

市 场 通 讯

2013 年第 3 期（总第 164 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会 编 印

2013 年 3 月 28 日

目 录

政策信息：商务部发出 2013 年全国吸收外商投资工作指导意见

重点市场：无锡皮革城建成省内一流党群工作阵地

协会动态：要素市场行业座谈会成功召开等 2 则

工作研究：家族企业治理之道

风采人物：访无锡市场协会副会长翟小平和罗于祥等两则

财经参考：12 部委联合推进汽车钢铁等九大行业兼并重组等 9 则

商务部关于 2013 年全国吸收外商投资工作的指导意见

《意见》首先分析了当前面临的形势：从国际形势看，全球经济复苏进程缓慢，导致国际金融危机的深层次矛盾尚未消除，全球经济仍将持续低迷。发达国家纷纷采取大规模强有力的经济刺激措施，加快发展新兴产业，抢占未来世界经济发展制高点。我国吸收外资面临多方位、多层次的国际竞争。全球跨国直接投资总体呈现回升态势，跨国公司国际化程度持续提高，现金持有量创历史新高，未来可能出现新一轮跨国投资增长高潮。同时，金融危机后跨国公司加大在新技术、新能源、新材料领域的投资，为我国吸引外资提供了新机遇。从国内形势看，我国国内生产要素价格攀升、土地供应趋紧、劳动力供应结构性短缺，传统的生产成本优势相对减弱，部分外需导向型、劳动密集型外商投资企业经营面临一定困难。但是总体看，我国吸收外资的综合优势正在增强。我国国民经济持续健康发展，现代市场体系不断健全，扩内需政策将进一步激发国内市场增长潜能；逐步提高的劳动力素质和相对完备的配套能力为吸收高附加值、高技术含量外商投资创造了发展条件；创新驱动发展战略的推进和鼓励战略性新兴产业发展措施的实施为提高外资质量和水平提供了政策支撑；区域差异和多层次劳动力继续为多类型外商投资提供了广阔空间。外商投资领域稳步扩大，投资便利化程度不断提高，涉外法律法规日臻完善，知识产权保护及执法力度显著增强；跨国公司依然看好在我国的长期投资前景。

《意见》明确 2013 年的指导思想和工作目标。指导思想是：“全面贯彻党的十八大和中央经济工作会议精神，以科学发展观为指导，结合当前国内国外形势，准确把握完善互利共赢、多元平衡、安全高效的开放型经济体系的基本内涵，坚持扩大对外开放，提高利用外资综合优势和总体效益，推动引资、引技、引智有机结合。工作目标是：引导外商投资高附加值制造领域，扩大服务业对外开放，强化外商投资作为引进技术和智力的重要载体作用；促进东部地区吸收外资转型升级、中西部

地区承接国内外产业转移，优化利用外资区域结构；深化政府职能转变，积极稳妥推进简政放权，着力构建服务型政府；进一步完善投资环境，有效维护外商投资企业合法权益，加大知识产权保护力度；增强投资促进工作的科学性和规范性，在稳定利用外资规模的基础上提高利用外资质量，更好地发挥外商投资对于经济持续健康发展的积极作用。

《意见》提出 2013 年的主要任务是：

一、认真学习党的十八大精神，提高对新时期吸收外资的认识。结合国民经济总体布局、区域发展重点、产业发展优势，研究制订吸收外资政策和措施。

二、着力改善投资环境，增强引资国际竞争力。针对吸收外资的新形势、新情况、新特点，研究国际投资规则、通行做法与经验，进一步完善外商投资法律法规政策，深化外商投资管理体制改革；坚持依法行政，推行外商投资在线办事系统和格式化审批，提高行政效率，增加行政透明度；强化服务意识，密切关注外商投资企业经营环境变化，倾听企业诉求，健全企业投诉机制，积极主动帮助企业协调解决经营中遇到的困难，依法维护境内外投资者的合法权益，有条件的地区应构建综合服务平台；加强知识产权保护和执法力度，营造技术引进和研发创新良好氛围；研究编制中国外资指数，综合评价全国及各地投资环境及引资优势。

三、积极稳妥引导外资投向，优化产业结构。进一步鼓励外资投向现代农业、高新技术、先进制造、节能环保、新能源、现代服务业等领域；引进高技术含量、高端环节外商投资；继续鼓励跨国公司设立地区总部、财务中心、共享服务中心、营运中心等功能性机构，吸引跨国公司亚太区总部和业务性全球总部，提升投资管理能级；引导外资依托云计算、物联网等新兴技术发展生产性服务业新业态；稳步扩大医疗、养老机构等生活性服务业开放，增强外资吸纳就业、促进国内消费作用；积极利用外资发展职业技能培训，提高劳动力素质等。

四、鼓励外资参与我国创新驱动发展战略，实现引资、引技、引智有机结合。各地商务主管部门应积极配合有关部门，努力为引进人才创造良好工作与生活环境。

五、把握区域发展重点，引导外资促进区域协调发展。鼓励东部地区加快体制机制创新和产业转型升级，加大现代服务业、研发、高端制造环节吸收外资比重；发挥中西部地区优势，承接境内外产业转移，修订并实施《中西部地区外商投资优

势产业目录》，鼓励外商投资中西部地区符合环保要求的劳动密集型产业，推动中西部地区传统产业升级改造；有序建设中西部地区承接产业转移示范园区。

六、加强外商投资管理，完善外商投资科学评价体系。完善外资并购国家安全审查制度，增强地方商务主管部门责任意识，健全外资并购项目监控系统；开展全国外资存量情况专项调查，全面评价外资对我国国民经济和社会发展的作用；健全外商投资科学评价体系，增设外商投资吸纳就业、引进技术、研发创新、降低能耗等综合效益评价指标。结合我国企业国际化经营需求，完善外资并购有关操作规程。

七、充分发挥经济技术开发区载体作用，实现开发区持续健康发展。落实《国家级经济技术开发区和边境经济合作区“十二五”发展规划（2011-2015年）》，引导国家级经济技术开发区和边境经济合作区结合各自特点加强园区社会建设，构建区域创新体系，优化产业结构，实现和谐发展；全年工作重点是大力培育新升级的国家级经济技术开发区，加强人才培养、宣传交流、产业对接、国际合作等平台建设，通过分级管理引导国家级经济技术开发区不断优化和提升综合投资环境。

八、完善投资促进工作体系，提升招商引资水平。转变招商引资观念，结合区域发展优势和特点，由粗放式招商引资向系统化、专业化的投资促进转变；加强投资促进机构建设，提升投资促进人员的专业化水平，完善境内外投资促进网络，有条件的省市应建立投资促进专项资金，加大在境外设立机构、开展投资促进活动等的支持力度；充分发挥多、双边投资促进机制的作用，加强投资促进工作的针对性，提升中国国际投资贸易洽谈会、中部投资贸易博览会专业性和实效性；切实杜绝招商引资中违法违规变相给予优惠政策的行为。

重点市场

无锡皮革城建成省内一流党群工作阵地

无锡皮革城隶属于万力控股集团，是一个集贸易、仓储物流、商务办公等诸多

功能于一体的现代化超大型专业批零市场。其专业的皮革、木雕填补了无锡市乃至全省的空白，被无锡市旅游局授予“无锡唯一旅游定点休闲购物市场”，为国内规模较大，品种较齐、品质最优、服务最好的大型皮革专业市场之一。该市场建立之初，集团领导层就意识到，目前大部分市场举办主体已从最早的工商部门、政府街道、财政系统，转为非公企业。而非公企业由于资产属性、追求经济效益等内在原因，使得民办大型市场存在党建工作不重视，党支部不健全，党员经营户组织意识薄弱、先进性欠缺、党员职工缺乏活动场所等问题。如何加强专业市场党建工作，整合优化党群服务资源，建立以党组织为核心、群团组织共同参与的党群工作综合服务体系提上了皮革城建设的重要事项。在万力控股集团董事会的直接领导、关心下，在皮革城全体员工的共同努力下，去年9月，万力控股无锡皮革城党委暨党群综合服务中心同时成立。该服务中心面积达2000平方米，由企业展示区、一站式服务平台、党群活动区、多功能大厅、教育培训室、图书阅览区等六大部门组成。

经过近半年的运作，该中心的服务功能已充分显示。其服务对象扩大到市场全体党员、入党积极分子、广大群众和商户。涵盖服务、教育、展示等三大类28项功能。主要提供组织关系对接、党群活动、职工维权、市场招聘、工商税务登记、商务洽谈、图书阅览、教育培训等服务，同时展示企业发展与党群工作成果。通过这一平台，为市场内党员群众提供各方面服务，使各类人员不去市场就能办好所需服务，让党员群众真正得到实惠。无锡皮革城建立党群工作阵地，发挥平台作用，促进市场发展的成功经验得到了省市相关领导的重视和关注，对新时期专业市场党建工作的有效开展具有很好的典型意义和借鉴意义。

近日，无锡市委副书记匡辉到皮革城就党建工作开展情况进行专题调研，总结性的提出两点要求：一是要提高水平和层次，实现党建，公益品牌化，创建专业市场党建精品；二是提高效益，把党建与经济、市场结合起来，做成和谐市场、品牌市场。

协会动态

△3月26日上午，无锡市场协会于530人才大厦三楼会议室召开要素市场行业

座谈会。会议就人才引进，人才培养等内容进行了专题研讨。市人才市场、市职介中心、长三角商品交易所、市房地产监理处、市土地市场等单位结合自身的运作情况作了精彩发言。无锡市场协会领导，市工商局，市商务局职能部分领导参加了此次会议。

△3月28日下午，无锡市电子商务发展论坛在市民中心13号楼一楼会议室举行。中国网库、淘宝网、支付宝等电子商务行业的知名专家和企业高层到会进行专题演讲。亚马逊中国，富士时装无锡目线有限公司等行业著名服装商和传统企业典型代表到会作互动交流。无锡市场协会相关单位四十多名领导和经营管理者参加了此次会议。

工作研究

家族企业治理之道

一直以来，家族企业作为一种普遍存在的企业组织形态，在世界经济上占据了重要一席。网络数据显示：家庭所有或经营的企业在全世界企业中占65%到80%。全球500强企业中有40%由家庭所有或经营。在美国公开上市的企业中，42%属于家族控制型；在欧洲各国中，前15大家族控制上市公司的比例均在20%以上，比利时和法国甚至达到36.63%和33.80%，家族企业对所在国经济发展的作用非常明显。

中国的家族企业在改革开放后开始第一次快速发展，根据全国工商联和国家工商总局统计，2011年我国登记注册的民营企业已经超过了900万户，其中约90%是家族式经营。由此可见，在整个宏观经济中，家族企业在数量和质量上都占有重要地位。然而，问题伴随着发展而来，尤其是在当下市场快速变化的时期，中国的家族企业面临着诸多挑战，他们该如何应对呢？

家族企业存在的挑战首当其冲的是，快速发展的家族企业常常面临重大组织挑战。主要包括高增长对组织和管理流程构成的压力；决策通常高度集中，对中高级管理层的授权有限，而企业创始人还在试图不断挑战自己在日常管理上的能力和意

愿的极限；很多组织方面的能力尚未充分开发或完全缺失，尤其是总部职能部门；关键职位在当前和未来都面临人才短缺的局面，对继任的安排与规划不足；在业务需求不断变化的情况下，面临如何传承创始人所建立的公司文化的问题等。

其次是家族企业发展过程中的变化，对重新思考管理提出挑战。这些变化包括业务运营规模和范围的扩大；业务运营向其他国家或地区扩张；新产品市场和新投资者的引入；第一代领导人的权力开始移交或家族几代人同时参与运营等。

此外，家族企业还存在一个特殊挑战：吸引和留住外聘高管。创业团队有效地开创了企业，但随着业务规模扩大以及复杂程度增加，企业管理的挑战将逐步增加，创业团队遇到瓶颈，高管层面临选择继任者的压力。企业缺乏有效的人才管理体系和激励机制，以吸引和留住关键人才。

贝恩研究发现，许多成功的家族企业都采取了不同的治理模式应对前所未有的机遇和挑战，例如某些家族企业在财富管理上，强调运营，采取多元化的业务组合方式，流动资金实行再投资，并集中承担社会责任。而另外的一些家族企业则专注于核心业务，通过上市来实现流动资金分配，并把社会责任当做一种辅助企业品牌的举动。各个企业因其自身实际情况而选择不同模式。

贝恩公司长期和家族企业合作经验和研究成果表明，家族在企业发展中的主要功能包括：财富创造与管理、企业经营、社会影响力提升等。这些职责行使的优劣又将直接影响企业的发展和家族的延续。因此，家族企业经常召开各层面会议，以解决家族和企业事务，包括全体家族成员参加的家族议会、家族经理参加的家族办公室会议，及女性成员主导的家族非营利性董事会，这些会议各司其职，各有目标。而以解决企业事务为目的的企业董事会，参与人员不限于家族成员，也包括外部独立董事及顾问，主要负责关键业务决策。

以具有 170 多年历史的兼具德国、荷兰血统的家族企业 Cofra 为例。Cofra 成立于 1841 年，以纺织公司起步，并与 1911 年成立 C&A 服装店。在财富管理上，集团始终坚持以服装零售为核心业务，并根据市场变化，于上世纪 70 年代开始启动私募股权，以投资过剩的资金并追求多元化的业务组合，并于 2001 年成立控股公司，以加快决策速度并提高透明度。在经营方式上，始终采取完全经营模式，严格控制企业所有权，并针对参与企业经营的家族成员设置了严格的要求。在组织架构上，控

股公司完全由家庭成员所拥有和管理（目前公司由 Brenninkmeije 家族约 1000 名成员控制），运营则由少数家族精英和专业的管理人员共同负责。此外，在打造社会影响力方面，Cofra 利用私募股权投资发展绿色能源，并成立基金会作为捐赠计划的一部分，而发展慈善事业也是为了维持核心业务的持续性。以上在集团的价值观可窥一斑：连续性、创业和专业的精神、增长、专注、诚信。

由此，贝恩认为 Cofra 可给中国家族企业带来的启示有三：其一，家族成员的高度参与需要辅以高度结构化的家族治理框架（如明确家族成员在家族办公室中的角色和职责）方是最为有效的；其二为了确保家族成员的有效参与，家族企业需要针对参与企业业务的家族成员设置严格的条件（为下一代选择并培养有能力的指引者）；其三，独立的投资部门（私募股权基金和房地产）在维持家族财富与多元化业务组合方面具有重要作用。

再以传承了 140 年的印度塔塔集团为例。集团 2011 年销售收入超过 800 亿美元，旗下共有 100 多家运营公司，涵盖七大行业，其中主要以工程、材料和信息技术为主，业务遍及全世界 80 多个国家和地区。在经营方式上，塔塔早期采取全权经营者模式，但由于家族规模较小，家族延续性受到影响。2013 年开始，塔塔将转变为积极的股东模式，下一任集团主席为非家族成员。子公司均采取合同制独立运营，控股公司仅干预战略和品牌的相关事宜。在股权结构上，塔塔家族仅持有约 3% 股份，多数股份（66%）掌握在由家族元老管理的多个慈善信托基金上。在公司架构上，慈善信托基金控制集团公司，具体运营事宜则由专业管理人员负责，家族成员（但不限于）担任股份公司主席，通过两个委员会指导战略方向并管理品牌。慈善信托基金的另外一项工作任务就是建立良好的品牌形象，以惠泽企业。由于集团业务分散在较多行业，塔塔集团目前的战略为收购所在行业内的竞争对手，转移重心，通过地域扩张和收购在现有行业内实现增长，因此，集团公司 58% 的收入来自于海外。

由此，贝恩认为中国家族企业可以学习的有：在缺少正式的家族继承体制或流程、管理或经营范畴的家族延续性受到影响、未对家族成员持股情况设置规定、家族财富遭遇稀释（例如：家族矛盾导致第四代家族成员向其他人出售股份）的情况下，可以通过建立严格的流程，在多元化的大型集团内得以维持和遵循公司和品牌的价值观（例如：运营公司和控股公司之间签署正式协议，确保遵循品牌价值观和

行为准则)，以确保家族企业的持续发展。

最后再以意大利名牌鞋履及配饰公司、已传承三代的菲拉格慕集团为例。菲拉格慕集团是一家拥有 85 年历史的意大利家族企业，产品线包括名牌鞋履(核心产品)、服饰、配饰，这也是集团核心收入来源，流动资金则来自于上市后的股票交易。目前，菲拉格慕家族的第二代担任董事会相关职务，第三代负责企业的运营。家族最初持有公司 100%股份，上市后减少至 58%，对公司具有控制权。成立至今，集团一直采取完全经营者模式，并针对参与业务的家族成员设置了明确的规则和指导方针。在继任流程上，继任者需要具备高等学历、外部企业工作经历需大于或等于 2 年，并且精通英语和 IT 技能，目前仅有 3 名成员参与核心业务，为了保持联系，每两个月举办家族聚会。在公司架构上，董事会一共 11 人，主要负责业务战略，主席由家族成员担任，另外包括 3 名家族成员和 7 名非家族成员。集团 CEO 不限制为家族成员，因此运营事宜由非家庭成员和 CEO 负责管理。这套正式流程是为解决继任问题和管理矛盾冲突而设。对于社会责任，菲拉格慕集团认为这并非企业核心目标，仅仅是致力于减少有害原料的使用以提升品牌环保形象。

贝恩通过这些案例总结出以下结论：通过针对参与企业运作事宜的家族成员设置严格的条件，可以有效地管理大家族内的继任问题；向家族成员提供流动资金可在保持对企业的控制权的同时，有效地管理矛盾和问题；不参与企业运作事宜的家族成员可以使用流动资金发展新的业务，不过仍可从品牌名称中获益。

综上所述，成功家族企业的治理之道只是一个借鉴，而非企业病的万能灵药。中国的家族企业需根据企业在各个阶段面临的现实

风采人物

《市场通讯》从 2013 年第三期起，新辟“风采人物”栏目，每期刊登 1 至 2 个无锡市场协会会员单位的事迹。该栏目宣传的主要内容有：介绍各类市场总经理、董事长的背景经历、经营理念、创业精神、商经商道，以及培育建设市场取得的成就。撰稿要求：选取的人物个性特色鲜明，事迹典型生动，注重开拓创新，写作为文笔流畅，体裁以通讯、访谈为主。每篇字数 2000 到 3000 字为主。热忱欢迎各类市

场通讯员为栏目投稿。

投稿邮箱：2480178758@qq.com

带着军人的豪气创业

——访长三角金属物流园集团董事长翟小平

翟小平，无锡宜兴人，长三角金属物流集团董事长。2012 中国物流年度十大先进人物、全国优秀转复军人。其集团被无锡市认定为市级委员物流基地和无锡市现代服务业集聚地。2009 年列为江苏省服务业重点项目获得省“重点物流基地”称号。

“神炮手”回乡创业

翟小平 1977 年入伍，在部队里是个尖子，多次立功受奖，而且在全国大比武中以百发百中的成绩，获得“神炮手”荣誉称号。1986 年转业回到家乡宜兴。回家之后怎么干？还有自己的用武之地吗？这位“神炮手”要寻找新“目标”。他看到，改革开放的浪潮在宜兴大地翻卷，古老的陶都正经历着翻天覆地的变化。建设一个幸福小康的新农村，不是一个新的用武之地吗？这位“神炮手”坚定地瞄向了这个新目标。

转业分配的单位是令人羡慕的，他先后在宜兴市计经委、物价局工作，这些单位在常人眼里都是很“吃香”的单位。但翟小平却总在考虑如何才能为家乡人民作出更大贡献。他说：“军人回乡就要干一番新事业！”一个机遇终于出现了。1992 年邓小平南巡讲话的春风，吹向了祖国大地。翟小平热血沸腾，决心抓住这个千载难逢的机遇大干一场。他毅然辞去职务，“下海”创业。

创业可真不是想象的那么简单，他刚出来时，没有项目，没有资金，可是他发扬了“军人面前无困难，千山万水敢飞越”的精神，北上南下，向有识之士学习。他敢试敢闯，先后创办过交通工程公司、机械公司、建材装潢市场，虽然碰过无数次壁，交了不少学费，但是他最终胜利地掘得了第一桶金。

前几年，政府鼓励发展现代服务业，他积极响应，决定在现代物流业上发展。他投资千万元在宜兴创办了江苏广厦汽车市场，这是宜兴第一个上规模的民营汽车

城。不久，他又觉察到，二手车交易也将迎来一个黄金时期，谁先进入市场，谁就抢占了制高点。他决定到无锡创办二手车市场。宜兴市、无锡市、江苏省三级政府对这个转业军人的精神和这个项目十分认可，有关部门很快就发了批文，使他顺利地领取了营业执照。

2004年初，他创办二手车市场时，这里还是无锡东南郊的一块不毛之地，公路主干道没有通车，没有人气。翟小平快马加鞭，只用四个月时间就完成了基建，创造了无锡市场建设的一个新纪录。为了体现出现代化、多功能的要求，仅一个办证大厅就投资了1000多万元，检测、估价、维修、成交、到办好执照，在这里都可以一站式完成，深得用户的称赞。今天的江苏广厦二手车交易市场已走在全国同类市场的前列，年成交量达到15000辆，成交额9亿元，连续三年被评为无锡市“流通十强企业”。翟小平的体会是：“有革命军人精神的人，就是无敌的战士。”

跨越发展绘宏图

炮兵出身的翟小平，不断瞄准新的创业目标。当二手车市场办得红红火火时，又一个新的念头产生了，他要在宜兴投资10亿元，创办一个中国金属城！辐射全国，甚至全球。这个宏伟蓝图，很快得到了宜兴市政府的高度重视和有力支持。

项目总规划面积达到1000余亩，将重点建设金属材料交易商务区、仓储式交易区、品牌企业交易区、码头、公共保税库加工区、中心商务区、酒店及商住配套服务区等六大功能区，整体规划分三期建设。

这项目投资要10亿元！钱从哪里来？他把眼光瞄向了外资。他通过在商海闯荡多年建立的人脉关系和亲朋好友，与香港、马来西亚的大财团建立了联系，外方经过考察决定来宜兴投资。当时省委常委、无锡市委书记杨卫泽来到宜兴金属城考察调研，听取了外方董事长黄少阳和中方总经理翟小平的规划汇报，认为这个项目是一个新平台、新亮点，他勉励翟小平将这个项目早日建成。

党和政府的支持，给了翟小平无穷的力量，经过几年的努力，目前，一期金属交易商务区已投入运营，该区域共投资2亿元人民币。二期仓储式交易区已全面竣工，总计投资3亿元人民币，该区域已与中储股份达成合作协议，成立中储长三角金属物流园管理公司，将借助中储公司先进的管理经验、模式和庞大的市场资源，在短

期内即可完善园区“物流平台”功能，园区码头、保税区已投入资金 0.5 亿元人民币，进行 202 亩集聚区码头建设场地的“七通一平”，已完成 6 个泊位的散货码头和 4 个泊位的集装箱码头建设，并整体投入使用。整个项目建成后，基本实现五年创千亿元交易额的市场目标。在翟小平看来，能够取得这些成绩，关键是战略定位正确。他说，作为企业家，一定要善于谋划未来，不断瞄准新的目标。

转型升级见成效

长三角金属物流园的别致形态由翟小平起头构思并付诸施行，作为中国现代金属商贸的“开拓者”与引领者，核心内容是打造金属交易的有形市场和无形市场相结合的金属商贸平台。该物流园放弃传统物流市场以“商店出租业”为主的形式，创建了数字化，全方位办事的新型形式，为金属企业供给美满的消息、金融和物流办事，是金属质料、成品生产企业和需要市场直接接轨的一座桥梁。长三角金属物流园以打造现代物流生产型供应链体系为目标，坚持以搭建金融平台、信息平台、物流平台为基础，多元并举，跨越发展，集团运作的发展策略，紧密结合本市产业发展及市场需求，目前正加快筹建江苏省唯一的国家级大宗商品交易所——长三角大宗商品交易所，该交易所已获得国家证监会批准，将投入 5 个亿的资金，同时完善铁路专线、码头、担保公司、典当、办公写字楼、服务大厅等配套设施。阐扬国内二类港口、船埠，大众保税库等功能效感化，为客户供给仓储、配送、买卖、研发、展现、交换和融资包管，中远期买卖等一坐式办事，打造长三角地域配套美满的范围化、专线化、业余化、国内化金属质料买卖基地。至此，长三角金属物流园实现了从单元经济向多元经济发展的产业模式，已成为长三角经济发展中的一个新亮点。

跨界缔传奇 仁者创辉煌

——无锡神州国际广场董事长罗于祥创业事迹

“米市少帅” 转危为安

十八岁正值青春年少，求知欲旺盛，而这时从浙江来无锡创业的罗于祥却已经跟随父亲闯荡“米码头”，好学的他从不断地闯荡中熟悉了各类粮油品种、产地、用

途等，结交了众多南来北往的客商，在成功与失败当中摸爬滚打的他，积累和掌握了一定的经营和管理经验，练就了一个成功商人所具有的精明和果断。

从2000年到2005年，罗于祥以超人的智慧和独特的眼光，通过四次大的举措，彻底把当时濒临倒闭的锡澄粮油交易市场变为现在全国性的粮油交易市场。2000年承包并更名当时的锡澄粮油交易市场为无锡市粮油交易市场；2001年首创了无锡米市“大口吞进”进口粮食，挺进了国际贸易市场；2002年春天，成功举办了中国无锡首届粮油交易会，开创了无锡米市的先河；2005年与无锡市政府合作成功举办了无锡首届国际粮油交易会，不仅国内客商纷至沓来，而且还吸引了30多个国家和地区的的国际粮商，极大的促进了无锡米市的发展。这五年对于浙江台州人罗于祥来说是意义非凡的，他管理的无锡市粮油交易市场承担了无锡市民七成口粮的供应任务，大大减轻了市政府储备粮财政负担，成为名副其实的百姓口粮储备库，同时也推动着无锡其它产业的发展。

如今，罗于祥又正在着手改造地处无锡市建筑路1.3万平方米的鸿桥农贸市场，计划将它改造成购物舒畅、环境优美的超市式农贸市场，为锡城市民“菜篮子”做更多的贡献。

“车界新锐” 探索创新

衣、食、住、行虽然都与百姓生活息息相关，但却属于“各自为政”，在行业选择上如果能横跨两界应该算得上全才，在经营上不仅需要运筹帷幄通晓共性，还要善术一方的专业攻坚。罗于祥就是这样的一个全才，不仅在米市中小有成就，而且还在汽车界崭露头角。

无所不在的需要，促成了行业的源动力，市场的需要不是个体主观臆断的，在经营粮油市场的时候，罗于祥就已敏锐地嗅到，在产能与销售火热的中国汽车产业里，汽车配套依然薄弱，规模化、专业化、综合化的汽车市场在全国凤毛麟角，这也是他投资兴建神州国际汽车城最初动因。罗于祥的一大优点就是勤于思考，思必行的工作作风更让他对看准的事不遗余力。2005年年底他果断盘下当时在312国道和凤翔路交界处的一块闲置地，就是现在的神州国际汽车城。得天独厚的区位优势、政府的大力支持、区域汽车市场的蓬勃发展极大地增加了他信心与

决心。通过不断地发展，现在的神州国际汽车城一期已经建成 6 万平方米的大型街区式汽贸商城，打造成无锡首家汽贸、汽摩用品为一体的综合商城。此外，随着东风标志、雪铁龙菲、亚特纳、知捷、三菱、风行、蒂豪、英伦、金杯、比亚迪汽车等多家知名汽车品牌入驻神州国际汽车城，这里将形成总占地 500 亩的汽车相关产业群。未来的神州国际汽车城将立足无锡成为长三角地区规模超大、业态完善的专业汽车市场集散地。

同时，罗于祥积极探索创新，2012 年 1 月 10 日在神州国际汽车城建立了全国首家由民营企业为机动车提供一站式上牌服务的服务站，方便优质的服务赢得了广大市民的好评。无锡神州国际汽车城地处无锡市快速内环旁边，交通便捷，周围有华东汽车城和华东汽配市场，人流量大，有着巨大的消费需求，契合当地政府的产业规划。而如今，无锡市公安局车辆管理所与神州国际汽车城积极合作，探索汽车“民营化一站式”上牌服务新机制，采用网络新技术登记上牌。“神州国际机动车服务站是公安交警支队车管所服务社会的重要便民项目之一，居民在此可直接‘一条龙’办理登记、上牌、领证业务，最快花 15 分钟即可办结。”罗于祥说。随着无锡城市的不断扩大和市场购买汽车的不断增多，上牌已成为一大社会需求，现在市民买完车就不全跑到无锡市车管所拥挤上牌照了，直接在神州国际汽车城十几分钟就可以办好，方便快捷。这一新机制同时也兼顾了公安网络安全性和方便群众，既满足了市民的需求，又促进了市场的繁荣。罗于祥不断地突破、不断地创新，为锡城的繁荣发展做着卓越的贡献。

财经参考

形势及政策

△12 部委联合推进汽车钢铁等九大行业兼并重组

1 月 22 日，工信部联合发改委等 12 个部门联合印发《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》(以下简称《意见》)，对汽车、钢铁、水泥、船舶、电解铝、稀土、电子信息、医药和农业产业化共九大行业和领域的兼并重组工作提出了主要目标和重点任务，其中特别明确了 2015 年要达到的产业集中度要求。本次《意

见》与以往类似文件的不同之处在于，强调充分发挥市场的基础性作用，主张由企业通过平等协商自愿自主地开展兼并重组。在这次发布的《意见》中，对钢铁行业的要求是：到 2015 年，前 10 家钢铁企业集团产业集中度达到 60%左右，形成 3-5 家具有核心竞争力和较强国际影响力的企业集团，6-7 家具有较强区域市场竞争力的企业集团。对水泥行业的要求是，到 2015 年，前 10 家水泥企业产业集中度要达到 35%，形成 3 家熟料产能 1 亿吨以上的建材企业集团。

△商务部部长高虎城：有信心实现内外贸增长目标

商务部长在会见媒体时表示：当前，国内贸易最主要的任务是扩大消费，降低流通环节费用。今年我国社会消费品零售总额的既定增长目标 14.5%。实现这一目标，首先需要进一步建设和完善农产品流通体系，下大力气解决农产品“买难”、“卖难”、“买贵”的问题。

他指出：去年，电子商务发展很快，网络零售额已经超万亿。这个行业需要大力支持，也需要进一步规范。同时要发展服务业特别是城乡和社区服务业，比如可以有效降低成本的第三方物流。另外，也要加强建设市场监测体系，打击侵权假冒。

谈及外贸工作时，高虎城认为，2012 年我国进出口总额达到 3.87 万亿美元。从数量上看，我们与世界第一的差距已经不大。然而，进一步扩大出口面临更大压力。同时，我们的质量还有待提高。“今年的目标就是转变外贸增长方式，并大力培育进口市场。在稳定外需市场的同时，以质量、技术、品牌赢得外贸竞争新优势。尽管面临诸多不确定性和不稳定性因素，但高虎城表示，今年有信心实现外贸增速不低于 GDP 增速。

国内外市场

△房地产市场：1-2 月份全国商品房销售额增长近八成

据国家统计局 10 日发布的数据显示，1-2 月，全国商品房销售面积 10471 万平方米，同比增长 49.5%，增速比去年全年提高 47.7 个百分点。其中，住宅销售面积增长 55.2%。1-2 月，全国商品房销售额 7361 亿元，同比增长 77.6%，增速比去年全年提高 67.6 个百分点。其中，住宅销售额增长 87.2%。1-2 月，全国房地产开发投资 6670 亿元，同比名义增长 22.8%，增速比去年全年提高 6.6 个百分点。其中，住

宅投资 4583 亿元，增长 23.4%，增速比去年全年提高 12 个百分点，占房地产开发投资的比重为 68.7%。1-2 月，全国房地产企业的施工面积、新开工面积、竣工面积及增速均比去年全年有所提升，显示未来一段时期内相对充足的市场潜在供应。同期，全国房地产开发企业土地购置面积 3813 万平方米，同比下降 18.6%；土地成交价款 919 亿元，下降 12.0%，降幅均比去年有所收窄。

房地产企业的资金状况也有所好转。1-2 月，房地产开发企业到位资金 18926 亿元，同比增长 33.7%，增速比去年全年提高 21 个百分点。其中，定金及预收款 4655 亿元，增长 66.5%；个人按揭贷款 2057 亿元，增长 58.8%。受多项指标改善的影响，2 月房地产开发景气指数为 97.92，比去年 12 月提高 2.33 个百分点

△河南最大农产品交易中心将开业 蔬果 48 小时抵全球

河南最大国际农产品交易中心将于 5 月 1 日左右开业。届时，郑州的市民不仅可以用更低价格买到更新鲜的来自世界各地的蔬果，河南的农产品也可以通过该中心，48 小时内销抵世界各地。

位于郑州管城区南曹乡机场高速路以西、南四环以南区域的郑州（国际）平方米，耗资 26 个亿，将建水果、蔬菜、粮油 3 个专业市场，预计 5 月 1 日左右迎来第一批顾客。一期工程完工后，预计每天最少成交额达 2 亿元。

整个市场将采用无线电子结算，电子商务交易。为了保证进出中心的农产品的质量，他们还将与国家有关部门合作，建设农产品质量监测设施，对进入市场的农产品，严把质量关。据该中心相关负责人介绍，该交易中心投用后，将实现“省内 3 小时到达、国内 24 小时到达、国际 48 小时到达”，不仅大大减少产品到消费者之间的流通环节，还极大地缩短物流时间，确保产品新鲜安全。

未来 5 年，郑州（国际）农产品交易中心还将建设二期和三期工程，二期建筑面积 300 万平方米，三期建筑面积 400 万平方米。项目全部建成后，预计年交易量 2000 万吨以上，年交易额 1200 亿元，年利税 50 亿元以上，直接增加就业 20 万人以上，间接拉动就业百万人以上。农产品交易中心，由北京新发地农副产品批发市场与郑州手拉手集团有限公司联合建设，一期工程占地 907 亩，建筑面积 300 万。

△奢侈品意外遭遇“淡季”

往年 2 月前后，奢侈品的生意却异常旺盛。但名为世界奢侈品协会的机构在 2

月 26 日发布的“2013 中国奢侈品市场预测”显示，中国人今年春节奢侈品的购买量达到 5 年以来的最低点。据业内分析，原因在于集团采购业务基本消失，消失最彻底的订单是来自各个企事业单位。由于 2012 年 10 月 1 日，国务院出台的首个专门规范机关事务管理活动的行政法规《机关事务管理条例》正式实施。明确提出，“政府各部门应当采购经济适用的货物，不得采购奢侈品”。汇丰银行在 2012 年下半年的报告中指出，中国社会的风气正在发生变化，对富有阶层消费的监督氛围越来越浓重。“为第二位夫人或者女朋友以外的女性购买奢侈品的风气正在消失”。再加上中国正面临着权力的交替，向企业相关人士以及高层官员赠送奢侈品包或者手表的行为也逐渐减少。

△库存消化完毕 阿迪达斯重组零售店

阿迪达斯集团日前公布的 2012 财年业绩显示，按汇率不变的情况计算，大中华区 2012 全年销售收入同比增长 15%，达 15.62 亿欧元。集团销售收入同比增长 6%，达 149 亿欧元。

阿迪达斯大中华区董事总经理高嘉礼（Colin Currie）接受经济观察网记者采访时表示，2012 年阿迪达斯在中国开设了 800 家门店，目前运动时尚系列、运动表现系列加起来在中国门店总数已经达到 7000 家。在国内同行业竞争者整体业绩下滑的环境下，阿迪达斯大中华区的业绩较为平稳。高嘉礼对此表示，公司库存在 2012 年已经消化完毕恢复健康。目前，阿迪达斯正在重组零售店，专注细分市场，诸如篮球和其他运动服，以及青少年服装和休闲服饰。未来两年，阿迪达斯将在中国内地 7000 个门店里推出细分专柜，提供专业产品，吸引背包客甚至是时尚达人。

据报道，阿迪达斯在 2010 年制定的“通往 2015 之路”中国战略目前已经执行过半，该战略计划从 2011 年到 2015 年阿迪达斯在中国市场平均每年新开门店 500 家。

△松下今年亏损或达 79 亿美元 拟削减员工薪资

经营陷入困境的日本电子大厂松下考虑在 2013 财年削减数百亿日元薪资支出，希望借此扭转业务不振颓势。消息称，松下 2013 财年亏损或达 79 亿美元。据日本共同社（Kyodo News）报道，松下计划削减支出，其中包括出差补贴、加班费与经理级员工薪资。

专家视点

△吴敬琏吁各地放缓投资 城建计划为改革预留空间

知名经济学家吴敬琏 16 日在北京呼吁各地放缓动辄万亿(人民币,下同)的大型投资计划及城市建设计划等,以避免因信用膨胀、货币超发等问题对整体改革带来阻滞。他解释,改革的推出需要保持一个较为宽松的宏观经济环境,这意味着全社会的总供给与总需求处于协调状态。但如果出现货币超发、通货膨胀、泡沫积聚等情形,则改革难度加大。他表示,目前改革的方向仍是推动由市场而非行政命令主导资源配置,这意味着需要放开价格。但在货币超发的情况下,一旦放开价格,则可能导致一些产品价格猛涨,后果严重。

吴敬琏指出,中国当前面临两大经济社会难题:一是经济增长方式转变举步维艰;二是权力寻租、腐败等现象愈演愈烈,而解决这两大难题的关键在于重启改革。他认为,当前的以大量投放资源拉动经济的粗放式增长不仅导致资源的短缺、环境的污染,同时由于行政权力对经济活动的干预力过强,而造成了寻租的体制环境。“若使用加强党政机关政治权力的方式来干预腐败只能加重问题,形成恶性循环。”

吴敬琏表示,中共十八大最为关键的成果就是在“中国向何处去”的各种选择中明确了方向,把重启改革提上议事日程。去年 11 月召开的中共十八大报告明确提出,“必须以更大的政治勇气和智慧,不失时机深化重要领域改革”。

在吴敬琏看来,宣布推进改革的决心仅是重启改革的第一步,而改什么和如何改的问题需要提上议事日程。他建言,改革必须完成三项任务:一是确定改革目标;二是制定重点改革方案和改革总体计划;三是克服必然存在的阻力,把各项改革措施落实到位。他建议可以从分析现实矛盾入手,分析其背后深藏的体制弊病,然后开出处方。以收入分配改革为例,他认为,不能仅从再分配着眼,而应该从生产基础的角度着手解决问题。吴敬琏解释,由于投资在中国当前经济增长中占比较高,因而资本所有者(国家和大企业)收到的回报明显高于劳动收入的份额,从而引起不公平的生产基础,这也是收入分配改革需要正视的问题。

△张莱楠: 尚德破产敲响政府主导产业模式警钟

3 月 20 日,无锡市中级人民法院依据《破产法》裁定,对无锡尚德宣布实施破产重整。从昔日的光伏标杆到今日的破产重整,作为“产能过剩”的牺牲品,尚德

的命运给中国敲响了警钟。政府在产业发展中到底该扮演什么角色是必须反思的问题，如果不彻底反思政府主导产业发展模式，不改变以 GDP 为纲的“标尺竞争”，“尚德危局”可能不会是一个特例。

“产能过剩”是当前中国经济的最大挑战。目前，我国制造业平均有近 28% 的产能闲置，35.5% 的制造业企业产能利用率在 75% 或以下，不仅钢铁、水泥、汽车、纺织等传统产业，就连风电设备、多晶硅等部分新兴产业也出现了比较严重的“产能过剩”。据不完全统计，全国 156 家电池组件企业 2011 年的太阳能电池产能已超过 35GW，2012 年产能在 40GW 以上，产量将超过 24GW；欧盟发布报告也显示，2012 年全球太阳能电池产能达到 80GW，我国占据超过 50% 份额。2011 年以来，外部需求大幅萎缩造成光伏产品价格急速下滑，多晶硅电池企业出现大面积亏损。根据中国有色金属工业协会硅业分会最新统计显示，国内 40 多家多晶硅企业除 6 至 7 家上市公司外，其余已陷入全面停产状态。

从全球情况看，对新能源的市场需求已经趋于饱和，但各国都要在有限的市场资源中获得更大的份额，自然不可避免地要“短兵相接”，加剧贸易摩擦。更令人担忧的是，过度的产能冗余可能导致资源浪费和非有效配置，市场价格大幅下滑，宏观效益状况恶化，部分企业破产，甚至可能诱发银行不良资产上升等一系列连锁风险。数据显示，目前全国“打造新能源基地”的省份已超过 17 个，而有些并未充分论证规划。一哄而上、高度同质化发展的结果，是在短短数年时间内，一些新兴产业就陷入竞争激烈并导致全行业亏损的困境之中，大有“早衰”的症候。

深层次看，我国的“产能过剩”既存在市场性过剩，也存在体制性过剩。除了经济周期性波动带来的“产能过剩”外，我国工业产能的过快扩张还与投资体制转型、地方政府存在投资冲动以及以 GDP 为纲的经济核算体系密切相关。首先在于政府直接主导下的产业发展引起企业成本外部化效应、投资补贴效应和风险外部化效应等扭曲企业投资行为的因素，并进而导致投资竞争，使产能扩张难以抑制；其次，许多产业的技术水平低、企业自主创新能力弱，使得企业的竞争主要体现在资源投入、产量的扩张以及价格的竞争上，而不是集中在自主创新能力提高和质量改善上。

更本质来讲，根源在于以 GDP 为导向的经济核算和政绩考核体系。由于 GDP 以产出为核算标准，只重数量不重质量，容易高估经济规模和总量，造成“增长幻觉”，

同时重复核算和过剩产能很可能被计入 GDP 核算中，因此，以 GDP 为纲的考核体系是导致“标尺竞争”，造成严重产能过剩的根源所在。如果不彻底改变以 GDP 为纲的发展思路，不尊重产业发展规律，没有进一步推进体制改革的决心，“尚德危局”可能还会不断上演。