

油气企业“走出去”应做好前期调查

■ 金灿

在全球能源供应过剩和“三国杀”式的国际博弈中,从去年以来国际油价已“腰斩”。“问题不仅仅是价格下降,还有不稳定性的因素。”在“第四届中国国际石油贸易大会”召开前夕,瑞生国际律师事务所合伙人、石油天然气业务全球联席主席 David Blumental(张清彦)在接受记者采访时表示,由于很难对油价有长期性的判断,当前全球并购投资都有所放缓。在这种情况下,像中国这样的消费和投资大国受到各方青睐,但这两方面需求释放有赖于经济转型和改革。建议中国企业走出去要做好详尽前期调查,明确核心利益、目的、投资标的、对手、投资的东道主国家、风险规避等多种情况。

“第四届中国国际石油贸易大会”近日在上海落幕。本届大会作为国内油气贸易领域唯一的国际性高峰论坛,拟以“新平台·新机遇——低油价下的国际油气贸易新挑战”为主题,探讨影响油气领域贸易的新因素以及由此对中国及世界油气市场带来的机遇和挑战,从而进一步促进中外油气界的交流与合作,为国际能源贸易领域互利共赢搭建高效平台。

油价不确定性令并购投资放缓

国际油价自2014年下半年开始一路狂跌,接连跌破80美元和70美元两个重要关口,如今更近乎“腰斩”,创五年来新低。截至11月9日,纽约商品交易所12月交货的轻质原油期货价格收于每桶43.87美元,12月交货的布伦特原油期货价格收于每桶47.19美元。

中国商务智能大会在京召开 专家:烧钱获取平台优势有风险

■ 傅艺明

11月13日,2015中国商务智能大会在北京召开,旨在分析新形势下如何通过商务智能推动企业高速发展,研究大数据等新技术对企业商务智能决策带来的机遇。

2015年7月,国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》,提出到2025年,“互联网+”新经济形态初步形成,明确“互联网+”制造、现代农业、智慧能源、金融等一系列领域的重点任务。这意味着,将互联网技术运用到经济社会的各个领域之中,将成为一种必然的经济形态。

专家:大数据时代已经来临

如何利用大数据促进经济增长与企业盈利成为了与会专家研讨的焦点。中国电子学会相关负责人在致辞时表示,随着大数据遍布方方面面,政府、组织以及商业机构已经越发意识到数据可以成为一种宝贵资产,数据分析能力将成为企业的核心竞争力。而大数据的运用,将成为商业智能新引擎,经济转型新支点以及经济趋势预测的新工具,帮助政府及企业提高决策质量。

“可以说大数据时代已经到来。”中科院大数据挖掘与知识管理重点实验室主任石勇如是说。石勇表示,大数据是数字化时代的新兴战略资源,正在改变人类生活和生产方式。大数据既是机遇也是挑战,数据体量巨大、类型繁多都是不可不面对的问题,但如果能够解决融合和共享等问题,拥有了数据就可以做更好的事情。

清华大学教授:价格竞争是“双刃剑”

清华大学计算机系教授徐恪则表示,世界经济形态走过了知识经济、信息经济与互联网经济三个阶段,分别以知识、信息技术以及互联网技术为基础。但随着互联网、物联网、大数据的综合运用,当前一种新的经济形态——“赛博(Cyber)经济”已经出现。

徐恪说,赛博经济以信息网络产业为主导形态,依托网络平台进行经济综合,“这将把原有生产消费、金融、市场等环节打破或颠覆”。其中由于互联网开放和共享的特点,平台经济的发展成为了赛博经济的一个特征。

徐恪说,平台经济的一个特点是“赢家通吃”,即多平台参与者看来,多平台的成本较高,企业与用户都倾向于集中在一个平台,这有利于形成平台巨头,滴滴、快的的合并以及携程与去哪儿的合并都是这个趋势的反映。

“不可否认的是,平台经济离不开一个敏感的问题,就是价格竞争。平台构建的成本一般较高,只是烧钱是不行的,还需要整合。”徐恪说,“价格竞争是一把‘双刃剑’,现在大量O2O洗车遇到了困难,这说明依靠价格竞争获取平台优势是有风险的。”



“问题不仅仅是价格下降,还有不稳定性的因素。当前众多专家都认为油价总会涨到80美元,但是无法保证哪些影响因素会在哪些时间发生,油气行业的各方很难做一个长期性的判断。”张清彦称。

这一切对全球整个油气产业链都造成了极大的影响。在他看来,生产和油服板块最先承压,油气公司本身有勘探开采成本,油服价格也在逐年下降,随着油价的不断下跌,过去资本性支出也逐渐减少。而且由于长期油价的不确定性,投资回报难以计算,在收购中买卖双方很难达成一致,所以导致很多并购项目和新投资项目都停了下来。

中国企业全球化有赖经济转型和改革

在国际油气供大于求、出口国竞争激烈、资本捉襟见肘的情况下,像中国这样的消费大国和投资大国开始越来越吸引到各方的注意。

“很多人都认为,虽然中国经济发展速度放缓了,但不可否认的是整个盘子还是很大,绝对的增长量不可忽视。然后需求真正能释放多少,还得看中国经济的转型和改革的效果。”张清彦表示。

据了解,新一轮油气体制改革总体方案

快递大佬谈中国快递“出海”:让“洋快递”感到压力

■ 吴雨辰

13日,首届中国(杭州)国际快递业大会在浙江桐庐举行,多位中国快递业大佬齐聚一堂,探讨中国快递“出海”发展的前景。其中,申通快递董事长陈德军豪言,随着中国快递进军海外市场,再过五到十年,会让UPS、联邦快递等“洋快递”感到压力。

自邮政体制改革以来,中国快递业实现了迅猛发展。国家邮政局局长马军胜介绍,在“十二五”规划的五年中,快递业保持了年均超过50%的增长。2014年,全国的快递量超过了140亿件,成为世界第一快递大国。

与此同时,随着跨境电商需求逐步增大,中国快递企业的跨国业务也在不断激增。

海关总署监管司货管一处副处长白晓东介绍,今年1—9月份,跨境电子商务试点试验清单共计5542万票,货值84.02亿,同比增长68倍和38倍。

如此情况下,进军海外市场成了中国快递企业的必修课。

2014年,被称为是国内快递的出海元年,韵达、中通、申通纷纷在海外设立分公司。

对比国内外快递企业,中通快递董事长赖海松认为,中国企业更具灵活性和个性化,能够更好地满足用户需求。

“我们通过预测,美国快递一个礼拜到达是正常的,中国的快递3天不到抱怨就来了。但作为服务行业,我们教育员工,你改变了世界就改变自己。客户有这个需求,我们就去满足,这个行业原来在抱怨中成长,我们会很琢磨客户的个性化需求。”赖海松说。

据数据显示,目前“洋快递”在中国国际快递的占比是75%,但是在国内的业务上占比只有1%。针对这个数据,申通快递董事长陈德军豪言,再过五年、十年,“洋快递”国内业务可能只占了0.1%,国际业务可能只占了7.5%。

陈德军的自信来源于申通的海外扩张。他透露,申通花了2年时间在海外建立了12个运转中心,100多个分公司,并通过分

150位国内外专家为东莞机器人产业把脉

2015国际机器人及智能装备峰会暨“千人计划”专家东莞行活动14日在广东东莞松山湖(生态园)举行,来自机器人行业的专家和企业家齐聚一堂,为东莞机器人产业发展大势建言献策。

本次峰会共邀请了150多名来自海内外的国家“千人计划”专家等高层次人才齐聚松山湖。大会主席由国家“千人计划”专家、新奥集团首席科学家甘中学博士,国家“千人计划”专家、新加坡工程院院士葛树志教授共同担任,并邀请了麻省理工教授、美国国家工程院院士、机器人驱动控制技术国际著名高级专家James Kirtley,哈佛大学医学院教授以及Spaulding康复医院运动动力分析研究所主任Paolo Bonato,密歇根

大学计算机科学与工程学教授Edwin Olson等外籍专家出席。

据了解,目前东莞市“机器换人”应用项目超过500个,涉及电子、机械、纺织、服装、家具、鞋业等行业领域。松山湖高新产业园区已经拥有100余家机器人与智能装备企业,其中“规上企业”10家,高企16家(占园区高企总数15%),已建设3个机器人产业集聚区,初步形成从核心零部件到集成应用商的机器人产业链条。

在峰会致辞中,东莞市委组织部部长白涛称,从2011年起,东莞市每年投入10个亿,连续五年投入50个亿,用来实施“人才东莞”战略,并配合出台了“东莞市特色

桐乡为企业管理创新“把脉问诊”

■ 潘晓琴 张善勤 张潘丽

近日,浙江新都绿色能源有限公司常务副总经理陈东初拿到第三季度管理绩效报表,一组数据变化让他对企业未来发展更有信心。

是什么提高了生产效率、降低了能耗?答案就在管理创新之中。自2012年起,桐乡市经信局每年举办一次企业管理创新诊断服务活动,由政府买单聘请专业的管理咨询公司,为企业管理创新“把脉问诊”,并全程辅导企业改进提升,促使企业走向更节省、更高效、更精干的精细化之路。据悉,今年28家企业已陆续完成管理

创新诊断。

位于崇福镇五丰村的浙江新都绿色能源有限公司成立于2003年,主要负责桐乡城乡生活垃圾集中处理。公司成立十多年来,一直沿用传统的管理模式。在能源日益紧张的当下,原本粗放式的管理模式已经跟不上时代要求,必须实行精细化管理,向管理要效益。

延续了十多年的传统管理模式的症结在哪里?就在公司一筹莫展之际,桐乡启动新一轮企业管理创新诊断服务活动。

成为今年28家管理创新活动试点企业之一后,浙江新都绿色能源有限公司选择了6S管理作为创新点。从4月开始,在

或在今年年底正式出台,油气产业的上下游各环节都将进行市场化改革。“政府的职能和作用是什么,应该拿多少股权,影响应该通过哪些来体现,还有引入私有资金,到底怎么做,这些有待进一步明确。”张清彦说。

“走出去”之前要有详尽调查

自2001年以来,中国加入WTO已经历了15年,中国对外直接投资保持了15年的增长势头,截至2014年底,中国对外直接投资创下了1231.2亿美元的历史新高,连续3年位列全球第三。如今,“一带一路”战略开始打造中国企业走出去的新平台。

“刚开始那些年,大家对于中国最大的油气公司都不了解,在这样的情况下,中国公司很难进入那些最好的油气区块,而现在对于大型的中国油气公司而言,准入就方便多了。”张清彦称。

“但是,中国公司在和外国公司进行收购竞争时,很多时候是以价格取胜。对方并不了解中国公司,觉得在文化、语言上有差异,而且一部分企业仍然缺乏国际业务和投资的经验,如何更好地国际化,让对方了解这个公司很关键。此外,已经‘走出去’的公司最常见的问题就是整合,文化、运营等方面都需要一定的时间和投入。”张清彦表示。

在他看来,企业不能盲目“走出去”,要在此之前考虑核心利益、目的、投资标的、对手、投资的东道主国家、风险规避等多种情况。在前期的尽职调查等方面不要大着急,要花时间和本钱去明确上述事宜,才能做出交易的决定。“国家和国家不一样的,有的发展中国家资源丰富,但是不健全,风险大,不过机会也大,这就要企业平衡风险和机会。”



公司加盟的模式,在竞争中占据优势。

“我调研过,UPS快递的业务员工资大概在8000到10000美金左右,非常高。我们末端这块采取加盟模式,让所有的员工、加盟商感觉为他们自己干,他们拼命去做。同时这批人我们选用了中国去美国的留学生,他们的工作经验、工作认真度不比老美差。同时这批人的要求、薪水、待遇也没有老美高,所以再过五年、十年,像UPS这些企业压力会很大。”陈德军说。

刚刚购买了多家波音飞机的圆通速递董事长喻渭蛟则认为,未来两到三年,中国的快递企业会在很多国家和地区生根发芽,世界各地都能享受到中国快递的服务。

“现在我们在努力做到国内寄件24小时、48小时内到货,未来,我们要争取国际快递72小时内到货。并让国际物流成本起码下降1/3,中国民营快递未来能提供最优性价比的服务。”喻渭蛟说。

人才特殊政策”和完善相关配套,形成了最高、最优、最新的“1+N”人才政策体系,多项政策均为全国首创。

另外,东莞市着力建立完善各类创新平台,形成松山湖大学创新城、台湾高科技园、中国散裂中子源等重大园区平台,与国内著名大学合作建设了25家新型研发机构,建立一大批工程研发中心、院士工作站、博士后工作站等科研平台。

与此同时,东莞市政府着力完善城市生活配套和公共服务供给环境,旨在增强各类来莞创业就业人才的归属感,希望让更多的各类人才来莞创业或就业。

(李映民 安致标)

以提升价值链为重点 推动外贸迈向中高端水平

■ 有所

“从外贸大国迈向贸易强国”,是“十三五”规划建议提出的未来五年我国对外贸易优化升级的目标。鉴于近年来国际与国内经济形势发生深刻变化,面对新的挑战 and 机遇,我国外贸发展需两条腿走路,在巩固传统制造业中心和传统贸易大国地位的同时,要以提升外贸价值链为重点,推动对外贸易迈向中高端水平。

在外需萎缩、内需放缓、综合成本上涨等多重因素叠加作用下,今年我国外贸的增速降至2009年以来的最低水平。商务部研究院国际市场研究部副主任白明分析认为,从外部环境来看,外需持续不振;从内在因素来看,则是传统竞争优势的弱化速度快于外贸竞争新优势的形成,因此我国的外贸形势很难在短时间内得到根本性扭转。

“十三五”规划建议明确,创新外贸发展模式,加强营销和售后服务网络建设,提高传统优势产品竞争力,巩固出口市场份额,推动外贸向优质优价、优进优出转变,壮大装备制造等新的出口主导产业。

白明分析认为,我国从外贸大国迈向贸易强国至少要体现出四个优化,包括优化商品结构、优化市场结构、优化贸易方式、优化贸易主体。

白明指出了提高出口产品附加值的三大发力点:一是要在转变对外贸易发展方式上下功夫,加速从传统竞争优势向对外贸易新优势转变,尤其增加出口商品中的附加值与技术含量,更加注重产品设计和创意在价格构成中的占比;二是在拓展国际市场空间上下功夫,其中包括加快“一带一路”倡议落在实处,加速构建我国的自贸区网络,从参与者逐渐转变为引领者;三是在夯实产业基础上下功夫,不仅要加大研发力度,而且要强化研发与制造环节、制造环节与营销环节的互动。

在中国民生银行首席研究员温彬看来,“十三五”时期的外贸战略与国内经济结构调整的进程紧密相连。我国已在高铁、核电、部分高端装备制造领域具有世界级竞争力,随着“中国制造”向“中国智造”转变,未来高附加值产品出口比重也会随之上升。

此外,相较于货物贸易,我国的服务贸易发展有些滞后,且集中在中低端领域。温彬坦言,目前我国服务贸易在对外贸易中的比重为10%左右,与发达国家20%的比重相比还有较大差距,因此提高我国服务贸易的规模和质量成为当前推动贸易转型升级的当务之急。

事实上,服务贸易的发展客观上会为货物贸易扩大规模、提高水平打开更大空间。“中国制造业要发展,必须要伴随着相关服务业的跟进。”白明向记者举例道,“比如,随着我国出口商品技术含量提高,未来我们的售后服务不仅要跟上,而且需要更多的售后服务外包作为保障。这既可以为我国的服务贸易发展创造机会,同时服务贸易的发展也会为我国的货物贸易发展保驾护航。”

中国出口信用保险公司上海分公司副总经理陆栋判断,鉴于我国正在大力推动产业结构转型升级,服务业还有巨大的发展空间,“十三五”期间将通过扩大对外服务贸易的规模和比重,积极参与国际市场竞争,从而提高资源配置效率,促进国内服务贸易的快速发展。

商务部研究院对外贸易研究所所长李健预计,“十三五”期间我国外贸增速将与“十二五”持平,略高于全球贸易增速。到2020年,中国货物贸易进出口总额将超过6万亿美元,服务贸易进出口总额将超过1万亿美元,服务贸易占对外贸易的比重进一步提升。

伊利获“轻工企业管理现代化创新成果”一等奖

近日,伊利股份、海尔智能家电等5家企业荣获“轻工企业管理现代化创新成果”一等奖,其中,伊利集团凭借产融结合方式破解乳业产业链中小企业融资困局的解决方案,成为唯一获此殊荣的乳制品企业。

据了解,该方案实际上也是全国政协委员、伊利集团董事长潘刚在今年两会上力推的提案。长期以来,乳品上下游中小企业由于缺少抵押和担保,而面临投融资难、融资贵等困局。而潘刚作为乳业龙头伊利集团掌门人,则深切地关注到了这一现象,并积极倡议探索一条核心企业通过发展普惠金融、产融结合,来带动整个产业链伙伴协同持续健康发展的有效路径。

潘刚认为,龙头企业支持产业链小微企业既有内生动力,又具有对产业链有深入理解,能避免信息不对称弊端的天然优势,因此应鼓励产业链上的核心企业成立融资性担保机构或小贷公司等普惠金融企业,专业、定向支持自身产业链上的中小微企业和农户,为整个产业链的上下游企业提供融资服务。

为此,在去年成立融资性担保公司的基础上,伊利今年又专门成立了“伊利集团产业链金融中心”,从组织架构上进行落实,实现了产业链金融专业化、专业化管理,以稳步推进产业链金融生态建设,将金融支持普惠到更多的产业链合作伙伴。同时,在今年上半年伊利还全资设立了惠商商业保理有限公司,这些举措有效解决了产业链上下游合作伙伴的资金问题。

数据显示,截至目前,伊利累计支持了456户产业链上下游合作伙伴,办理融资近9亿元,户均放款约194万元。产业链金融规划的实施,有效解决了产业链三农企业、小微企业的融资需求,取得了良好的效果。(刘芳博)