

各类产业、资本、人才、技术等要素加速流动,产业重构、要素集聚、资本转移。“危”中觅“机”,上虞突围为外向度极高的企业提供了“过冬”范例

加速要素流动:外向型企业寻机突围

INC. 危机下生存

■本报通讯员 余彩龙
本报记者 李刚殷

出口逆势而上。3月22日下午,韩国客商朴智信“飞”到上虞市大东南照明有限公司,带来了采购200万美元LED灯的大订单。该公司总经理柯建锋解释说,面对金融危机,有两大类产品会领跑,一类是日常用品,另一类是最尖端的高科技产品,而他们则是高科技产品的受益者。

引资不降反升。3月17日,世界500强企业排名第一的美国零售业巨头“沃尔玛”和德国零售业巨头“麦德龙”双双决定落户上虞,预计总投资将超过5000万美元。上虞市经贸局经济运行科科长陈圆圆透露:截至2月底,该市实到外资3447万美元,同比增长了106.7%!

投入不减反增。3月27日,投资主战场的杭州湾上虞工业园区职工居住生活区项目和浙江普罗硅业有限公司一期投资1.3亿元、年产1000吨太阳能级多晶硅项目双双开工建设。

种种迹象表明,虽然当下国际金融危机负面影响尚未见底,上虞经济却已经开始逆风飞扬。“在当前的危机推动下,各类产业、资本、人才、技术等要素加速流动,产业重构、要素集聚、资本转移……只有‘危’中觅‘机’,才能赢得发展的先机!”上虞市委书记叶时金说。

上虞突围,或可为外向度极高的企业如何“过冬”提供范例。

逆市扩张,抢占制高点

就在企业普遍将“捂钱袋”作为“抗寒”之招时,上虞益达恒富公司开始扩张。3月2日,这家中国最大的五指袜生产企业签下



1000万美元高档环保袜项目,合资方是新加坡金迪科技有限公司。

益达恒富只是个案。在当下投资低潮期,逆市扩张的场景普遍出现在上虞化工、机电、伞件、灯具等行业的一批龙头企业中。统计显示,去年该市实施千万元以上工业投资项目219个,工业生产性投入逾82亿元。

就在险恶的市场环境中,作为全球最大的染料化工供应商的龙盛控股完成了建厂以来最大的一次股权投资;出资4.3亿元成功收购浙江龙化控股集团有限公司。“借助浙江龙化已有的人才、市场、品牌、管理和技术平台,公司迅速介入无机化工领域,有效延伸了化工产业链。”龙盛控股集团董事长阮伟祥说。

“在经济低谷时加大投入,可最大程度节省投资成本,赢得发展主动权。”在上虞小越工业区内,金盾控股集团董事长周建灿投资8亿元的格洛斯无缝钢管项目正加紧建设,

12万平方米的宏大厂区内外,一派热火朝天的施工场面。

事实上,周建灿“省成本”的背后,更重要的是抢占产业制高点的决心。项目投产后,“金盾”将成为国内同类产品最大的生产基地。

“华孚色纺”二期累计投入已超过6.96亿元,“龙柏光伏科技”累计已投入1.99亿元,“华通”年产汽车空调壳体项目累计完成投入1.13亿元……去年以来,上虞各大行业龙头企业几乎都在抓紧上项目,“强者恒强”的局面开始显现。

引资借脑,实现“弯道超车”

今年年初,日本青森英吉与上虞益达袜业携手投资750万美元,创办了吉惠商贸有限公司。“这是上虞商贸领域引进的首个外资项目,其意义远远超过750万美元。”业内人士分析说。

把外商引进来,使他们实实在在感受到上虞是外资的“避风港”,进而不断增资扩大投资规模。以工业经济为支撑的上虞市,产业升级转型正处在一个历史的转折点上。

“在弯道赛跑的新一轮发展中,所有的技术要领只有一个,拼项目、抢项目,在招商引资上做足文章、下好苦功,才能更大范围集聚资源要素,不断增创新的发展优势,加速上虞经济突围。”巩固港台、拓展日韩、突破欧美,前往深圳、东莞、上海、温州等重点地区开展上门招商;筛选出要上的项目,然后通过各种途径推介,吸引资本;选派小分队常年驻点招商。项目招商、多元招商、节俭招商、中介招商……今年以来,各种形式和类型的招商引资活动全面开展,上虞正在打响一场号称“一号工程”的全民引资大战。

迄今为止,上虞新批外资企业累计已达547家,实到外资9.06亿美元,年均增长14.8%,有48个国家和地区的项目落户上虞。日本伊藤忠、荷兰飞利浦、德国MCP等一批世界知名企业在上虞“安营扎寨”。

“要使企业在日趋激烈的竞争中走出困境,必须更新观念,‘借脑’与‘借力’并举,寻求智力支持。”上虞市先后组织全市骨干企业,分赴北京、上海、哈尔滨、西安等大中城市的30多所大专院校、科研院所开展“引智”活动,招揽人才;全市400多家骨干企业与全国的200多所高等院校和科研院所结成了产学研合作关系,为企业的发展蓄足后劲。

毛全林是汤浦镇锦盛机电工程有限公司的掌门人,他对传统产业和高新技术产业“冰火两重天”的景象印象深刻。

2006年,毛全林与浙江大学“联姻”,投资2700万元,实施年产100台全自动晶体生长炉技改项目,邀请浙江大学的5名博士来到该市汤浦镇的山沟里搞科研。国内首台全自动“炼丹炉”一面世,不仅填补了国内空

白,获6项国家发明专利,而且160万元一台的价格,还引来了国内外的不少订单。

政府“推手”,提升抗风险能力

“如果没有农村合作银行的‘雪中送炭’,我们的新厂房建设不可能那么快!”上虞市汤浦针织绣花厂总经理刘百松感慨地说。

汤浦针织绣花厂创立至今已有10个年头,不仅开创了“小一峰”童装品牌,还在全国各大批发市场打响了牌子、占据了市场,今年产值可达1500万元。随着产能的扩大,企业有实施第二次创业的强烈愿望,银行了解到这一情况后,立即决定下放1200万元的贷款授信。

对此,上虞市委副书记、市长丁如兴表示,应对危机,政府应该有所作为,该出手时就出手。“危机来临之时,银行最担心的是贷款收不回,最忌讳的显然是新增贷款。但去年第三季度至今,上虞市内银行已初步确定300余家中小企业作为投放对象,投放增量近10亿元。”

金融创新服务、引智强企活动……上虞市还把今年作为“企业解困年”和“项目推进年”,千方百计保企业、保项目、保增长。今年年初,上虞市出台了工业转型升级产业发展规划,提出加快发展机械装备产业、优化发展精细化工产业、提升发展轻工纺织产业、大力发展照明电器产业、鼓励发展光伏及绿色能源产业的总体思路。

不仅如此,上虞市还将实施“211”工程培育计划,确定大企业大集团20家、行业优势企业100家、成长型企业100家加以重点培育。“211”工程的核心指向,就是通过政策引导和分类指导,形成一批主业优势明显、核心竞争力强、带动作用大、资本运作水平高、品牌效应显著的行业“冠军”,提升区域经济抗风险能力。



出售、退房,成为许多悲观投资者面对“冬天”采取的最多的行动。当然,并不排除一些非常专业、心态平稳的“炒家”,还在耐心地放长线钓大鱼,等待楼市回暖的时刻。

房产投资者面对“冬天”心态不稳

INC. 焦点

■韩 笑

今年37岁的应强(化名)最近经常在工作之余往律师事务所跑,这已经是他这两年

里第二次去律所咨询自己投资的房产问题了。不过这一次,他决定聘请律师提起诉讼。

经历了几次投资之后,应先生开始变得谨慎起来,“短期之内,我应该不会再投资房产了。毕竟不是‘专业’的,心脏没有那么好的承受能力。”他无奈地笑着说。

4月1日,北京市统计局、国家统计局北京调查总队公布对全市10家房屋中介机构的调查显示,3月中旬北京市二手住宅交易量持续回升,价格呈现下降趋势,二手住宅成交均价跌破9000元/平方米。

去年始于深圳的“退房潮”似乎已经开始波及北京,随着去年底房价的下降,不少购房者都感到“亏了”。

一名普通投资者的经历

跟自住型购房者不同,像应先生这样的投资者更在乎得失:“毕竟是自己辛苦挣来的钱,稍有风吹草动就会担心血本无归。”

为了方便把外地的父母接来北京生活,同时也是出于投资的考虑,精明的应先生早在北京购房尚未飙升前,便先后贷款购买了三处位于京城绝佳闹市区的房子。

不过就在去年,应先生的最后一套房屋面临收房的时候,开发商却因故表示要延迟交房。“当时心里确实很担心,生怕出问题。”应先生说,“不过那个项目并没有出现烂尾等情况,现在也顺利交房了,虽然花了半年的时间,但是开发商赔给了我们一些钱。”

“拿到赔偿金的时候,北京的房价还在高涨。而且当时奥运的商机让我开始注意到商铺投资。正好手里有这一笔钱,便想尝试一下。现在想来,还是太草率了,选择了一个自己并不熟悉的领域。”应先生表示。

应先生这次看中的是中关村的一个预售商舖。凭借这个地段的优势,当时他毫不犹豫就签订了合同,并付了全款。但是,北京的房地产市场行情却在此时开始悄悄下滑。奥运会之后,也并没有迎来他想象中的那种繁荣景象。

“本身对商舖了解就不多,而且不如住宅还可以自己用。周围的朋友也都不太看好这个投资,我心里也越来越毛,只想赶快抽身。”因此,应先生在与律师反复咨询之后,决定提起诉讼。“为了保证我的房款全数拿回来的几率高一些,我愿意花钱请律师帮我打官司。”

燕郊放大投资者心态

从之前深圳的退房案例来看,要求退房的购房者大致可以分为三类:炒房者、改善型购房者和确实资金有限的自住型购房者。

其中,炒房者的购房需求明显是最低的。而改善型购房者由于目的不同,购房需求也显然没有自住型购房者那样强烈,在某种程度上,可以看做是一种投资。遇到投资市场状况下滑的时候,炒房者和改善型购房者的心态最容易发生动摇。

近期,退房的呼声在燕郊表现得十分突出——这个与北京一河之隔的河北小镇,在北京“房价猛于虎”的时候,曾是不少新北京人抢着安家置业的地方。而如今,当狂热退去后,另一部分没抢着房的人正庆幸自己当初没来得及出手。退房成为了当时“抢房人”的理想,他们为之奋斗着,然而大部分人最终的选择却只能是收房。

一位参加过集体退房活动的业主就发现,“来燕郊买房的北京人中,真正急需居住的人并不多。比如,200个退房者中有40-50人都是开着好车来的,并不是买不起北京房的人的穷人。多数人在燕郊买的都是第二套房。”真正缺钱买房、着急用房的人,准备在燕郊居住,在北京上班的人,大概只有两三成。

炒房者比例较高这一现象也直接导致燕郊小镇现在退房事件高发。炒房者失在购买同一小区住宅的普通购房者中,结成退房同盟。不过,结果往往并不如设想的那般顺利,这种临时组织最终都会由于各种原因自动瓦解掉。其中选择以法律途径解决的更是微乎其微。

较量心态的时刻

前几日,笔者从朋友那里听说:一位“煤老板”想把一套在北京的房子出售,正在委托朋友帮忙寻找买家。原来,这个“煤老板”为了2008年奥运会特意在东四环附近购买了一套120多平方米的房子,方便全家来看奥运。现在,奥运会已经结束,他打算将其出售。

笔者问其为何不再等等,朋友告诉笔者,那位“煤老板”不太看好北京近期的房价,认为短期之内价格难以回升。房子越放越旧,反正自家也没有什么用了,不如现在就出手。

出售、退房,成为许多悲观投资者面对“冬天”采取的最多的行动。这种种极端的情绪在整个购房群体中蔓延开来。于是,诞生出许多像应先生那样选择找开发商毛病、房子质量问题的退房者。退房才是他们的终极目的,“挑毛病”大都成为了辅助手段。

不过,这种盲目退房的结果并不理想。有参与过退房活动的一位业主评价他们的行动是“菜鸟级”,更总结为“没有诉求、没有代表、没有理据、没有声音、只有气势”。

可以看到,楼市遇冷后,刚性的自住型购房者的情绪在挤压后开始有爆发的情况产生,而部分投资者却迅速采取抛盘放弃资金投入,转向资金回收,以求自保。当然,并不排除一些非常专业、心态平稳的“炒家”,还在耐心地放长线钓大鱼,等待楼市回暖的时刻。

诞生于国内航空业普遍喊亏损的当下,不禁引起人们遐想

“航空月票”:为广西航空业带来一丝希望

INC. 观察

■本报记者 庞慧敏

“南宁—桂林、桂林—北海的航班今天已全部客满,一张票也没有了。”4月3日,清明节前一天,深航南宁分公司市场销售部航线经理古镇康在此起彼伏的电话铃声中显得有些语气温急。

古镇康告诉记者,尽管清明3天假期,人们出行的目的以祭祖为主,旅客也大体是来自本地及周边的客源,但从前几天开始广西境内支线航班的客座率已保持在80%以上。自4月1日广西推出“航空月票”以来,这一数字与去年同期相比已能看到明显的增长。

“航空月票”诞生于国内航空业普遍喊亏损的当下,不禁引起人们遐想:当“航空月票”完成其广而告之的使命后,老百姓“打飞的”出门的可能性还有几成?“航空月票”带来的高人气能否为沉疴重重的航空业带来一丝希望?

火暴的“航空月票”

3月18日,深航广西各直属售票处的工作人员开始加倍地忙碌起来,来电咨询的、登门求购的……首批限量发行仅100套的“航空月票”,犹如一石激起千层浪,在广西南宁这个航线并不发达的西部边陲城市,成为街头巷尾热议的话题。

据广西机场管理集团发布的消息,从4月1日至4月30日,中外游客只要花上800元购买一张航空月票后,就可随意乘坐广西境内外的桂林—南宁、桂林—北海、桂林—百色三条区内支线的所有航班,无论班次,机票费用全免,每次仅需支付50元机场建设费即可。该月票不可转让,仅限本人使用。

古镇康说:“他只要一个个月购买800元月

票,飞一次也是这么多钱,飞一百次一千次也都是这么多钱。”

古镇康介绍,航空月票3月18起正式发行,到3月23日不到一星期就已销售一空,而且报名预订的旅客还在不断增加。他表示,购买月票实行后,公司将在试行初期对整体客座率、旅客往来次数等信息进行分析,再根据分析结果对“航空月票”的价格、形式等进行相应调整,“可以肯定,月票的形式今后还会继续”。

“航空月票”的使命

近年,广西大力构建区内立体交通网络,尤其自去年4月起,广西机场管理集团联合深航旗下的航空公司打造“一轴两环”区内支线。在广西自治区政府和广西机场管理集团注资补贴下,广西现有的桂林—南宁、桂林—北海、桂林—百色三大区内支线日渐活跃。航班平均客座率从最开始的20%-30%逐步上升至70%-80%,已略高于国内的普通航班上座率。

古镇康说:“从去年开始,区内三大支线总体处于上升阶段。”他介绍,“航空月票”诞生的直接原因,是由于从3月13日后,执行广西支线航班的49座小飞机淘汰,由全新的巴西航空飞机制造的90座EMB190飞机执行,“对商务、公务人士的吸引力更强了”。

古镇康认为,在一些发达国家,飞机密度很大,旅客觉得坐飞机也很方便。“航空月票”主要的客户群是需要频繁往来的商务和公务旅客,“通过降低门槛,吸引更多的人来体验,逐渐培养起他们乘飞机的习惯”。

古镇康分析了“航空月票”投放市场后,飞机与汽车、火车的优势对比,以南宁至桂林为例,在价格方面,目前乘汽车单程价格约150元,往返两次半就够一张飞机月票的价

格。在时间方面,飞机空中飞行时间约需50分钟,包括从市区进出机场,从南宁前往桂林全程只需两个半到3个小时,比乘坐火车和汽车节省了近两个小时。

在交谈中,记者更多感受到的是小飞机改为大飞机后,运力增加所必然带来的压力。在“航空月票”诞生前,独家承运广西区内支线的深航公司已陆续推出系列优惠活动。

从3月13日到4月13日,深航每趟支线航班每天出售20张一折机票,票价为60元。这个优惠政策刚推出不到一星期,就售出了3000多张特价机票,许多从没坐过飞机的老人、孩子都愉快地加入了体验队伍。

尽管上座率很可观,“深航目前在广西还是处于略为亏损的经营状况。”古镇康谨慎地说道,“我们还处于创品牌阶段。”

“航空月票”的命运

据悉,在深航此次在广西境内推出的“航空月票”之前,已有2005年海航对京沪线、2007年春秋航空对沪汉线和2008年春秋航空对郑州—上海航线等“航空月票”的推出。

而这些“航空月票”前半多半经历了火暴后夭折或停售的命运,因此,广西“航空月票”的命运也不免令人担忧。

广西机场管理集团规划发展部陈东海认为,广西此次推出“航空月票”有别于外省的地方。最主要的是广西区内支线仅有一家公司经营,支线机票价格相对较低,不存在像京沪线那样引起价格战的担忧。而且为了培育市场,政府也有相应补贴,加之目前旅客也以商务和公务旅客为主,“航空月票”容易推广,容易看到成效。

但陈东海同时也承认:“对一些大的干线而言,不仅运营公司众多,价格也不易协调,再加上票价较高等因素,推广起来难度大。”

◆数字:

央企户数调整为138户

国务院国资委4月4日发布公告称,中国电子工程设计院、中国成套设备进出口(集团)总公司并入国家开发投资公司成为其全资子公司,中国卫星通信集团公司并入中国航天科技集团公司成为其全资子公司,至此国资委履行出资人职责的企业由141户调整为138户。(人民日报)

清明假日运输首日铁路客流剧增

4月3日是铁路清明节假日运输的第一天。当日,全国铁路共发送旅客523.8万人次,比去年同期增长10.8%,客流“井喷”现象非常明显。(新华社)

284亿地方债年内发

财政部办公厅4月3日披露,继新疆和安徽两期地方债之后,4月上半月将有6期,共计284亿元地方债进行招标。6期地方债分别由财政部代河南、四川、重庆、辽宁、天津和山东代发。(新京报)

3月CFLP中国制造业PMI为52.4%

2009年3月,CFLP中国制造业采购经理指数(PMI)为52.4%,比上月上升3.4个百分点。通常PMI指数在50%以上,反映经济总体扩张;低于50%,反映经济衰退。(中国网)

福建多数私营企业受到当前经济形势影响

福建省个私企业协会近日开展了《福建省私营企业经营状况问卷调查》,结果显示,福建仅5.3%的私营企业不受当前经济形势影响。(新华社)

中国半导体照明企业总数已突破3000家

截至2008年底,中国半导体照明产业的企业总数已突破3000家,年产值近700亿元。中国半导体照明产业正迎来发展的春天。(新华社)

美国大企业CEO薪酬7年来首降

合益集团为《华尔街日报》所做的最新调查显示,受经济衰退导致企业利润下滑及股价下跌影响,2008年美国200家大公司首席执行官(CEO)薪酬出现7年来的首次下降。(新华社)

◆声音:

“有便宜点的吗?”——李女士怯怯地问了一句。“我们这里墓地的价格是7万元/0.8平方米,这是青石材质地的价格,如果是花岗岩质地的就要7.5万元,但是现在已经没有了,你得‘五一’后来买。”3月31日,到北京一家公墓咨询的李女士被业务厅工作人员的回答吓了一跳——这个价格比北京的商品房都贵!

“有收购罗孚经验的上汽尚且在双龙栽了跟头,国内其它企业不得不小心翼翼。”

——汽车界资深人士表示。瑞典日前一则有关潜在买家竞购沃尔沃的报道,立即将欧亚大陆另一端的东风、奇瑞、吉利、长安四家中国汽车企业卷入其中。一时间,中国车企似乎成了全球汽车界的“救世主”。(本栏均为文青译)

小排量车的“倒春寒”

大排量与小排量、传统燃油动力与新能源,该如何在商业利益、社会效益与价值观之间达到最佳平衡?希望企业不要为了一时的暖春而失去抵抗春寒的能力

INC. 随笔

■本刊特约主笔 刘勇

4月的北京,天气突然热起来,而天气预报说,过几天还是会稍微地降温一下,大概是最后一波的倒春寒了。这和中国汽车市场上小排量汽车的情况颇有相似。

从2005年开始,日渐显现的能源和环境危机开始令业绩猛涨的中国汽车市场惊醒。这一年年底,国家发展和改革委员会等六部门联合发文要求制定鼓励节能环保型小排量汽车发展的产业政策,很多城市也陆续取消了对小排量汽车的禁限行为。

接下来的几年,政府几乎每年都有鼓励节能减排的小排量汽车发展的政策出台。

这种做法看起来已经让小排量汽车在市场竞争中与其它车型一样拥有了足够的“权利”,但事实却并非如此。

2004年1.3L以下小排量轿车市场占有率为18.6%,2005年这个数字为12.6%,2006年降至8.6%,2007年又下滑0.3个百分点

至8.3%,而2008年在轿车厂家销量的平均排量比2007年的1.68L上升了11%的情况下,1.3L以下车型市场份额仍在下降。

至于政策刺激,实际上鼓励的还是中等排量的车,从数据看,以2008年9月1日开始正式实施的新消费税为例,此次调整对于1.0L及以下排量的汽车收1%的消费税。对于几万元的小排量汽车来说,下调千元左右的消费税对刺激消费来说作用甚微,而最近所采取的1.6L以下购置税减半的措施,实际拉动的却是1.6L、1.5L汽车销量的增加,1.3L以下排量汽车销量仍呈下降趋势。

我们可以把部分的责任推给消费者。消费者对小排量汽车质量可靠性仍然心存疑虑,是导致这种状态的原因之一。

在韩国,小型、微型汽车可以节约能源、保护环境、缓解交通堵塞等概念是连小学生都懂得的道理,没有多少人把小车与低质低价而面于这样的字眼儿联系起来,很多公务人员和公司职员购买小型或者微型车代步。而在中国,汽车依然是“面子工程”。

即便是在当下不少合资企业加入到生产

高品质小排量汽车的行列,在自主品牌的小排量车型努力提升质量、环保、节能等性能的前提下,许多来自网络、电台、咨询机构的调查都在明白无误地说明一件事——无论首次购车还是准备更换,小排量车都非消费者的首选。

从理性角度来看,大多数人都认同品质可靠的小排量汽车无论是在环保还是节能方面都是有效的,但当购车这事儿一轮到自己身上,早已扎根心中的“以大为好”的观念便跑出来与理性针锋相对。从后者的角度看,大车是具有脸面价值的资产,只要有足够的钱,就得买与面子相称的车。

更多的原因则是厂商对于小排量车的投机心态,他们将产品定位于利润空间更大的中级车,努力把车做大、做宽,甚至提出一些诡辩的分类,比如B00这种国外从未出现的级别。

情况实在有些尴尬,无论是从哪一方面看来,当前小排量汽车的推广及普及都没能朝着政府节能减排的导向和预期发展,而与此同时,有关部门开始希望通过新能源汽车的开发和应用,从另外一个角度为解决能源和环境问题撕开一条口子。但在新能源汽车

产业化能力仍是一个待解难题的当下,如果无视每年售出的传统燃油汽车排量仍在爬升,中国的能源消耗、环境污染必定面临很大压力。

更多的合资企业出现在小排量车的竞争阵营中,对于以小排量汽车为主的自主品牌自然是个不小的挑战。抛开性能,外形是消费者购买精品小排量汽车的一个重要方面,但外形设计并非许多自主品牌小排量汽车的优势。如果从另外一个角度来看,合资品牌参与竞争不仅可以促进自主品牌小排量车更快地进行技术进步,也可以有效培养和驱动市场需求,而市场需求环境恰是小排量汽车当前发展所最需要的那个基础。

现在,中国汽车行业正在不可否认地成为全球影响力最遥远的领域之一。当外界瞩目于其销量仍有可进一步提升的空间时,它也正在遭遇着有些令人闹心的结构调整挑战:大排量与小排量、传统燃油动力与新能源,该如何在商业利益、社会效益与价值观之间达到最佳平衡?希望企业不要为了一时的暖春而失去抵抗春寒的能力。