

能源局牵头“协调” 风电企业出海或加速

中国风电企业走出去始于 2007 年,这一年底,中国先后有多家企业实现风电设备出口;2011 年,受产能严重过剩的影响,国内风电龙头企业加大了海外投资的力度。

而今,几年已过,中国风电企业出海成绩究竟如何?企业能否承受住海外环境变化的考验?

■ 钟今

日前,召开了一个关于中国风电“走出去”问题的会议。国家能源局将牵头建立工作协调机制,联合相关企业和协会定期召开工作会议,支持风电企业出海发展。

据了解,中国风电企业走出去始于 2007 年,这一年底,中国先后有多家企业实现风电设备出口,虽然数量不多,但其在融入国际市场进程中的战略意义不言而喻。2011 年,受产能严重过剩的影响,国内风电龙头企业加大了海外投资的力度。

而今,几年已过,中国风电企业出海成绩究竟如何?企业能否承受住海外环境变化的考验?

风电企业的海外“家底”

记者发现,中国风电制造企业“出海”是以机组出口为突破口的。2010 年 12 月,东方电气以 166 台 1.5 兆瓦直驱型风电机组的订单宣告中国风电整机设备首次大批量走出国门。据统计,2012 年,华锐、金风等 7 家风电

机组制造商向国外出口风电机组,已发运的数量达 225 台,容量为 430.45MW。

“与 2012 年全年出口 225 台相比,2013 年我国风电机组出口总量有望超过同期水平,初步估算 2013 年全年出口装机容量将在 700~800MW 之间。”中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩告诉记者。

以金风为例,金风 2013 半年度报告显示,2013 年上半年,“国际项目累计发运量创历史新高,共计发运 77 台 1.5MW 及 2.5MW 风力发电机组,约合装机容量 162.50MW,分别发往澳大利亚、罗马尼亚等地区。”

与风机制造企业的雄心相比,风电运营商相对谨慎很多。截至目前,风电开发商在海外投资的风电项目屈指可数。龙源电力在海外项目上取得实质性突破;该集团位于加拿大安大略省的 100MW 风电项目获得项目开工所需的全部许可,正式具备开工条件。

“中国风机制造企业出口开始进入规风机制造企业出口增长惯性增长阶段。”秦海岩说。

目前许多风电设备制造企业都成立了海外市场部,积极拓展国际市场。“未来 3~5 年,公司国际销售收入要争取占到公司总收入的 30%以上。”金风执行副总裁吴凯告诉记者,“企业做大做强,必须走国际化路线,依照国际的技术和质量要求生产产品,学习国际惯例和思维模式,在国际市场的竞争中积累资本和经验。”

“每家企业都有一套自己的出海蓝图。”一位不愿具名的风机制造企业负责人告诉记者,“至于怎么走,能走多远,这些都要看企业的实际情况,但能持续走下去的企业可能并不多。”

的确,风机出口遍地开花并不意味着中国风电企业的海外经营能力有了长足进步。中国



企业联合会副会长李建明曾在谈及中国企业出海问题时表示,如果一家公司的海外收入占总收入的比例超过 30%,意味着该公司初步具备一定的海外规模,当海外收入占总收入比例超过 50%,才能说这家公司海外资产运营不错。

三一起诉美国总统奥巴马的官司开发商“触礁”已进入持久论战期。美国禁止三一集团收购的 Butter Creek 风电场动工的理由是项目靠近一军事基地,被指“涉嫌威胁国家安全”,并勒令其无条件退出。

虽然三一在美国市场的遭遇是近几年风电企业“走出去”中的个案,但其对风电企业特别是风电开发商的触动很大。

记者在采访中发现,“企业出海的统筹规划以及明确的开发策略”这一点被风电开发商提及的次数最多。龙源电力的一位负责人明确地告诉记者,龙源在开拓海外业务时始终遵循着两大原则:一是效益优先,内部收益率低于 12%的一律不涉足;二是环境稳定,特别是政治稳定,同时要求法律健全,市场化程度高。

“在这两大原则的指导之下,龙源电力海外业务发展主要考虑四大区域:首先是欧洲,特别是市场正在起步的东欧;第二是北美地区,即美国和加拿大;第三是南非;第四是大洋洲板块,即澳大利亚、新西兰。”上述负责人表示。

尽管龙源电力开展了大量工作,国电集团

副总经理谢长军也明确表示“十二五”期间海外市场要达到 100 万千瓦。但龙源电力目前真正下手,并取得实质突破的,也仅有加拿大安大略省的 100MW 风电项目一个。

由此看来,中国风电开发商出海道路似乎走得更为艰辛。“整个行业的出海是 2010 年高调启动,2013 年陷入低谷。”一位风电开发商自嘲道。

如何“一帆风顺”?

面对海外的巨大诱惑,中国的风电企业表示远期看好海外投资市场。然而,如何让企业出海的路走得更顺畅,这仍需要时间来摸索。

秦海岩认为,在风电企业出海方面,企业首先应摸清游戏规则,不要贸然入场;其次,企业应尽量规避恶性竞争。“风电企业要熟悉所在国的法律法规和政策,避免在知识产权、劳动就业、经贸合作等方面出现摩擦。尤其是在法制不健全的国家,企业承担的法律风险更大。”

业内人士当前最担心的是,风电企业出海后,企业之间会出现恶性竞争。“互相降价、互相诋毁等不正当竞争带来的是中国风电整体信誉的受损,国内企业之间应保持合理竞争,维护中国风电企业的整体利益。”秦海岩说。

目前,中国政府鼓励企业加快海外投资的,政策助推中国企业海外扩张,金融机构也为风电企业提供了“走出去”的融资支持。

一位风电企业人士表示,“政策环境虽好,但对于准备出海的企业而言,如实进行自我评估,清醒制定海外战略,或许才是当下最需要的。”

中国民机产业全方位融入世界产业链

空客东北亚区采购副总监孟庆忠 18 日在第四届中国飞机制造业发展高峰论坛上表示,未来 5 年空客将大幅提高在中国的飞机零部件采购量,到 2020 年空客全球 630 亿欧元的采购订单将有相当一部分放在中国。

自本世纪初以来,经过 10 多年积累发展,中国民机上下游产业链都得到了迅猛发展,与世界航空产业链融合程度大大加深。目前,从整机制造、零部件供应,到服务环节,中国民机业

与全球民机业之间是“你中有我、我中有你”,中国民机产业已全方位融入世界产业链。

中国国家民航局航空器适航审定司副巡视员王京玲说,中国的民机整机制造目前有以下 4 种模式:国内制造商负责机体设计和系统综合,国际供应商负责系统研发;中外合作设计;外方设计、制造不分离,国内负责总装制造;以及外方设计、制造分离,国内负责总装制造。无论从哪种模式看,都离不开国际合作。

“地产首富”与广西民营企业家分享“成功”与转型

■ 谢爱华

10 月 12 日,中国民间商会副会长、大连万达集团股份有限公司董事长王健林现身南宁沃顿国际大酒店,与广西民营企业家协会谈企业转型。据了解,当天万达集团在南宁签订 3 个 200 亿投资项目,南宁、柳州和桂林三地均有开发项目。

企业家要舍得“折腾”

王健林认为:“一个企业想发展做,想要做大做强,就一定要肯折腾,就一定要肯给自己找麻烦。”王健林结合万达集团的发展和自身的成长经历,与广西的民营企业家分享了他的创业之路经历的几个阶段。万达 20 年间经历了四次转型,才有今天的万达神话,实现不动产与文化旅游并行。从最初单一的地方性房地产产业到 2000 年涉足商业地产领域,2008 年开始逐渐向文化旅游领域转型,到现在进一步提出世界一流跨国企业目标,万达



集团就是靠着不断创新的主动转型,发展成为今年以现代商业地产为主,与文化旅游商业地产并重的世界一流企业,并创造形成了独特的商业模式和完善的企业文化。王健林说,正是因为不怕折腾、永不自满,才使得万达从一个地方的小企业逐步发展到了今天的大规模,这就是万达能够给广西民企的一个

启示和提供了可借鉴的模式。

看好在广西的投资机遇

王健林认为,现在是广西最好的发展机遇,不但政通人和,党政团结一心搞发展,而且还具备发展基础,交通条件空前改善。最重要的是,万达进驻广西十年来都赚钱了。

王健林介绍,万达集团目前在南宁约有 300 亿的投资项目,在桂林也有 200 亿的旅游投资项目。广西目前已经处于历史上最好的发展时机。

传统行业不会消亡

今天,中国的电子商务发展已经进入实体经济推动时代,也是整个实体经济转型的契机。随着中国城镇化战略的稳步推进,传统企业的电商转型必将掀起新一轮的电商热潮。随着互联网的普及,网络环境的逐渐成熟和消费者购物习惯的变迁,越来越多的传统

副总裁黄铮说,中银航空租赁公司虽说是中资企业,但是公司的飞机金融服务业务早已遍及全球。目前公司在航空业中累计已有 90 多家客户,涉及 50 多个国家。

从目前的发展趋势看,可以预见,随着中国民机产业的进一步发展,中国民机产业全方位融入世界产业链的深度还会不断加深,中国民机业和世界民机业都将会从中得到实惠,实现共赢发展。(毛海峰)

企业开始注重电子商务带来的价值。转型,已经成为传统实体企业的必然选择。

电子商务已经不仅仅是一种新渠道和新商业模式,它还将重塑企业未来的竞争力,助推企业实现二次腾飞。当前的电子商务将不再是打广告和网络推广,它的核心价值在于提供对称的供需需求,实现真正的供应链管理和产业升级。面对全球经济的融合及复杂化带来的压力和挑战,传统企业选择电商进行转型升级已成为共识。

首富王健林认为,电商不会成为将来的主导,传统行业也不会消亡。电商作为新兴事物,肯定会有一个快速发展的过程,但发展到一定程度之后,必然面临瓶颈问题,不可能像之前那样突飞猛进,这个不必担心。

在演讲结束后,王健林与广西企业家进行了广泛交流。广西企业家们表示,万达成功转型之路和经验,给予广西民营企业成长有益的启示,其成功范例也为我们提供了可借鉴的模式。学习万达企业的“华丽转身”,才能依靠科技进步,将企业做强做大。

乳业要“正本” 更要“清源”

■ 冷友斌

乳品产业集中度低,行业粗放增长,严重制约了产业健康发展。要鼓励乳品企业纵向重组并购,整合产业链从而实现婴幼儿奶粉全程可追溯。

最近一段时间,乳制品行业新闻不断,乳制品的安全问题频频引发热议,这让每一个乳业从业者警醒、深思,中国乳业要怎样正本清源,才能可持续地健康发展?

我国有婴幼儿配方乳粉品牌 500 多个,生产企业 127 家,但是年产量在 3 万吨以上的企业屈指可数,掌握现代技术和把控奶源的企业也是寥寥无几。乳品产业集中度低,行业粗放增长,导致质量安全根基不稳,严重制约了产业健康发展。

今年 5 月底以来,国务院及相关部门出台了一系列政策措施,为规范国内乳企的生产行为和 market 行为、调整乳业产业结构指明了方向。鼓励兼并重组是提高行业集中度和优化产业素质的重要方式和手段,可以淘汰一些生产、管理水平较差的中小乳企,加快行业规模化发展,这个过程中需要发挥龙头企业在品牌、渠道及资本上的优势,推动产业转型和升级。

所谓“正本”,是指中国乳企需要将国际先进的设备、科学的加工工艺和技术、先进的企业管理理念、国际化的检验检测标准等应用到奶粉生产的各环节中,建设国际一流的工厂,保证产品的质量。

但最根本的,还是“清源”。从国内乳业遭遇的几次重大危机看,问题的核心都出在奶“源”不“清”,本应洁净的原奶中混杂了太多不应该有的杂质。因此,要让消费者对国产奶粉重拾信心,需要从源头抓起。要通过建立规范化、标准化的奶牛养殖体系,生产高品质的原奶。在政策上要鼓励乳品加工业纵向重组并购,即让乳品企业将饲料种植、规模养殖、生产加工等环节以利益共同体的方式整合进入全产业链条中,使整个链条规范而可控,从而实现国家政策提倡的婴幼儿奶粉产品全程可追溯。

以飞鹤自身的经验来讲,全产业链可控模式是实现产品安全营养的重要手段和途径。只有打造婴幼儿奶粉的全产业链可控生产体系,才能实现对婴幼儿奶粉产品的全程可追溯,从而杜绝质量安全事故,成就安全可靠的优良品质。

生产婴幼儿奶粉是母亲的事业,乳品产业是良心产业,是个“笨”产业,乳品企业宁可走得慢一些,也要踏踏实实一步一个脚印。最近的产业政策调整只是开始,消费者期待的是国产奶粉质量的大提升。

(本文作者系飞鹤乳业集团董事长)

珠宝玉石产业或将成中俄贸易新增长点

■ 王建

在近日开幕的 2013 中国哈尔滨国际珠宝玉石博览会上,哈尔滨市民李显平买下俄罗斯碧玉、白玉各一块,爱不释手。在各参展商的展位前,有不少市民前来咨询、购买。

哈尔滨国际珠宝玉石博览会的火爆场面,只是中国对珠宝玉石需求的一个缩影。近几年,随着人民生活水平和消费水平的提高,中国民众对奢侈品的需求越来越大。中国对俄贸易第一大省黑龙江提出,借助俄罗斯丰富的珠宝玉石资源,发展珠宝玉石产业,打造对俄贸易新增长点。

据悉,2012 年黑龙江对俄进出口实现 213.1 亿美元,占中国对俄贸易总额五分之一以上。截至目前,黑龙江省已经从多个角度开始推动珠宝玉石产业的发展,加快实现珠宝玉石对俄贸易 100 亿元的目标。

据美国贝恩公司发布的报告,2012 年中国人奢侈品消费总额占世界的 25%,中国人已成为全球第一奢侈品消费群体。中国的珠宝玉石消费市场从 20 世纪 80 年代开始起步,2012 年销售额已达 4000 亿元人民币。

中国工艺美术学会玉文化专业委员会副会长李维翰研究员表示,随着中国人均收入不断增长,消费结构向高端转移,珠宝玉石消费市场将迎来快速发展的黄金时期。而与中国黑龙江省毗邻的俄罗斯珠宝玉

石资源极其丰富。据黑龙江省出入境检验检疫局局长高建华介绍,俄罗斯玉石储量占世界总量的 80%,宝石储量占 30%,钻石储量占 27%。

“发展珠宝玉石产业,可以丰富中俄贸易品种,改善中俄贸易结构,促进中俄经贸合作转型升级,为实现中俄双边贸易额 2015 年达到 1000 亿美元、2020 年达到 2000 亿美元的预期贸易目标提供有力支持。”高建华说。

黑龙江当地一家珠宝玉石企业董事长葛文彬说:“虽然黑龙江对俄珠宝玉石产业合作起步较晚,但发展速度较快,目前不仅开通了陆运,伊尔库斯科-哈尔滨专门运珠宝玉石的货运航班也已开通,珠宝玉石产业对中俄边贸的提档升级具有重要作用,可以带动一个产业链的发展。”

按照哈尔滨市对俄经贸合作实施战略的部署,在即将设立的综合保税区中将重点发展钻石、宝石加工业。推动珠宝玉石产业发展,可以加强销售渠道建设,提高钻石、宝石销售额,促进钻石、宝石加工业的规模化发展,推动综合保税区项目建设。

香港世界中小企业贸易联盟主席钟永健在 2013 中国哈尔滨国际珠宝玉石博览会上表示,俄罗斯的白玉、碧玉和新疆的和田玉各有千秋,黑龙江借助其地缘优势,开展对俄珠宝玉石产业合作,对满足香港及内地消费者对珠宝玉石的需求将起到重要作用。



●哈尔滨国际珠宝玉石博览会上展出的俄罗斯玉石。

专家建议,黑龙江与俄罗斯有较长的边境线,在充分挖掘俄罗斯珠宝玉石资源同时,应突出地域优势,从文化方面引领产业发展。把黑龙江打造成东北亚珠宝玉石集散地,不仅为中国珠宝玉石产业带来变局,更可以让中俄贸易形态发生变化。

“全面推进对俄贸易加工区建设,打造面向东北亚地区的珠宝玉石产业基地,这一规划已纳入不久前国务院批复的《黑龙江和内蒙古东部部分地区沿边开发开放带规划》,必将成为拉动中俄经贸合作的新增长点。”高建华说。