

走过 2012 采访记忆

蓄势

想起这一年的经营,任建亮说,他的心情就像这个冬天的天气一样,“格外有点冷”。

任建亮是山西省平顺县一个农业合作社的领头人。我是2012年春天认识他的。当时,他正在筹集资金,动员村里的农民上山采摘山野菜加工销售。几年前,他联合村里25户农民成立了一个农业合作社,专门加工太行山里的山野菜。2011年,他们的产品第一次走出山沟,还卖到了外县。虽然只赚到几万元利润,但对这样一个农业合作社来说,已经是不菲的收入了。小小的成功给了他们巨大的信心。我见到他的时候,他言语之间透出的都是“春光明媚”。他告诉我,已经筹集到几万元资金,今年可以加工比去年多一倍的产品。

然而,年底我向他祝贺新年的时候,听到的却是他的“一声叹息”。2012年的经营销售形势并没有他春天预料的那样好。“开拓市场的艰辛几乎超过了创业初期”,他说,一年已经走到头了,仓库里还存放了一万多袋已经包装好的山野菜,卖不出去,几乎占了他们全年加工量的三分之一。

“我们正在想办法,把这些积存的产品卖出去。”任

建亮表示,价格已经不是问题,哪怕一分钱利润没有,送也要把产品送到市场上,“让产品到市场上留个影响,也算是为来年打基础,换句话说,就像你讲的,也是为来年‘蓄势’吧。”

就这样,我们谈起了“蓄势”。

任建亮的感受也许不是“个人的”。对许多在市场上摸爬滚打的经营者来说,2012年的经营困难甚至超过2009年国际金融危机影响最严重的时候。从中央提出“稳中求进”的工作总基调,到强调要把稳增长放在更加重要的位置;从投资增长,到鼓励消费政策的出台,市场环境治理,再到各项保障民生政策的落实,促使经济增长逐渐由投资刺激转向消费拉动,国家政策措施的出台力度虽不及当初的4万亿元投资政策,却有力推动着经济发展更多依靠内生动力驱动。

在国家统计局的统计图表上,这样的转变表现为一条条平缓的曲线。规模以上工业产值、固定资产投资等经济数据,2012年呈现的都是一个缓慢下降的曲线。尽管这一条条曲线的“弯曲”程度是有区别的,但大致都经历了缓慢下降到缓慢上升的过程,“触底”的拐点大致

出现在2012年的8、9月份。这之后的两个月,这些曲线都呈现出平缓上升势头。在这一条条曲线的背后,是国家宏观调控出台的一项项具体政策措施。政策的效应虽然还没有立即显现在经济的末梢,却传递给人们一种坚定的信心。所以任建亮这样的“小本”经营者也敢于把产品“送到”市场上去“蓄势”。

“蓄势”表现出人们对来年的信心。坚持“稳中求进”,主动放缓发展速度,把经济工作的着力点放到调结构、转方式上,许多具体的政策措施都围绕这个主题进行。这些政策蓄积的势能,在未来的时间里一定会显现出来——这是信心的基础。

“政策不会立竿见影,就像没有谁家的庄稼种下去就能收割。”在土地上滚了几十年的他,还是习惯于用农民思维来理解形势。他说:“种果树的人都知道,果子丰收几年,中间至少有一年歉收,我们农民把这叫‘歇树’。经济连续发展了这些年,也得‘歇树’,‘歇树’就是蓄势,蓄积了力量,就不怕来年不丰收。”

“2013年立春早,我们的经营一定会好起来。”任建亮说,“咱都期待新年‘发’吧。”



本报记者 魏永刚

经济连续发展了这些年,也得“歇树”,“歇树”就是蓄势,蓄积了力量,就不怕来年不丰收

掉圈

对于企业而言,市场就是战场,资本就是武器,如何用最少的资本赢得最大的市场,需要企业家具有超凡的睿智在商界纵横捭阖。

2012年资本市场“大战役”,莫过年末人保集团H股上市。这单IPO不仅成为香港市场2012年最大一宗IPO案,也是两年来全球最大中资企业IPO交易。然而,人保集团上市绝非坦途。

早在2008年,人保集团就想登陆A股。2012年中期,上市计划改为A+H,A股市场受阻后,人保集团果断主攻H股市场。

11月19日,人保集团IPO路演前3天,人保集团董事长吴焰带队抵港。当日下午就有投行人士向他转达香港某投资者的报价和认购意向,此报价在社保基金入股人保集团时的股价之上。吴焰婉拒。投行放狠话:“如果因为今天拒绝这一单报价,导致人保IPO失败,你会后悔一辈子。”

11月20日晚,人保召开定价区间确定会。17家投行意见不一,会议持续5个小时,最后在人保决策者的判断和坚持下,价格区间的最低点还是高于各家投行。

11月22日,路演正式开始。期间压力重重,不利因素接连出现。直到上市首日股价收盘比开盘大涨

6.9%,吴焰一颗悬着的心终于放下。

熟悉吴焰的人都知道他是共青团干部出身。他头脑清晰,口齿伶俐,精力充沛。不胖但脸圆,饱满的脸上从不见倦色。5年前他在A股最火热的时期主持了中国人寿回归A股的IPO,相比之下,他说,“人保集团上市,是要向投资者反复劝说才能拿到订单。”

在港期间,他见了多少人,说了多少话,无从计算。但作为人保上市的主帅,这场战役他取得了胜利。

其实,不仅中国企业纷纷到境外融资,外国企业、甚至外国政府也频频来华融资。

前不久,记者采访了英国贸易投资总署对英投资总监Gavin Little。这个曾供职于多家全球大公司、有着20多年管理经验的英国人瘦且精干,语速快,眼里闪着商人特有的光芒。他这次来华,不仅拜访政府相关部门和大企业,也向民营经济抛出橄榄枝。

记者有意为难这位洋纵横家,逼问,“既然欢迎中国企业到英国投资,那么英国为何效仿美国,开始调查华为与英国电信的关系?”对此,Gavin Little表示,“我们在投资方面非常开放,不会受到其他国家如何看待某一问题的影响。”此番表白大有深意。

其实,就当美国人对华为亮出红牌时,英国人却乐

得“捡漏”。2012年9月,英国首相卡梅伦在唐宁街10号会晤了华为创始人任正非。华为宣布在英投资13亿英镑。12月上旬,华为宣布获得和记黄埔3家英国公司的核心网络管理合同,在欧洲的战果进一步扩大。

说起华为,这绝对是一条过江猛龙。十几年来,华为已经与全球大部分运营商、特别是前50名运营商相继建立合作关系,唯独美国市场久攻不下。

任正非近日表示一定要“适当减少对美国的依赖”。难道华为要放弃北美市场这块难啃的“硬骨头”?记者向熟悉的华为欧洲总部某部门负责人打听消息,得知任正非的战略布局是大手笔,将经济利益摆给美国看,最终还是为了撬动美国市场。

华为是要声东击西还是欲擒故纵?是否有效,我们拭目以待。

2012年这一出分出分合更迭、进退有序的商界故事令人着迷。这些企业家纵横捭阖的成功,绝不只靠巧舌如簧、能言善辩,能做到远逝来服最重要的是企业实力的体现。比如中国人保,如果没有品牌效应和投资价值,IPO难以成功;比如华为,如果没有核心技术,也不会赢得国际市场。

2013年,我们期待更多商战大片的上演。



本报记者 殷楠

企业家的成功,绝不只靠能言善辩,做到远逝来服重要的是企业实力的体现

反思

这个冬天有点冷。

往年,寒风萧萧对于煤炭企业而言恰似最动人的乐章。因为寒冷的冬季,是煤炭企业赚钱的好时候。君不见,在贯通煤炭生产基地与煤炭消费输入地区的大通道上,在气势磅礴的煤炭中转码头,熙来攘往的运煤车辆和船舶紧张作业,有条不紊地输送着“工业粮食”。

但是在2012年这个寒冷的冬天,上述场面并没有出现。往年电煤供应偏紧、部分地区电煤供应告急的局面并未出现,取而代之的是市场供求相对宽松,全社会煤炭库存维持高位,主要港口存煤同比大幅增加。

2012年的夏天,我在秦皇岛港等煤炭中转码头看到,码头上垒起了一座座高高的“煤山”,“疏港”几乎成了码头的第一要务。一位码头工人告诉我,这架势比2008年国际金融危机时要严重得多。

大量的煤炭卖不出去,煤炭贸易商苦不堪言。一个贸易商说,以前在夏天的时候,运煤大通道向来是车水马龙、拥堵不堪,而2012年却是畅通无阻。

“煤电”关系也反常。过去,许多电力企业为了买到煤,不仅要跟贸易商笑脸相对,还得提前把货款打过

去。如今,贸易商反而得天天找火电企业说好话,看人家脸色才能把煤卖出去。一些实力相对较弱的贸易商,面对高耸的煤炭库存,资金链受到严重影响。

私下里,我曾对一位煤炭企业的负责人说:你们应该学会反思。当年看到形势好时拼命增产、盲目扩张,对国家政策、行业协会的提醒视而不见。其实那时就应该想到,经济是有周期波动的,价格不可能只涨不跌。

他说:你这话在理。但眼下,我想的是生存,没有时间反思。

是的,在一路走跌的市场价格面前,谁还有空反思:2012年,5500大卡市场动力煤从年初的800元/吨一路跌至下半年的630元/吨左右。至12月底,环渤海地区发热量5500大卡市场动力煤综合平均价格报收634元/吨。根据中经煤炭产业景气指数监测,2012年一季度以来,煤炭产业景气度持续下行,至三季度景气度降至10年来新低。

“煤荒”、“电荒”这些往年定时出现的词语从媒体上消失了。取而代之的是“煤慌”,许多煤炭企业负责人私下里既留恋又无奈地感慨:“黄金10年终结了!”

煤炭企业究竟是要通过减产、限产来应对价格下控,还是要继续开足马力生产,期望薄利多销?四川一

家煤炭企业的负责人说,我们的产量本来就小,要养活的工人又多,如果不多挖煤、卖煤,哪里来的钱?而一些大型煤炭企业,由于盘子大,应对市场风险的能力强,减产意愿自然也不强。

于是,煤越采越多,库存越积越高,价格持续走低,企业经营越来越困难。然而,正是这看似即将陷入恶性循环的形势,为能源改革提供了条件、形成了压力。

只有脚步慢下来,人们才会真正开始思考和反省:煤炭业黄金十年里,粗放发展带来哪些弊端和隐患?绿色能源和节能减排的空间有多大?这些反思不可能立刻解决我国能源发展面临的所有问题,但却以“润物细无声”的方式,推动着我国能源经济结构的优化和能源协调机制的改革。

2013年,全球经济形势依然不明朗。不过,有专家认为,实体经济对能源的需求将增加,我国能源供需形势可能会回到此前相对偏紧的状态。对于那些正艰难维持的煤炭企业来说,这无疑难得的福音。但我想,不能因为经济回暖就寄望行业再出现“黄金十年”。不能“好了伤疤忘了痛”,若是不及时调整,依然抱着原有的思路走下去,许多人或许就真的没有机会反思了。



本报记者 林火灿

反思不能立刻解决能源发展的所有问题,但却“润物细无声”地推动着结构优化和机制改革

抉择

在温州民间资本投资服务中心的会议室见到李中坚时,当地人这样介绍他:温州市烟具协会副会长,温州市电影电视家协会副主席。

看似风马牛不相及的两个头衔,折射出温州中小企业在转型大潮中的艰难抉择和不懈努力。

打火机曾是温州传统产业亮丽的名片之一,给李中坚带来了财富和社会知名度。上世纪80年代末,李中坚的打火机开始销往欧美市场,他的东方打火机厂也迅速成长为行业龙头企业。2003年,东方打火机等10多家企业“组团”打赢了欧盟反倾销官司,温州打火机产业步入鼎盛时期,企业数量达3000多家,占据了全球金属打火机80%的市场份额。

2003年11月,记者曾到温州大虎打火机厂采访。此时,大虎打火机厂是温州市一个工业旅游示范点,位于葡萄棚工业区的展厅和车间每天要接待10多个参观团。从下午4点等到晚上8点,我才见到老板周大虎。海外订单量大且急,生产线24小时运转。轰隆隆的机器声中,周大虎的嗓子都吼哑了。

时过境迁,在不到10年的时间里,温州打火机走到

了产业发展的十字路口。目前,温州市打火机行业协会注册会员企业117家,持续开工的大概就10多家。“还有业务的打火机企业利润一般在2%至3%,基本上处于微利保本的生存状态。”李中坚说。

是留在打火机行业“喘息”,还是转寻别的生存机会?脚步应该迈向哪里?同许多温州民营企业一样,李中坚也希望在多元化经营中突围。李中坚曾做过特型演员,结识了一些导演和制片人,于是同朋友成立了一家影视文化公司投资拍摄电影。目前来看,李中坚在影视圈还谈不上得心应手,尽管他期望能有一番作为。

前几年,相当一部分从传统行业撤退的温州企业家转战各地,掀起了一阵炒炒楼、炒炒热。李中坚也在苏南地区投资开发了一个房地产项目,前期销售不错,但随之而来的房地产调控让他有些力不从心。

从温州许多民营企业家境遇看,由于其发展路径同相关产业规划、产业政策结合不紧,以至于转型发展战略总是苦大于乐。

在外界看来,温州眼镜大王信泰集团负责人胡福林去年“跑路”,是因高利贷引发的资金链断裂,但实质上

是受制于产业转型。看到眼镜行业利润日渐微薄,胡福林2008年年底大举进入光伏产业。然而,隔行如隔山,面对全球市场的剧烈冲击,胡福林束手无策,15亿元债务压得他喘不过气来。

温州的中小企业从事的大多是传统产业。有人认为,这些传统产业“很多没前途,理应被淘汰”。诚然,处于产业链低端、单纯靠低成本优势增长的模式难以为继,但并不意味着传统产业没有生存空间。周大虎表示,当年从日本引进的金属防风打火机曾是高科技产品,今天的手机、电脑等高科技产品也离不开传统产业的支持。这表明,传统产业要适应社会发展和市场需求变化,出路还是不断创新业务模式、实现改造提升。

企业尤其是中小企业的转型升级之路,离不开政府这只“有形之手”。李中坚说,希望有关部门打造企业转型升级的公共服务平台,提供研发、检测、推广、人才、产权、物流等服务,为中小企业转型升级保驾护航。

元旦前夕,我打通李中坚手机时,他正在从上海返回温州的火车上。他一如既往地忙碌,一如既往地对未来充满憧憬。他说,希望2013年能有大转机。



本报记者 王信川

处于产业链低端、单纯靠低成本优势增长的模式显然难以为继,但并不意味着传统产业没有空间