

中國信心

蘇寧榮譽鉅名聯合主辦

SUNING 蘇寧 科技蘇寧 智慧服務

民企籲享國資外資同等政策

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)近年來,隨着民營經濟的迅猛發展,民營企業家在中國最高政治舞台上的亮相備受關注。綜觀18大代表名單,中央重視民營經濟已不容置疑,當選的27名民營黨代表,有的已是連任三屆黨代表。接受採訪的民營企業亦對18大充滿了期待,希望18大能為其營造更為公正、公平的生存環境,以及制定統一的、一視同仁的企業扶持政策,保證民資與國資、外資享有同等的政策待遇。

2002年11月,一直把工人和農民奉為權力基礎的共產黨,把吸納民營企業家入黨寫進了黨章。當月召開的中國共產黨第16次全國代表大會,參會的2154名(正式代表2114名、特邀代表40名)黨代表中,首次出現了民營企業家的身影。被稱為「中國縫紉機大王」的飛躍集團董事長邱繼賢等7人成為中共歷史上首批全國黨代表。

27民營掌門人當選18大代表

5年後的2007年中共17大,民營企業家當選代表人數增至17人;2012年的中共18大,民營黨代表進一步增至27人。但與每年「兩會」中明星企業家雲集不同的是,當選黨代表的民營企業家,多數都是生面孔,而且來自基層的比例較高。專家認為,民營掌門人當選黨代表最大的意義,就在於能為所在行業發聲,

作出強有力的利益表達,為民營企業的生存環境呼籲,且能夠推動政策的出台和有效實施。但記者在採訪中發現,部分民營代表是第一次被選為黨代表,還不適應自己的新角色和定位,在代表企業和所在行業發聲尤顯得謹慎。

周海江籲減稅助經濟脫困局

當然亦有「鏗鏘」表達自己觀點的民營代表。在18大民營代表中,連任代表的江蘇紅豆集團黨委書記、總裁周海江無疑是個典型。周海江日前表示,中國民營企業必須理直氣壯地建立黨組織。現年46歲的周海江,已有了20多年的創業經驗,並且見證、參與和推動了一個瀕臨倒閉的小廠,成長為年銷售額超過351億元的集團公司。

周海江亦表示,只有放開讓民營企業進入各領域,才能使國家的經濟完成由



周海江表示,只有放開讓民營企業進入各領域,才能使國家的經濟完成由大到強轉變。
資料圖片

大到強的轉變。如果國有經濟佔的比重過高,肯定不能實現由大到強的轉變。周海江相信,改變世界、影響時代最終靠的還是民營企業,他同時呼籲為支持實體經濟步出困局,政府應大幅度減輕稅負。

同為連任代表的三一集團董事長梁穩根,這位連續成為2011年度福布斯中國富豪榜和胡潤百富榜的雙料「中國首富」的民營企業家強調,民營企業要發展,

離不開黨的領導,三一集團能發展至今,恰是因為黨的領導和中央的重視。

公開資料顯示,從5月15日開始,在不到一個月的時間裡,繼中共中央政治局常委李長春、周永康分別視察三一珠海產業園、新疆產業園之後,全國人大常委會副委員長、九三學社中央主席韓啟德與中共中央政治局委員、全國政協副主席王剛又先後調研了三一長沙產業園。

高西慶:中國應發展實體經濟

香港文匯報訊 中國投資公司總經理高西慶昨日在上海舉行的第九屆中國國際金融論壇上表示,中國應繼續在金融領域執行嚴格監管,集中精力和智慧發展實體經濟,使經濟有更快的發展。

新華社報導,高西慶認為,從2008年金融危機爆發以來,全球金融生態都發生了轉變,金融服務和實體經濟之間的關係,尤其是在新的監管模式下出現了改變。現在的金融衍生工具約有6千至一萬種,但他們的唯一作用就是財富轉移,而不是為社會創造新的財富。他指出,中國在金融領域的管制不應放鬆,寧可讓金融創新的步伐放慢。歐美國家就是因為在金融監管上過於放開,走得太快而造成了不可控制的局面。他們的債務和GDP之比已失衡,每年所創造的財富在扣除花費後尚不夠償付當年債務的本息,因此不得不超發貨幣,用虛擬的東西來替代實體的東西,這是行不通的。

江蘇如皋「一會兩節」開幕



如皋「一會兩節」開幕式現場。黃友誼攝

香港文匯報訊(助理記者 許曉嫻 如皋報導)「長壽之鄉」如皋昨日舉行第十屆中國·如皋沿江經濟洽談會、第六屆如皋·中國長壽文化節、第七屆中國(如皋)花木盆景藝術節開幕式。全國政協外事委員會副主任、中國對外貿易經濟合作企業協會會長周可仁,全國政協委員、中國林經學會理事長李育才,南通市委副書記、南通市長張國華,江蘇省委宣傳部副部長、省外宣辦主任司錦泉出席開幕式。

據悉,從2002年起,沿江經濟洽談會與長壽文化節、花木盆景藝術節,整體推進,「節會搭台、經濟唱戲」,節會經濟對該市的帶動效應十分顯著。2011年如皋實現地區生產總值520.67億元,成功躋身全國縣域經濟基本競爭力五十強。

簽122項目 總投資228.75億

據了解,本次沿江經濟洽談會期間,簽訂投資協議項目122個,總投資228.75億元人民幣(下同)。其中,內資項目90個,計劃總投資155億元;外資項目32個,計劃總投資11.8億美元,同時形成了一批重大項目合作意向。會上簽訂億元以上重點項目25個,總投資135億元。其中:內資項目17個,計劃總投資107.6億元;外資項目8個,計劃總投資4.38億美元。

本屆長壽文化節邀請了克羅地亞前副總理、現任駐華大使司馬安等25個國家的50多位駐華使節和夫人們一起從北京來到如皋,參加「同植長壽樹、愛心連五洲——萬壽林啟動儀式」。這次活動,是中國對外友協舉辦的「向世界說明中國」活動內容之一。

京企夥港擬建古玩鑒定機構

香港文匯報訊(記者 王曉雲 北京報導)當前,文化創意產業已成為北京的重要支柱產業和新的經濟增長點,在即將召開的第十六屆京港洽談會上,已有62年悠久歷史的北京懋隆文化產業創意園將作為京港兩地重大合作項目現場簽約,並與香港有實力的業內企業合資建設運營。

該創意園由北京工藝藝嘉貿易有限公司負責建設與運營,目前已被列入北京市國資委和朝陽區「十二五」發展規劃。公司總經理單維新介紹稱,在京港洽談會期間,公司將與香港企業洽談協議,在北京建立古玩真品藝術鑒定機構,該機構將落實創意園,目前正在就具體的合作條文與港企加緊磋商。單維新希望能通過京港洽談會的平台,把懋隆一期成果展示給民眾,並讓實用工藝品走進千家萬戶。

懋隆作為北京外資領域唯一的老字號始建於上世紀初,與同仁堂和全聚德並駕齊驅,是京城最早專營珠寶首飾及特種工藝品的商號之一,2010年被商務部授予「中華老字號」稱號。

蘇寧易購啟動電子發票試點



蘇寧董事長張近東(左三)與政府領導為「蘇寧易購電子發票應用項目」揭牌。

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)重慶、南京、杭州、深圳、青島新近獲批成為首批開展電子發票試點城市。作為南京電子發票應用項目承接方,蘇寧集

團旗下電商平台蘇寧易購日前在南京蘇寧總部正式啟動該項目,這標誌着由發改委一直處在醞釀階段的電子發票推廣工作開始正式進入實際操作階段,中國電子商務市場開始步入規範化發展。

2012年5月中旬,國家發改委發佈《關於組織開展國家電子商務示範城市電子商務試點專項的通知》,相關城市可提出建設電子商務示範城市申請,試點城市可提出推廣電子發票要求。作為蘇寧電子商務平台的研發實施公司,蘇寧易購此次被國家發改委列入電子發票試點項目承辦單位,備受行業關注。

獲承辦電子發票試點項目

蘇寧董事長張近東表示,蘇寧能夠承辦電子發票應用試點項目,是政府對蘇寧參與電子發票項目實力和條件的肯定,亦是對蘇寧發展提出的新要求。蘇寧易購將結合行業特點、經營實際和消費者需求,發揮自身優勢,以數據信息化為切入點,構建一個融合數據

採集、數據查詢、納稅服務的應用平台。

蘇寧副總裁任峻介紹,為更好的推動電子發票試點工作,蘇寧易購已於上月初成立了電子發票專項組,包含採銷、市場、財務、法務、信息IT5大體系,近100人。據透露,蘇寧易購電子發票應用項目建設工期共計2年,分為3個階段:2012年9月前開始前期籌備工作,2013年6月底完成建設、啟動試點。

電子商務行業或開始整頓

截至目前,蘇寧易購已初步完成電子發票應用試點項目立項、開票系統現況、未來需求調研等工作,預計在今年12月底,正式進入電子發票應用試點項目底層程序開發階段。

業界專家對此普遍表示,國家發改委之所以密集提出規範電子商務發展,是因為經歷了前期「放水養魚」時代的野蠻生長之後,電子商務市場已到了不得不規範的地步。在專家看來,中國電子商務行業整頓或將開始,電子商務環境將得到有效改善。

江蘇省國稅局黨組書記、局長范堅,南京市國家稅務局黨組書記、局長沈中立,南京發改委副主任馬巧生,蘇寧董事長張近東亦有出席上述電子發票項目啟動儀式。

蘇寧夥聯想衝全年銷售80億

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)內地著名商業零售企業蘇寧與聯想2012年四季度戰略合作推進會日前在北京聯想總部舉行,雙方重點就四季度合作進行部署,針對各個產品和渠道的合作制定了具體的推進計劃,以確保全年80億元(人民幣,下同)銷售目標圓滿完成。

蘇寧是聯想重要的戰略合作夥伴。2010年4月,聯想與蘇寧簽署了全球性戰略合作協議,明確了3年內實現160億元銷售額的戰略目標。今年1季度,蘇寧董事長張近東與聯想董事長楊元慶在北京會面,進一步強調了雙方將開展全方位的戰略合作。

首三季同比增銷跑贏大盤

6月13日,蘇寧與聯想2012年戰略合作推進會在南京蘇寧總部舉行,會議雙方針對2012年80億元的銷售目標進行了詳細落實分解,針對各個產品和渠道的合作制定了具體的推進計劃,達成了多項合作協議。

此次舉行的四季度戰略合作推進會,蘇寧、聯想雙方進一步明確在前期成績的基礎上,持續加強產品線拓寬、全渠道深入、供應鏈協同等方面的合作,全力衝刺全年度銷售目標。據悉,受經濟大環境影

響,2012年IT市場增長停滯,三季度首次出現同比負增長,但蘇寧、聯想逆勢而上,前三季度銷售同比增長遠遠跑贏大盤。

聯想產品全面進駐蘇寧渠道

目前,聯想全系列消費類產品已全面進入蘇寧渠道銷售,多款聯想明星產品通過蘇寧線上線下兩渠道首銷上市。比如,日前聯想新近發佈的搭載Windows 8操作系統、全球首款360度可折疊的平板筆記本產品YOGA,借助蘇寧強大的市場推廣能力,目前在蘇寧易購預售火爆,受到消費者歡迎。

同樣,早前聯想智能電視K系列在蘇寧已成功完成獨家首銷,並取得了不俗的銷售業績,9月份上市的新品S系列,現已在蘇寧火爆銷售。

蘇寧博西3年銷售目標200億

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)內地著名商業零售企業蘇寧日前與博西家電在南京簽訂合作協議,根據規劃,在2012年至2014年3年間,博西家電產品在蘇寧渠道的銷售目標達200億元(人民幣,下同),雙方亦明確建立全方位溝通機制、加強供應鏈整合,共同提升合作層次。

2009年,蘇寧董事長張近東訪問博西德國總部,其間與博西全球總裁顧伯樂簽訂了2009年至2011年300億元的戰略目標。在雙方高層及各級營銷團隊的緊密配合下,博世和西門子兩大品牌3年內在蘇寧渠道的銷售保持較快增長,圓滿達成既定目標。

上個300億銷售目標圓滿達成

蘇寧渠道數據亦顯示,今年1至9月,在家電大環境不容樂觀的情況下,博世和西門子兩大品牌銷售依然保持良好增長。

顧伯樂對此表示,中國家電市場的前景依然樂觀,節能家電補貼政

策給一貫注重環保的博西帶來新的機遇,非常認同蘇寧正在進行線上線下融合發展的創新模式,希望博西依托蘇寧這一在華最大、最重要的戰略合作夥伴,將更多全球領先的家電產品帶到中國。

制定不同市場差異化營銷

雙方合作協議約定,蘇寧將利用自身多渠道和線上線下協同的優勢,以實體零售與B2C、對公銷售為基礎,加強雙方供應鏈整合,提升和拓展博西產品銷售。比如在實體零售方面,保持西門子品牌100%進店,推進博世品牌在1、2級市場的覆蓋,制定不同市場的差異化營銷策略;而在B2C方面則加強供應鏈梳理,落實差異化產品策略,提升網購銷售規模。

至於對公銷售方面,蘇寧通過「私享家」與「優立方」項目為家庭客戶與企業客戶提供整體解決方案,與博西建立信息共享與合作,為博西系列中央集成家電產品開拓更大的市場空間。