

6 管理诊所 Management Clinic

7月16日在京举办的“新华丝路”信息产品发布研讨会上,与会专家和企业负责人认为,在“一带一路”战略背景下,能源企业不能再走过去单纯“抓资源”“抓销售”的老路,应围绕互通、互补、互助、清洁等几个关键词做文章。

一带一路:能源企业海外如何寻路?

■ 安娜 何强

能源合作是“一带一路”建设的重点和抓手。16日在京举办的“新华丝路”信息产品发布研讨会上,与会专家和企业负责人认为,在“一带一路”战略背景下,能源企业不能再走过去单纯“抓资源”“抓销售”的老路,应围绕互通、互补、互助、清洁等几个关键词做文章。

实际上,我国自2001年开始正式提出“走出去”战略,到2004年,“传统能源企业走出去”的消息已屡见报端。2008年的金融危机,令中国能源企业海外投资有了跨越式发展,直至2010-2013年,中国光伏企业大规模出海又大规模铩羽而归……我国能源企业寻路海外的历程可谓由来已久。

从找资源到找市场

那么,在“一带一路”战略背景下,海外能源投资相较此前有何不同,企业又该如何布局?

对此,中国能源信息网首席信息官韩晓平认为,我国是能源消费大国,过去传统能源企业走出去,更多是基于资源稀缺的危机感,企业出海主要是“找资源”。在“一带一路”战略背景下,企业出海则更多是“找市场”及产业转移。

“‘一带一路’战略推行自由贸易理念,建立了更好的合作框架,倡导合作共建,将为中国能源企业与‘一带一路’沿线国家创造更好的合作氛围。”中国国际经济交流中心信息部部长徐洪才表示。

与会专家认为,能源企业在“一带一路”沿线的新机遇,将主要集中在能源通道建设、供电基础设施、清洁能源、能源产业园区



等领域。

“‘一带一路’沿线分布着多个重要能源生产国,如俄罗斯、中亚五国、蒙古国等。据中石油经济技术研究院数据显示,‘一带一路’沿线国家的石油、天然气储量分别为461亿吨、108万亿立方米,分别占世界总储量的20%、56%。但是,‘一带一路’沿线一些国家的能源供给能力则比较差。”

“印度、缅甸50%以上人口用不上电。”国家发改委对外经济研究所国际合作室主任张建平说,“相对而言,我国能源供给能力较强,可以与他们形成能源互补。国内企业完全有能力去建电站、油气管网等。”

“一带一路”中国企业路线图

据国资委14日发布的《“一带一路”中国企业路线图》显示,央企在境外建设的电站涵盖火电、水电、核电、风电和太阳能、生物质能发电等多种类型;同时,还承担了大

量的能源输送通道建设,包括中俄、中哈、中缅原油管道,中俄、中亚、中缅天然气管道,俄罗斯等周边国家的10条互联互通输电线路等。

韩晓平表示,“‘一带一路’沿线有些国家,因为文化与宗教的差异,彼此之间贸易往来较少,能源领域更难以‘沟通’。中国作为第三方国家,可以很好地为他们解决这一问题,通过能源领域连接,帮助他们化解隔阂,实现互利共赢。”

此外,随着全球能源需求的不断扩大,环保要求日益提高。清洁能源将是未来发展的主流。而“一带一路”沿线国家市场化程度较低,基础设施落后,用电成本高,既没有传统能源基础设施的负担,也没有反倾销的顾虑,在清洁能源领域拥有广阔的投资空间。

“以巴基斯坦为例,当地主要以石油、天然气发电为主,油气又需进口,发电成本高昂,随着我国光伏发电成本的降低,在当地

应有很大发展空间。”韩晓平说。

据悉,自今年3月中欧光伏货运班列开通后,越来越多的光伏企业走向“一带一路”市场。

张建平表示,“我国清洁煤技术现在也比较成熟了,相对于一带一路沿线国家已有一定比较优势。”

“我们在哈萨克斯坦的煤炭清洁综合利用项目,受到两国政府高度关注,并已列入中哈产能与投资合作项目清单。”中国庆华能源集团相关负责人在会上表示。

在能源企业海外投资模式方面,韩晓平认为,国有能源企业在投资“一带一路”市场时,应尽量以产业园区的方式,走产业链发展路线。从能源资源的采集,到转化、销售,建立起一整套的流程和网络,一方面有利于把资金转化为长期收益;另一方面,也可以为下一步民营企业走向“一带一路”市场奠定基础,为产业转移铺路。

楼市趋暖 地产商为何还要玩“跨界”

■ 王俊岭

进入7月以来,各大房地产商纷纷披露了6月份销售数据及半年报。从已公布的数据来看,地产商们均在当前楼市的“暖风”中取得了可观的业绩增长。不过,地产商们似乎并未沉醉其中,而是纷纷抛出各种“跨界”计划,积极向文化、电商、金融等新兴领域渗透转型。

量升价稳楼市回暖

“3·30新政”后,楼市回暖的态势日渐明朗。根据中国房地产指数系统百城价格指数的全样本调查数据,今年6月全国100个城市新建住宅平均价格为10628元/平方米,环比上涨0.56%,涨幅较5月扩大0.11个百分点;同比跌幅亦收窄1.03个百分点。

价格企稳,地产商们的销售更是“捷报频传”。以6月份为例,万科销售金额同比增长29.9%;恒大地产[0.41%]实现销售面积286.2万平方米,创下单月销售面积纪录;招商地产的公告则显示6月份公司实现签约销售面积45.47万平方米,而同比增加幅度更是高达119.34%。

中国指数研究院认为,在多重利好政策的促进下,重点城市购房者消费信心有所提升,导致需求逐渐入市。该机构预计,未来房企仍将趋势加大推盘力度,供应量与成交量均将维持在较高水平,重点城市库存压力则有望逐渐减弱。

上海易居房地产研究院副院长杨红旭指出,今年前5个月全国的商品房成交面积跌幅缩窄到只有0.2%,而全国商品房的成交总金额已由去年的下跌转为正增长,下半年这个涨幅有望进一步扩大。与此同时,目前全国房屋均价涨幅也由去年年度的平均增长1.4%到了现在的3%左右。因此,重点城市楼市复苏趋势基本确立。

大鳄“转身”值得玩味

有意思的是,日渐回暖的楼市与销售业绩并未彻底留住房地产业大鳄们的“芳心”,越来越多的房地产企业正在快步“转身”拥抱新业态。

例如,恒大表示未来将谋求旗下的矿泉水、乳业和粮油三大业务拆分上市;万达先后将“触角”伸向了瑞士盈方体育传媒集团、马德里竞技足球俱乐部、同程旅游等企业;绿地集团则先后参股上海市农商行、东方证券等,并成立上海奉贤绿地小额贷款有限公司。

“我们预判到2016年,万达集团的收入和净利润这两项核心指标,服务业会首次超过房地产,从严格意义上讲,明年万达就不再是房地产企业。再用两年时间,万达将服务业比例再提高15个百分点,企业就全面实现转型。”万达集团董事长王健林如是描绘着企业转型的蓝图。

楼市向好,为何还要“移情别恋”?北京工商大学经济学院教授周清杰认为,地产商此种级别的转型大多是谋划已久,其根本原因在于应对房地产暴利时代结束这一趋势,相比之下,短期楼市冷暖的影响并不大。

不是“玩票儿”只为避险

业内人士表示,以往开发商从政府手里批发一块地,然后再零售给业主的盈利方式已成明日黄花。在这样的背景下,地产商便不能把企业的盈利完全押注于房地产这一个“篮子”,于是才有了地产商争先恐后地向产业地产乃至其他新兴行业转型的盛况。

不过,在“转身”的过程中,并不是每一只“大鳄”的动作都是那么华丽。一些房地产商在文化、金融、院线、旅游等领域拓展较为顺利,仅用半年时间便录得两位数甚至三位数的增长;与此同时,也不乏企业因盲目涉足自己并不熟悉的领域而折戟沉沙。

“其实,这种‘转身’是一种很积极的现象。一方面,地产商自身经过多年发展积累了丰富的资金、高层次人才及资本运作经验,具备寻找新增增长点的内在条件;另一方面,主动转型也顺应了市场需求及产业发展的趋势,这与中国经济转型升级的整体环境又高度契合。”周清杰表示。

专家预计,“白银时代”的房地产业将分化得更加精细,同时更贴近市场使用需求。“未来房地产市场会成为一个成熟市场,不同的地产商开发不同的住房产品,满足不同客户的需求。”周清杰说。

葛滨:企业家要有全球化视野

■ 阳天琛

近日,由深圳市企业联合会、企业家协会、《时代商家》杂志社主办,深圳市至爱空间网络科技有限公司协办的“时代商家大讲堂”2015年第二期在深圳五洲宾馆举行。深圳近800名企业家参加,并聆听著名经济学家、美国加州圣何塞州立大学的葛滨教授关于《放眼全球化,提升领导力》的演讲。葛滨认为,全球化出现了很多新的发展态势,跟上全球化的趋势要靠领导力,提升领导力必须要有全球化视野。

从新旧世界地图看全球战略思维变化

深圳企联执行会长吴井田,老领导夏德明、王殿甫,深圳市统战部副部长马裕滨,团市委书记蔡颖,常务副会长、深圳市社会组织总会执行会长葛明,常务副会长王志国,执行副会长兼秘书长于剑等领导嘉宾出席。

葛滨教授从全球化这个角度做了一场非常精彩的演讲。全球化不仅仅是市场的全球化,也不仅仅是产品服务的全球化,全球化是技术上的全球化。所以,在当前技术雪崩、信息大爆炸的时代,企业家要有全球化的视野,加强全球化的战略思维。而且,怎样提升企业家的领导力,用二元思维模式来谈企业的管理,非常迫切需要。

携程领队信息首次公示 打造高标准出境服务

携程旅行网数百位专业领队的信息近日首次在出境跟团游产品页面公示,游客在网上预订旅游产品时,可以看到领队的人气 and 评价等信息。据悉,这一做法旨在打造高标准的出境游服务。

此前旅行社和旅游线路产品都不会公布领队信息,出境跟团游客无法在报名时



葛滨建议听讲座的每一位企业家出国访问或者旅游的时候,都去购买一张当地的世界地图。“看一看不同版本的地图,有助于全球化视野的建立。”葛滨首先展示给企业家的是一张中国人从小到大都看习惯了的一幅世界地图,在这张世界地图上,中国在世界

的中心,而美国属于远东;而在葛滨随后展示的美国传统版地图上,包括中国在内的亚洲均被称之为远东。两个“远东”,看问题的角度不一样,含义完全不同。葛滨建议各位企业家在看待问题的时候要转换一个角度来看,才能得到更为全面的认识。

提升领导力 必须要有全球化视野

在国外生活多年的葛滨表示,在金融海啸之后,人们迅速达成了一个理论上的共识,所谓全球化是指引地球上不同的民族国家,在社会生活各个领域发生互动,并且产生全

球整体影响的一体化过程。目前,整个世界发展的主旋律发生了重大变化,讲求合作共赢,企业经营思维上也要适应这样的变化。

葛滨认为,全球化出现了很多新的发展态势,跟上全球化的趋势要靠领导力,提升领导力必须要有全球化视野。在中国“一带一路”大战略下,领导力非常重要。“领导力要有全球视野。”葛滨坦言,没有全球视野就没有办法提升领导力,全球视野的意思就是全球化的新趋势。

葛滨认为,作为一名企业家,或者作为一个政府的管理人员,到一个单位一个新的企业,首先要有规范化的思维模式,依照一定的规范来管理和实践;但同时也要善于化繁为简,把握住超常规思维模式,在管理时面对非常规问题和战略方向时所产生的非常规思维方式和习惯。他建议领导者以超常规思维模式开路,以规范化思维模式跟进。

(王蔚)

王健林: 万达明年不再是房企 下半年将成立金融集团

记者从万达集团2015年半年工作会议上获悉,万达计划明年服务业收入和净利润将超房地产。万达集团董事长王健林表示,万达严格来说明年就不再是房地产企业。而下半年,万达金融集团即将成立,重心将放在“互联网+”金融方面。

万达集团董事长王健林表示,万达未来将转为服务型企业,做到万达商业、文化产业、金融产业、电子商务四大产业基本相当。

王健林称,今年年初,万达定下目标,到2020年服务业收入和净利润占比超过65%。但目前,企业转型速度将加快,将原定2020年实现的转型目标提前到2018年实现。“我们预判到2016年,万达集团的收入和净利润这两项核心指标,服务业会首次超过房地产,从严格意义上讲,明年万达就不再是房地产企业。再用两年时间,万达将服务业比例再提高15个百分点,企业就全面实现转型。”

记者发现,万达上半年在非房地产业务上的并购确实迅猛。初步统计,今年上半年,万达已投入150多亿元人民币用于并购和投资,先后并购瑞士盈方体育传媒集团、澳大利亚HOYTS院线等企业,投入股马德里竞技足球俱乐部、同程旅游等企业。万达集团宣布:2015年下半年将加大并购步伐,完成国外3家、国内3家大型企业业务并购,同时推进海外企业业务在中国落地。下半年将要并购的企业或许将围绕金融领域重点展开。

同时,万达金融产业布局也浮出水面。年会上透露,万达下半年将完成银行、证券、保险公司并购,加上已有的快钱公司和万达投资公司,正式成立万达金融集团。

万达集团董事长王健林表示,万达金融不搞传统模式,而是要做真正的“互联网+”金融。万达金融首先要掌握商家现金流入口,在万达广场推行云POS机,五年内掌握的收款要从现在的十几万台达到超百万台。其次,利用掌握商户现金流这一优势,万达金融可以创新对商户的信贷考核、发放、回收方法,相比传统银行成本更低、风险更小。

(潘曦)

华数传媒发布新媒体生态战略 解密“华数视频+”计划

华数传媒20日在京举行了以“绽放”为主题的新媒体生态战略发布会,推出“华数视频+”APP产品计划,正式启动与咪咕视讯、富士康、索尼影视、春雨天下、黑龙江农垦通信等异业伙伴的合作。

为布局新媒体与新网络,华数新媒体事业群全新重组,成立了互联网事业部与互联网电视事业部,分别主导移动端、PC端产品线 and 互联网电视产品线。华数新媒体是基于广电网、通讯网、互联网三网合一的融合媒

体平台。

发布会上,华数传媒互联网事业部总监卓越详细解密了“华数视频+”计划,基于华数融合体的多种合作模式,计划推出四款终端跨界应用模型。

交通行业,华数联合城市交通部门推出“华数眼”产品计划,运用视频监控,布局城市出行系统,实现出行方案的互联网操作。该产品搭载在已上线的华数TV视频移动客户端中,有效弥补现有地图类APP的公共交

通拥堵的场景欠缺和在线视频分享的不足。

医疗行业,华数以视频服务为载体,与“春雨医生”共同打造开放式医疗服务平台、健康管理平台,打通TV、PC、移动端等平台推出“私人医生”产品计划。

农业领域,推出“无忧农业”产品计划,与黑龙江农垦共同融合政府、电商、物流方面的资源,卖家版为农业商户提供农产品视频技术解决方案,买家版为用户提供农产品原

平台,实现农副产业的互联网效应。

智慧工厂领域,更是与富士康合作,推出“幸福工厂”产品计划,打造幸福工厂的理念,极大地丰富员工的业余文化生活。

会上,华数传媒副总裁谢斐正式发布了华数新媒体生态的四大战略,包括内容战略、产品战略、共赢战略、人才战略。希望以此打通产业链上下游,打造具有核心竞争力的综合传媒平台,使平台、内容、终端、用户等全产业链一体化发展。

(钟锐)