

项目、人才多领域合作谋共赢

15个省份与央企“对接”忙

本报记者 李予阳



2012年,“央地合作”成为国资领域的一个热词频频出现。据统计,有15个省份与中央企业开展了多种形式的合作对接活动,一些省份甚至签下了近千亿元大单。

近年来,地方政府在招商引资中越来越重视邀请央企投资地方项目,即便是在民营经济发达的浙江省,也把吸引央企前来投资作为一项工作重点。而不少省市区包括一些县,都纷纷组团赴京,专门召开针对央企的项目对接会。

除了签署战略合作协议,在项目、人才等多领域进行合作以外,央地合作还包括央企到地方投资、央企与地方合作建设工业园区、央企重组地方企业等多种合作方式。突出特点是以产权为纽带的并购重组,建立以增资扩股为主要形式的股份制公司和以产业升级换代为标志的新型企业,发展以技术为先导的高新技术,形成以开发区为平台的产业创新和集聚。

国务院国资委主任王勇表示,央地合作有助于中央企业与地方经济对接,构建

国有经济合作共赢新格局。

国务院国资委研究中心李保民表示,“在转变经济发展方式的进程中,中央企业与地方经济对接,改变了中央与地方传统单一的上收下划的行政关系,开创了中央与地方经济合作多赢的新模式、新局面。”他认为,中央企业具有技术优势、管理优势、资金优势和信息优势,需要进行产业布局的调整,需要做强做大;以中心城市为重点的地方具有发展用地、特色资源、消费市场和熟练劳动力优势,需要发展区域产业,需要加快产业升级。正是存在着这种差别优势和需求,中央企业与地方经济对接,实现了优势互补、互利双赢、共同发展的资源优化配置的新格局。

有分析认为,在当前复杂的国内外经济形势局面下,央企与地方企业合作力度会进一步加大,中央企业和地方企业重组的步伐将会进一步加速。而国务院国资委等部门出台的一系列鼓励民营参与国企改革的政策措施也会加速推动央企与地方民企的重组。

有关专家建议,地方与央企在进行对接合作的过程中,应各自找准定位,立足自身发展优势和发展需求,有所为有所不为。央企要根据自己的发展战略围绕主业进行投资和并购。地方也要根据自身发展优势与央企

科学对接,要有全局性、战略性和长期性,不能盲目引进项目或盲目鼓励地方国企与央企重组。此外,央企除了拥有巨大的资产规模和广阔的市场体系外,还拥有强大的技术

创新能力。地方在与央企合作中,要注重与央企在技术创新方面的合作交流,通过共建研发中心、共同培养人才等措施,促进地方自主创新体系的建设。

央地合作案例

在2012年3月27日举行的国务院国资委与广西壮族自治区人民政府合作备忘录签字仪式上,仅地处北部湾的钦州一市就一举签下中船钦州修造船基地项目、中国通用钦州保税港区冷库及物流项目等4个项目,投资总额达124.9亿元。

2012年9月6日,央企入驻武汉未来科技城推介暨签约仪式举行。武汉未来科技城与中国核工业集团公司、中国航天科技集团公司、中国电子信息产业集团等16家央企现场签约,协议投资额近500亿元。

同年12月14日,国务院国资委与内蒙古自治区人民政府在京召开座谈会并签署战略合作备忘录,双方商定在“十二五”期间,共同推动自治区与中央企业开展更加广泛深入的合作……

在近几年地方与央企的对接中,央企重组地方企业的方式更为常见,大都取得了良好效果。地方企业通过与央企重组在资金、技术等方面获得了支持,并可以借助央企的平台,将资源和要素延伸到国际市场,同时推动产业升级。如中国一拖集团加入国机集团后,国机集团以一拖为平台,整合旗下的机械装备制造资源,使其装备制造能力大大增强。

一些央企重组地方企业后,税收留在地方、就业还在地方,并积极融入地方的区域经济发展规划,央企的融合策略为地方经济发展带来了新的驱动力。如河南省与中粮集团进行战略合作,中粮集团通过在当地建立农产品加工基地打造全产业链,河南通过合作提升了粮食加工业水平。



小米离“伟大”

还有多远

秦 姗

看过《乔布斯传》,笔者与小米公司掌门人雷军都承认,苹果是一家伟大的公司。这也是雷军最终的理想所在。雷军曾推心置腹地对我说,到现在他已经卖过一家公司,上市过一家,还投资了一堆业内顶尖公司,以往的那些事已稀松平常。现在,是他做与众不同事情的阶段。

既然如此,那小米肯定就是雷军的终极实验了。最初的小米是带着势如破竹的气势以及理想主义光芒的,MIUI也以“中国公司出品”令人自豪,那时业界都在期待雷军带来发烧友的梦想机。后来,MI1发布了,倾其所能的最高配置和最新技术,却没有带来满意的结果。雷军也承认,相机的800万像素技术不成熟,用户体验很差。

如果说作为行业的新手,这些尝试是发烧友应该谅解的,那么接下来小米或许应该在包括米聊在内的互联网服务做出努力,以期扳回一城。后来的结果我们都看到了,小米开始售卖米兔和彩色后盖,米聊也被微信冲击得一塌糊涂。

随着MI2的发布,其发烧友色彩已经被淡化许多。MI2放弃了很多高配置,做了很多均衡,据说都是为了用户最佳体验。自此,小米不怎么再提发烧友概念。雷军说,做生意最终是要做一个人群的生意,想必就是“粉丝经济”吧。那到底是什么人群呢?从目前小米的消费群体,以及小米的宣传导向来看,大概“青春、潮流”可以成为其标签。

一家科技公司贴上某个标签,不妨碍它向一家伟大公司迈进,我们得允许事物有个发展过程,毕竟小米才成立短短不到3年。但是,在MI2还未大规模上市之时,小米公司高调发布了小米盒子——雷军将其称为小米手机迄今为止最发烧配件。这和以前小米关注的消费人群的关联度并不高,转变让消费者变得更广。以笔者身边的小米手机使用者来看,他们多为在校学生,和电视的接触时间不长。目前,有兴趣且有条件体验多屏融合的人群以“果粉”青年居多,且数目庞大。

就像一个更广大的人群代替了最初的发烧友人群一样,雷军对商业布局的野心,也会让小米总有一天不再局限关注目前的人群,或许他们只是小米成功的必经阶段。

也许,有人认为雷军2012年操之过急,不知当事人如何总结过去的这一年?话又说回来,雷军现在已经不缺钱了,但还急匆匆地赶路,这是否如外界所说,是因为雷军觉得缺少一次配得上自己名气的成功吗? (《中国企业家》杂志社供稿)



鲁花集团获国家科技进步奖

本报讯 记者瞿长福 王金虎报道:在日前举办的2012年度国家科学技术进步奖颁奖大会上,由山东鲁花集团牵头研发的“高含油油料加工关键技术产业化开发及标准化安全生产”项目及其参与研发的“果蔬食品的高品质干燥关键技术研究及应用”技术双双荣获国家科学技术进步二等奖。

山东鲁花集团是我国最大的花生油生产企业,其自主研发的5S压榨工艺、去除黄曲霉毒素工艺等技术填补了国际空白,对保障食用油安全、缓解我国植物油过度依赖进口的严峻形势具有重大作用。

国产存取款一体机技术获新突破

本报讯 记者陈小力报道:作为金融电子行业的主要国产设备供应商,广州御银科技股份有限公司自主研发、拥有自主知识产权的存取款一体机k3产品,经过两年来的试点推广应用,其智能化、安全、高效的性能优势已经得到多家银行的充分肯定。

该存取款一体机采用国内外最成熟的高新技术,使用更完善安全的应用软件和模块。设计上在突出人性化、智能化、高效运行特点的同时,更注重安全性能的整体提升,具有极高的假钞识别功能。完善的后期维护体系,确保为客户提供及时周到的服务。目前,御银k3机已开始向全国银行网点全面推广。

八达重工新型应急装备研发成功

本报讯 记者薛海燕、通讯员丁立报道:我国首台自主研发的30吨型双动力智能型双臂系列化救援工程机器人近日在江苏省新沂市成功研制下线,并通过中期项目验收。中国工程机械协会常务副会长苏子孟说,江苏八达重工机械有限公司所研制的双动力、双臂机器人,填补了中国应急救援装备的空白。

据悉,该30吨型双动力智能型救援工程机器人,有两个长手臂,臂长两米三。手臂最大抓取重量能达到8吨,最大跨度为8米,能够协调作业,在坍塌废墟实现剪切、破碎、切割、扩张、抓取等10项抢险任务作业;具有燃油和电力双动力交替驱动;履带为双节,前进的时候,实行轮履复合切换行驶;能够实现500米内的远程遥控操作。

专家认为 中国企业应快速转型升级应对新变局

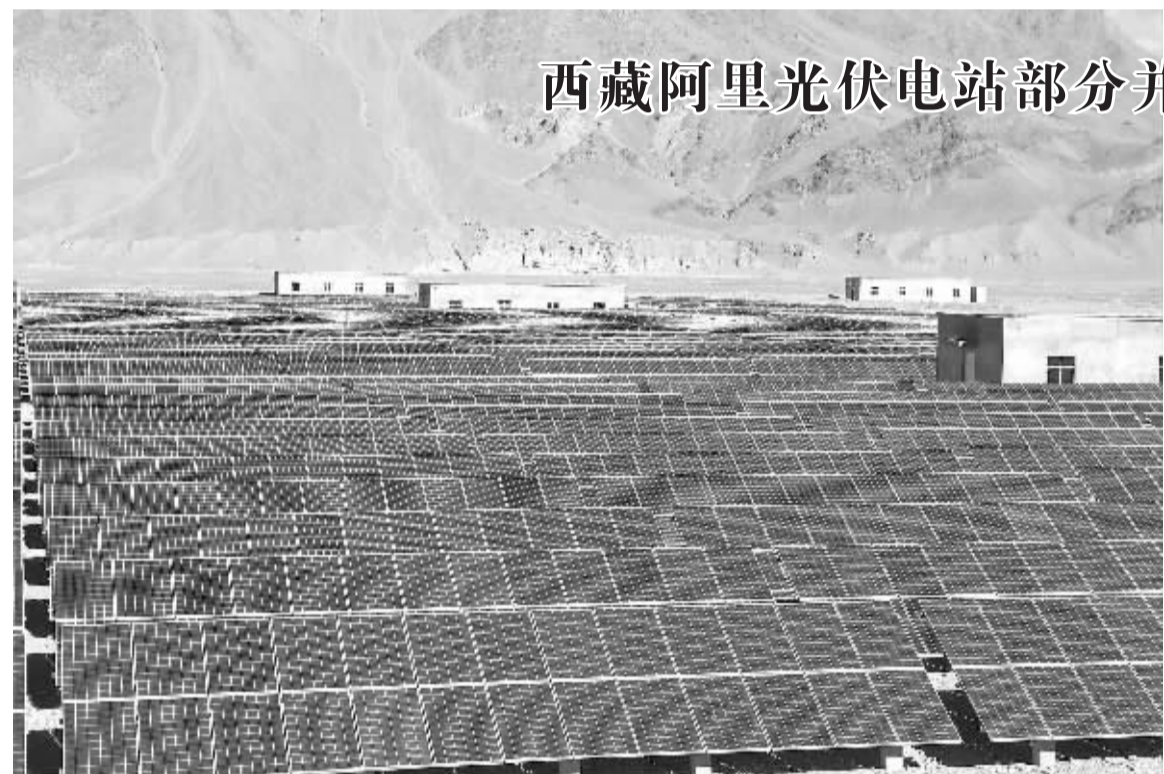
企业年度十大新闻同时揭晓

本报北京1月20日讯 记者杨忠阳报道:由中国企业联合会、中国企业家协会和国务院国资委宣传局指导,中国企业十大新闻评选委员会、中国企业报主办的2012年度(第十八届)中国企业十大新闻今天在京揭晓。与会专家表示,通过转型升级的重大突破应对复杂多变的国际经济走势,是中国企业今年面临的重大发展课题。

在今天的揭晓仪式上,主题为“稳中求进改革创新:以转型升级应对新变局”的第九届中国企业发展论坛同期举行。与会专家认为,2013年,世界经济仍处在调整期,结构性改革不到位和需求增长乏力等问题难以根本改观,国际金融危机的影响呈现长期化趋势。同时,发达国家实施再工业化战略,以互联网、新能源为代表的第三次工业革命正在兴起,全球产业结构调整出现新动向。面对更加复杂的国际经济形势,中国企业必须通过转型升级的重大突破,应对复杂多变的世界经济并迎接第三次工业革命浪潮。

入选“中国企业十大新闻”的有:145名企业家当选党的十八大代表;中国上榜世界500强数首次世界第二;中国企业500强发布;中国企业界积极参与生态文明建设;多家企业助力神舟九号对接天宫一号;中海油完成中国企业最大海外并购;华为中兴等企业受阻美国贸易壁垒;政府取消百余项目涉及企业行政审批;京广高速铁路贯通;温州金改彰显金融服务实体经济决心。

本版编辑 董庆森 王轶辰
电子邮箱:jjrbqybd@126.com



西藏阿里光伏电站部分并网发电

世界上海拔最高的10兆瓦级光伏电站——西藏阿里光伏电站,已于近期完成了5兆瓦装机容量并正式并网发电。(1月16日摄)。

据了解,阿里光伏电站由国家和中国国电龙源西藏新能源有限公司共同投资建设,总装机容量10兆瓦,设计使用年限25年。电站距离阿里地区狮泉河镇中心约3公里,海拔4270米,占地面积357亩,于2012年7月1日开工建设。

蒋先平摄 (新华社发)



“万得城”中国市场战略受阻

经营模式“水土不服”

本报上海1月20日电 记者李治国报道:继一年前北美最大的家电零售巨头百思买退出中国之后,欧洲最大家电连锁品牌万得城或将重蹈覆辙。

麦德龙集团今天向记者确认,在为期两年的市场测试阶段结束后,他们决定停止进一步扩大其子公司万得城在中国的业务。麦德龙集团目前正与其共同投资经营万得城电器(中国)的合作伙伴富士康科技集团一起,共同商定接下来将采取的步骤。麦德龙方面表示,“除了关店之外另外一个选择是寻找潜在投资者。商讨将在接下来几周内结束。”

2010年底,麦德龙携手富士康在沪开出了首家万得城旗舰店。当时,麦德龙曾表示未来2年内将投入2亿美元,在上海开设不少于10家门店,并计划从2013年到2015年将业务扩展至全国,开设超过百家门店。如今,万得城在上海仅剩7家门店。

业内人士表示,万得城所有门店都使用同样的品牌标识,但是他们并不从属于中央控制的门店网络系统,每一家万得城电器门店都是一家独立的公司。万得城虽然也倡导本土化运营的理念,但是其实际的经营模式却再次遇到了“水土不服”的问题。不少曾经在万得城购物的消费者表示,这里的产品定

价仍然偏高,而且由于网络购物的兴起,越来越多的消费者选择在万得城体验产品,然后认准了型号去网上比价买便宜货。

专家表示,中国家电零售市场可谓是全球竞争最充分的市场之一。近年来,随着苏宁、国美等本土商家的充分竞争,“外来和尚”很难适应中国市场上残酷的价格比拼。去年10月,万得城也推出网上商城,力图挽回颓势,然而与发展迅猛的国内电商相比,其销售能力实在太过弱小。

目前,万得城的业务还在正常运行,并承诺确保曾经在万得城购买商品消费者的权益。

华意压缩:逆市增长源于创新

本报记者 何川



44.03%、27.86%、9.63%,这是华意压缩机股份有限公司近一年、半年和一个月在A股市场的价格涨幅。在近两年颇显黯淡的A股市场中,华意压缩带来一抹亮色。

股价是衡量一家上市公司优劣的重要依据。华意压缩的股价一年来大幅走高,从一个侧面表明了这家公司的实力得到市场认同。实际上,作为冰箱压缩机巨头,华意压缩也有理由值得市场的期待。

创新技术,打造优质品牌

早在上个世纪90年代初,华意压缩就率先引进了美国泰康公司最新无氟技术,建成我国首条年产100万台无氟压缩机生产线,并且还在国内最先淘汰R12而采用

R134A新制冷剂工质,成为首家推出无氟制冷压缩机的企业。如今,华意压缩的市场占有率已连续10年稳居国内第一。

据华意压缩发布的2012年三季度报显示:前三季度,公司实现盈利约0.8亿元,同比增长316.28%,营业收入46.38亿元,同比增长7.16%;第三季度,公司实现营业收入16.1亿元,同比增长22.49%,实现净利润3436万元,同比大涨8倍之多。

在家电产业面临压力较大的2012年,华意压缩却能实现利润翻倍增长,这一成果来得着实不易。上海证券研究报告分析指出,“2012年前三季度,公司净利润高速增长的主要原因是公司积极调整产品结构,高毛利率的高端产品销售占比提高3个百分点,铜、硅钢等主要原材料价格同比下降,产品毛利率上升4.22个百分点。”

华意压缩的高端产品从何而来?答案就是其所恪守的技术创新战略。据华意压缩旗下的高端压缩机生产商加西贝拉

公司总工程师张昌群介绍,公司不仅拥有国家级企业技术中心,而且还拥有行业首家中国工程院院士专家工作站。目前公司申请了80余项专利,其中已授权的就有60多项。

“持续不断的技术创新是华意压缩能一直保持行业领先的关键。目前,公司在高效化、变频化、小型化、降噪减振、仿真技术、关键工艺等6大方面完成了技术布局,随着加西贝拉公司产能500万台超高效和变频可压缩机生产线项目的开工建设,华意压缩的高端、高利润产品的产销能力有望大大增强。”张昌群表示。

制定战略,角逐全球市场

有了核心技术,有了拳头产品,才会赢得市场。

压缩机相当于冰箱的心脏,是我国首个由本土企业完成掌握全套核心技术和知识产权的家电零部件行业。作为行业龙头,华

意压缩正是凭借创新技术优势,赢得全球冰箱制造商的青睐。

目前,华意压缩海外市场不断拓展,产品出口数量逐年递增,2012年,实现出口占比40%以上,稳居我国冰箱压缩机海外出口首位。其中,仅博世西门子这一家公司的冰箱压缩机采购中,华意压缩的产品就贡献了三分之一的比重。在全球高端压缩机市场上,华意压缩也占据了20%以上的份额。根据规划,到“十二五”末期,华意压缩的海外业务收入规模将接近50%。

并购也是华意压缩实现海外战略的重要一步。去年华意压缩以270万欧元的报价中标收购全球第四大轻型商用压缩机制造商西班牙Cubigel公司的资产,“欧洲制造”成为了公司海外并购的标的。有业内人士表示,此次收购将使华意压缩进入到利润较高的高端商用压缩机领域,有利于丰富产品门类,提高公司的高端产品的比重,进一步提升公司的盈利能力和国际竞争力。