

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

打造“钻石十年” 共建海上丝绸之路

◎中国企业家与东盟国家交流对话 ◎开拓东盟市场之举措

◀ P2

本期导读 Highlights

永泰隆电子: “一心一意”勾勒电能表 国际化版图

就在国内一大批依靠政府订单的电能表企业普遍衰败的今天,浙江永泰隆电子股份有限公司的国际化之路却越走越宽。原因何在?

◀ P6

浩泽环保科技产业园 落户陕西咸阳

以“丝绸之路经济带”综合发展为契机,以高端自主研发技术为依托,浩泽陕西环保科技有限公司将服务创新作为动力,开启国际市场,并引领整个净水行业加速发展。

◀ P7

多家变压器企业上“黑榜” 严格强化监管时不我待

近日,国家电网公司公布了输变电项目2014年第四批集中招标有关供应商处理情况的通报,其中13家变压器企业因其产品质量不合格上了“黑榜”。

◀ P7

关于促进我国经济 可持续发展的战略思考

我国近年来经济增长已呈现出原有增长动力显著减弱的态势,如若应对不力在相当程度上将面临跌落“中等收入陷阱”的风险,亟需加快架设改革创新之桥,才能实现我国现代化征程中新的历史性跨越。

◀ P02

冀朝鼎: 经济学博士的“战略潜伏”

冀朝鼎是我国著名的经济学家、国际活动家、开展民间外交工作的杰出领导人,在国际上享有很高的声誉,素有“红色中国秘使”之称。

◀ P03

中华管理英才论坛 2014·内蒙古年度经济峰会 在呼市举行

由《经济学家周报》与超飞巨英联盟集团主办的“中华管理英才论坛2014·内蒙古年度经济峰会”日前在呼和浩特举行。

◀ P04

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装



企业家人报微信公众平台二维码
企业家人报社手机客户端APP—太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

苏通丝绸
http://www.stjac.cn 服务热线:0513-84889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

GMO 迈能
GMO搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com
电话:400-880-6155



中日铜加工企业首次战略合作 河南金龙集团与日本古河电工、日立电线会社在上海举行合作签约仪式

■ 本报驻河南首席记者 李代广
通讯员 岳振廷

日前,世界产能最大的制冷铜管行业霸主、金龙精密铜管集团与日本古河电气工业株式会社、日立电线株式会社进行深度合作新闻发布会,在上海世茂山艾美酒店里隆重举行。发布会上,金龙集团与同样是国际知名企业、日本古河电气工业株式会社、日立电线株式会社,就重组日资企业——上海日光铜业公司及下一步的战略合作达成协议。

据了解,这是中日铜加工企业首次战略合作。

国务院参事、中国有色金属工业协会会长陈全训,中国有色金属工业协会副会长文殿军,上海市松江区委常委、副区长张培荣,日本古河电气工业株式会社会长吉田正雄,日立金属株式会社代表坂本康彦,金龙集团董事长李长杰,及大金、东芝、开立、格力和美的等国内外用户参加了此次战略签约仪式。

据双方用户参加了此次战略签约仪式。据双方用户参加了此次战略签约仪式。据双方用户参加了此次战略签约仪式。

据悉,日资企业——上海日光铜业公司是一家年产一万吨制冷用铜管的生产企业,与金龙集团产品相同,产业相似。该企业的投资者就是日本古河电气工业株式会社、日立电线株式会社,企业建成于2000年,生产规模一直在年产万吨左右徘徊,无法适应中国国内激烈的市场竞争,市场占有率无法与金龙集团相比。

在这种情况下,金龙集团伸出了援助之手,将上海日光铜业公司拉进了自己的怀抱,并在新的领域与古河电气工业(株)开展合作。

金龙集团董事长李长杰在签约仪式上说,双方的合作将对我国铜加工业的发展与技术提升意义重大,将使日光铜业公司进入金龙集团后,企业力量更加强势,产品联系更加密切,中日之间制冷产业融合得更加紧密。



●在签约仪式以后,金龙集团董事长李长杰(中)与日本古河电气工业株式会社会长吉田正雄(左)、日立金属株式会社代表坂本康彦(右)亲切握手祝贺。

古河电工株式会社会长吉田正雄也在签约仪式上说,搭乘中国制冷产业快速发展的顺风车,日光铜业的产品所在的空调市场从世界范围来看今后也将继续保持增长。对于这样的市场,由世界最大的铜管生产商金龙集团来执掌日光铜业公司的经营权的话,相信结合了我们引以为傲的技术以及金龙集团的原材料采购能力和工厂经营的经验,能够强化成本竞争力,提高客户对于我们的期待。

古河电气工业株式会社是一家130年历史的日本本土企业,目前古河电工以“光”、“塑料”、“金属”的三大平台为核心,在国际通信、电子、汽车、建筑等领域多有创新,古河公司1920年进入铜领域,并在铜线、铜箔、光纤及汽车精密零部件、新能源产业等都有涉足且掌握核心技术,很多产品的世界占有率位居第一。

日立电线株式会社是世界500强企业日立集团的全资子公司,成立于1956年10月1日,是日本最大的电线电缆专业公司之一,也是东京一家上市企业。其在高级特殊钢、轧辊、切削刀具和非晶软磁合金材料等高级金属材料领域,磁性材料领域和电线电缆领域

在世界上独树一帜。该公司曾向北京天安门广场高压电缆工程、高速铁路等国家重点工程提供过高质量产品。

金龙集团 走的是一条“借道”之路

“今天的合作签字仪式,是我们把竞争对手转化为合作的良好开端。”金龙集团董事长李长杰认为,与这样具有高技术实力的日本企业“攀亲”,金龙集团走的是一条“借道”之路。

李长杰说,作为世界最大的制冷用精密铜管生产企业,我们在制冷铜管方面有很强的优势,这是金龙集团近30年技术积累。李长杰认为,金龙集团与日本企业的合作,就是想铺就一条路,即一条加强双方的技术合作之路,我们将在这条路上,除了延伸铜管加工的技术合作源外,合作后双方在铜铝制深加工、新能源材料等领域加深合作和技术交流,在中日市场创造新的发展机遇。

古河电工株式会社会长吉田正雄认为,日光铜业能够更进一步的发展,日本方面考虑与金龙集团密切合作并继续提供技术、开

发方面的支援。并且本次与金龙集团建立的合作关系,不仅对于日光铜业的发展意义重大,对于古河来说也意味着有进一步合作的可能性。他对未来双方的合作充满期待,认为在中国市场上构筑各种各样关系的可能性,对于当事者来说是一个非常重要的转机,务必以积极的态度来构筑双方之间合作关系。

让“冷”的产业 在中日双方之间热起来!

面对中日的政冷经冷,金龙集团董事长李长杰说:“企业重组是企业之间的事情,和政治无关。只要是双方情投意合的事情,我相信我们的政府是开明和支持的。我们的合作,就是要让‘冷’的产业在中日双方之间热起来!”

专门从北京赶来参加发布会的中国有色金属协会会长陈全训,对金龙在制冷铜管领域取得的成绩赞不绝口,他认为,市场讲竞争,但更讲合作。只要双方抓住了机遇,拓展发展新领域,这对我国有色金属工业调整产品结构,加快有色工业升级换代,保持一个发展的“新常态”意义重大。

目前,金龙集团制冷铜管生产规模已经达到50万吨,2014年位列中国民营企业第99位,河南省民营企业第一位。他们在国内的新乡、上海、苏州、无锡、珠海、烟台、重庆和国外墨西哥、美国都设立了自己的独资公司,是名副其实的“世界铜管生产霸主”。

今年5月份,金龙集团与世界上最大的铜与铜合金产品的制造商之一、德国KME公司合作,建立了凯美龙公司,在制冷铜管外开始拓展高端电子用铜板带产品。

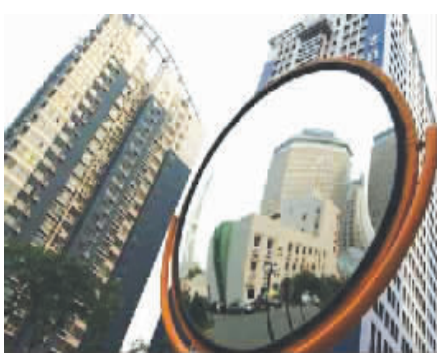
正是金龙集团迅猛发展和“走出去”步伐的加快,今年7月10日,中美北京第六轮经济论坛午餐会,9月5日美国驻华大使馆举办的投资美国的中国CEO座谈会,董事长李长杰都作为嘉宾应邀参加,并分别与美国国务卿克里、助理国务卿Charles Rivkin交流投资美国的感受及建议。

房企日子难 70天15家高管换将

■ 王丽娅 张鹤翔

“2014年楼市拐点年”的蝴蝶效应传导到房企人事变动方面。记者近日从两家知名地产猎头公司获悉,从7月至9月8日这70天内,有至少15家房企的超30位高管进行调岗和离职,业内人士分析判断,如此密集的人事变动在以往并不多见。

综合上市房企已发布公告和猎上网公开信息显示,记者统计发现,相比七八月份,仅9月第一周,就有三家房企至少13位高管离职,其中天朗集团人事密集变动,数十名高管团队已离任,并将新上任一位集团总裁;当代置业在9月初发布的中期年报中,也提及公司执行董事兼首席执行官钟天泽不再担任首



席执行官,范庆国也从首席财务官及授权代表的职位离去。此前,7月份共有3个总经理离职,1个首席财务官,一个监事会成员离职,一个地产控制人被带走;8月离职最多的

数房企董事层高管,7个以上董事离职,其中仅南国置业一家就有4个董事离职。

对此,天朗集团就公司人事变动密集回应称集团战略调整。同策房产资讯研究部张宏伟认为,人事变动原因有多种,从外部环境的角度看,随着市场的快速及多元化发展,使得更多房企为适应市场的形式而转变,不少企业走上了整合大数据或是跨界经营战略,如恒大集团将目光聚集到了农业这一传统领域,万科、万达则频频和互联网企业联手合作。在转型升级、寻找多元化盈利模式的背景下,为适应企业内部和市场变化需求,企业也会寻找相关人才而进行调动。上海易居房地产研究员严跃进同样认为,不排除借这个市场降温阶段,房企自觉尝试“推陈出新”的

策略,未来会积极引入一些在前瞻领域有意识的管理群体,比如互联网技术、大数据技术、社区经营等方面的专业人才。这也体现了房企通过人事队伍的革新,希望获取新的发展动力。

另一方面,从企业内部管理角度来看,严跃进认为目前高管频繁离职是一种不正常现象,背后反映了企业经营业绩的压力。“两类职位离职率高:一是营销部门,很多房企的销售业绩下滑,最后在公司内部会归咎为营销策略制定不当,导致营销总监在内的部分高管离职;另一类是土地等涉及投资的岗位,此类岗位的高管一方面要为去年激进拿地行为做检讨,另一方面会发现今年的工作量在下调,因为房企放缓了拿地策略。”