

## 山东利用世行贷款 3年造林6万公顷

导报讯(记者 牛其昌)从山东省林业厅获悉,我省实施世界银行贷款山东生态造林项目近3年来,累计完成投资约5亿元,完成造林面积6万公顷,占造林总任务的88%。

据了解,世行贷款山东生态造林项目是我省首次独立实施的由国家向世界银行负责的林业贷款项目。该项目2010年启动,建设期6年,总投资7.56亿元,规划造林99万亩。

## 济南新签两项 大型对外承包工程

导报讯(记者 吕文)从济南市商务局获悉,山东高速集团近日新签了南苏丹道路升级总承包项目,合同总额16.5亿美元,是目前为止济南市在公路建设领域签订的最大对外承包工程项目。

同时,中铁十局也新签了委内瑞拉FMO二线铁路修复工程,合同总额约5.6亿美元,是迄今为止济南市在美洲地区签订的最大承包工程项目。据统计,在大项目带动下,今年1-9月份,济南市新签对外承包工程合同额42亿美元,同比增长200.9%;完成营业额22.6亿美元,同比增长48%。

## 省城将打造 千亿住宅产业集群



导报讯(记者 曹凤芹 通讯员关学军)19日,国家住宅产业化综合试点城市揭牌仪式在济南举行,标志着济南市正式成为继深圳、沈阳之后第三个国家住宅产业化综合试点城市,并将打造千亿元产业集群。

据了解,未来3-5年时间,济南将努力打造成为全国住宅工业部品生产研发前阵地和重要的住宅工业部品集散地,全市中支撑体住宅项目建筑面积力争达到房地产年度开发总量的30%以上,成为全国住宅产业化发展的领先城市之一。

## 人民币升值压力难消 中小出口企业订单短期化

导报讯 最新数据显示,人民币对美元汇率中间价连续6个交易日上涨。受汇率波动影响,一些中小企业的外贸订单也呈现短期化趋势。

河北华夏实业集团的负责人说,最近一年多,公司外贸订单都是以短期为主,“汇率上下浮动1点到2点还可以接受。”

不少专家表示,不应过度夸大汇率对出口的影响,建议企业积极应对,利用包括接收短期订单、利用金融工具以及在订单合同中加入价格调整条款等方法规避风险。此外,在可能的情况下,应尽量采用人民币结算。(宗永)

## iPhone5 外壳成本0.35元 国内厂家着手量产

导报讯 虽然iPhone5行货尚未登陆中国内地,但已有商家销售生产iPhone5手机外壳的机器,每生产一个手机壳成本仅需0.35元。

广东伊之密公司市场发展部专员廖杰华日前透露,使用该公司的机器生产一部iPhone4手机壳成本仅需0.3元,iPhone5虽然尺寸略大,生产成本也仅需0.35元。

据了解,已有不少厂家向该公司订购机器,开始加工量产iPhone5手机壳。(李文博)

## 胡润直指服装业财富大缩水

# 民族服装品牌高端化之困



美特斯邦威周成建家族位列2012胡润服装富豪榜首位,但财富已较去年同期大幅缩水

导报记者 庄会晓 北京报道

全球经济风云动荡之时,我国企业家的经营态势也随之变化。根据胡润百富财富报告的调研数据,今年上千名上榜富豪中,有469人的财富缩水,其中37人的财富下跌50%以上。19日,在北京召开的2012年胡润百富企业家峰会上,胡润百富创始人兼首席调研员胡润表示,今年零售业与服装业受经济不景气影响最大,出现明显下滑。

从2012胡润服装富豪榜上,经济导报记者看到,位列前两名的是美特斯邦威的周成建家族和森马的邱光和家族,其财富较去年同期分别减少了42%和61%,缩水严重。

主营男装的依文集团董事长夏华在峰会上说,“服装业在经济下滑、消费萎缩的情况下,面临着巨大的考验。”她认为,服装业需提供个性化的服务,打造自己的品牌定位,才能熬过寒冬迎来春天。

## 财富锐减

有业内人士分析,胡润榜像是一份中国经济的“体检报告”,其统计的中国富豪的财富,或许没那么权威和精准,但可以通过社会财富的变化,显示出中国经济各行业正在经历的危机与机遇、优势与劣势。

据了解,服装业上榜企业家的整体财务数额,由去年的1.924亿元下降到今年的1.676亿元,跌幅幅度达到12.9%。

“今年各大商场普遍反映:没人。”夏华说,当前我国单个服装品牌的市值仍然不大,行业利润普遍大幅下滑。

导报记者注意到,服装富豪榜上,安踏、特步、361度等一些运动品牌的企业财富,也都出现不同程度的下滑。

据了解,依文集团主要以服装服饰为支

撑,以创意产业为发展方向,集设计、生产、销售于一体,经营范围涉及服装服饰、生活美学、礼品、文化创意等多个领域,在中国市场有500多家销售门店。

夏华分析认为,消费者的消费积极性不高,零售业如此,服装业更是如此。她还表示,目前中国消费者对服装专卖店的销售形式还不认可,更多的时候还是会选择在商场购物,而今年商场的人气和消费指数受整个经济大环境的影响都在下降,更别说服装专卖店的销售业绩了。也有专家认为,高库存和品牌升级乏力是服装业面临的两大困扰。

## 不能承受高端之重

爱国者数码科技有限公司董事长兼总裁冯军在峰会上表示,以往畅销的中国民族品牌,当前都面临着很多国际奢侈品牌的冲击,因为目前每个企业的竞争对手都是国际化品牌,所以不想死就必须走国际化之路。

导报记者注意到,有不少中国品牌都在改变路线走向高端奢华,但却难以承受高端之重。据悉,美特斯邦威曾被称为叫板Zara的企业,如今却被认为模仿失败。旗下Me&City耗资巨资,邀请美剧《穿越》男主角温特沃斯·厄尔·米勒代言,旗舰店开业请中国台湾明星林志玲出席活动,但策略却偏离了以往的成功模式。最终Me&City只卖出3.5亿元,与当年定下的20亿元的销售目标相去甚远,截至2011年底,其业绩依然亏损。

据了解,国内有一批民族品牌如七匹狼、劲霸、九牧王等,面对来自国际奢侈品牌的挤压,不断加大加码寻求转型升级,向高端奢侈迈进,但依然存在一定距离。

夏华表示,服装企业一定要有自己的品牌,尤其在眼前这个“寒冬”,服装业要想顺利熬过去,必须要专心打造自己的品牌。

“我们要向国外的服装品牌学习,不是比

“我们要向国外的服装品牌学习,不是比拼成本和价格,而是要将品牌长久地经营下去,当做一个文化和艺术来积淀”

拼成本和价格,而是要将品牌长久地经营下去,当做一个文化和艺术来积淀。”夏华说。雅戈尔总裁李如成也曾对媒体表示,国内做的服装最多到一种装饰的层面,离文化和艺术层面还很远。

## 找准市场定位

有分析称,服装行业富豪的致富速度虽然整体升温,但在对中国消费者服装需求结构的挖掘上,品牌的错位定位能力仍不成体系。

夏华说,“当公司代理的一些国际品牌的负责人询问其服装品牌在中国是否会过于小众时,我告诉他们,只要找准定位,小众定位也会在中国打开一片远远大于欧洲的市场。”

导报记者注意到,今年出现在胡润服装富豪榜上的富豪主要集中在青少年休闲类服装、男装、皮鞋、户外领域,而运动类服装似乎遭遇增速放缓与高库存的两边夹击,表现欠佳。

据悉,今年7月,李宁公司对媒体确认,由于西班牙授权商经营不善,现金流断裂,无法继续维持公司在西班牙市场的业务,以致申请破产。消息传出当日,李宁公司股价下跌3.39%,报收4.4港元。市场分析认为,其品牌重塑失败,败在产品定位。

市场定位尴尬,备受外来品牌挤压的不止李宁一家,匹克也不好过。根据胡润百富财富报告,今年李宁、匹克均跌出服装榜的前30名,匹克甚至未能上榜。

对于品牌的塑造,冯军强调,中国企业应抓住时机,“抱团”走向世界。为抵御中国民族企业走出去所面临的风险,冯军倡导并联合国内十余名在各行各业具有影响力的民营企业,共同发起成立了爱国者国际化联盟,致力于搭建民族品牌与国际化对接的平台。他希望联盟通过走出去建立海外孵化器,从而实现中国民族服装品牌的真正国际化发展。

## 知名网站“24券”歇业

# 团购网倒闭潮向大站蔓延

导报记者 王迎波 济南报道

来也匆匆,去也匆匆,团购网站倒闭浪潮已经从地方小站向主流大站蔓延。团购网站俨然成为资本市场的弃儿,总数较去年同期减少了1/3。

全国知名团购网站24券公司日前宣布从10月20日起暂停经营,进入“长假期”模式。据公司流出文件显示,由于股东矛盾激化,老股东擅自抽走资金,导致运营困难,24券运营团队决定以无限期停运的方式向投资方施压。实质上就是资金链断裂,导致关门歇业。

全国排名首位的独立团购网站窝窝商城董事长兼CEO徐茂栋对经济导报记者表示,团购业务至少还会火10年,业内洗牌也将更加激烈,未来国内独立的一线团购网站不会超过3家。

## 资金瓶颈待破

21日,导报记者登录24券官方网站发现,首页只有一份中英文公告,称在未来几周内将无法提供服务。同时,一些团购导航网站上仍有24券团购业务,不过点击后自动进入“休假公告”页面。对于此前的业务,上述公告刊登了一个客服号码,表示将予以解释。客服表示,网站关停不影响20日之前的订单,用户在20日之前所下订单仍然有效。

歇业的导火索是资金链断裂。导报记者注意到,网上流传着一份由24券CEO杜一楠、公司其他管理层及员工等14人签署的内部文件。文件声明称,投资方擅自划走公司240万美元资金,导致公司运营陷入困境。为了争得权益,24券管理层决定全体员工休以示抗议。

本次矛盾升级距离24券上次与投资方的矛盾公开还不到1个月。就在9月下旬,杜一楠与投资方代表互相指责对方意图套现退出公司。

团购搜索网站聚淘网创始人李明顺评价说,24券的关闭对投资人和运营团队无疑是双输,他们需要寻找第三条解决道路。

万擎咨询创始人、电子商务观察员鲁振旺表示,在去年排名前10位的团购网站中,24券可能不是今年最后一家停业的。电商不可能速成,团购网站这种会员一年内从两三百人猛增到四五千人的超级膨胀模式,实践表明不过是一种乌托邦而已。

## 行业整合加剧

团购网站2010年在我国出现以来,各路资本蜂拥而至;如今,整个行业盛极而衰,开始缩水整合。互联网业内知名人士、IT评论人王易见认为,团购网站倒闭后,消费者无疑是最大的受害者。

在团800的导航界面中,一半左右的网站链接已经呈灰色的无法打开状态。团800最新报告显示,截至今年8月底,国内团购网站总数2938家,约为去年同期的60%。该报告还显示,尽管团购网站的数量在减少,但是团购业务增量仍保持平稳上升,月成交量已突破20亿元,行业集中度进一步上升,排名前5的网站占据近八成市场份额。

团购网站的倒闭如同多年前互联网公司的倒闭潮一样——烧光了投资人的钱,仍无法实现盈利,没有后续投入只得关闭。Groupon去年成功上市,曾经一度让国内团购网站看到希望,

后来拉手网IPO铩羽而归,又几乎将团购网站的“钱途”堵死。

窝窝团是目前国内排名第一的独立团购网站,在山东的团购业务排名第一,是最有可能实现IPO的团购网站之一。徐茂栋告诉导报记者,窝窝团距离登陆纳斯达克上市其实只剩半月,前期所有的筹备工作都已经结束,只是目前资本市场形势不太好,卖不出好价格。“既然不缺钱,也就不急于上市。”

## 出路在于创新

业务类型同质化,导致团购网站竞争白热化。徐茂栋告诉导报记者,个别团购网站可能会死,但是团购业会越来越火,至少还会红火10年。因为它提高了商家的服务效率,给消费者带来了实惠。

同时,各大团购网站的转型路径也在逐渐清晰:依托淘宝网的聚划算逐步成为最大的实物团购交易平台;窝窝团定位为生活服务商城,实物团购的比例少至5%;拉手网则牵手京东商城,入驻京东团购平台,拓展本地服务业务。

徐茂栋表示,窝窝团定位为生活服务类电子商城,这种商城模式的最大优势就是充分利用餐厅、酒店等服务业的空闲时段,通过精细化管理,以较低价格提高资金周转率。

他说,团购网站的出路在于创新。下一步,窝窝商城将会进一步延伸服务空间。以餐饮为例,其很快将提供外卖订单服务。消费者下单后,通过聚合不同餐馆的特色菜品,用第三方物流集中配送,既能打破餐厅场地的局限,还能进一步提升厨房使用率。

## 市场节奏常被扰乱 漏洞太多易生腐败

# 养猪补贴不能再藏着掖着了

导报记者 吕文 济南报道

“有关部门拨出大量资金促进生猪养殖,动机是好的,但应以不打乱市场机制为原则,不能头疼医头脚疼医脚,而应当市场化和阳光化。”19日,山东省畜牧协会生猪产销分会专家组组长周玉晓接受经济导报记者采访时表示。

近日,根据国家生猪价格调控预案,我省启动实施了2012年能繁母猪补贴政策,对全省范围内饲养能繁母猪的养殖场(户),按照每头能繁母猪100元的标准进行补贴,以保障猪肉市场供应。但出乎导报记者意料的是,有关专家和养殖户对此大都不看好,他们更看重的是市场的自身调节功能和规则的公平公正性。

## 干预不当打乱周期

“调控猪价确实是个大学问,有时干预不当反而可能南辕北辙。”周玉晓提醒说,2008年,由于疫病等因素的影响,国内生猪供应量明显减少,猪肉价格大涨,有关部门赶忙出台能繁母猪补贴、能繁母猪养殖保险及疫苗补贴等多项扶持政策。这直接引发全国能繁母猪存栏量迅速攀升,出栏生猪数量供过于求,导致2009、2010年猪肉价格低迷。

当时惨淡的行情让大多数养殖户损失惨重并伤透了心,争先恐后地退出养殖行列,又直接导致2011年猪肉价格攀升到历史最高位。随后,国家又迅速启动母猪补贴,加大猪肉进口及投放储备肉等措施,又带来今年肉价的低迷。目前,在内价大幅回落的情况下,有关部门又开始对养猪进行补贴,市场普遍担心这会再次导致价格大起大落。

据了解,生猪价格每隔几年就会规律性波动一次,被业内人士称为“猪周期”。自2000年以来,我国共经历了4个“猪周期”:2000年1月到2003年6月,2003年7月至2006年5月,2006年6月至2009年5月,目前正处于2010年6月以来的第4个周期之中。

从生猪价格监测图可以看出,“猪周期”的时间跨度已从第一次的42个月缩减到第三次的36个月,其间的价格变动最大幅度也从16%扩大到163%。显然,生猪市场正呈现出价格波动愈发剧烈、涨跌愈发频繁的非正常现象,而这背后,“政府干预的手一直没闲着”。

不仅是专家,养殖户们对生猪补贴也颇有微词。济阳县一名养猪大户告诉导报记者,他自2008年得到过一次20万元的母猪补贴之后,多年来再没得到类似补贴。当时虽然感觉好像得了点便宜,但随后两年猪价的暴跌却让他赔了数百万元,直呼“不值当”。至于那些一直没得到补贴的养殖户,更是一肚子怨言,大部分人索性出去打工,不再养猪了。

另外值得注意的是,由于能繁母猪补贴发放缺少透明度,导致一些真正需要的养殖户望眼欲穿也得不到资金,而那些“有门道”的人却能轻易得到大笔资金,甚至挪做他用,极易滋生腐败。此外,有关部门发放的疫苗由于存在不同程度的质量问题,也有不少没有发挥应有作用,造成资源浪费。

## 推动规模化养殖

在周玉晓看来,市场化程度较高的生猪市场,应该在市场规律的作用下,自行调节供给、价格关系。当猪肉价格过高时,企业受利益驱动,肯定会增加生猪出栏数,提高屠宰量,达到平抑物价的目的。如果2008年和2011年时国家能够审慎地,着眼长远且重点突出地进行宏观调控,多做一些更重要的基础性工作,而不是全面出手干预生猪市场,生硬地将肉价的波动周期人为压缩,或许不会出现此后猪价暴跌暴涨的尴尬局面。

据了解,去年6月份,商务部曾经表态,不再出台政策干预猪价而是由市场自行调节。现在却又出台能繁母猪补贴政策,业界将之解读为平抑物价采取的不得已措施。周玉晓说,既然补贴短时间内不能彻底停掉,那也要尽量做到公开、公平、公正。

目前,能繁母猪补贴采取“先统计、再核定、后发放”的工作程序进行,省、市畜牧兽医部门对县级上报的能繁母猪存栏数量逐级核实确认并重点抽查。周玉晓建议,在这一过程中,可以请各方专家进行集中评议,并张榜公示;疫苗采购也应进行公开招标,并接受各方监督,从而把所有程序置于阳光下,让投机者无漏洞可钻。

“从长远来看,要走出猪价暴涨暴跌的怪圈,有关部门应该将着力点放在促进规模化养殖和支持社会化服务体系建设上来,这样才能起到事半功倍的效果。”周玉晓说,推动规模化养猪,无形中可形成一定的进入门槛,进入者须具备一定的技术、资金,而且一旦进入就须维持一段时间,使供给稳定。

山东省畜牧协会生猪产销分会常务副秘书长周开锋,对周玉晓的观点表示赞同的同时补充说,发展规模养殖必须依靠科技支撑和科学管理,但科技攻关、科技推广和人员培训的经费却非常缺乏,国家应当在这些方面加大投入。他还建议,我国应借鉴美国、日本等猪价波动较小国家的先进经验,通过养猪行业协会根据国内消费量来确定生猪养殖量,实现供需基本平衡,避免猪价坐“过山车”。