



宏远的长期战略、务实的中短期目标、吸引人的公司经营价值观，是银联走向成功的关键。

把银联打造成金融服务国际品牌

——访中国银联董事长苏宁

■ 张小军

中国银联卡在全球的受理面从当初的星星之火到如今的燎原之势，持卡群体从单一的中国人到逐步向海外多元化消费者拓展。中国银联董事长苏宁表示：宏远的长期战略、务实的中短期目标、吸引人的公司经营价值观，是银联走向成功的关键。

“中国经济迅速增长，中国经济与世界经济关系越来越密切，中国收入水平不断提高，中国人赴国外的商务和旅游活动越来越多。银联在全球发展的核心动力正基于此。”苏宁说。

银联把满足中国持卡人的需求放在其长期战略的基础地位，并为此设计了三个战略步骤：首先满足中国持卡人在国内消费需求；第二步满足中国持卡人在海外的消费需求；进而利用银联卡的全球网络，为国外持卡人服务。

提高发卡机构服务水平，决定性指标是卡的受理面。扩大银联卡在海外的受理面，银联设计了切实可行的中短期策略。

“扩大受理面，我们是从点到线，然后到面”，苏宁说，“首先是在中国人常光临的海外商户，然后是中国人常去的海外旅游线路、街区和城市，最后是覆盖整个国家。”

目前，受理银联卡的国家和地区已经超过100个，通过的银联卡交易量不断上升，去年的交易量达到3800亿人民币，增长率超过40%。以澳大利亚市场为例，银联进入7年，在今年5月又取得重要突破。29日，银联与澳大利亚第一大商业银行联邦银行宣布达成合作协议，使银联卡在澳大利亚的受理面翻倍，市场占有率瞬间达到近五成。

银联在国外发展，无疑方便了中国持卡人。仅以澳大利亚为例，银联卡不仅能支付购物账单，而且可以缴纳学费、住宿费，甚至可以用来支付出租车费。

现在，银联已经开始进入“深水区”——在发达国家发卡，为发达国家持卡人服务。今年4月，银联首次在美国发行预付卡。5月30日，银联与中国银行联手，在悉尼发行人民币与澳币双币种借记卡。

“这次的双币种卡是为澳大利亚人设计的，它可以在澳大利亚全面使用，也可以在中国全面使用，也可以在全球受理中国银联卡的任何国家使用。通过这张卡，希望改善银联为境外持卡人的服务水平，吸引更多的人使用银联卡。”苏宁说。

银联推动海外事业发展的一个重要理念是合作共赢。“相比其他国际知名发卡机构，银联对合作伙伴采取了更加包容的态度，既要保证银联发展，也希望合作机构发展，大家都能从合作中受益处。”苏宁说。

至于银联的梦想是什么，苏宁说，就是把银联打造成中国优质金融服务的国际品牌。

“30年前，少有人相信‘中国制造’能够走向世界。改革开放后，中国人通过良好服务、良好质量和相对便宜的价格，让‘中国制造’风靡世界。今天，中国金融服务行业是否也能走向世界？银联相信，这是有可能的。”

范正军：智慧 + 行动做“百年企业”

■ 陈林剑 范灵勇

浙江永贵电器股份有限公司董事长范正军，被员工们亲切地称之为“列车长”。始创于1973年的永贵电器，近年来如同一列高速运行的列车，取得了令业界瞩目的发展。2012年9月20日，永贵电器成功登陆深圳证券交易所。

作为国内轨道交通连接器制造的龙头企业之一，永贵电器的产品大量应用于铁路机车、客车、高速动车组、地铁、磁悬浮等轨道交通车辆上，目前产品已出口欧、美等多个国家和地区。

从“司炉工”到“列车长”

在2001年成为公司管理者之前的六七年里，范正军先后从事过采购、销售、管理工作，一步一脚印地从基层学起，逐渐成长为这个家族企业的第二代脊梁。

1995年，范正军从浙江机械工业学校机械制造专业毕业，原本他打算去参军的，但是在父亲鼓励下，他来到天台车辆电器厂。这个电器厂就是永贵电器的前身。

如果说那个时候企业是一列火车，那么，刚从大学毕业的范正军就是这列火车上的一名年轻司炉工。

当年，企业的年销售额仅200万元，产品档次较低，很难满足用户需求。那个年代，中国铁路正处于蓬勃发展期，范正军意识到，作为铁路运输部门长期配套企业，他们需要不断开发研制新产品，不断提高管理水平，加大技术创新力度，才能使企业立于不败之地。

1996年，年仅20岁的范正军在厂长的大力支持下，开始奔波于国内各大火车制造厂、铁道研究所和铁道部各部门。

长期的市场调查让范正军掌握了大量第一手的资料。他发现，当时企业生产的主导产品JL2型电力连接器市场前景比较差，

作为国内轨道交通连接器制造的龙头企业之一，永贵电器的产品大量应用于铁路机车、客车、高速动车组、地铁、磁悬浮等轨道交通车辆上，目前产品已出口欧、美等多个国家和地区。



产品性能远远不能满足日益发展的中国机车车辆需要，开发研制替代产品是企业寻求市场效益的突破口。于是，他组织厂里的生产、技术、质检等各个部门的精英骨干，开始新产品的设计和试制。

两年多的艰苦努力没有白费。在范正军的带领下，他们终于试制出了第一台KC20A型电力连接器，成功地替代了占原火车配套产品主导地位的JL2型电力连接器。投产当年，企业就新增产值500万元。经过不断完善，KC20A型电力连接器被推荐为1998年浙江省地方优质新产品，并相继列入国家火炬计划项目和国家创新基金项目。

从“蒸汽机车”到“内燃机车”

如果说2005年之前的永贵电器只是一

列由“蒸汽机车”带动的老爷车的话，那么范正军为这列老式火车带来的第一个改变，就是将它车头换成了“内燃机车”。

2005年6月，范正军开始担任该公司的总经理一职，全面负责公司的经营管理，真正成为永贵公司的“列车长”。

范正军经常告诫全体员工，办企业是“逆水行舟，不进则退”，“没有投入，就没有回报”。他把科研院所、大专院校作为主要依托，积极引进新产品和培训自己的开发队伍，先后开发新产品100多项，这一切都为企业发展注入了后劲。

目标打造百年永贵

“追逐梦想，持之以恒！”这是范正军经商多年来对人生和对工作的感悟。

谈到企业未来的发展，范正军说：“我们

国际零售巨头大举进军中国西部

■ 吕冬 左为 余里

每天中午，宜家家居成都店三层的餐厅都会坐满了人。而在宜家的停车场上，除了成都的车辆以外，还可以看到很多来自重庆、贵阳等地的车辆。

“跟北京、上海比起来，成都人更休闲，更轻松。宜家选择在成都开中国西部的第一家店，就是看中了这里良好的经济环境、成都人轻松的生活态度，以及追求享受的生活方式。”宜家家居成都店市场部经理张莲莲说。

据成都宜家公关部经理周桢女士介绍，从2012年9月1日到今年5月中旬，成都宜家餐厅的销售同期增长27%，高于宜家全国20%的平均增长水平，排名第二。成都宜家商场的同期销售增长为15%，也位居全国第二。

同在成都的日本百货公司伊藤洋华堂也获得了骄人的成绩，2012年成都五家华堂店的收入是北京八家店的两倍。

越来越多的零售商开始看重中国西部消费者日益增长的消费能力，并积极在这一区域进行布局。

西部地区经济增速连续六年超过东

部地区，西部12个省市2012年经济增速均实现两位数增长，远高于全国7.8%的平均水平。同年，西部地区社会消费品零售总额增速也高于全国平均水平（14.3%），其中西藏、重庆、四川、贵州、陕西、甘肃增速达到16%或以上。

推动消费不断增长的是老百姓鼓起来的钱袋子，去年四川、陕西、云南、新疆等七个西部省区城镇居民人均可支配收入增速超过了12.6%的平均水平，有些省区增速甚至赶超北上广等一线城市。

交通银行首席经济学家连平表示，零售业在西部异军突起是经济梯度发展的表现，随着东部竞争日趋激烈和投资空间的饱和，一些有规模的企业看到中西部地区成本低廉、投资回报高的成长性机会后就会向该地区倾斜。

连平说，国家的西部大开发战略也引导资金和人才向中西部流动，在政策上也推动了相关产业的发展。

与此同时，新型城镇化也将进一步释放民众的消费能力。同东部相比，西部城镇化具有更大的空间。

中国西部也是政府加大简政放权力度的先行者，投资项目的审批程序简化，

审批速度快，地方政府对重点项目的审批全程跟进，能够跟企业进行及时的沟通，这种良好的政务环境也吸引越来越多企业来西部投资。

美国零售巨头沃尔玛宣称未来三年将在华开100家店，看好在西部的发展机会。伊藤洋华堂目前正在北京组建投资公司，计划未来在重庆、昆明、西安、武汉等中西部城市开设新店。

宜家也加快了西部布局：重庆店即将开门迎客，斥资10亿元的成都二店也在积极建设，公司还拟在西安投资超过一亿欧元建设中国西北地区首个宜家商贸和配送服务中心，彰显了对西部市场拉动业务增长的信心。

此外，四川本土连锁企业红旗连锁于2012年9月5日在深圳交易所中小板挂牌上市，成为第一个登陆A股市场的中国便利连锁企业。

“中国西部地区的消费者对新鲜事物充满好奇心，他们乐于尝试。”伊藤洋华堂中国区总裁三枝富博说，“虽然他们和东部消费者在收入上还存在差距，但享受生活的态度让我感觉西部的消费者更舍得花钱。”

茶叶界聚首云南普洱“论道”茶产业

■ 张小林 吉哲鹏

5月25日，中国、美国、俄罗斯、加拿大等多个国家和地区的茶叶界人士聚首云南普洱，参加在这里举办的2013国际茶业大会“世界茶人高峰论坛”，围绕各国茶产业及市场、品牌、质量、营销、生态等展开研讨交流。

中国茶产业潜力引人注目

作为全球茶叶生产大国，中国茶产业的快速增长受到一致认可。国际茶叶委员会主席诺曼·凯利表示，过去5年全球茶产量增长了20%，年平均增速约为3%，同期中国茶产量的年增速达10%，红茶产量每年增长更是迅速。

中国商务部外贸司有关人士表示，2012年中国茶叶出口30余万吨，再创历史新高。随着中国经济的快速发展和改革开放地不断推进，中国茶产业面临更加广阔的发展前景。

也有国际人士指出，中国茶叶出口仍有增长空间。俄罗斯茶叶咖啡协会主席拉马兹·恰托瑞亚说，2012年俄罗斯从中国进口茶叶14000吨，较2011年下降3000吨。他认为，中国要提高对俄罗斯出口量，需要在3到5年内拟定实行国家层面的推广计划。

来自加拿大、印度尼西亚等国的茶业

界人士还分别就茶叶生产趋势、茶叶出口贸易、茶叶生产方式以及中国茶叶全球地位等问题进行了主题演讲和交流。

联合国粮农组织政府间茶叶工作组秘书长常凯松表示，由于市场基础持续改善，过去3到5年全球红茶、绿茶价格得到稳固，但最大农药残留限量（MRLs）标准的制定仍给全球茶叶贸易带来障碍。

世界红茶 CEO 共商红茶发展前景

5月26日，2013年国际茶业大会世界红茶CEO论坛同时在云南普洱举行。来自中国、印度、斯里兰卡、肯尼亚等红茶产地及生产大国的“红茶巨头”共同探讨全球红茶产业发展现状与前景，气候变化尤其是干旱带来的减产成为各国红茶生产共同面临的问题。

红茶是全世界消费量最高的茶叶种类。世界茶叶总产量450万吨中，红茶约占290万吨。

然而，近年来包括红茶在内的全球茶叶产量增长呈现减缓趋势。“世界茶叶产量2012年增长量为1.7%，低于预期的3%。”国际茶叶委员会前任主席Mike Bunko说：“越来越普遍的干旱、价格上涨的化肥、以及劳动力流失将导致未来十年全球茶叶产量增速偏低。”

其中，气候变化引发的干旱导致茶叶减产，成为印度、斯里兰卡、肯尼亚等国的共同困扰。

肯尼亚是世界第三大茶叶生产国，及最重要的红茶生产国之一，年红茶产量达36.9万吨。“茶是肯尼亚最重要的支柱产业，全国10%的人口生计问题依赖于茶产业。”肯尼亚茶叶研究基金会常务董事Eliud K.Kireger说。

在全球气候变化对世界茶产业产生影响的同时，肯尼亚也同样面临挑战。Eliud K.Kireger表示：“干旱、冰雹等自然灾害导致的茶叶减产是农户面临的最大问题，降雨是否充沛决定了茶叶的产量以及质量。”

同样的情况出现在世界最优质红茶产地之一的斯里兰卡。斯里兰卡Watawala公司执行总裁Dan Seevaratnam表示：“斯里兰卡33万公顷的茶园受到干旱困扰，这导致茶叶减产，影响茶叶品质，从而导致茶叶市场价格出现起伏。”

Eliud K.Kireger认为，气候变化对全球茶叶生产的影响和挑战还将持续。“过去20年中，肯尼亚不断以科学手段应对气候变化带来的挑战。我们在考虑怎样更好地利用水资源、保持水土、减少农药的使用，提高茶叶产业的可持续性，同时制定相应的措施，战略政策应对气候变化带来的挑战。”



黄英豪：今年将推时尚精品店模式

日前，上海国际珠宝展在上海浦东举行，金至尊珠宝（香港）有限公司主席黄英豪在展会上表示，今年，金至尊将推出全新的销售模式——时尚精品店模式。

“这不仅可以更好地规避国际黄金价格波动带来的风险，也将更重视产品的设计和品牌的运营”，黄英豪说，不同于目前市场上大多黄金首饰价格随着国际金价波动的做法，时尚精品店中的所有产品将固定价格，这种模式是大势所趋。此外，更强调产品的设计，走精品时尚的差异化路线也是时尚精品店的经营策略。“我们主要面对中高端的消费群体，产品将有一些多系列，每一个系列都将有一些名人、明星的搭配或设计，不同的系列有不同的特质”，黄英豪表示，将用设计和时尚来提高产品价值。

黄英豪表示，品牌不够强势将很难转为精品店，目前国内珠宝企业跟国际强势品牌的差距不在于设计，而是在品牌的经营。“现在的中国品牌主要集中在内地、香港、台湾等地区，如果有一天我们的民族品牌能在伦敦、纽约、巴黎扎根，受到西方消费者的欢迎，这才算拥有了引领国际潮流的话语权”。黄英豪表示。

金至尊珠宝为香港资源控股有限公司旗下的珠宝零售品牌，主要从事设计、研发、销售以“金至尊”品牌命名的名贵珠宝钻石、足金饰品及企业礼品；在中国香港、澳门及中国内地主要城市以自营、合作及特许加盟模式建立零售网络。目前，集团分别在中国内地和港澳开设逾450间金至尊珠宝零售点，品牌形象深受认同及肯定。（王北京