

“买得来,管得了,干得好,拿得进,退得出,卖得高”——

中国化工念好“三字经”

经济日报·中国经济网记者 周 雷

建设现代化经济体系 央企在行动

中国化工的“正向收购一反向整合一重组上市”并购整合策略路径,完全按市场化规则运作,能够同步实现国有资产保值增值、国内产能转型升级、债务性融资资本化等目标,为中国企业“走出去”、参与国际市场竞争、提高国际化经营水平提供了健康有益的借鉴



图① 中国化工集团公司总部大楼。

图② 中国化工董事长任建新(左)与倍耐力执行副董事长、CEO特龙凯蒂握手。

图③ 中国化工先正达科技人员在向客户讲解无人机喷洒农药的精准性原理。

(资料图片)

场化规则运作,能够同步实现国有资产保值增值、国内产能转型升级、债务性融资资本化等目标,为中国企业“走出去”、参与国际市场竞争、提高国际化经营水平提供了健康有益的借鉴。

创新引擎动力澎湃

党的十九大报告指出,创新是引领发展的第一动力,是建设现代化经济体系的战略支撑。这一表述为中国化工继续牢固树立新发展理念,深入实施创新驱动战略指明了方向。

多年来,中国化工的有效发明专利拥有量一直在央企中名列前茅。2017年,中国化工申请专利同比增长24%,授权专利同比增长75%;累计有效专利20999件,其中发明专利占比61%,美日欧和PCT(专利合作协定)占比80%。

今年2月份,江西南丰70万亩蜜橘进入清园期,50架植保无人机在蜜橘种植区巡回飞防,喷洒混合了飞防增效剂的农药。这种全新的作业模式效率高得令人咋舌,1亩果树作业仅需12分钟。“我们在增效剂方面有数十项专利,拳头产品‘迈飞’已成为飞防增效剂市场第一品牌。”中国化工旗下化工科学技术研究总院院长杨林说,“迈飞”的应用可提高农药利用率30%以上,减少农药使用量20%至30%,目前该产品应用已达3000多万亩。

在谈及为何强势推进农业科技领域布局时,任建新表示,一方面,农药和种子对提升现代化农业水平、保障粮食稳产、增产有重要作用。但不得不承认的是,长期以来,原创性农业科技一直是我国农业产业的短板。另一方面,原创性农业技术已成为国际化工抢占创新引领的制高点,不少世界知名化工巨头纷纷调整业务格局,退出以石油化工为基础的传统化工,加大在农业科技领域的布局。

仅就中国化工自身的情况来看,集团虽拥有全球最大的非专利农药业务,但与专利农药企业相比,在研发环节还存在一定差距。

为下好创新发展先手棋,去年中国化工以430亿美元收购了国际巨头先正达。作为全球第一大农药和第三大种子农化高科技公司,先正达拥有全球领先的原创农药开发以及种子研发、育种技术,研发人员5000多人;每年研发投入占年销售收入10%左右;研发投入产出比达到10.7,处于行业领先水平;在全球拥有专利超过13000件。

通过收购先正达,中国化工成功跻身全球专利农药行列,成功弥补了集团种子板块业务空白,形成农药、种子齐头并进、平衡发展的产业格局,一个集专利和非专利农药、现代种子于一体,创新能力、业务规模优势明显的全球一流农化高科技企业浮出水面。

任建新表示,围绕中国化工“新科学、新未来”的发展定位,先正达遍布全球的研发中心、完善的

年历史,在硅材料领域拥有全球领先的技术及市场优势。该公司于2011年4月份被中国蓝星成功收购。业内人士告诉记者,此次埃肯上市是中国化工多年来大力推动国际化布局的结果。上市后的埃肯将成为一家真正的国际化企业,形成具有成本和技术双重优势的全球硅产业链。

作为我国化工业龙头企业,中国化工已跻身全球化工工业三强,在150个国家和地区拥有生产、研发基地以及完善的营销网络体系。着眼全球发展,中国化工将积极利用“两个市场、两种资源”,紧抓世界经济调整转型和“一带一路”建设机遇,拓宽“走出去”道路,提升“走出去”质量,努力在国际分工中占据领先地位。

中国化工在国际化经营上厚积薄发,至今已完成10笔国际并购,积累了较丰富的经验。2006年,中国化工收购世界第二大蛋氨酸企业法国安迪苏公司,并于2015年登陆中国A股市场。作为第一家在中国A股上市,由央企并购的海外企业,安迪苏市值已达370多亿元,是当初收购价格的12倍。其在南京建立的工厂是安迪苏技术最先进、盈利增长最快的企业。

2015年8月份,中国化工联合丝路基金以74.82亿欧元完成了对世界高端轮胎企业意大利倍耐力公司的收购,成为“一带一路”建设合作的典范。2017年10月份,倍耐力乘用车业务重返米兰证券交易所挂牌上市,成为当年欧洲资本市场最大的IPO项目。

据估算,通过此次上市,中国化工与丝路基金原投资价值合计实现翻番。这也再次印证了坊间流传的任建新国际并购“三字经”,“买得来,管得了,干得好,拿得进,退得出,卖得高”。

市场分析人士认为,中国化工的“正向收购一反向整合一重组上市”并购整合策略路径,完全按市

场化规则运作,能够同步实



场化规则运作,能够同步实现国有资产保值增值、国内产能转型升级、债务性融资资本化等目标,为中国企业“走出去”、参与国际市场竞争、提高国际化经营水平提供了健康有益的借鉴。

电商平台风生水起

党的十九大报告指出,推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。沿着上述方向,中国化工以IT技术为支撑,促进“互联网+制造业”、制造业与服务业融合互动发展,传统业务转型升级步伐明显加快。

近日,记者来到中国化工旗下山东昌邑石化有限公司,宽敞的销售大厅里很安静,并没有人们印象中熙熙攘攘、排队采购的情况。这里最忙碌的当属大厅正上方的显示屏。屏幕上,信息不停滚动刷新,显示汽柴油价格及众多提货车辆的排队信息。随着“滴滴”声响起,刚进门不久的一位客户看了看手机信息,随即出门提货了。

搭上电商快车后,中国化工销售方式发生了巨大变化。为抢抓机遇,中国化工在B2B领域率先试水,自2015年起斥巨资自建电商平台,一路做得风生水起。

“2017年中国化工电商销售额近600亿元,已成为B2B行业最大的交易平台之一。”中国化工首席商务官沈忻表示,目前中国化工国内销售业务三分之一已上线。“工厂和客户都觉得这个平台很好用,用上了就离不开了。”沈忻说。

中国化工电商平台的推出可谓一石三鸟。首先,交易优化了。过去一两天才能完成的交易,现在转瞬之间搞定,整个业务过程更加透明、便捷、高效。其次,管理提升了。电商平台的管理功能涵盖了企业从客户管理到产品管理再到销售人员效率效能管理等各个方面。以产品定价管理为例,过去产品交易主要靠销售员凭经验定价,但市场瞬息万变,定价偏差自然较大。有了电商平台后,管理系统能通过定价模型,统筹考虑供需关系、客户质量、交易方式等因素,实现精准定价。第三,客户交互顺畅了。通过信息化手段,中国化工能够为客户提供更贴心、更便捷的服务,有效增强了客户黏性。

随着安迪苏在集团电商平台成功试水,先正达、倍耐力等也将陆续上线,中国化工“电商平台通全球”的目标近在咫尺。

“今年集团国内销售业务要全部上线,明年要在全世界推广。”沈忻表示,到今年年底,电商平台客户数将超过7万,客户网络也会更加完善,分散在各地的下属企业将更好地形成合力。

以电商平台推动营销变革,对中国化工战略转型、业务提升大有裨益。不仅如此,中国化工还从自身肩负的责任出发,推动自有电商平台向第三方平台转型,以开放的平台为化工行业服务,以期构建新的行业生态,降低全行业的供应链成本,以数字化战略促进我国化工产业向全球价值链中高端迈进。

全球布局好戏连台

2018年3月22日,中国化工集团公司旗下中国蓝星(集团)股份有限公司所属海外企业埃肯公司顺利完成IPO,在奥斯陆证券交易所正式上市,最终发行价定为每股29挪威克朗,成为首家在挪威上市的中资企业。

任建新表示,中国蓝星成功推动埃肯转型升级成为一家全球化、高价值的硅产业专业公司,上市是其中非常重要的一步。

资料显示,埃肯公司有110余

年历史,在硅材料领域拥有全球领先的技术及市场优势。该公司于2011年4月份被中国蓝星成功收购。业内人士告诉记者,此次埃肯上市是中国化工多年来大力推动国际化布局的结果。上市后的埃肯将成为一家真正的国际化企业,形成具有成本和技术双重优势的全球硅产业链。

作为我国化工业龙头企业,中国化工已跻身全球化工工业三强,在150个国家和地区拥有生产、研发基地以及完善的营销网络体系。着眼全球发展,中国化工将积极利用“两个市场、两种资源”,紧抓世界经济调整转型和“一带一路”建设机遇,拓宽“走出去”道路,提升“走出去”质量,努力在国际分工中占据领先地位。

中国化工在国际化经营上厚积薄发,至今已完成10笔国际并购,积累了较丰富的经验。2006年,中国化工收购世界第二大蛋氨酸企业法国安迪苏公司,并于2015年登陆中国A股市场。作为第一家在中国A股上市,由央企并购的海外企业,安迪苏市值已达370多亿元,是当初收购价格的12倍。其在南京建立的工厂是安迪苏技术最先进、盈利增长最快的企业。

2015年8月份,中国化工联合丝路基金以74.82亿欧元完成了对世界高端轮胎企业意大利倍耐力公司的收购,成为“一带一路”建设合作的典范。2017年10月份,倍耐力乘用车业务重返米兰证券交易所挂牌上市,成为当年欧洲资本市场最大的IPO项目。

据估算,通过此次上市,中国化工与丝路基金原投资价值合计实现翻番。这也再次印证了坊间流传的任建新国际并购“三字经”,“买得来,管得了,干得好,拿得进,退得出,卖得高”。

市场分析人士认为,中国化工的“正向收购一反向整合一重组上市”并购整合策略路径,完全按市

场化规则运作,能够同步实

场化规则运作,能够同步实现国有资产保值增值、国内产能转型升级、债务性融资资本化等目标,为中国企业“走出去”、参与国际市场竞争、提高国际化经营水平提供了健康有益的借鉴。

电商平台风生水起

党的十九大报告指出,推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。沿着上述方向,中国化工以IT技术为支撑,促进“互联网+制造业”、制造业与服务业融合互动发展,传统业务转型升级步伐明显加快。

近日,记者来到中国化工旗下山东昌邑石化有限公司,宽敞的销售大厅里很安静,并没有人们印象中熙熙攘攘、排队采购的情况。这里最忙碌的当属大厅正上方的显示屏。屏幕上,信息不停滚动刷新,显示汽柴油价格及众多提货车辆的排队信息。随着“滴滴”声响起,刚进门不久的一位客户看了看手机信息,随即出门提货了。

搭上电商快车后,中国化工销售方式发生了巨大变化。为抢抓机遇,中国化工在B2B领域率先试水,自2015年起斥巨资自建电商平台,一路做得风生水起。

“2017年中国化工电商销售额近600亿元,已成为B2B行业最大的交易平台之一。”中国化工首席商务官沈忻表示,目前中国化工国内销售业务三分之一已上线。“工厂和客户都觉得这个平台很好用,用上了就离不开了。”沈忻说。

中国化工电商平台的推出可谓一石三鸟。首先,交易优化了。过去一两天才能完成的交易,现在转瞬之间搞定,整个业务过程更加透明、便捷、高效。其次,管理提升了。电商平台的管理功能涵盖了企业从客户管理到产品管理再到销售人员效率效能管理等各个方面。以产品定价管理为例,过去产品交易主要靠销售员凭经验定价,但市场瞬息万变,定价偏差自然较大。有了电商平台后,管理系统能通过定价模型,统筹考虑供需关系、客户质量、交易方式等因素,实现精准定价。第三,客户交互顺畅了。通过信息化手段,中国化工能够为客户提供更贴心、更便捷的服务,有效增强了客户黏性。

随着安迪苏在集团电商平台成功试水,先正达、倍耐力等也将陆续上线,中国化工“电商平台通全球”的目标近在咫尺。

“今年集团国内销售业务要全部上线,明年要在全世界推广。”沈忻表示,到今年年底,电商平台客户数将超过7万,客户网络也会更加完善,分散在各地的下属企业将更好地形成合力。

以电商平台推动营销变革,对中国化工战略转型、业务提升大有裨益。不仅如此,中国化工还从自身肩负的责任出发,推动自有电商平台向第三方平台转型,以开放的平台为化工行业服务,以期构建新的行业生态,降低全行业的供应链成本,以数字化战略促进我国化工产业向全球价值链中高端迈进。

生意经

北汽首次大规模出口新能源汽车——

把环保理念纳入外销版图

本报记者 杨学聪

经济日报记者,北汽国际不仅卖产品,更希望把集团的品牌、技术管理带出国门。2018年,北汽国际将以“高质量发展”为统领,以“产能走出去”“市场走出去”为主要路径,坚持“聚焦市场”“聚焦产品”“聚焦品牌”“聚焦效益”,通过组织再造、流程再造、文化再造带动体系能力提升,实现从规模增长向质量、效益与能力增长的转变。

与以往不同,北汽此次不仅将整车卖到海外,还将包括换电设施在内的整个换电模式整体输出。3分钟内就能换一次电池,这也是墨西哥出租车协会选中EU300的一个重要原因。

事实上,北汽很早就开始布局墨西哥市场,着力将其建设成为辐射南美及北美发达国家的战略区域中心。2016年5月份,北汽墨西哥首条生产线启动建设,并在当地同时建起了一支强大的售后服务团队。

新能源车换电模式出海是北汽集团探索以全价值链输出为导向、以海外基地为核心业务发展模式的一个缩影。作为北汽集团实施国际化战略、打造“世界北汽”的主平台,北汽国际正加快资源整合和全球布局,重点聚焦南非、墨西哥、伊朗以及毗邻东南亚的云南瑞丽4大区域性产业基地,拓展北汽的国际化版图。

数据显示,截至2017年年底,北汽国际累计销量突破7.6万辆。其中,面向东南亚市场的北汽云南瑞丽被业界誉为中国边境线上最美、最大的现代化汽车生产基地,预计今年三季度投产;已经具备生产条件的伊朗工厂已有200多名工人;设计产能15万辆的南非工厂预计今年6月底投产,随着产能爬坡,将覆盖南非乃至东西非地区……

“北汽国际是集团出海、全面开拓国际化业务的总平台和排头兵。”北汽国际党委副书记杜榕告诉

“北汽国际是集团出海、全面开拓国际化业务的总平台和排头兵。”