

电商巨头成都“论剑”

本土电商如何做到“数一数二”

■ 周显彬 童胤淦

8月21日,2015中国(成都)移动电子商务年会上,来自全国的近20家优秀电商企业代表人齐聚成都。小而美的企业如何切出刚需市场?二次创业中传统企业什么最宝贵?用户买我们时,我们到底做了什么?……全场电商创业的思想火花四溅,成都如何激发电商产业活力的发展和建议同样妙论不断。

市场依然广阔 本土企业要快速填空

2014年,成都电子商务交易额达5248亿元,今年上半年,已经超过3800亿,比例相比去年同期有30%的增长。5年来成都电子商务和移动电商分别培育了一批跨境、跨界、跨所有制融合发展的行业企业标杆。

集聚发展的产业格局正加快形成,创新创业氛围日益浓厚。本次参会的电商企业中,多家企业都表示有在成都设立分部或者寻找合作方的意愿。在达令全球好货首席买手徐贝西看来,成都拥有强大的电商消费能力,虽然出现了一批项目和企业,但是依然还有广阔的空间。

品胜电子,这家创业10多年的本土传统电子制造企业,已经通过在电商领域的二次创业实现了华丽转身,建立了中国最大的数码周边产品O2O销售平台——覆盖全国70%的县城和30%的乡镇。品胜电子董事长赵国成表示,接下来要做“O2O升仓”,品胜已经走进新加坡、马来西亚等亚洲市场,未来还要切入欧美主流市场,让中国智造得到全世界的认同。

传统产业通过电子商务实现漂亮转身,是深刻研究产业规律的成果;让新生企业在“小而美”地成长,则是电子商务一直以来的魅力所在。比如,1919通过线上电子商务领域的突破,确立了自己在酒类垂直电商O2O领域的地位。现在,他们开始琢磨除了酒还有哪些产品是可以实现叠加?这样的叠加或许既然实现运营规模的快速增长,也会带出一个新的创新彩蛋。

在电子商务产业浸淫多年的周品敏锐地发现,近



来,各类创业投资机构在成都越来越多,并且设立机构、寻找项目、进行投资的节奏也不断加快。“对于成都电子商务产业和本土企业来说,这都是一个值得高兴的事情。”

细分投资关闭在即 成都企业要抓住战略竞争点

今年上半年,成都平均每天新增646名创业者,每个月新增943家科技型企业,一大波创业者正“汹涌来袭”。在为产业环境迎来发展利好高兴的同时,也有一些值得警醒的声音值得关注。人人车联合创始人杜希勇表示,目前针对小众垂直行业的投资浪潮已经快要告一个段落。成都企业在电商领域的创业创新“抓住战略竞争点非常重要。”

每个企业在商业模式中的细节差异中就包含“战略竞争点”,滴滴和快的在最开始的差异估计就是10分和8分的差距,但是随着资本力量的介入,差距会

被几何级放大。“最后可能变成1000分和800分的差距,这样的差距就不再是技术和团队实力能够弥补的。”杜希勇这样解释。

作为本土电商领域的新锐企业,在谢勤看来人人快递的核心竞争点就是在传统物流行业的深厚沉淀和对平台化思维的理解。他自信商业模式的简单复制并不足以撼动人人快递在这个领域的主导地位。

此外,场上有观点认为,电商产业市场广大但是也有其严苛的一面,每个行业只有排名考前的极少企业能够获得市场的认可。还有参与企业代表表示,随着百度、阿里、京东等巨头的进入,本土企业还要思考如何进行非直接的竞争。

对于电商创业的战略和方向,洋河股份副总裁林青表示,“只要方向对了,就不怕路远。只要方向对了,路也不会太远。”也用这句话和成都的电商企业共勉。那一刻,全场总共9个微信群似乎都静止了一刻。有激昂,也有思索……

借外脑、促合作 沟通各级科协组织

从冷到热 凉山企业积极建科协

■ 徐登林 王云 吴梦琳

“听说企业可以成立科协,今天特地来咨询一下。”8月17日上午,四川好医生攀西药业有限责任公司副厂长文建国来到西昌市科学技术协会办公室,向西昌市科协主席高建江说明来意。

今年3月,凉山州科协出台《关于进一步加强企业科协组织建设工作的通知》。凉山州在确定工作目标时,计划2015年到2016年总共在21个企业中建设科协,西昌市的目标任务仅为2家,因为估计企业对此可能热情不高。

但情况却出乎意料。在四川好医生攀西药业有限责任公司之前,高建江已经接待了10多户企业的咨询,纷纷表现出对于建设科协的热情。

解难题:科协给企业送“药方”

西昌市正中食品有限公司是苦养食品开发的企业之一,董事长邓正中介绍,去年底,企业发展面临两大技术难题,“第一,公司开发的苦养面色泽不稳,黄酮等关键成分分布不均匀;第二,沙琪玛生产车间手工成型环节存在产品质量和工人安全隐患。”公司组织技术攻关,但收效甚微。

“手工成型环节过去是两名工人值班,虽然工人

戴着手套,但刚从机器里出来的沙琪玛温度高达70摄氏度左右,全靠人工挑拣铺平成型,手很容易被烫伤,也容易出现质量问题。”沙琪玛生产小组组长张小群告诉记者。

今年4月,高建江带领西昌市科协相关人员到西昌市正中食品有限公司实地考察“会诊”,在仔细听取了企业相应汇报后,高建江开出了“药方”:在企业成立科协,以科协牵头,在企业广泛开展科普知识宣传,发动一线工人参与技术创新。

大变化:一线员工破难关

今年5月11日,西昌市正中食品有限公司正式成立科协,协会主席由邓正中兼任。“过去,虽然也重视企业技术攻关和核心技术研发,但没有发动一线员工参与,现在成立了科协,一线员工都是科协成员,企业形成了良好的技术攻关气氛,而且所需资金也有求必应。”邓正中深切感受到了科协成立后带来的变化。公司沙琪玛车间的张小群、机修组长黄平等都成为科协成员,两个部门的一线员工坐到一起研究工艺改进,试验进行了20多次。6月底,正中公司自主研发的沙琪玛自动成型铺板机经过试用测试,获得成功。“让人想不到的是,负责提供沙琪玛生产机器的广东汕头一公司希望以专利入股的方式跟我们合作。”邓

正中介绍。

在西昌市科协牵头下,正中公司与成都高校合作,成功解决了苦养面色泽不稳、黄酮等关键成分分布不均匀问题。此外,从5月到今年7月底,还有3项专利申请获得国家知识产权局受理,另有两项发明专利正在做申报前期工作。

有未来:推动科技“裂变”创新

“要成立科协一般要有5名以上有专业水平的科技工作者,能独立开展各项科技活动,配置相应专兼职工作人员。”面对文建国的询问,高建江认真地给以解答。高建江告诉记者,按照目前这种势头,西昌市今年就可能完成到2016年的目标任务,因为各个企业建设科协的积极性非常高。

由于有了科协的桥梁作用,正中公司今年获得省、州科技方面的专项资金达到50万元。

“冕宁稀土工业园区建立科协之后,今年7月28日,推动园区成立了凉山稀土产业技术研究院,标志着凉山州稀土产业迈进了产、学、研、用本土化协同创新的新时期。”凉山州科协咨询中心主任阮敏告诉记者,凉山在未来两年,将推动一批企业、高校、园区成立科协,更好地服务科技工作者自主创新。

房企利润空间再缩

郭馨孺:建议中小企业与大企业合作

■ 汪雯

在目前的市场情况下,房地产行业已经不再是高利润、高空间行业,整体行业利润空间已经很薄,之所以大型房地产企业还能从中赚钱,是因为他们联合起来去做集中采购,把建筑、人工、资金等成本全部控制在不可想象的低范围内。对于小开发商来说,建议他们把已有的土地卖给大开发商,或者跟大开发商合作。

在万达试图“去地产化”,向文化旅游金融板块发展,万科、保利、恒大等大型房地产企业开始在金融、零售、农业、智能家居、教育以及物流等领域试水之时,部分中小型房地产企业在业绩压力之下,选择了彻底转型,甚至将全部房地产业务剥离。

房地产企业大佬万科8月16日披露上半年业绩报告显示,公司上半年实现营业收入502.67亿元,同比增长22.72%;净利润48.46亿元,同比微增0.77%。净利润增速远低于营业收入增速,且创下了自2002年中期以来的最低增速。这一数据,让市场开始担忧房地产整体行业利润情况。

数据显示,截至8月11日,沪深两市共有21家房企公布了2015年的中期业绩,其中12家出现净利润下滑,多家房企净利润下滑幅度超过50%。另外,据Wind

统计数据显示,沪深两市有71家上市房企公布了2015年中报业绩预告,其中预告净利润亏损的企业就有27家,占比近四成。

房地产行业整体利润下行拐点始于2014年,数据显示,2014年上半年,144家上市房企营业收入合计2940.80亿元,同比增长5.97%;净利润319.72亿元,同比下7.86%。而2013年上半年,65家上市房地产企业营收合计1547亿元,同比增长39.5%;净利润合计187.6亿元,同比增长20%。

在行业从“黄金时代”步入“白银时代”时,以万科为代表的大型房地产企业,正在房地产上下游领域积极探索。万科在上半年业绩报告发布后称,上半年,公司在巩固传统业务优势的同时,也在积极加大对消费地产、产业地产,以及地产延伸业务的探索;未来物业发展将进入快车道;此外,公司在教育、租赁公寓等方面的探索也陆续展开。万科总裁郁亮8月17日在万科中期业绩推介会上表示,“希望在将来的万亿市值目标里,传统住宅销售和新业务各占一半”。

报告显示,华远地产上半年营业收入和净利润双双降了四成,新增土地储备为零。同在上半年,华远地产与互联网企业360合作,试图在未来的产品方面进行合作,其中的主要方向是智能家居领域。

8月14日,老牌房企莱茵置业选择了直接剥离房

地产业务,公司于发公告称,更名为莱茵达体育发展股份有限公司,经营范围变为实业投资,包括体育活动的组织、策划,体育场馆的设计、施工、管理及设备安装等。

匹凸匹在半年报中也宣布,未来将计划逐步剥离房地产业务,专注发展互联网金融。海德股份也在7月23日发布公告称,将平湖耀江24%股权作价8750.46万元向耀江房产出售,交易完成后,该公司基本退出房地产市场,主营业务将只保留贸易业务。高新发展多元化经营格局,25亿剥离房地产业务;另外,华夏幸福在战略规划中也着力压缩房地产业务所占比重,转型产业新城运营商。

易居智库研究中心研究总监严跃进在接受媒体采访时曾表示,房地产高增长、高利润的时代已经过去,越来越多房企开始多元化转型求生,未来逐步缩减纯房地产开发业务比重将成为更多房企的突围之术。

统计局网站数据显示,2015年1-7月,全国房地产开发投资52562亿元,同比名义增长4.3%,增速比1-6月份回落0.3个百分点。其中,住宅投资35380亿元,增长3.0%,增速提高0.2个百分点。

房地产行业利润压缩,“在目前的市场情况下,房地产行业已经不再是高利润、高空间行业,整体行业利润空间已经很薄”,汇联金融服务控股有限公司执行董

四川 77 亿元支小再贷款

将全部低成本精准投放

■ 胡旭

四川采取多项措施确保央行支小再贷款资金全部低成本精准投放至小微企业,扩大国家定向货币政策红利惠及面。截至8月19日,四川金融机构总共向731家小微企业放款,余额达到765亿元,规模居全国第一。

记者从人民银行成都分行了解到,目前,四川支小再贷款限额为77亿元,全省借用支小再贷款的金融机构共16家,使用支小再贷款的地区已覆盖全省21个市州中的19个。

自今年7月下旬当地部署20亿元新增和20亿元即将到期支小再贷款以来,一个月内支持的小微企业达到578家,目前有13.48亿元贷款发放到238家小微企业手中,其中有50家为新增受益企业。

记者了解到,为确保央行支小再贷款政策优惠精准落地,四川各州市政府也结合当地稳增长举措,通过政策性担保、风险补偿基金、应急转贷基金、贷款贴息等针对性财政措施给予支持。

据了解,9月底之前,四川还将安排运用支小再贷款资金向340家小微企业发放贷款15.25亿元,同时带动相关金融机构运用自有资金向207家小微企业新增发放贷款8.58亿元。

成都企业

欲借力“一带一路”

抱团深耕印度基建市场

■ 贺劲清

8月20日,由成都市外事侨务办公室、成都市国资委联合主办的“成都企业‘走出去’座谈交流会”在蓉召开。不少企业认为随着中印双边交流合作机制不断增强,印度的基建需求对中国的承包商而言意味着巨大的商机,希望借力“一带一路”的构建,抱团深耕印度基建市场。

据了解,在印度2014年至2015年的财年预算中,基础设施建设的预算为2730亿美元,比2013至2014的财年预算增加8.6%。而此前,部分成都企业在印度已有一定经营基础。

“中印共同参与多边机制规则的制定,在‘金砖国家’、上海合作组织、亚太经合组织等国际组织中都有共同的利益诉求。”成都市国资委主任何冰指出,随着“一带一路”战略的不断深入推进,未来中国将第二产业的富余产能转移至印度,或在印度本土并购优秀的第三产业企业,都是产业发展的合理途径。

“海外投资经验不足、国际化专业人才培养不够、复杂的投资环境是成都企业赴印投资的主要困难。”何冰建议,考虑到新加坡是印度最大的海外投资来源国,成都企业可以借力新加坡政府、企业,采取与之合作的方式进入印度市场。

中国水利水电第七工程有限公司副总经理江瑞俊在座谈会上分享了该公司在巴基斯坦、马来西亚的项目情况和发展经验。“在海外投资需要‘本土化’,我们在海外有七千员工,其中五千以上都是当地雇员。”江瑞俊指出,成都公司不能仅与集团内部的平台公司、子公司抱团“走出去”,而应与更多优势互补的公司合作“走出去”。

相比实力国企,民企的海外拓展步伐稍晚。四川省佳宇建筑安装工程有限责任公司总经理赵可直言,“印度基建市场充满商机,技术对民营企业来说不难,难的是不清楚当地的投资环境、投资政策。”

按计划,兴蓉集团、建工集团等成都国企先期将在印度安得拉邦建立办事处,实地考察印度的投资环境。接下来成都还将邀请熟悉印度的国际知名专业咨询机构考察印度以安得拉邦为首的拟投资区域,对当地市场环境、投资政策、劳动力市场等进行综合调查分析。

此外,成都官方已于近日通过了融入“一带一路”的实施意见,成都企业“走出去”将得到更多政策支持和保障。