

新闻眼

斥资 8600 万瑞士法郎 持 100% 股权

海淀集团成功收购“昆仑”表

中国钟表企业国际化之路迈出重要一步

本报讯 记者刘惠兰报道:在2013瑞士巴塞尔国际珠宝钟表展上,中国海淀集团宣布斥资8600万瑞士法郎(近6亿元人民币)收购瑞士全球顶级品牌昆仑(Corum)表,并持100%股权。这是迄今为止我国在瑞士钟表行业的最大一笔收购。

据了解,中国海淀集团是在香港上市的国际专业制表集团,拥有多个知名腕表品牌。中国海淀集团进入手表制造业始于2005年,在成功收购了依波表基础上,明确了以钟表制造为主业的发展方向,加快转型,剥离了房地产、漆包线和胶合板制造等其他业务,并制定了到2015年,成为拥有大众、中高端乃至世界顶级品牌并纵贯制造和销售手表产业链的中国手表航母企业10年发展目标。

在此战略指引下,海淀集团进行了一系列多品牌收购并购的资本运作:2007年,集团以2.6亿元人民币成功收购罗西尼表业,从而拥有了“中国四大名表”中依波和罗西尼两大品牌,2009年在瑞士创立了瑞士原创原产的豪度中档手表品牌,2011年斥资2.6亿港元收购拥有150多年历史的瑞士中高档手表品牌绮年华,2011年以来控股了6个销售中外品牌手表的公司,拥有了自主的销售通路。

至此,海淀集团已拥有昆仑、绮年华、豪度、卡纳、宇飞、依波、罗西尼等不同定位的国内外手表多品牌架构,其手表品牌横跨中国、瑞士等海内外市场,其产业结构纵贯机芯制造、手表外观件制造和设计研发、

销售通路的整个产业链的所有关键增值环节,中国手表业航母企业的架构已见雏形。

手表的竞争力关键在研发设计和制造。值得称道的是,为了提升其手表制造业的研发创新能力,海淀集团于2007年建成了制造高端贵金属精密手表配件的帕玛精品制造公司,2009年在瑞士成立了瑞士精密时计有限公司,专攻复杂机芯制造和研发设计,2011年收购了广州五羊机械手表机芯制造公司。这种从研发到设计制造的立体化手表制造结构确保了海淀旗下品牌不断发展的后劲和市场活力。

“瑞士顶级品牌‘昆仑表’加入海淀集团旗下,这是中国钟表行业一件具有里程碑意义的大事。”一位钟表行业资深人士对记者说,“它标志着中国腕表

行业的市场竞争将面临着新的格局,也表明中国钟表企业国际化之路迈出了重要一步。”

在当前国际钟表市场低迷的情况下,海淀为何如此大手笔收购?中国海淀集团董事长韩国龙说,他是看中了这个有着近百年制表历史、品牌底蕴深厚、有着独特高端复杂机械表专业技术且在国际钟表业拥有较高声誉的瑞士顶级品牌。“国际金融危机的冲击和近年一些国际顶级手表品牌的销售困境也为中国企业国际化的资本运作提供了机遇。”

收购后“昆仑”的市场经营方略有何变化?韩国龙表示,“昆仑”的瑞士原产地制造和研发设计不变、品牌理念和定位方向不变,原经营管理团队和经营方略不变。

看公司 Company Watch

借入股新浪微博

阿里“占位”移动互联网

“我看见微信,也很紧张。”一个多月前,阿里巴巴集团董事会主席马云曾对腾讯公司董事长马化腾如是说。而在近日,随着阿里巴巴集团以5.86亿美元投资入股新浪微博,马云应该可以放松些心情了。此举不仅有助阿里弥补社会化电商“短板”,同时预示着阿里将拿到继腾讯之后的第二张移动互联网“船票”,从而在巨头纷争的移动端大战中实现“逆袭”。

智能手机的普及使中国移动互联网获得飞速发展,并不断颠覆着传统互联网的产业格局。对国内许多互联网企业来说,由PC端向移动端迁移已成为首要任务。一场争夺移动互联网“船票”的竞争也由此拉开帷幕。在这其中,腾讯旗下的微信被公认为已率先拿到了第一张真正意义上的移动互联网“船票”。近3亿用户的庞大流量、强关系的社交营销圈子、打通中的移动支付闭环以及隐现的开放平台生态等,都使微信遥遥领先于其他互联网同行。

360董事长周鸿祎此前表示,当前在移动互联网领域所有互联网企业均是摸着石头过河,“唯一获得移动互联网‘船票’的是微信”。针对外界的褒扬,马化腾则谨慎地称,微信拿到的“只是张站台票”,后面能不能上船还并不知道。

除微信外,新浪微博被认为也已拿到了移动互联网的“船票”。目前,新浪微博注册用户超5亿,75%的活跃用户使用移动端登录微博。而对阿里巴巴来说,如何在蓬勃发展的移动互联网领域复制自己在PC互联网领域的优势,则是决定其未来发展的头等大事。正是在此背景下,近期业界频繁传出阿里巴巴在移动互联网领域进行投资的消息,这些投资涵盖了移动浏览器、数据分析平台、LBS应用等众多领域。此次阿里巴巴入股新浪微博,标志着国内移动互联网的第二张“船票”正式落户阿里巴巴。

根据双方合作计划,新浪微博、淘宝、支付宝这移动互联网上的三大应用,在未来将可以打通账号使用,有望催生出一个规模不亚于微信的无线用户群体,显然这也是新浪和阿里巴巴所期盼已久的。

虽然目前移动互联网仍处于发展的早期阶段,但如何将流量变现已成为困扰移动互联网的最大问题。许多传统互联网的盈利方式不再适用于移动互联网,已经获得巨大流量的应用则开始纷纷探索商业化盈利之路。如果阿里、新浪微博能顺利融合,这意味着微博不仅可展示企业的品牌、形象和货物,还能实现一键购买和支付宝结算,阿里期待的社交化平台也能一步实现。

然而,目前微博上充斥着很多植入式广告,不少都采用大量转发甚至刷屏手段,已引发部分网民的不满。就目前而言,阿里仅仅是在“占位”,要想实现“梦想”,还需要找到合适切入点,将流量、用户和电商有效结合。

文/新华社记者 高少华 姚玉洁 周琳

微讯

中核与阿海珐公司合作

本报讯 记者齐慧报道:近日,中核集团董事长孙勤与法国阿海珐公司总裁吴赛(Luc Oursel)签署了中法两国核能领域合作意向书,再启中法两国核能领域合作。

据介绍,该意向书的签署是双方开展后处理大厂项目合作的重要节点之一。该意向书包含了后处理大厂项目的建设内容、性能指标、双方责任及分工等重要内容,将作为双方后续合作谈判的指导性文件。后处理大厂项目将采用国际先进后处理一再循环技术进行建设,具备年800吨乏燃料后处理能力,有利于提高铀资源利用率、减少核废物量和促进环境保护。

双龙雷斯特W在华上市

本报讯 韩国双龙汽车旗下豪华SUV车雷斯特W日前在中国上市。雷斯特W由意大利著名汽车设计大师乔治亚罗设计,并融入了很多与奔驰合作开发的技术经验,分别搭载2.7升、2.0升XDi柴油LET发动机和3.2升汽油发动机,其中2.0升RX200 e-XDi高压共轨涡轮增压柴油发动机为首次搭载在雷斯特W上,最高能达到155马力,其动力特性适合城市以及山岭行驶。

“雷斯特W是一款代表着双龙鲜明品牌个性的产品。”双龙汽车中国公司总经理金圣来表示,作为世界级SUV专家,双龙汽车今年下半年还将在中国市场推出具有四驱功能、大型SUV风格的新概念超级MPV新路帝,同时将在中国的经销网络从80多个扩大100多个,以加快实现双龙在华的销售目标。

(杨莉)

中棉山东物流仓储区建成

本报讯 记者单保江、通讯员卜维玮报道:中棉集团山东物流园仓储区近日正式投用。该仓储区存储量可达10万吨,成为中国北方最大的棉花仓储库。

据介绍,该仓储区位于潍坊滨海经济开发区,具有棉花仓储配送、棉花进口保税、棉花电子商务与现货交易、纺织品生产加工和社会综合物流等功能。目前已入库国家储备棉和保税棉2万多吨。

我国自主研发生物航煤试用成功

本报讯 记者黄晓芳 李治国报道:日前加注中国石化生物航空煤油的东方航空空客320型飞机经过近一个半小时的飞行后,平稳降落在上海虹桥机场。这次飞行标志着由东航与中国石化、中航油共同合作推动的生物航煤项目进入最终评审阶段,经民航局评估并取得适航证后,将正式投入航班商务运行。我国由此成为继美国、法国、芬兰之后第4个拥有生

物航煤自主研发生产技术的国家。

生物航煤是以可再生资源为原料生产的航空煤油,飞行所用生物燃料以棕榈油、餐饮废油、动物脂肪等为原料。适航审定委员会主任、中国民航局适航司副司长徐超群说,生物航煤是全球航空燃料发展的重要方向,试飞成功标志着中国生物航空燃料研发生产取得重大突破。

目前,我国已成为年消费量近2000

万吨的航空燃料消费大国。据预测,未来全球航空煤油需求每年增长不足5%,而我国则以每年10%以上的速度增长。同时,相关的预测也表明,2020年全球生物航煤将达到航油总量的30%。

据悉,适航审查通过后,民航局生物航煤适航审定委员会将颁发我国首张生物航煤生产适航许可证,生物航煤产品可以进入商业化应用。



5月1日,观众在第五届中国西部(银川)房·车博览会的房屋展区参观一处主推绿色人居、环保节能的楼盘。在近日举行的第五届中国西部(银川)房·车博览会上,绿色环保成为众多房企和车企主推的亮点。

新华社记者 彭昭之摄

美驰率先实现全系列产品节能升级

居室降耗进入暖边门窗时代

本报讯 记者曾全华报道:从今年5月起,知名门窗品牌美驰将在其零售终端销售的门窗产品中全面采用世界先进的暖边间隔条节能技术。这项技术将使美驰门窗的隔温、隔音等传统优势性能获得进一步提升,在满足和超越国家建筑节能

新标准方面继续领先。

门窗节能技术的变革是实现建筑和居室节能最重要的手段。在欧美国家,暖边是一项应用十分广泛的门窗节能技术,暖边间隔条在门窗产品中的应用率达到60%以上。

作为门窗行业的领军企业,美驰凭借自身雄厚的研发基础,与暖边技术处于全球领先地位的德国泰居安(TGI)建立了战略合作,将其在欧洲市场占主导地位的泰诺风暖边系统应用于美驰门窗全系列产品,使美驰产品的整体节能水平达到了新的高度。

动向

首套数字化齿轮加工生产线问世

本报讯 记者张毅报道:国内首套智能数字化齿轮精密加工装备生产线日前在秦川机床工具集团问世并将亮相第十三届中国国际机床展览会(CIMT2013)。项目总负责人刘朝辉告诉记者,“该系统生产线上的全部10套设备均出自‘秦川系’,代表了我国高端装备制造的系统创新和产业创新能力。”

据悉,该项针对精密齿轮高效加工的成套工艺技术解决方案以先进的数控机床为核心,分为前后两大单元,配置自动上下料、桁架运输、在线测量、智能传感决策等机构和系统,是目前国内首套齿轮精密加工制造执行系统(MES),具有节拍快、工艺扩展性强、涵盖领域广等特点。业内专家评价,该系统引领了我国齿轮制造技术与装备的智能化、高效化、数字化、绿色化新方向,树立了我国数控机床行业系统集成创新能力的新标杆。

近几年,秦川机床通过实施行业资源区域整合、跨区域合作及跨国并购,前瞻性地布局纵向一体化研发和产业链格局,遍布国内外的“秦川机床系”7家企业和研发机构聚集了一支具有国际视野的高端研发团队,确立了基于国家战略需求和能力建设的正向研发创新机制。

得益于在机床核心技术的关键装备上的不断突破,秦川机床的系统集成服务的空间和领域得到进一步的拓展。除智能数字化齿轮加工生产线以外,螺纹(螺杆)技术与成套工艺装备、飞机发动机关键零部件成套工艺装备、高精度轴承套圈柔性生产线及新能源装备与零件专用工艺技术等均不断突破,全面挺进航空航天、国防军工、船舶、能源、汽车等重点行业。

本版编辑 杨忠阳 孟飞

电子邮箱:jjrbqybd@126.com

中企在海外更重要的是获得当地人认可和支持,中化集团——

用责任赢得正能量

本报记者 王轶辰

会责任行动不仅能够带动和提高全球企业的履责意识和能力,同时也增强了企业自身的竞争力,使企业的国际化之路走得更远。

中国企业在海外发展,不仅面临创业的艰难,更重要的是如何赢得当地人信任,进而获得其认可和支持,为企业在海外长期、持续发展创造良好的环境。这一点,中化集团深有体会。“我们的海外项目主要位于非洲、南美、中东等区域,文化背景多元,部分地区社会经济发展落后,这些特殊性给公司项目发展增加了不确定因素。”刘德树说,“但发展是硬道理,我们秉持用发展带动共赢的理念,把企业发展融入项目所在地发展中。”

中化集团天然橡胶业务在非洲的突破就是一个例子。“满山遍野杂树丛生,连一条可以行车的路都没有,要开拓出横看成行、纵看成列、整齐有序、一望无际的橡胶林,其难度可想而知。”但在中化集团天然橡胶种植专家汪治成的带领下,团队管理层成员每天清晨5点天还未亮就进入种植现场,当地工人看到管理人员比自己还早就开始工作,大大地激发了与团队共同创业的士气,这与以“靠天吃饭,不紧不慢”的当地氛围是完全不同的。喀麦隆政府对此

表示赞赏,称中化人激发了当地人工作热情,为当地的发展激发了活力,堪称中国企业在非洲发展的典范。

经过一年多的艰苦开拓,在设备和人员短缺的情况下,原来的荒山野岭变成了宽阔整齐的苗圃,橡胶树苗郁郁葱葱、一望无际,当喀麦隆政府看到这样的开发速度时,感到无比惊讶和信服,盛赞只有中国公司才能创造这样的奇迹。

对于中企来说,如何尽快融入当地社会和文化,往往成为项目成败的关键。在“走出去”过程中,中化集团逐渐摸索出一条以项目属地社区建设为抓手、与社区交融共赢的合作模式,既为公司在当地的发展创造了良好环境,同时也促进了项目所在地区经济社会发展。“我们在当地社区建学校、建医院、搞培训,同时帮助当地加强基础设施建设,投资建设公路桥梁,为当地人创造工作机会,慢慢赢得当地居民对我们这些外国人”的接受,让所有人知道,中化来到哥伦比亚是要和当地人民一起共谋发展的。”中化集团哥伦比亚项目公司总经理崔建军说,事实也证明,当地居民对中化的接纳的确在一定程度上缓解了当地一部分人对“外企”的不友好情绪。

“与邻为善,以邻为伴”,是中化集团开展海外社区建设坚持的一条准则。为有效开展社区工作,中化集团在海外项目公司专门成立了社区关系部,负责公司所有作业区块的社区工作,并与社区共享石油勘探、开发、运输等各类作业信息,确保各方有效沟通。同时,中化集团还非常重视对当地员工的培养,推动员工队伍的国际化、多元化和属地化。公司社区政策要求,项目所需要的非技术工人必须100%从当地社区招聘,技术工人要以当地市场招聘为主,优先聘用当地技术工人。仅橡胶业务一项,中化集团就在非洲创造了近2万个就业岗位。

“截至2012年底,公司海外资产、海外营业收入、海外营业利润分别达到49%、67%和37%,外籍员工占比20%,海外经营机构超过60家,而作为最早入围《财富》全球500强的中国企业之一,我们迄今已22次入围,去年名列第113位。”刘德树表示,“用责任搭建起的信任和尊重,在给当地带来经济社会繁荣的同时,也促进了中化集团国际化战略的推进,使我们向具有国际竞争力的世界一流企业目标迈进步伐更加扎实和自信。”

经营之道

在美国《财富》杂志新揭晓的“2013年全球最受赞赏公司”排行榜中,中化集团位列贸易行业榜“全球最受赞赏公司”第一名,创下了中国企业在行业榜单上的最好成绩。“这是中化集团用责任赢得全球尊重,实现国际发展的实践体现。”中化集团总裁刘德树说。

对于中化集团的国际化,来自喀麦隆的小伙子汤姆有着直接体会,“原来我是种植棕榈的,后来知道这里招采员种植助理,赶紧过来应聘,很幸运地留在这里。”在喀麦隆的涅特,汤姆已经在中化集团下属中化国际GMG公司工作了4个年头,“收入比原来提高了,家里人也都来到了这里,就住在第15村,这里成了我的家。”

汤姆只是众多工作中化集团非洲橡胶园的当地员工之一,他们的生活因中化的到来,正发生着可喜的变化。刘德树表示,跨国企业分布区域广、影响力大,其社