链生态,乘数效应推动规模升级。”

据悉,铭万集团公司自2004年成立以来,已在全国40多个城市设有分公司,100多个城市设有分支机构。现已拥有3000余人的服务团队,为超过25万家付费的中小企业提供面对面“顾问式”服务。

铭万集团公司利用中国B2B联盟3200

余家知名行业网站,以及铭万的必途商业搜索营销服务平台为全国中小企业提供成本低、见效快、效益好的网络营销推广服务。通过联合中国中小企业协会直接指导的深圳中企信星开展中小企业诚信体系建设工作,逐步构建和完善能够为中小企业开拓市场、开展电子商务及提供技术指导的信息网络服务体系。

百城百万中小企业扶持工程旨在建立中国中小企业信息化服务平台,提供企业建站、诚信认证、互联网营销推广服务等一些列措施,扶持信息化示范企业,开展诚信体系建设工作,培养多元化企业营销管理人才,为中国中小企业保驾护航。



“百城百万中小企业扶持工程”启动仪式。

□ 张薇

9月4日,由中国中小企业协会、中国电子商务协会主办,铭万集团、深圳中企信星电子商务有限公司承办的2012百城百万中小企

## 阳煤正元 牵手美国AP公司

□ 王若群

8月30日,记者从阳煤集团化工局获悉,阳煤正元化工集团日前与美国AP公司正式签订《工业气体供应合同》,美国AP公司将为渤海新区阳煤正元化工年产60万吨合成氨、80万吨尿素项目提供工业气体。

据中国化工报报道,阳煤正元化工年产60万吨合成氨、80万吨尿素项目总投资37.98亿元,主要建设合成氨、尿素生产线和煤气化装置及其他配套设施。该项目建成后,可年产合成氨60万吨、尿素80万吨。项目预计2014年建成投产,投产后可实现年均销售收入17.55亿元、利润6.3亿元。同时,阳煤正元化工还将借助美国AP公司工业气体供应和每年副产1.44亿标准立方米氢气、1.44亿标准立方米一氧化碳建设工业气体中心。该中心建成后,每小时可生产10万~16万立方米的工业气体,为渤海新区内的企业统一提供生产用气。

美国AP公司是美国纽约交易所上市的全球最大工业气体与精细化学品供应商之一。目前,该公司在全球30多个国家投资运营,在中国已投资建设40多家独资公司,年营业额超过100亿美元。美国AP公司此次将投资近1亿美元建设一套具有国际领先水平的大型空分装置,为阳煤正元化工项目提供氧气、氮气、仪表空气、工厂空气。

## 临沂首个通航服务公司成立 首批飞机落户启用

□ 庄红 白晓伟

9月3日上午,山东凤凰通航服务有限公司成立暨首批飞机落户临沂新闻发布会举行。

据悉,山东凤凰通航服务有限公司已购置两架水陆起飞的固定翼飞机,两架直升机,将在临沂市全面开展通用航空业务,为临沂市提供医疗急救、自然灾害救灾等公益服务;提供空中施肥、空中除草、防止农林病虫害等农林作业服务;在临沂开展空中观临沂城市发展、空中看沂河景观、空中游览临



飞机展示现场。

沂所有室外景点空中游览,为临沂人民和外来游客提供全面认识大临沂新临沂的旅

## 中铝终止收购南戈壁 因蒙古国法律限制

□ 高立萍

经过多次延期之后,中国铝业(下称“中铝”)宣布与Turquoise Hill Resources彻底终止对南戈壁资源有限公司的要约收购。原因在于难以获得相关监管方的批准。

据第一财经日报报道,近日中铝公告显示,经慎重考虑,中铝与Turquoise Hill Resources均认为,拟进行的部分要约收购交易在可接受的时间内取得必要监管批准的可能性较低。因此,双方已终止锁定协定,包

括终止公司发出部分要约收购的义务。

南戈壁是港交所上市的大型煤炭生产和开发企业,在蒙古国境内最接近中国边境的位置拥有战略性煤炭资源,其中包括蒙古国南戈壁区的焦煤煤田和热能煤煤田。

今年4月5日,中铝宣布计划出资92亿美元,要约收购南戈壁56%-60%的股份,进而成为该公司第一大股东。中间经过多次要约收购延期,中铝称最终的要约发出时间定为9月4日,不过在最终要约发出时间马上到期之时,却宣布了彻底放弃收购的消

息。

而令中铝此项收购一再“卡壳”的主要原因在于当地法律的限制。据悉,该法律是指蒙古国会2012年5月17日批准的一项监管外商直接投资于一系列具有战略重要性重点行业(包括矿场资源)的外商投资法。其中一条规定是,若外国企业有意收购战略行业投资的1/3或以上股份,无论任何建议投资数额,均须经蒙古政府内阁批准。有鉴于此,中铝的收购要约必须经蒙古政府审批。