

减少海外代工 培植自主品牌

中国袜业第一股调整经营模式

■ 本报记者 季春红

起源于浙江诸暨,发展于江苏沭阳的双金袜业日前在新三板成功上市,成为中国袜业第一股。

沭阳县纺织服装产业招商局局长魏伟在接受《中国贸易报》记者采访时说,中国首家袜企上市,反映了传统企业利用资本杠杆撬动大市场,进行产业资源整合与市场格局重塑的迫切心理。这也意味着,在中央提出去产能、去库存的政策导向下,企业通过资本带动产业升级和市场优化的大幕正式拉起。

小袜业融入大资本 金融创新推动产业转型

从手摇织袜机到拥有智能化设备的现代工厂,从山区的无名小作坊到中国袜业第一股,双金袜业实现了30年内资本市场的第一跳。双金袜业股份有限公司董事长杨铁锋在接受本报记者采访时说,新三板的成功上市,将成为双金袜业从实体经济向资本市场的重要转折点。通过资本市场,企业将实现从海外代工向自主品

牌培育的经营模式转型。未来,双金将通过国内市场的深度挖掘和功能性产品研发,打破长期依赖海外代工获取微利的经营模式。

杨铁锋告诉记者,这几年受国际市场波动的影响,企业的经营指标开始大幅度下滑,依靠海外代工拓展国际市场的空间和利润越来越小,通过经营模式调整,企业开始找到了属于自己的市场落脚点。

海外市场规模大利润小,迫切需要通过产业升级提高中国纺织品的附加值。诸暨市金融办主任杨仕虎告诉本报记者,为了加速诸暨袜业的产业升级,近年来诸暨加大了企业在资本层面的引导。目前,“诸暨板块”拥有境内外上市公司15家,新三板挂牌企业10家,浙江股权交易中心挂牌企业64家。

据介绍,被誉为“中国袜都”的诸暨,占世界60%的市场份额。在资本的撬动下,企业开始越发注重跨境和跨界的并购与资源整合。尤其是在境外企业专有技术、品

牌、专利和研发力量等高端要素上取得了重大突破。进一步巩固和拓展了企业的市场空间,成功实现转型升级。

政企联手区域协同 弯道超车海外市场

中国纺织大而不强,如果不能实现海外代工的腾笼换鸟,再大的企业也可能面临着市场坍塌的风险。杨铁锋告诉记者,为了避免这种风险,双金开始有步骤地准备缩小企业在美国、欧盟、中东地区近80%的海外市场。未来,通过经营模式的转变逐步将市场重心转向国内。

“一双几十元的袜子,品牌商能够拿走50%以上的利润,渠道商拿走40%以上的利润,剩下的才是工厂,这就是中国纺织企业尤其是海外代工企业的经营现状。”浙江宇力袜业有限公司董事长庄晏松在接受本报记者采访时说,随着全球市场格局的调整和产业再分工,以及中国人口红利的消失,依靠大规模劳动力进行海外代工获取微薄利润的优势正在递减。一些海外代工的企

业纷纷调转方向,着手国内市场的开发。据介绍,作为一家专门生产儿童袜的纺织企业,宇力也在前年开始在国内打造了自己的专属品牌。庄晏松认为,在国内和国外市场转换过程中,利用海外的质量和标准控制体系,或将成为中国企业弯道超车的资源优势。

“从海外代工到实现自主品牌培育,从政策引导再到企业主动转型,实现纺织大国向强国转变需要政府和企业共同努力。”魏伟表示,沭阳作为苏北地区重要纺织产业集群,近年来,加大了与诸暨等纺织产业集聚区的对接。除了园区的信息共享和产业发展模式交流外,还在产业空间延展、产业承载和资源互补发展方面取得重要成果。双金袜业的成功上市是沭阳和诸暨纺织产业区域协同发展的最好案例。未来,沭阳将继续加大在纺织领域的园区建设,推动针织产业从设计、加工、产品、向管理、营销转变,着力打造“沭阳智能针织产业园”,以更为系统的配套服务和管理,释放企业在生产中的创新活力。

广西建成西南首个

液化天然气接收站

4月19日,西南地区首个LNG(液化天然气)项目在广西北海正式进入商业运营。中国石化广西LNG接收站项目一期工程年接转能力300万吨,相当于40亿立方米天然气,可供2200万户家庭用气,每年将可减排二氧化碳480万吨,广西及粤西地区将率先受益。

广西LNG项目是国家重点清洁能源工程,是中国石化天然气战略的重要布局,项目以广西为中心,辐射湘、粤、滇、黔四省,与陆上天然气资源形成“海陆互保”的能源战略安全格局。

(庞革平)

服务机器人渐成市场新热点

“您好,请惠赐名片。”沈阳一场大型展会的入口,迎宾机器人会自动“跑”到来宾面前,手持托盘,索要名片。

“您好,我们银行有多种理财产品……请跟我到展示区来了解一下。”在沈阳一家银行里,银行助理机器人“耐心”地回答客户问题,引领客户办理业务。

能送餐、能迎宾、会讲解……从沈阳新松机器人自动化股份有限公司了解到,近一年来企业研发出多类公共服务机器人,得到了广泛应用,今年预计销量上千台,服务机器人已成为企业新的利润增长点。

走进新松公司服务机器人事业部,仿若走进科幻世界:架子上整齐摆放着白色金属外壳的机器人各部件:手臂、躯干……装配区,组装完成的机器人一个个憨态可掬。

“这个是送餐机器人,头圆圆的,造型比较可爱;这个是迎宾机器人,身体修长,你看像不像礼仪小姐……”工作人员一一介绍。

服务机器人事业部副总经理董状说,公司目前已经投入市场的产品包括送餐机器人、银行助理机器人、迎宾机器人,讲解机器人等,在一些银行、饭店、企业进行应用。今年还将推出商场导购机器人,酒店、医院物品搬运机器人等。

“公共服务机器人应用范围广,市场前景看好。”董状说,送餐机器人具有智能送餐、自动充电、路径规划等功能,能够代替或者部分代替服务员重复繁重的送餐工作,为餐厅运营节约人力成本;银行助理机器人还应用了语音识别、语义理解、智能交互等多项人工智能,不但“能说会听”,还“能思考、会判断”,可以胜任银行的部分业务工作。

安全方面,新松公司为服务机器人设置三重保护:激光传感器可在10米到30米范围内感知阻挡物体并自动绕行;声呐传感器,在约1.5米范围内检测到危险物体,就会响起警报并减速;每个机器人底部还安装了避碰传感器,一旦碰到物体,将自动停止。

新松公司还将“视觉识别”“云语音”等新技术融入新产品中。“机器人通过观察记忆人的面部特征,工程师在后台控制台内将信息与‘张先生’匹配,下次再见到客户,机器人可以直接打招呼说‘张先生好’,凸显人性化服务。”

目前,全球机器人市场主要以工业机器人为主,占市场份额80%,如装配汽车用机器人。从未来趋势看,服务机器人将成热点。2015年底在北京举行的世界机器人博览会上,还展示了可以照顾儿童的机器人和骨科手术机器人等。

对于服务机器人的发展,董状有更多设想:“现在的机器人,就像20多年前的‘大哥大’一样,技术才刚刚起步。若干年后,也许每个家庭或每个人都有‘机器人助理’,可以打扫卫生,端茶倒水;可以陪孩子玩耍,照顾老人……人们使用机器人就像使用手机一样方便。”

(徐扬 王莹)



图为北海LNG项目全景 陈鸣启 摄(人民视觉)

煤炭业遭遇严冬 晋能欲做矿泉水

曾经创造了多个财富神话的山西煤炭行业近年遭遇“严冬”,记者日前获悉,作为山西重点国有企业,位列2015年《财富》世界500强的晋能集团宣布进军矿泉水行业,不过在业内专家看来,在目前国内矿泉水市场几乎饱和的状态下,一个外来者要获得成功难度太大。

据了解,晋能集团主营业务为煤炭、煤层气、煤化工、特色电力、煤机制造、新兴产业六大板块,该集团是在原山西煤炭运销集团与山西国际电力集团的基础上合并重组成立的。

近年来,随着煤炭行业进入持续性亏损,晋能集团开始加速其在非煤领域的多元化经营布局,涉及文化旅游、房

地产、高效农业等板块。就在近期,晋能集团宣布进军饮用矿泉水行业,其在山西长治开发的一个名为“沁园春”的矿泉水项目,总投资高达12.5亿元,产品目前已经面市。

不过,在康师傅、百岁山、昆仑山、恒大冰泉等众多品牌矿泉水激烈竞争的当下,沁园春350毫升价格高达3元,远远高于多数竞争品牌价格。

“饮用水是一个饱和和产能过剩的市场,大大小小的企业太多了,价格竞争更是激烈,目前也基本上形成诸侯割据的局面”,北京志起未来咨询集团董事长李志起表示,当前山西都在倡导由黑色经济向绿色经济转型,企业也积极响应,但是作为煤炭企业跨界进军矿泉

水行业,则需要付出更大的努力,无论是品牌的塑造还是团队渠道的开发,都有很大难度,晋能做水在地方市场或许还有一定生存空间,但要做全国市场则不容乐观。

此前,晋能集团的多个多元化项目发展都不理想。如早在2012年煤炭行业红火时期,时任山西煤炭运销集团董事长刘建中就曾筹划重金打造多元产业,但随着刘建中等高管涉嫌腐败被抓,多个项目无疾而终。

据了解,自2013年开始煤炭价格遭遇重创,随着煤价持续下滑,包括山西在内的多个煤炭大省,煤炭行业已经近20个月连续亏损。

(胡笑红)

澳大利亚商会促成两项重大中澳合作

■ 沈则瑾

澳大利亚贸易特使安德鲁·罗布议员日前在上海世贸商城的澳大利亚商会中国展厅,见证了由澳大利亚商会推出的“澳洲臻选项目”最新促成的两项中澳企业之间的重大合作。

分别签署合作备忘录的企业是:澳大利亚优质瓶装山泉水品牌NOVA矿泉水与中国主要的连锁零售商唐三彩国际控股有限公司,以出口高端牛奶及羊奶粉著称的澳洲Phoenix International Exports与上港集团。其中,NOVA矿泉水的第一批订单已安排生产,中国消费者将很快有机会品尝到源自澳大利亚蓝山原野之下的纯净之水。

澳大利亚商会首席执行官卡特莱特在签约仪式上表示:“随着中澳自贸协定生效,澳大利亚商会将继续助力企业实现它们的‘中国出口梦’。”

去年中澳自贸协定实施前,澳大利亚商会已在上海世贸商城设立了中

国展厅,还在这里揭幕了“澳洲臻选项目”,致力于为中国买家提供一站式的商业解决方案,让他们足不出户便能体验纯正的澳大利亚风情,采购可靠的、高品质的澳大利亚产品与服务。

据悉,项目运行仅半年,澳大利亚商会就已成功促成了60家澳大利亚出口企业与中国潜在合作伙伴的贸易合作。合作覆盖中澳贸易中最热门的商品类型,包括食品和饮料、护肤品、保健品以及婴儿用品。

“随着中国经济的持续发展,人们生活水平不断提高,对安全、优质产品有了更高的追求。来自澳大利亚天然、洁净、安全的各类高品质食品越来越受到中国消费者的青睐。自去年中澳自贸协定实施后,今年已实现第二次降税。越来越多的澳大利亚企业所生产的产品已经以更优惠的成本结构或价格出口到中国。”卡特莱特表示。

“我们的‘澳洲臻选项目’能为中

澳双方企业提供专业的支持,大大减少双边贸易过程中的压力以及不确定因素的影响,特别是帮助澳大利亚中小企业克服文化差异、法规不熟等障碍,在他们信赖的环境中实现与中国企业对接,确保中澳企业牢牢把握中澳自由贸易协定所带来的巨大发展机遇。”

澳大利亚商会在国际贸易和商业方面拥有几十年的丰富经验,商会的专业团队每年都会成功帮助上百家澳洲企业出口商品到中国,并帮助上百家中资企业与澳大利亚政府、协会及企业建立联系、招商引资并开拓市场。

“随着中澳关系日益密切,我们会继续开发更多为中国市场量身定制的项目、服务和深入的解决方案,对接两国企业、促进双边贸易与商业交流、达成合作,并同时帮助中澳企业实现它们的商业愿景。”卡特莱特说。

◆ 商会动态

吉林省贸促会副会长

率团访问印尼中华总商会

近日,吉林省贸促会副会长李建华率领经贸代表团一行10人访问印尼中华总商会,并和当地企业家举行座谈。

李建华在座谈会上说,印尼和中国一样人口众多,市场大。此次率团访问印尼旨在了解印尼的经贸环境,推介吉林省的优势产业,加强吉林省和印尼在农业等领域的合作。同时,欢迎印尼的企业家到吉林参加今年举办的东北亚国际商品展和明年举办的东北亚博览会,拓展彼此之间的合作空间,扩大经贸领域。

印尼中华总商会常务副主席张锦雄表示,印尼与中国是隔海相望的友好邻邦,自古以来就有经贸文化交流的传统佳话。中国作为印尼最主要的贸易伙伴国,两国之间有着密不可分的贸易往来。仅2015年两国间非油气类双边贸易额就达424亿美元。他相信,印尼与中国有着非常广阔的合作空间和前景。

据介绍,2015年吉林省与印尼双边贸易额实现7831万美元,同比增长3.8%。印尼对中国出口最多的商品为矿物燃料、动植物油、木浆等纤维状纤维素浆、木及木制品、杂项化学产品。

当天,与会的两国企业家就食品类、农产品深加工和农业产业化合作与开发进行了深入交流与探讨。

(毛雯)

迪拜工商会发布

服装鞋帽行业市场报告

近日,迪拜工商会发布报告,自2010年起,迪拜服装鞋帽行业市场年均增长5.5%,预计市场价值达128亿美元。

市场数据和市场分析公司英国欧睿咨询发布数据显示,迪拜服装行业市场价值104亿美元,复合年均增长率5.8%。然而,已趋成熟的鞋类与运动服装市场增长平缓,据粗略估计,分别价值24亿美元和10亿美元。

迪拜工商会报告显示,迪拜作为地区奢侈品和高档产品购物中心,中档品牌开始受到节省开支游客的青睐。

报告称,预计今年迪拜服装鞋帽行业市场价值135亿美元,截至2020年,服装鞋帽行业年均复合增长率保持6.6%,市场价值超过170亿美元。其中服装行业,预计2020年前,将保持年均增长6.9%;鞋类及运动服装类年增长相对平缓,预计复合年均增长率分别保持5%和5.6%,预计到2020年市场价值分别达到30亿美元和13亿美元。

报告称,过去5年,迪拜电子产品市场复合年均增长率8.9%,预计市场价值24亿美元。预计未来5年,年均增长4.7%,到2020年市场价值超过30亿美元。

此外,2015年迪拜美容与个人护理市场价值12亿美元,大众美容与个人护理产品市场占51%,销售额6.16亿美元,高档美容与个人护理产品占37%,销售额4.49亿美元。

(尚辉)

◆ 会员新闻

中国最大工业电商平台投运

中国石化日前在北京宣布:中国最大的工业品电子商务平台——易派客正式投入商业运营并向社会开放。这是中国石化打开企业资源“围墙”,将多年的采购优势以“互联网+”的形式与社会共享的全新尝试。

据介绍,中国石化每年固定的采购需求总量超过2000亿元,范围横跨第二、第三产业,覆盖全国96个行业类别中的66个。易派客自2015年建成,试运行一年取得良好成绩。截至2016年4月上旬,易派客拥有供应商企业25647家,采购商企业1615家,总注册用户93359个。上线商品总数15.3万个,并以每月1.3万个的速度增长。累计成交金额已达137亿元,并以月均近12亿元的速度增长,呈现较好增长态势。

京东到家与达达合并

京东集团CEO刘强东日前证实,集团旗下O2O子公司“京东到家”将与全国最大的众包物流平台“达达”进行合并,合并后,京东集团将拥有新公司47%的股份并成为单一最大股东。合并后的新公司,将包含两大业务板块:众包物流平台及超市生鲜O2O平台。其中,众包物流平台将整合原有达达和京东到家的众包物流体系,并继续使用“达达”的品牌;O2O平台则会继续沿用“京东到家”的品牌。

在新公司的管理架构中,原达达CEO蒯佳祺将出任新公司的CEO,原京东到家总裁王志军将出任新公司的总裁。

达达是一个2014年成立的创业公司,凭借着创新的技术驱动和对物流领域共享经济的深刻理解,迅速地成为一家覆盖全国37个城市,拥有130万注册众包配送员,日均配送百万单的独角兽型企业。

京东到家是京东集团内部的一个创业创新项目,在成立一年的时间内,为13个城市的300多万名的消费者提供了高品质的服务,树立了在超市生鲜O2O领域的优质口碑。

(本报综合报道)

声明

北京天兆琪房地产经纪有限公司不慎将税务登记证副本丢失,纳税人识别号:110106754674669。税务登记证发证日期为2013年2月4日。现声明作废。

2016年4月21日