

分享智能制造发展经验 探讨中国制造崛起之道

——“美丽工厂”媒体采访团走进格力电器、银隆新能源

■ 本报记者 江南

近日,中国行业协会组织 10 多位中央媒体社长、总编辑组成“美丽工厂”媒体采访团,走进珠海格力电器股份有限公司和珠海银隆新能源有限公司,并与格力电器董事长兼总裁董明珠座谈,银隆新能源总裁孙国华陪同参观。参加座谈会的嘉宾一致认为,当前,中国要加快转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力,实体经济就是基石,以市场为创新着力点,抓好科技创新、培养人才队伍、加强制度建设是创新驱动的根本要素,家国情怀、产业担当、无私奉献、感恩的企业家精神是持续发展的动力。

采访团分别听取了两家企业关于钛酸锂电池材料、电池储能、纯电动汽车以及格力智能装备、国家重点实验室和精密模具工厂的发展情况介绍。银隆新能源貌似剑走偏锋,实则把握新能源汽车的“命门”,围绕电池安全、充电速度、续航里程等关键技术持续发力,并且成果显著,成为目前国内安全性能最高的新能源汽车生产企业。这个曾经把格力电器和董明珠推到风口浪尖的企业,正展现出巨大的生命力和发展潜力,技术上的突破让银隆新能源换挡提速。

“格力电器已经不是一个家

电企业了!”媒体采访团感慨。格力空调对制冷等核心技术的突破释放了巨大的创新红利,让格力电器可以拥有远高于其他企业的利润率。格力智能装备对产业链条上下游进行重塑,在机器人、精密仪器、机床等模块技术方面实现了巨大突破,并处于国内领先地位,“格力造”的魅力正在相关产业链延伸。

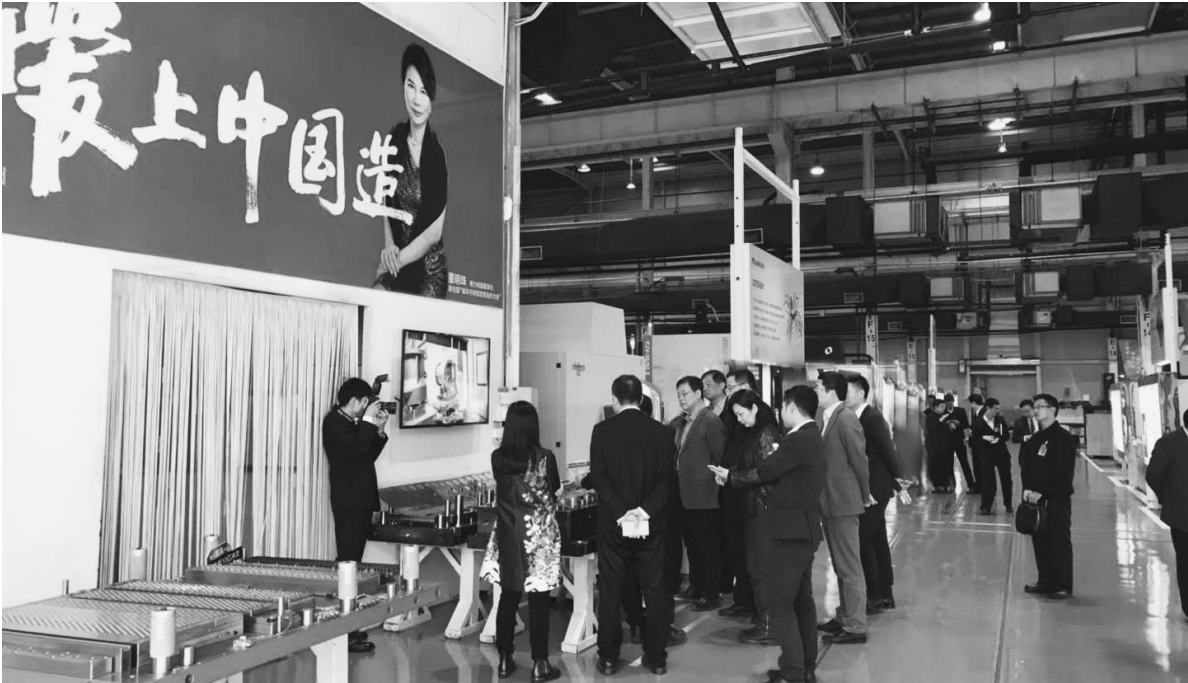
董明珠出席了“美丽工厂·中国造”座谈会,重点介绍了格力、银隆的发展史,“创新”是当天座谈的关键词,尤其是营销创新被董明珠提到了很高的高度。做过一线业务员的董明珠把营销比作肠胃,格力的变革就是从营销创新开始的,肠胃不好的企业一定不会长久、不能持续发展,格力的健康发展就是从自建渠道的渠道变革、从严管理的渠道政策开始的。关于技术创新,董明珠有讲不完的真知灼见,

“中国制造业的责任和担当,就是一定要打破过去的观念,不能再做跟随者、模仿者。企业没有创新能力和危机意识时,就说明触碰到天花板了”。格力、银隆在关键技术上的创新突破让国内外相关企业自叹不如。它们的成功靠的就是自建队伍、从创新到自主创新、自己创新的更迭。而创新的根本要素是人才的培养,公平公正、利益共享的两大原则正是激发人才、留住人才的关键所在。时而温文尔雅,时而坚毅决绝,董明珠的管理哲学堪称教科书,“要想成功,放下自我”和谁是斗争出来的“市场需求是被创造出来的”……

参与座谈会的媒体嘉宾在格力电器、银隆新能源看到了“中国创造”的未来和希望。中国行业协会会长姚军在座谈会上强调,建设现代化经济体系,必须把发展经

济的着力点放在实体经济上,把提高供给体系质量作为主攻方向,显著增强我国经济质量优势,站在这样新的历史方位和全局战略之下,中国制造业应当有新启示、新思考、新责任、新担当。10 多位中央媒体社长、总编辑纷纷表示,通过参观调研格力,对格力的营销创新深有感触。他们还分享了自己对“让世界爱上中国造”的理解,并就企业如何“走出去”与董明珠探讨了经验。

活动当天,主办单位和随行媒体、企业家在格力发出了“爱上中国造”的倡议,“新时代,新征程。使命呼唤担当,质量引领未来。弘扬工匠精神,提升中国质量。科技强,则国家强,科技兴,则民族兴。专注核心科技,服务实体经济。加强品牌建设,打造知名品牌,不忘初心,砥砺前行,让世界爱上中国造!”



海航集团谭向东：海外投资仍有机会 符合监管是根本条件

本报讯 11月28日,海航集团董事局副董事长、首席执行官谭向东向媒体表示,海航将响应国家政策,调整海外投资并购节奏,“国家不支持的行业,我们不投,支持的‘一带一路’项目,我们就坚决地走出去。”谭向东还表示,海航的投资并非盲目,很多项目体现出良好的投资收益,例如对酒店管理集团希尔顿25%股权的收购,公司股价已反映“赚了21亿元”例如收购的Gategroup明年将上市,“至少能挣15亿元”。

他再三强调,海航的根在海南,海航的魂在中国。海外投资一定要合理合规合法,坚决遵循党和国家政策,这是企业投资立于不败之地

的关键。

他坦言,作为一个理性的投资者,得有买有卖,有流动性。投资还必须有个管理问题,他举例海航每年如何管理国外43万员工。

对于海外投资机会,他直言民营企业家的海外投资还有发展空间,但其根本在于符合监管。

另外,他还表示,投资要有自己的标准,投资就像拆Box一样,不能盲目投资,投资的亏损肯定是存在的,像国企亏损还有政府补贴,但是民营企业没有补贴,所以时刻如履薄冰,这就要求一个谨慎的态度。

他提出海外投资需要遵循四个要求:

第一,必须在自己的产业链上投资,像海航是搞旅游的,所以投资酒店、房产等,能够产生整合效应。投资不仅要投出去,更要引进来,将国外最先进的营销技术引进来。

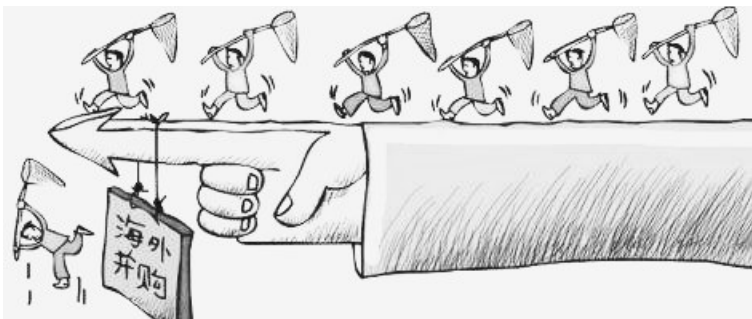
第二,有没有充足现金流也是一个非常重要的条件。

第三,必须符合国家政策。

第四,进行海外投资必须要对海外的法律、资本环境等进行充分调研,像海航在非洲投资的几个项目,都必须有当地国有企业持股,且股权不能超过10%。他强调,收购是件很复杂的事情,海航投资一个项目的平均周期在1年3个月。

(和讯)

◆ 市场前沿



中国企业海外并购回归理性

本报讯 相较2016年的爆发式增长,2017年前三季度中国内地企业海外并购回归理性增长。普华永道日前发布报告显示,2017年前三季度,中国内地企业海外并购交易达572宗,金额为977亿美元,接近2014年及2015年的总和,但同比2016年前三季度则分别下降14.8%和38.9%。

普华永道中国企业并购服务部合伙人吴可分析,近一年来随着国内监管政策的引导和管理规范的推出,以及受到海外审查和全球宏观经济不确定性影响,海外并购较2016年有所回落。但是基于企业战略发展的海外并购仍然保持稳定,并受到市场欢迎和政府鼓励。

在中国企业海外大军中,民营

企业始终呈现更积极态势,在2017年前三季度的并购高达359宗,接近国有企业的5倍,在总共572宗交易中占63%,这一比例与去年基本持平。

就行业而言,能源电力和物流行业大额并购交易集中。今年前三季度前两大海外并购分别为,中投公司以138亿美元收购英国Logicon物流,万科为首的中国财团以116亿美元收购新加坡地产巨头普洛斯。

“2017年对于中国海外并购市场来说,是一个很好的调整期。预计2018年起,中国的跨境并购市场将会变得更加合理和有序,并在2020年前迎来新的高峰。”吴可说。

(董禹含)

跨境电商再迎政策利好 2020年规模有望达12万亿元

本报讯 近日,《国务院关税则委员会关于调整部分消费品进口关税的通知》正式出台。《通知》要求,自2017年12月1日起,以暂定税率方式降低部分消费品进口关税。本次降低的消费品进口关税,范围涵盖食品、保健品、药品、日化用品、衣着鞋帽、家用设备、文化娱乐、日杂百货等各类消费品,共涉及187个8位税号,平均税率由17.3%降至7.7%。

中国电子商务研究中心主任曹磊认为,当前我国进口关税、增值税、消费税等仍在较高水平,通过降低关税,除了能够拉动国内的消费,

对跨境电商平台来说也是利好。

艾瑞咨询、中投顾问等第三方机构预测,在“一带一路”倡议推进的大背景下,2017年我国跨境电商交易规模将突破7万亿元,2018年将达到8.8万亿元,2020年则有望达到12万亿元。这意味着未来几年,我国跨境电商交易规模将保持在年均20%左右的高增长水平。此外,中投顾问还预测,到2020年,我国跨境电商交易额占进出口总额比重将达到37.6%,会成为我国外贸名副其实的重要组成部分。

(侯云龙)

我国大数据与人工智能领域人才缺口明显

本报讯 近日发布的《中国经济的数字化转型:人才与就业》报告显示,中国数字人才储备表现出明显的“南强北弱”,同时,大数据与人工智能领域人才缺口明显,“技术+管理”人才一将难求。

清华经管学院副院长、互联网发展与治理研究中心主任陈煜波表示,随着中国经济数字化转型的不断深入,数字人才日益成为我国创新驱动发展、企业转型升级的核心竞争力。

报告发现,数字人才分布最多的十大城市依次为:上海、北京、深圳、广州、杭州、成都、苏州、南京、武汉和西安,人才储备表现出明显的“南强北弱”,京津、长三角和珠三角是数字人才最集中的3个区

域。与近几年频繁见诸报端的“逃离北上广”现象有所不同,数字人才的流动依然体现出向一线城市聚集的趋势,上海和深圳是过去3年中数字人才流入最多的城市。

报告同时指出,从职能角度而言,目前中国85%以上的数字人才分布在产品研发类,而深度分析、先进制造、数字营销等职能的人才加起来只有不到5%。虽然当前网络上关于大数据和人工智能的新闻和信息铺天盖地,但从数字人才的分析来看,大数据分析、先进制造、数字营销等新兴技术相关职能的数字人才存在较大缺口,新兴技术人才和创新型人才培养方面存在滞后和不足。

(杨涛)

◆ 出海记

中粮国际整合海外并购交易

本报讯 中国粮食贸易企业中粮国际执行长迟京涛近日表示,该公司计划在今年专注整合其在海外收购的业务后迅速扩张。

中粮国际斥资逾30亿美元收购荷兰谷物交易商Nidera和来宝集团的软性商品部门来宝农业。但在Nidera亏损之后,中粮国际面临艰巨的整合过程。

迟京涛说,Nidera和来宝农业的整合将在2017年底完成,中粮国际的业务“将在2017年实现盈利”。

中粮国际今年4月正式成立,其前景因Nidera的损失和违规行为,以及大批管理人员及交易员离职而蒙上阴影。

迟京涛说,人员缺口现已补上,称中粮国际目标是向Archer Daniels Midland、邦吉、嘉吉和路易达孚等所谓“ABCD”四大农业贸易商看齐。

迟京涛称,中粮国际计划到2022年,将从农民手中购买的商品规模翻一番达到6000万吨,减少对其他贸易商的依赖,该公司2017年预计将处理1.1亿吨商品,而其中3/4要向其贸易商采购。

(路透社)

海澜之家收购两家境外公司

本报讯 日前,海澜之家股份有限公司发布公告,旗下子公司海澜之家服装有限公司将收购集团内境外公司HEILAN GROUP CO., LIMITED 旗下两家公司EMPIRO MARKETING 和 MALAYSIA MARKETING100%的股权,收购金额分别为187.29万元和455万元。公告称,“本次公司收购股权是为了满足公司拓展海外业务的战略需要,完善公司整体业务布局,提升公司综合竞争力,有利于公司的长远发展,符合公司及股东的利益。”

公告显示,EMPIRO MARKETING 与 MALAYSIA MARKETING的主要经营范围包括货物进出口、其他服装辅料的进出口、服装及服饰用品的零售业务。交易完成后,这两家公司将成为海澜之家服装的全资子公司。截至2017年10月31日,EMPIRO MARKETING的资产总额为691.54万元,营业收入99.14万元,净利润亏损126.56万元;同期,MALAYSIA MARKETING的资产总额为800.99万元,营业收入为48.36万元,净利润亏损15.45万元。

在中国服装市场大环境尚未复苏的情况下,许多中国本土服饰品牌都在尝试拓展海外市场。但在海澜之家前,已有不少服装企业以海外并购、实体开店等方式进入国际市场,却鲜有成功者。海澜之家在马来西亚店的顾客也以华人为主,真正要吸引到海外的本土客人还有很长一段路要走。

(新浪财经)

“三化”融合成农产品贸易发展趋势

■ 本报记者 姜业宏

“德国人有一句话,我们不相信物美价廉,无法用便宜的价格买到好的东西。”世界批发市场联合会副主席、全国城市农贸中心联合会会长马增俊在第九届中国国际农产品贸易对接会暨2017年中国农产品批发市场行业年会上引用一句俗话阐述了“商品”的本质,也提出了我国农贸行业的一大发展方向——商品是价值与价格的对应,要引领农民从“农产品生产者”成长为“商品制造者”,还要引导经营者以诚信、品质撑起商品的高附加值。品牌化才是行业顺畅发展、走向国际的助推器。

与世界各地贸易量大幅增加

据马增俊介绍,作为国际农产品批发市场交易平台,近年来,中国农产品批发市场与世界各地的贸易量大幅增加,成为大宗农产品国际贸易的主渠道。

“广州江南果菜批发市场经营管理有限公目前以进口产品为主。据海关统计,全国进口热带水果高峰期时,70%的水果是通过广州江南果菜批发市场分销到全国各地的。齐齐哈尔的市场则是对俄罗斯出口为主。”马增俊说,国际化

是我国批发市场发展的趋势,未来,中国批发市场将成为主要进口农产品的渠道。“中国是国际上最大的农产品市场,一直以来都吸引了不少国际合作伙伴,未来还将有更好的前景。”

“随着中国农产品批发市场成为国际贸易平台,批发商和国际市场之间的交流会越来越密切,交易量也会越来越大。如何为企业护航,化解贸易摩擦和纠纷,是现在我们要做的工作。”马增俊介绍说,全国城市农贸中心联合会成立了仲裁专业委员会,这是全国行业协会中率先成立的仲裁专业委员会。

记者了解到,去年9月,全国城市农贸中心联合会仲裁专业委员会和中国国际经济贸易仲裁委员会就进一步加强农产品贸易行业仲裁达成战略合作框架协议,农贸联将贸仲委仲裁条款列入农产品贸易格式合同或示范文本,贸仲委据此提供法律援助。

“这为我国农产品贸易行业解决贸易纠纷提供了法律保障。”马增俊说,与此同时,为了促进农产品国际贸易,全国城市农贸中心联合会还与马来西亚农基部下属农产品营销机构FAMA、墨西哥商业和出口

发展合作部、智利水果出口企业行业协会、西班牙加泰罗尼亚农产品出口促进会、美国农产品经理人协会等十余家单位签署了合作协议,推动以农产品批发市场为平台的国际贸易的开展。

“互联网+”催生智慧化市场

“互联网飞速发展则加速了中国农产品批发市场的信息化进程,这也是中国行业实现弯道超车的重要契机。但无论是信息现代化的发展,还是信息现代化催生的智慧化发展,从结算到信息发布、信息分析,最终落脚点应该是信息的分析应用,而不应止步于信息收集。”马增俊对农产品批发市场智慧化有着自己的见解。他认为,批发市场的智慧化在于每一个条块信息的智慧化,通过每一个条块之间的有机结合、信息手段和互联网手段的结合来实现。

在上海大生农业金融科技股份有限公司董事长兰华升看来,实现智慧化不是简单的“互联网+农批”,还需要针对不同的市场环境、市场功能和市场需求进行专业化的设计和系统化的推进。大生农业的智慧农批云平台正致力于通过对经

营管理、质量追踪、现金交易、金融服务等的全覆盖,从而实现线上线下的融会贯通,打通产销环节系统的连接。

“信息服务最重要的是技术和人才。”马增俊说,全国城市农贸中心联合会也在加强技术、人才领域的筹备和发展。“这关系到未来智慧化市场如何融通,以及如何把一个个单一市场信息汇总起来进行高效利用。”他举例说,从菜品名称到运输路线、车辆引导、销售摊位、交易对象到成交价格、结算、垃圾产生及处理的一体化跟踪和测算才是智慧化的最生动体现。

当“互联网+”备受瞩目时,互

联网向其他行业的跨界、融合成为推动中国经济快速发展的利器,农业更不例外。

“我国广大农村有着最好的优质原产地农产品,有丰富的农业资源,但由于千家万户小生产的缘故,农产品基本还是非标准产品,要将这些资源转化为市场价值难度很大。通过互联网技术手段和互联网思维模式,加强农产品的全链条建设,对农产品流通产业链的交易信息数据和市场需求进行精准分析,进而将消费需求反馈到生产、零售环节,根据消费需求调整供应,将成为行业智慧化发展、现代化管理和国际化融合的方向。”马增俊说。

