時值盛夏,但對於眾多內地企業來說,目前仍處於「寒冬」。今年以來,內地經濟增幅出人意料地下滑,內 需乏力、外貿不振、產能過剩、中小企資金「短板」,不少國際研究機構紛紛調低今年中國經濟

年的經濟增長壓力更大。未來,中國經濟將怎樣走下去?如何突破目前的經濟

增長預期,而國務院總理李克強7月中透露的「底線保七」一席話,令外界倍感下半

困局?本報特別策劃「尋找中國經濟突破口」系列,了解一些地

方政府及企業是如何面對困難,並採取怎樣的策略欲

衝出重圍的。同時,也會分析中央對中 國經濟發展所做的思考和採

取的策略。

現模萎縮員工減半



>区 州「鎖業大王」強強集團是中國最大 **/**一 的鎖業生產企業,2003年由當地4家鎖 具重點企業組建而成。當年,在溫州鎖具 產量已佔全國65%但產值仍不及廣 東、山東等地的景況下,強強集團

來不少起色,他們不僅引進了國外的先進設備,而且

還與浙江大學共同組建了技術研發中心,使生產囊括 各類中高檔門鎖、日用五金、智能門鎖等高達80多 個系列、1.2萬多種,產品遠銷歐美、南非等30多個 國家和地區,相繼獲得「中國十大鎖王企業」、「中 國最大的執手門鎖出口企業」等稱號。

民企危機蔓延大中企

然而好景不長,自2008年國際金融危機爆發後, 溫州經濟接連受挫,該市去年的GDP增幅僅為 6.7%,低於全國7.5%的增長預期;去年外貿出口總 額亦同比下降了2.6%;今年首季,溫州還出現平均 每天有1家企業向法院申請破產的現象。

強強集團的產量和利潤額雙雙大幅下挫。集團董事 長黃聰弟接受本報記者訪問直言,集團的生產已從之 前的「三班倒」(早中晚三晚,24小時連續開工)變為 目前的時開時停,員工從原來的3,000多人驟減至當前的 1,800餘人,差不多少了一半;上交的税收也從曾經的每

強強集團的困境不僅説明經濟寒冬尚未過去,同時還預 示着江浙民企危機正由中小企業向大中型企業蔓延。據統 個行業大類中利潤下降的行業有23個;企業虧損額增長58.8%; 今年1至4月,浙江外貿增速被山東、天津超越,退居全國第5位。 而江蘇,去年43,810戶規模以上工業企業累計實現主營業務收入比 2011年減緩了13.1%。

搶佔新一輪騰飛先機

面對深不見底的「寒冬」,浙江省政府相繼推出拓內銷、優環境、振興實 體經濟等系列救市舉措,近期又提出了創新驅動發展戰略,江蘇亦出台相 應政策措施。不過,浙江社科院經濟研究所所長徐劍鋒認為,在外貿出口 不興及融資成本、物流成本和勞動力成本繼續增大下,政府各種舉措仍不 能從根本解決企業難題,民企經營成本上升甚至價格倒掛、部分行業大面 積虧損和資金鏈斷裂等現象依舊蔓延。當然,草根民企有着頑強的生命 力,他們在當地政府主導下,不僅要在冷冬中以各自的方式禦寒,還有望 借經濟低迷中的低成本進行逆勢擴張和海內外併購,搶佔中國新一輪經濟 騰飛的先機。

際館在上海開業,當天即實現了14萬 元的銷售額。儘管這個業績對於百麗(Belle) 等品牌來說並不算很高,但是在經濟低迷、 電子商務嚴重衝擊及眾多鞋服行業品牌深陷 「關店潮」的當下,奧康集團逆勢擴張及取 得的成效備受業界關注。

奧康集團是中國最大的民營造鞋企業之 一,但就是這樣的企業亦無法逃避經濟寒冬

所帶來的衝擊:外貿出口。去年11月「完勝」 **■奧康集團董事長王振滔。** 歐盟對華反傾銷案,總算讓6年抗辯劃上句號,可新出口市場仍待開闢; 內銷方面,國外知名品牌大量進入、新興品牌快速崛起,電子商務不斷搶 奪傳統市場,競爭日趨激烈;生產成本,原材料漲價、勞動力成本攀升等 不斷擠壓利潤空間……

推出國際館 融合電子商務

奧康集團董事長王振滔表示,在生產上,奧康逐步將生產車間改造成國 際領先的「五星」工廠,以贏取海內外更多訂單;營銷模式上,一方面顛 覆性地推出全新的體驗式店舖「國際館」,另一方面則是加大與電子商務 的融合;多元化投資方面,在房地產開發上瘦身、在金融和生物製藥領域 繼續加大創新和投入。

為擴內銷,奧康推出國際館,採用創新的品牌集成發展模式,除了奧康 國際自有品牌外,還兼售國際品牌,相比以往以品牌作為區分的傳統營銷 模式不同的是,奧康國際館產品的陳列根據產品類型分為優雅商務區、假 日休閒區、時尚精品區,更便於消費者選購,價格從500元到4000元不等, 店內且提供訂造服務,務求以客為本。目前,國際館已經開出了10家。



■奧康的「國際館」引領內地鞋企營銷新模式。

在全球經濟低

迷、生產成本加劇和融資環境不佳 的經濟「寒冬」裡,以外貿為導向的江浙民營

經濟遭受重創,大量中小企停業甚至破產倒閉;而江蘇 一些被視為「台商寶地」的地區,也有不少台資企業紛紛撤

離,面對巨大壓力,不少民企通過生產、營銷模式、管理等創新

或借經濟低迷中的低成本為突破口進行逆勢擴張、併購,搶佔新一輪經濟關 飛先機。 ■香港文匯報記者 白林淼、潘恆 溫州、昆山報道

■江蘇昆山部分台資企業紛紛撤 圖為昆山一開發區。 資料圖片

蘇昆山是內地台資最密集的地區之一,共有台 **注**資企業4,200多家,這裡曾聚集富士康、仁寶 等IT產品代工的台商大佬,一度成為全球筆記本電 腦出貨重鎮。但隨着國際金融危機和經營成本的攀 升,台灣地區對大陸投資有所放緩。據商務部統 立昆山深化兩岸產業合作試驗區的「政策紅利」 計,去年大陸批出台商投資項目同比下降15.5%。受下,留守的昆山台企正在積極求變。如知名自行車 限於江浙沿海地區高企的人力成本和外需的減弱, 眾多當年號稱「世代扎根」昆山的台商開始動搖。

IT企業根基動搖

昆山市台商投資企業協會總會會長李寬信透露, 前任會長蘇來得也是由於經營不善,在2010年底成 萬元用於設備更新——引進數台全自動貼片機,使 了「逃跑會長」。僅是昆山台協會玉山分會,從前年

年底開始,原有的150多家會員企業中,就有17家陸 續退會,其中多數是IT配套企業,一些去了重慶, 一些回台灣。

不過,多數台企依然選擇留守。在國務院批准設 生產企業捷安特,在人力成本上升的情況下着力改 進操控的自動化程度,以增強品牌的認知度。更多 的昆山台企注重節能減碳,尤其是外向轉向內銷已 成為昆山企業的主攻方向。這些企業還在科技轉型 上加大投入。昆山凌達光電公司今年首季投入300多 原來一台機子需10多個人操作,現縮減到2人。

前,大部分江浙民企均面臨「四貴」(用工、原 因,但與兩省所處的發展階段密切相關。

2008年,浙江人均GDP突破6,000美元,2009年江 喜的是,創新驅動已成為浙江政府和企業的共識, 蘇緊隨其後,這標誌着兩省已進入工業化成熟期, 打造「升級版」經濟也成為江浙兩省的共同追求。 經濟增幅從10%以上回落至4%-8%也屬正常。

時期的到來,特別是引領新一輪發展的低價設備更 民營經濟定能率先引領中國經濟邁進嶄新的時期。

富的可能性。如溫州鞋王奧康集團就是利用倒逼機 材料、利息率、匯率)、「四難」(融資、招工、制推進產品與科技的融合,提升產品的科技含量, 用地、物流)和「四降」(銷售、利潤、出口、 提高產品附加值,尤其是探索3D打印技術以推進傳 投資的)嚴峻局面,這雖有國內外經濟形勢原 統造鞋工藝的顛覆性變革。儘管轉型升級會給企業 帶來陣痛,但唯有創新才能突破和進一步發展。可 相信,通過生產、營銷模式、管理等創新的江浙製 從歷史經驗看,這一時期同時正孕育着一個嶄新 造業不僅能順利走出困境,且利用科技融合驅動的

浙江GDP和外貿數據

GDP 外貿出口額(增減)

2008 10.1% 1542.9億美元 (增20.3%)

2009 8.9% 1330.2億美元(減13.8%)

2010 11.8% 1804.8億美元(增35.7%) 9% 2163.6億美元 (增19.9%)

8% 2245.7億美元 (增3.8%)

江蘇GDP和外留數據

GDP 外貿出口額 (增幅)

2008 12.5% 2380.4億美元(增16.9%) 2009 12.4% 1992.4億美元(減16.3%)

2010 13.5% 2705.6億美元(增35.8%)

2011 11% 3126.2億美元(增15.6%)

11% 3285.4億美元 (增5.1%)