

# 「十三五」加大部署國際化及自主品牌 東風力爭年產銷500萬輛

今年上半年內地汽車市場持續低迷。東風汽車公司董事長竺延風冀望立足產業發展，激活國內和國際市場。公司總經理朱福壽在展望未來時表示，國際化將是東風汽車接下來五年的發展重點，「一帶一路」為產業提供「走出去」機遇，出海首選為非洲和中南美洲國家。他又有信心公司「十三五」能跨越年產銷量500萬輛的門檻。數據顯示，東風去年售出380萬輛車。

大公報記者李理武漢報道

闊別汽車產業八年的竺延風今年四月底由吉林入湖北執掌東風。他日前接受大公報記者訪問時細解東風「和」戰略。他指出，東風的「和」文化戰略將嵌入上下產業鏈，「第一個是和諧，第二是合作，古語二人合心，其利斷金。一個企業，只要大家心往一處想、勁兒往一處使，才能凝心聚力，實現長遠發展。」他還表示，將促進完成「十二五」規劃目標。

## 出海首選非洲中南美洲

東風的「和」文化是跨地域、講合作、重融合、務實奉獻、開放進取、胸襟博大。竺延風眼中的合作，就是立足產業發展，整合國內和國際資源，冀望激活國內和國際市場。事實上，在國際化運營方面，去年東風集團已經通過定向增發和配股認購，向法國標緻雪鐵龍入股8億歐元，持股14%進而一舉成為第一大股東。

## 今年銷量目標400萬輛

東風上個月已經部署集團「十三五」規劃。朱福壽透露，國際化將是東風未來五年發展的重點。他解釋，「一帶一路」沿線國家有逾44億人口，產值則超過20萬億美元，而中國汽車最具有性價比優勢。「我最希望汽車能夠和高鐵等製造業一起走出去。」至於出海的首選國家，他就直言非洲和中南美洲。不過，他也承認，中國汽車企業「走出去」時最忌諱相互競爭殺價，此外，品牌的影響力也不夠。

內地大力發展新能源汽車市場，朱福壽看好新



▲東風汽車公司董事長竺延風表示，將促進完成「十二五」規劃目標  
大公報記者李理攝

▼東風汽車公司去年售車380.3萬輛，同比增長7.57%，增速快於行業，經營規模連續五年穩居行業第二，僅次於上汽  
網絡圖片

能源三大細分市場。一是出租車和公交車，二是城市代步車，三是政府採購公務車。朱福壽同時透露，下半年會有新的新能源汽車訂單。此前，東風曾獲得一千輛6.2米純電動公交客車訂單。瞻望「十三五」，朱福壽說，國際化和自主品牌都納入其中，並且肯定跨越年產銷量500萬的門檻。

東風汽車公司去年售車380.3萬輛，同比增長7.57%，增速快於行業，經營規模連續五年穩居行業

第二，僅次於上汽，營業利潤率則為10.1%。今年上半年，東風汽車期內累計銷售汽車184.06萬輛，同比跌4.4%；不過，其終端銷售量同比增長快於行業1.4個百分點，維持全國第二的排名不變。面對今年上半年內地汽車產銷雙降，市場普遍持續低迷的情況，朱福壽坦言，今年汽車行業產銷增長確不容樂觀，預計增速在3%至5%之間。但下半年公司會全力以赴完成銷量400萬輛的目標，令增速超過大半。

## 太保夥小貸紓小微企貸款難

【大公報訊】記者夏微上海報道：中國太平洋財產保險股份上海分公司昨日與上海徐匯大眾小貸公司簽署全國小貸行業首單貸款履約保險合同，今後將通過保險公司和小貸公司共擔風險的機制，為科創企業、小微企業提供「無抵押信用貸款」。

上海市金融辦地方處此前牽頭組織小貸協會、保險公司和小貸公司，擬引入保險機制，探索開展小貸公司履約保證保險貸款業務試點，為小貸公司在傳統的擔保、抵押、質押方式之外，開闢了另一種類型的有償擔保方式，促其放貸業務開展。

太平洋財險與徐匯大眾小貸公司簽訂的保險合同，為內地小貸行業首單貸款履約保險合同在上海簽訂。本次的履約保證保險貸款業務，主要客戶定位於服務該市科技創新型小微企業，包括尚處於孵

化器的初創企業，單戶金額一般不超過100萬元（人民幣，下同）。

上海同昌生物醫藥科技有限公司已向太平洋產險上海分公司遞交了投保資料，通過核保部門審核已批准其貸款金額100萬的投保申請，企業拿到保單後即可向小貸公司完成貸款。作為首家「嘗鮮」企業，上海同昌生物醫藥科技有限公司企業運營中心執行總裁張傑表示，「有了這筆貸款後就可以不必因為資金問題而放棄大單了。」

數據顯示，截至今年五月底，該市已有128家小貸公司獲批籌建，註冊資本總額達到176.60億元。已開業的120家小貸公司累計放貸1806.52億元，以保證和抵押貸款為主，分別佔貸款餘額總量的46.80%和29.84%。

## 四川旅遊投資會簽約394億

【大公報訊】記者向芸成都報道：中國（四川）國際旅遊投資大會昨日在四川成都開幕，成都、廣元、遂寧、內江、樂山、宜賓、廣安、巴中等12個州市與投資企業現場簽訂20個旅遊項目合作協議，涉及旅遊基礎設施、文化旅遊、鄉村旅遊、自駕旅遊、山地旅遊、酒店建設等多個領域，簽約金額達393.7億元人民幣。

當日，四川省政府還與港中旅、中國國旅簽訂促進旅遊業發展戰略合作協議；四川省旅遊局與國家開發銀行四川省分行、中國建設銀行四川省分行、中國民生銀行成都分行、成都農商銀行簽訂支持金融旅遊業發展戰略合作協議。同時，《四川省旅遊投資研究報告（2014年）》和《四川藏區全域旅遊發展報告（2014年）》正式發布。

四川旅遊投融資平台同日正式上線，投資商可實時瀏覽四川旅遊的招商項目，也可發布投資需求，增強旅遊投

【大公報訊】記者倪麗晨上海報道：為更好地與VISA、萬事達等同業開展國際競爭，銀聯國際正着手布局境外留學支付市場。銀聯國際首席執行官蔡劍波昨日在上海宣布，境外可用銀聯卡繳納學費的學校已增至1200餘所，覆蓋中國學生主要留學目的地，銀聯亦將為外國來華留學生提供相同服務。

蔡劍波昨日透露，截至六月末，銀聯國際已在境外42個國家和地區發行了4600萬張卡片。他說，隨著境內外發卡規模的日漸龐大，銀聯國際愈發重視細分客戶群，並針對不同客戶提供有針對性的產品與服務。其中，留生及其家庭是銀聯重要的客戶群，正在營建全方位的留學生支付服務體系，涵蓋學費繳納、日常取現與刷卡、境外緊急現金支援、助學金設立等服務內容。

去年中國出國留學人員總數近46萬，同比增長11%。而且高中留學生呈現高速成長態勢，每年增長20至30%。據介紹，境外可用銀聯卡繳納學費的國家和地區覆蓋美國、加拿大、澳洲、英國、新西蘭、香港、台灣等；繳納學費的學校增至1200餘所。通過銀聯跨境網上支付學費，僅三個工作日即可到帳，帳戶以人民幣扣款，並免收佔交易金額1%至2%的貨幣轉換費。此外，銀聯在部分海外大學還可直接在POS終端刷卡繳納學費、住宿費及課本購買等。

蔡劍波透露，下階段銀聯國際將進一步豐富教育領域跨境支付服務，拓展受理銀聯卡的範圍，提供更多樣化產品與服務；同時，還計劃將業務領域從客戶細分市場，發展到產品創新領域，將服務範圍從中國延伸至全球。

銀聯國際也會為來華留學生提供服務，其中，中國是哈薩克斯坦第二大留學目的地，銀聯已在該國建了良好的銀聯卡受理環境，並與當地主流銀行發行了銀聯卡。

## 陝煤躋身世界500強

【大公報訊】記者任麗、楊東紅西安報道：陝西煤業化工集團（以下簡稱，陝煤）憑藉286.65億美元（約1880億元人民幣）的銷售收入，榮登美國《財富》雜誌世界500強企業榜單，位列第416位。隨著陝煤的上榜，陝西省也成為西部地區唯一一個有兩個世界500強企業的省份。

陝煤2004年成立，是陝西省政府為落實西部大開發戰略，對省屬國有重點煤炭企業和煤化工企業經過重組而成立的特大型能源化工企業集團。截至2014年，該集團資產總額從114.5億元增加到4020億元（人民幣，下同），銷售收入由60.8億元增加到1766億元；原煤產量從2832萬噸增加到1.27億噸；化工產品產量由2006年的128萬噸到1313萬噸。在科技研發領域，重組成立陝西煤化技術研究院，總投入達120多億元，已建成「國家級煤炭分質利用重點實驗室」等5個國家科研平台，研發出的DMTP、DMTO、DMTO-II等工程化技術均達到國際領先水平。

據了解，本年度世界500強的入圍門檻提高到237.2億美元。在上榜企業中，有5家內地企業首次躋身世界500強，分別是：陝西煤業化工集團、中國光大集團、中國航天科技集團公司、中國保利集團、海航集團。

## 江蘇互聯網企業營收飆58%

【大公報訊】記者賀鵬飛報道：江蘇省昨日公布經濟半年報，上半年該省實現生產總值3.39萬億元（人民幣，下同），同比增長8.5%，高於全國增速1.5個百分點，多項主要經濟指標增速均較一季度有所提高。其中，全省互聯網和相關服務企業營業收入大幅增長57.8%，顯示「互聯網+」產業已成為經濟發展的新引擎。

統計數據顯示，上半年江蘇省第一產業增加值0.13萬億元，同比增長3%；第二產業增加達1.62萬億元，同比增長8.5%；第三產業增加值1.64萬億元，同比增長8.9%。

同期，該省規模以上工業增加值同比增長8.3%，增速比一季度回升0.1個百分點。江蘇省統計局副局長、新聞發言人劉興表示，江蘇企業經濟效益開始出現明顯回升。值得注意的是上半年江蘇服務業增加值首次超第二產業，佔GDP比重達48.3%，比第二產業高出0.6個百分點。此外，上半年江蘇完成固定資產投資2.05萬億元，同比增長10.9%，增速比一季度回落0.6個百分點，與今年前五個月持平。

## 瑞士科萊恩化工集團 落戶大亞灣石化園區

全球特種化學品公司的領導者、來自瑞士的科萊恩化工集團，在惠州大亞灣石化園區的工廠於2011年7月正式投產。目前工廠佔地8萬平方米，整個項目分二期完成，總投資超過5億元人民幣。全部完工後，科萊恩惠州公司將達到10萬噸生產能力。



▲科萊恩公司在亞灣石化園區的工廠

公司總經理廖冬生是一位華人，留學新加坡，獲博士學位。他向記者介紹，科萊恩公司的利潤率高達40%以上，在全球化工領域十分領先。現惠州公司每年產值超過3億元人民幣，隨著二期項目的投產，市場銷售額將繼續攀升。

### 專注特種化學品領域

什麼是特種化學品？廖冬生對此解釋是指那些量不是很大，但有針對性用途，特別是生活中必不可少不少的化工產品。比如，農業方面的種子保濕；化妝品裡的增白劑、護膚添加劑等。實際上它的用途十分廣泛，也與我們的日常生活息息相關。

### 入選道瓊斯可持續性發展歐洲指數(DJSI)

成功入選道瓊斯可持續性發展歐洲指數(DJSI)，對於科萊恩來說是一件十分值得驕傲的事情，這表明它已位居全球10%前列。也因此，科萊恩惠州公司十分重視環保和安全，據介紹，惠州公司成立以來，已連續運行5年無事故，在全球工廠範圍中表現優異。而在氣、液、固等廢料的排放上，逐年減少排放數量，並且全部外送到第三方有資質的機構進行無害化處理。

### 大中華區成為最重要的發展區域

廖冬生介紹，大中華區是科萊恩全球發展最迅速的地區之一。調查顯示，隨着中國經濟的繼續發展，中國已成為世界最大的化學品市場，預計2030年將佔全球50%以上份額。因此，大中華區成為科萊恩公司發展的重點。

實際上，這家具具有百年歷史的老牌化工企業，從1895年開始進入中國。目前在上海設立了大中華區總部，工廠分布在天津、南京、鎮江、杭州、深圳、惠州和東莞各地。

文 劉衛東 通訊員 林彰永、邱秋菊 大亞灣報道



▲中國（四川）國際旅遊投資大會現場簽約項目攬金近400億元

## 沃爾瑪買下1號店拓電商

【大公報訊】內地電商熱潮下，外商加速進軍電商領域。沃爾瑪集團昨日宣布，已從中國平安及1號店前董事長于剛、前CEO劉俊嶺手中購買餘下49%的股權，全資擁有1號店在內地電子商務業務。至此，沃爾瑪用五年時間完成內地電商布局，分別是大賣場O2O（線上到線下）平台速購、電商平台1號店和山姆會員店網上商城及APP，視內地電商平台為新業務增長點。

中國監管層上月放開外商投資電商業，可允許其完全擁有一些電商業務以促進行業發展和競爭。沃爾瑪指出，



▲沃爾瑪對1號店的投資是在華長期成長戰略的一部分  
網絡圖片

在全資控股1號店後，沃爾瑪計劃投資加速電商業務發展，希望為線上、移動端和實體店的顧客創造無縫連接的購物體驗。同時，1號店將會繼續以現有名稱運營，並將繼續保持本土領導的團隊。

### 亞洲電商總裁接管

創立於2008年的1號店在中國互聯網零售市場排名第五，僅佔2%的市場份額。沃爾瑪全球電商業務首席執行官Neil Ashe稱，沃爾瑪對1號店的投資是在華長期成長戰略的一部分，1號店團隊擁有豐富的本土電商經驗，加上沃爾瑪全球的資源，及強大的本土零售實體店和供應鏈，日後沃爾瑪將通過現存方式和新途徑為客戶提供低價產品。

沃爾瑪還宣布，將任命公司全球電子商務亞洲區總裁兼首席執行官王路接管1號店。此前，王路為CBSI中國總裁、全球副總裁，也曾在內地IT媒體業界擁有20多年經驗。而1號店兩位聯席創始人——前任董事長于剛、前任首席執行官劉俊嶺在本月已決定離開。據業內知情人士透露，這與「沃爾瑪需有業績體現，而1號店卻在燒錢擴張市場，雙方經營理念相悖」有關。

媒體此前報道，沃爾瑪2016年將投資至少12億美元至15億美元（折合約74至93億元人民幣），用於電子商務和數字計劃的建設；2015財年投資額為10億美元。增加線上投入的同時，實體店正在削減預算，2015年沃爾瑪新店擴張預算同比減少8.5億美元。