

今日 24 版

第 156 期 总第 7968 期

统一刊号:CN51——0098

邮发代号:61——85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

2014.06.16

星期一

甲午年 五月十二

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwb

weibo.com/qjrb

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

严虎 不断创新 完成企业家的时代使命

P21

本期导读 Highlights

P3

浙江新型城镇化的“低田”范本

在中国大江南北,几乎所有的名村都有一名强人书记,今年 48 岁的余建胜被无可争议地看做把低田村带到今天的“能人”。

P4

北重集团特钢市场冰封之后迎来春天

北重集团特殊钢分公司在激烈的市场竞争中积极实施“创新营销模式、改进营销战略、构建营销渠道”三大核心策略,特殊钢产品市场开拓取得良好效果。

P5

1.1 万亿银行同业存单 近半年实际仅发不超 10%

据统计,共有 17 家银行发布了 2014 年度同业存单发行计划,规模总计 11300 亿元,但其中只有 14 家正式发行了同业存单,存单总规模仅为 1016 亿元。

P6

格力炒成龙“鱿鱼”: 就为省那一千万

从今年年初开始,由功夫巨星成龙代言的格力空调广告,突然间淡出了人们的视野。取而代之的则是一条由格力电器董事长董明珠亲自出马,携手万达集团董事长王健林共同出镜的广告片。

P7

啤酒企业的世界杯营销: 不为赚钱只为塑造品牌

在业内人士看来,各大啤酒厂商通过世界杯促销可以提升品牌知名度,企业间的激烈竞争也促使成本费用水涨船高。

P8

楼市惊现 “三年无理由 120%回购”

6 月 10 日,德信地产联合凯银投资在温州推出“三年无理由 120%回购”购房保障计划,以在颓势中力挽狂澜。

P19

企业竞争应尽快从 “内斗猛于虎”回归理性

机械行业业绩下滑,原因是多方面的,但我们不能忽视一个很重要的因素,那就是企业之间的恶性竞争。

金龙集团:二十五年坎坷国际梦



■ 本报驻河南首席记者 李代广
特约记者 岳振廷 卢太刚

5 月 28 日,美国的“贫困县”——阿拉巴马州威尔考克斯县 Pine Hill 镇,在该州州长罗伯特·本特雷、美国国会议员泰利·塞维尔和中国驻休士顿领事馆总领事李强民的见证下,金龙集团 9800 万美元在该地建设的 6 万吨精密铜管项目竣工投产,这是我国铜管加工企业在美国建设的第一个投资项目,也是迄今为止中国在美国投资最大的项目之一。

对金龙在美国设厂,国内有人骄傲:“这是中国企业强大的标志,民族企业的骄傲,希望中国有更多的企业能够走出去!”也有人在困惑:“在美国的贫困县建厂,金龙是不是到美国扶贫了?中国的贫困县多的去了,咋不见金龙去扶贫?”各种议论纷纷出现。

金龙到底是个什么样的企业?他们为何要在美国建厂“扶贫”?

6 月 11 日上午,金龙集团在河南省新乡市总部就美国阿拉巴马州精密铜管项目竣工投产情况召开记者说明会,本报记者采访了金龙集团董事长李长杰。

扶贫?那是大家解读错了!

“扶贫?”听到记者说“扶贫”两字,金龙集团董事长李长杰哈哈大笑,说:“这是大家对字面意思解读错了!这个扶贫是带引号的!‘贫困’的阿拉巴马州的‘贫困’二字也是带引号的,我们不是去扶贫,我们是到距离用户近的地方建厂,在国内是这样做的,在国外我们也是这样做的。”

据李长杰介绍,金龙美国工厂位于阿拉巴马州的中南部,美国的制冷企业也大都集中在美国休斯顿地区,美国工厂生产的铜管运到用户那里距离较近,且接收用户的信息快,金龙的反应也快。另外,美国公司铜原料主要来自智利、秘鲁等地,工厂距离附近的港口也不远。再加上这里的水电费几乎是国内的一半,“贫困”的阿拉巴马州工人的工资也不算高,优势与劣势相抵,优势还要明显些。

5 月 28 日,金龙精密铜管集团投资 9800 万美元在美国阿拉巴马州维尔科特斯县建设的 6 万吨精密铜管项目竣工投产,该项目是迄今为止,中国在美国投资的最大项目之一,也是中国铜管加工企业在美国的第一个投资项目。

项目全部建成后,不仅能稳定原有的美国客户,还将使金龙集团成为北美制冷等市场铜管产品的主要及高品质供应商。

6 月 11 日上午,金龙集团在河南省新乡市总部就美国阿拉巴马州精密铜管项目竣工投产情况召开记者说明会,本报记者采访了金龙集团董事长李长杰。

口也不远。再加上这里的水电费几乎是国内的一半,“贫困”的阿拉巴马州工人的工资也不算高,优势与劣势相抵,优势还要明显些。

当然还有一个重要原因就是规避 2009 年美国同行对金龙的“反倾销”。

据悉,作为世界最大的制冷用精密铜管的生产企业,金龙集团已经在中国的珠三角、长三角、环渤海三大国内主要制冷区域及大西部部署了自己的 10 大生产基地。其新乡总部生产基地,铜管基本上全部用于出口。

目前金龙集团的铜管产量已经达到 40 余万吨,是日本、韩国两国铜管企业产量的总

和还有多,国内市场占有率达到 55%,国际市场占有率达到 30%以上。

“走出国门,到北美建厂,是金龙生存的需要,也是金龙的战略选择。”李长杰告诉记者。

据了解,为了吸引金龙投资建厂,阿拉巴马州设法从州立法入手,力促该州议会参议院通过“阿拉巴马关税补贴法案”。

按照该法案,外资企业只要符合对阿拉巴马州直接投资超过 1 亿美元、创造超过 100 个就业岗位等相关条件,就可获得州政府的税收减免,并给予企业 2000 万美元的补贴。同时,工人的培训全部由当地的威尔考克斯县主管。

目前,该州对该项目的返现补贴已经达到 1500 多万美元。专为工厂修建的专用道路和过铁路大桥已经交付金龙使用,200 多名员工已经上岗。

不成熟的生产线, 让金龙吃尽了苦头

九十年代初,改革开放让国门打开,放眼外面的世界,国人突然惊醒,在琳琅满目精彩的世界中,国人对彩电、冰箱和空调情有独钟,于是国内很多企业引进国外的冰箱生产线,如雪花、新飞、美菱、香雪海等品牌的冰箱出现在中国市场,成为国人居家的首选。很多的出国人员利用出国的机会,带回一台彩电或者冰箱,让亲朋羡慕不已。

于是国内引进了很多的彩电、冰箱生产线,但生产线安装完该运转了,才发现彩电冰箱所用的主材如显像管玻壳、集成电路板、压缩机及关键零部件等却牢牢控制在一些跨国公司手中。作为冰箱的主材制冷用精密铜管也是如此,国内没有一家能够生产,来自日本、韩国和马来西亚等国的铜管全面覆盖中国市场。

李长杰说:“当年的精密铜管价格很高,一吨光面铜管仅加工费就达到 23 万元,几乎

是现在铜管加工费的 5 倍,这是外国铜管企业最为惬意的日子!”

金龙铜管的诞生,让这种局面发生了根本性的改变。

1990 年前的金龙,是一家村办的集体企业,产品以铜杆铜扁线等低端产品为主,看到精密铜管在国内市场上如此高的售价,时任金龙的副厂长李长杰大胆提出生产制冷铜管。他清晰的市场分析,最终赢得了厂长的信任,1992 年,利用芬兰与中国之间政府担保贷款,金龙引进了芬兰奥托昆普公司所谓先进的铸轧法铜管生产设备,员工也对企业转型生产铜管寄予厚望。

“这条不成熟的生产线,让我们吃尽了苦头,也成就了金龙的创新!”李长杰说。

后来金龙才知道,他们从奥托昆普公司引进的铜管生产线是一条试验线,根本就无法拉出铜管。车间里到处堆着废铜管,到处流淌着拉拔油,企业人心涣散,到了 1994 年底亏损 4400 万,近乎破产。面对调试数次无法生产的轧机,芬兰专家无计可施,就是用铸造法制造铜管的专利发明人莫瑞到场也很无奈。

“世上没有救世主,只有自己救自己!”

1995 年初,李长杰被员工推选到厂长的位置,他上任后的第一件事就是开展“自救”。在他的组织下,不断消化吸收铸轧技术,并在轧机生产工艺方面取得重大突破,第一次连续轧出漂亮的管子,让芬兰的技术专家们刮目相看。接着,他们在拉拔、盘拉等方面不断创新,填平补齐生产流程。1995 年金龙铜管创历史地生产了 6000 吨,1996 年铜管产量又上了一个新台阶,达到 1.3 万吨。当然,现在同样的铜管生产线,金龙已经达到 3 万吨的产能了。

有产品就要拓展市场,由于产品质量好,价格便宜,再加上李长杰的豪爽,自己的产品让用户定价,新飞、春兰、长虹等国产冰箱纷纷采购金龙铜管。

在金龙凌厉的攻势面前,日本、韩国和马来西亚三个国家的铜管生产企业在中国市场节节败退,市场开始萎缩。2001 年,外国的铜管生产企业大都退出国内市场,金龙牢牢把握了国内市场。

奥托昆普默许了 金龙的第二条生产线

芬兰奥托昆普公司是金龙设备的引进者,该企业是金龙的老师,也是金龙的竞争对手,在金龙 20 多年的发展历史中,该企业与金龙一直纠缠不清,在与奥托昆普反复较量中,金龙吃尽了苦头。

在设备没有调试成功前,奥托昆普无可奈何,把自己撇得很清。技术在金龙取得突破后,看到企业赚钱了,他们一方面在金龙套取工艺技术,在广东中山市建立一家铜管生产企业,与金龙竞争,另一方面在金龙偷挖人才,压制金龙的市場。

李长杰说:“金龙一出生就风险重重,设备技术上奥托昆普控制我们,市场上日韩企业挤压我们,但他们越是这样,我们就越有激情,他们不让我们发展,我们就是要发展,发展才是硬道理!”

(转 2 版)

企业家日报网
http://www.qjrb.com

中国总裁网
www.zgceo.cn

商界精英智慧的云部落

企业生态建设的推动者

太阳岛
中国企业家智慧云部落

进军网媒 全力构造企业家的传媒旗舰舰队
企业家日报全媒体澎湃起航

企业家日报社旗下企业家日报网(www.qjrb.com)、中国总裁网(www.zgceo.cn)手机客户端“太阳岛 APP”,震撼推出,企业家日报全媒体扬帆起航。

企业家日报社全媒体,实现报网一体化,纸媒、互联网、移动互联网互动的大型数字化平台。

企业家日报网是企业家日报社官方网站。经视网是企业家日报社麾下的综合性门户网站。中国总裁网则是企业家日报社的专业网站。

企业家日报网秉承“做中国企业的思想者”的宗旨,关注中国企业及企业家的发展。

中国总裁网是商界智慧精英的云部落,企业生态建设的推动者。打造全球最好的总裁智库,服务总裁及想成为总裁的人。通过互联网建立总裁智库社交平台。

太阳岛——中国企业家云部落。我们通过移动端,传递有价值的企业信息和商业思想,构筑一个积极、健康、可持续的商业世界。

以“资讯引领企业”为主线,发布最新经济观点,科研成果及企业思想。合作共赢——通过太阳岛让基于信任与各自优势的企业家之间实现多样化商业合作。

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码



企业家日报官方网站二维码



企业家日报微信公众平台二维码

企业家日报成都地址:成都市青羊区二环路西二段 121 号 新闻热线:(028)87329226 (028)87369123 投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报北京地址:北京市朝阳区博大路 3 号 5 号楼 邮编 100176 电话 010-87721045 87527365 52896956 52896958 传真:010-87527365 87721045