

北重集团特钢市场冰封之后迎来春天

■ 通讯员 郭新燕

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,想方设法寻找战略合作伙伴,在与市场竞争对手的博弈中竭尽全力赢得主动地位,使特殊钢产品市场开拓取得良好效果,特钢市场迎来冰封之后的春天。

创新营销模式 营销走上发展快车道

为更好地实现特钢产品均衡发展,依托特钢公司精锻机设备的技术优势和多年的模具钢生产制造优势及良好的市场信誉,北重集团针对模具钢产品用户零星时应需采购需要建立及时供应市场的特殊性,打破传统的模具钢产品营销模式,着手开展策划、选择代理商销售模具钢产品的营销模式。在经过广泛调研和论证的基础上,北重集团特钢公司确立并选择在模具钢产品运用领域具有重要战略地位的广东和浙江两省金三角地区设立销售点。通过认真组织实施,先后同宁波北重特钢有限公司、佛山市顺德区北重贸易公司、佛山市南海区盈普金属贸易有限公司等三家企业建立了代理销售特钢公司模具钢产品合作协议,并确立上述三家企业为特钢公司模具钢产品代理商,并为他们颁发了代理商资格证,成为特钢公司重要销售窗口。

经过半年多的合作运行已取得了显著的效益。特钢公司模具钢产品累计签订合同近 7000 万元,呈现出购销两旺的态势。其生产和经营规模较过去增长两倍以上,创造了特钢公司开发生产模具钢产品以来的历史最好、最高纪录。更可喜的是在前期代理销售模式的积极影响和取得阶段性成果的基础上,该公司进一步总结经验,积极推进与浙江永康精益及象山新丰等模具钢销售企业商务合作,筹划并签订代理协议,进一步扩大销售领域的同时开发新型模具钢产品,从而为扩大特钢公司的模具钢产品销售市场和销售份额奠定了良好基础。

改进营销战略 “四大管道”获重大突破

大力开发和生产电站高压锅炉用厚壁无缝钢管产品是北重集团的一项重要



●采用 3.6 万吨垂直挤压机挤压成型的 P92 钢管

经营战略。在实际经营工作中,北重集团紧紧瞄准国家电站高端制造和运用领域动态,始终在获取研发信息上先人一步,不断研发新产品,适应市场需求积极开拓国家石油、石化领域及国内“五小电力”企业三大门槛较高的市场并寻找合作途径,率先在上述领域推进无缝钢管产品国产化运用上快人一步。

坚持不懈地努力和探索之后,北重集团特钢公司取得重大突破。创造华能集团“四大管道”营销新业绩,先后拿到华能集团的云南滇东电厂 4# 机组、华能集团黑龙江伊春电厂项目,打开地方电力企业及“五小电力”公司“四大管道”营销门槛。成功开发山东魏桥铝电有限公司 6 台机组的“四大管道”投标,并成功中标。成功开发“五小电力”之一华润电力公司,参加了华润电力唐山项目投标并成功中标。参加山东莒南热电项目,并成功中标。石油、石

化行业“四大管道”无缝钢管产品实现全覆盖。特钢公司无缝钢管产品继成功进入石油、石化领域后,将积极开拓煤制油(也称煤化工)市场。成功进入上述领域象征着北重集团特钢公司市场开拓迈出坚实的步伐,也意味着公司的特殊钢产品正在市场上产生良好的社会效应。

构建营销渠道 多途径强化战略合作关系

当前,积极构建营销渠道,多方位实施跑赢市场的营销谋略已成为北重集团特殊钢公司应对挑战、争取市场主动地位的当务之急。公司立足以下几个方面着力奋进:一是借助各种媒体加大北重集团及特殊钢产品的宣传力度,不仅要使国内的用户家喻户晓,而且要走向国门,让世界了解北重集团

及特殊钢产品;二是积极参与社会各界及组织召开的产品推荐会、行业展览会及业务座谈会,不断地融入其中,进一步使北重集团及其特殊钢产品走出去;三是积极签订战略合作协议,实施强强联合的市场开拓、产品研发经营模式,进而提升和增强北重集团特殊钢产品在市场竞争中的影响力及战斗力。在北重集团高层领导的精心组织和引导下,公司先后与江苏电力装备有限公司、神华物资公司等优势企业签订了战略合作协议,对促进和推动特殊钢产品营销工作产生积极影响。

2013 年,在市场竞争的不平凡道路上,北重集团及其特殊钢产品在市场上的地位及口碑正悄然上升,同时取得了良好的经济效益,累计签订合同金额达 42 亿元,较去年同比增长 90%。为社会、为国家的发展做出了重要贡献,创造了可观的社会效益。

羚锐制药助力高考 为全国高考学子防暑降温

■ 特约记者 吴延兵 报道

6 月 7 日,高考第一天,河南信阳市信阳高中考场外,一顶蓝色的大帐篷和一条“防暑降温,助力高考”的横幅显得格外惹人注目,吸引了一大批考生和家长,原来这是河南羚锐制药专门为考生和家长设立的高考志愿服务点。走近一看,帐篷内防暑药、退热贴、矿泉水、遮阳伞、小凳子等物品一应俱全,不仅能为临场考生提供必要的防暑降温服务,还可供接送考生的家长休息和避暑,为他们焦急等待的心情增添一份清凉和平静。遇有骨关节疾病的家长,志愿者便热心为其讲解医药病理知识,帮助其

进行试贴,并现场做一些简单按摩服务,活动现场气氛轻松而温馨,备受考生和家长好评。

记者随后采访了该活动的负责人,据他介绍,“防暑降温,助力高考”是河南羚锐制药全国开展“传递贴心关爱”系列公益活动中的一项主题活动,作为一家知名上市企业,他们希望能通过点点滴滴的付出,为考生和家长送上一份来自羚锐人的关爱,同时向学子们传递“关爱社会,奉献爱心”的正能量。

据悉,今年高考期间,羚锐制药“防暑降温,助力高考”主题公益活动在信阳市、新县设立两个活动主场,全国

200 多个销售地区同时开展,活动预计全国将开展 150 余场,累计捐赠产品近 300 万元。

另据了解,早在 2008 年 1 月 20 日,河南羚锐制药股份有限公司就率先发起成立了河南省羚锐老区扶贫帮困基金会,是河南省内首家由企业发起组建的慈善公益性组织。多年来,该组织一直致力于抢险救灾、捐资助学、扶持贫困、修桥铺路、保护环境等公益事业,源源不断地奉献爱心,充分体现了羚锐制药作为一个民营企业始终关注民生,勇担社会责任的公益情怀,树立了热心服务人民、倾情奉献社会的企业良好形象。

献出爱的能量

T100 九年累计献血近 29 万毫升

鲜血是生命健康的源泉。无偿献血,播出一份爱心,收获一份感动。

2014 年 6 月 11 日上午,阳光明媚,一辆来自广州市番禺区中心血站的绿色献血车开进了 T100 亲子童装公司,这是中国高端亲子童装领导品牌 T100 迎来的连续第九年无偿献血活动。

活动当天,众多 T100 员工积极参与,排队填写表格、体检、量血压、化验、采血,各个环节进行得有条不紊。T100 创始人李长伦先生带头参与了本次献血活动。曾是外科医生的他,在活动前

夕通过专题会议和短信等形式向员工宣传献血的意义,同时提醒员工各种注意事项。据介绍,活动共有 115 人踊跃报名参加献血,成功献血有 92 人,当天总献血量近两万毫升。

据了解,自 2006 年举办公司年度无偿献血活动以来,T100 公司 9 届献血节累计献血量近 29 万毫升。献血已经成为 T100 一个慈善品牌,一张慈善名片,更形成了一种常规性的企业文化,队伍不断壮大,爱心足迹不断蔓延。广州市番禺区中心血站对 T100 多

年组织无偿献血活动表示感谢。其工作人员表示,每年血库都会出现季节性短缺,T100 公司组织的团体献血活动对补充血库起到了相当积极的作用。

T100 自创立以来坚守“爱、快乐、梦想”的品牌精神,积极承担社会责任。十余年来,通过组织无偿献血活动,向地震灾区捐款以及向血癌儿童义卖捐款等方式,将公益事业作为一种企业文化来传承,受到社会的广泛关注。

(关梦)

玉航观察·肖玉航专栏

融资结构现状 急需改变

对于任何一个企业而言,其外部融资方式不外乎两种,一是直接融资,二是间接融资。从中国融资体系对应的融资结构来看,尽管这些年直接融资有所改善,但间接融资依然是占据绝对主流。从目前情况来看,中小企业融资难、贷款难,上市企业 IPO 停摆、债券市场发展中的信用与风险等使得直接融资跨越不大,间接融资成本较大。笔者认为,目前进行我国金融体系的改革是比较迫切的,融资结构改革更是首当其冲。

目前中国社会 M2 的规模已超过 116 万亿,应该说如此庞大的货币供应,对于中国实体经济应构成发展的强劲支撑,但实际上我们分析发现,上市公司业绩中 16 家银行净利润占据总体 2500 家上市公司的一半江山。如果我们以 M2/GDP 来衡量投入产出的金融效率比,会发现,我们每投入 2 元钱才能创造 1 元的 GDP,而美国、德国、日本等则是投入 1 元创造近 2 元的 GDP。目前许多传统型大型上市公司业绩不佳,同时许多高利融资贷款或没有融资成功的中小企业经营困难,而国有银行则业绩规模大增,社会上所体现的“企业为银行打工”某种程度上也有一定道理。

去年“钱荒”时间,拆借利率大升,而在货币供应规模突破百万亿的背景下,出现如此的怪现象,难道是中国货币供应不足吗?答案非也,百万亿的 M2 是美国的 1.5 倍,而 GDP 却远不及美国的现状表明,是融资结构出现问题可以肯定。实际上美国中小企业融资也出现过类似的情况,但我们研究发现,美国是利率市场化国家,银行的破产与发展是共存的,近年及金融危机期间,美国每年数十家甚至百家银行不断年度破产倒闭,显示了金融机构的优胜劣汰与竞争,也使得融资结构以直接融资为主导的美国市场,并没有因银行体系的公司破产而受到较大影响,表现非常稳健,且平稳的化解了金融危机对国内金融市场及实体经济的影响。同时,事实证明,许多高科技企业、传统企业通过选择上市、发行债券等直接融资方式,实现融资发展,比如美国电动汽车中的特斯拉,其债券融资与资本市场上市,使得其取得了不菲的发展,尽管美国市场上与退市共存,但债券、股票发行等直接融资,加之社区银行、金融投资公司及银行业等竞争性贷款服务显然推动了美国融资结构的不断完善。

我们看到,美国及欧洲等发达国家,其与融资市场密切相关的银行业,其发展模式并没有建立在高利差的基础之上,利率市场化,企业经营竞争化与淘汰化、破产与新兴金融机构共存,融资市场体现的直接融资与间接融资相对合理搭配等,促使其具有很强的抗风险能力与支持中小企业融资发展的外部环境。

研究发现,尽管中国 M2 规模巨大,但所体现的供应结构却发生了问题。许多资金流入到地产、投机市场及产能过剩行业,这样的融资结构导致的后果一是推动资金脱离实体进入虚拟经济,造成产业空心化,经济运行效率低下,二是资产泡沫横行。比如近年上市公司地产行业的年报显示,其巨大的存货已显示风险,而全社会的角度来看,空置面积或非常巨大,资金沉淀依然继续,而我们从部分银行贷款来看,由于地方保护,其不少资金继续从事着产能过剩行业贷款及泡沫地产的投机等。但无论如何,在货币供应的高速增长下,同样数额钱的价值被摊薄了,这也体现出融资体系的较大问题。

从另一方面而言,我们看到目前中国各地则出现了民间融资、互联网金融等新形式,这一方面是融资结构不合理带来的市场需求必然,另一方面银行业巨大的利润总是要引来竞争者,尽管这些竞争者优势不足,风险较大,但其却是市场经济及我国现阶段国情所致。沪深交易所统计数据显示,去年 2500 余家上市公司净利润总计 2.26 万亿元,其中 16 家上市银行就占到一半还多,达到 1.15 万亿元;但与此同时,当前不少民营企业实际融资成本已达 15% 到 24%,超出不少行业的毛利率,存在企业为银行打工的结果。我们看到各类金融投资公司、金融服务平台、担保公司、小额贷款等各种形式带来了融资类金融从业人员的大幅度增加,尽管大型银行不愿意承认这些游离于国有银行体系之外的非稳定性从业人员,但他们却以非常规速度增长。

总体而言,目前高速增加的货币背景下,显示大多数企业融资难。集中于这一领域的中小企业实际正是创造社会价值与就业的关键力量,目前中国大多数企业融资成本较高或中小企业偏重于国有银行的间接融资结构,需要改变。笔者认为,加大资本市场多层次市场建设与实质性运营,加大股票发行注册制改革,提升 IPO 上市与退市的效率,加大企业债券市场的融资,加大中国利率市场化进程,缩小或平衡存贷差,减轻企业成本,使得金融业竞争与自我完善,扩大民营及非官方金融机构的合法支持发展,倡导竞争,提升资金融资的多渠道与结构选择性,或是改变目前融资结构不合理且垄断色彩的关键。

(作者简介:资深市场研究人士,在国有企业、美资公司从事高级管理工作多年,并在证券公司、证券投资咨询机构执业证券市场研究 10 年以上,多年来在国内外主流媒体发表财经、证券市场研究等近 10000 篇文章,具有国家证券执业一级资格证书,研究方向为市场经济与证券市场策略、公司研究)