

困境

缺钱又缺人才，各自为政，同质化严重，恶性竞争激烈。

举措

启动涉外规划，出台配套政策，力促更多湘企走出国门。

展望

打造3至4个“抱团出海”产业联盟，变游击战为阵地战。

湖南启动“千亿海外”计划

鼓励优质产业整体“走出去”，力争2015年全省外经业绩突破千亿元

湖南企业“走出去”再添护身王牌。

1月6日，在打造“湖南千亿海外”重点企业座谈会上，省商务厅厅长徐湘平表示，力争今年外经业绩达1000亿元人民币，将通过新增5个海外地区处室、启动首个涉外规划、制定出台配套政策等措施力促湘企走出国门。

就在10天前的国务院常务会议上，国务院总理李克强也从加大金融支持、简化审批、提供法律服务等方面，部署明确了一揽子出海便利。

这些都在传递着一个信号，企业出海的黄金时代即将到来。

“走出去”有几大拦路虎

湖南企业“走出去”参与国际竞争已成为新常态，湘企走出国门的队伍也在不断壮大。数据显示，湖南境外投资规模长期居全国前列、中部第一。

在此次座谈会上，全省重点“走出去”企业以及银行、信保等30家单位畅谈经验，并提出了困难和建议。其中，竞争激烈、境外风险大等是企业走出国门的几大拦路虎。

湖南中扬建设工程集团目前在非洲6个国家有工程项目，在公司总经理张和平看来，省内企业走出去的愿望很强烈，但各自为政，单打独斗，未能形成省内企业间合作交流的合力，政府如果牵头搭建平台，企业加强跨行业合作，将达到事半功倍的效果。

中联重科股份有限公司海外公司领导夏军则直言不讳地指出，过去工程机械行业扩容式的飞跃发展带来企业扎堆竞争的现状，同质化问题严重，恶性竞争激烈。“希望政府能积极引导行业分流，形成‘抱团取暖’式出口新格局。”

特变电工衡阳变压器有限公司是世界变压器单厂产能最大的企业，在全球建立了34个海外常设办公机构，产品远销60多个国家和地区。“虽然积累了不少‘出海’经验，但仍然有各种风险不可控。”公司外事专员张艺山在座谈会上谈起，公司此前与苏丹政府签订了一单变压器项目合同，因当地政治局势不稳，对贷款的回收及产品发货都造成了影响。

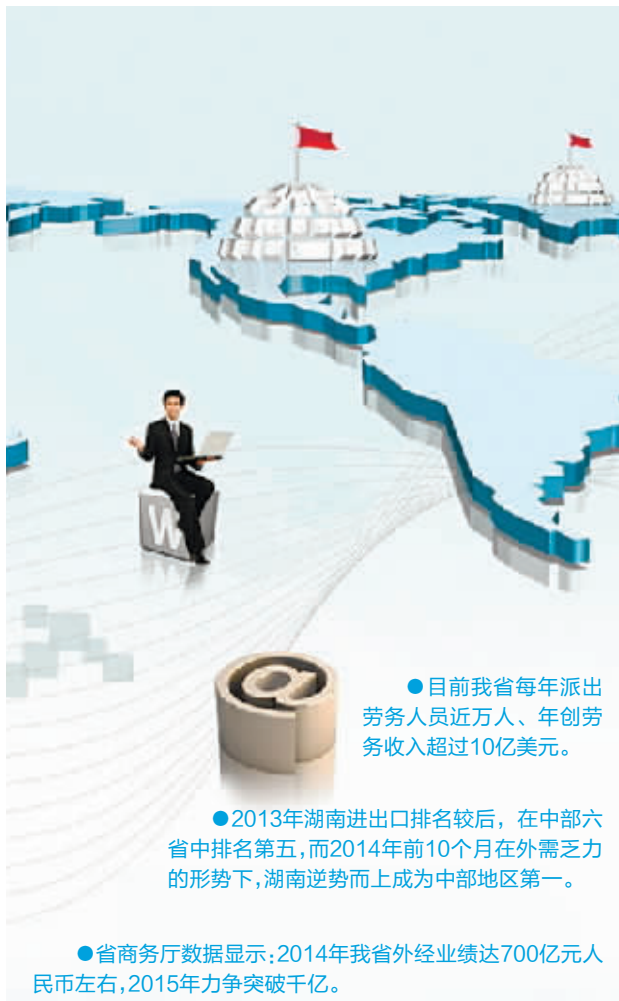
“缺钱”、“缺人”现象严重

融资难融资贵、走出去“人才”缺乏也让众多企业负责人头疼不已。

湖南交通勘察设计院、三一集团、南车株机等公司都提到了海外融资难的问题。“由于境外客户大部分为中小型客户且单笔出口金额较小，基本难以得到国内金融机构支持。”三一集团有限公司外联总监陈爽认为，当前国内金融机构的产品设计、支持力度与企业走出去的整体水平还有很大的差距。

记者获悉，目前我省对外劳务合作已形成年派出劳务人员近万人、常年在外劳务人员3万余人的规模，外派劳务遍布五大洲，年创劳务收入超过10亿美元，“湘”字号劳务品牌呈现进一步壮大趋势。

但在座谈会上，多家企业却不约而同地表达了“走出去”人力资源不足的担忧。对此，湖南国湘人力资源劳务责任有限公司董事长张湘娥一语道出了个中缘由，“最新的政策对劳务派遣企业设立了门槛，注册资金需达到600万，光这一点就足以封杀一大批企业，全省外派企业也由此前的150多家骤减到不超过15家，大大限制了整个行业的发展”，加上人民币贬值等因素，中国劳务外派整体市场优势不再，不少企业已将人力需求转移到东南亚等国家。



●目前我省每年派出劳务人员近万人、年创劳务收入超过10亿美元。

●2013年湖南进出口排名较后，在中部六省中排名第五，而2014年前10个月在外需乏力的形势下，湖南逆势而上成为中部地区第一。

●省商务厅数据显示：2014年我省外经业绩达700亿元人民币左右，2015年力争突破千亿。

举措

为企业“出海”护航

“走出去”有困难，打击的是企业的积极性与拼搏力。让人欣喜的是，政府部门已经全力开始行动。

记者了解到，湖南省商务厅的机构改革近期已经完成，“新增了亚洲处、西亚非洲处、欧洲处、美洲大洋洲处、港澳台处，每个处配备5—6名工作人员，至此，21个处室中，就有7个处室是为外经服务的。”徐湘平介绍，

2015年，省商务厅将着手研究海外发展的“十三五”规划，这也将是湖南首个涉外规划。

湖南企业走出去意识觉醒较早，敢闯敢干，在海外市场尤其是东盟地区占有了一席之地，但相关政策却还是个空白。对此，省商务厅方面表示，将在2015年年底内出台企业“走出去”配套政策，为企业出海保驾护航。

展望

外经业绩有望破千亿

“我们要从打游击战变成打阵地战。”省商务厅厅长徐湘平说，湘企在全球80个国家和地区都开拓了市场，今年全省将打造3至4个“抱团出海”产业联盟，推动省内优势产业整体走出去，并搭建境外合作信息共享平台，为企业提供精准信息服务，同时推行对外劳务合作公共服务平台，加强对劳务人员培训和规范管理。

今年，省商务厅还将制定《加快湖南优质产能转移出境五年跨越计划》，推动我省轨道交通、工程机械、矿业、水利水电、建筑业、钢铁等富余优质产能走向世界，“2014年外经业绩达700亿元人民币左右，2015年力争突破千亿。”徐湘平信心满满地说道。

在本次座谈会上，徐湘平表态：“2014年的着力点在外贸，2015年的工作重点是在推进湖南外经发展。”对于省内相关企业来说，这显然是一个大好消息。

“我们要做的，同样就是搭建平台，为企业做好服务。”徐湘平表示，当下，政府职能必须从管理转为服务，“如果把湖南比喻成一艘航空母舰的话，政府职能转变将会助力其全面提速。”

■记者 杨田风实习生戴瑾昕

玛丽莱珠宝理财专栏

玛丽莱钻石：1+N战略 一跃成为行业领头羊

1月9日，玛丽莱钻石长沙东塘店将正式开业。至此，玛丽莱钻石将成功完成在长沙市场上的“1+N”模式主流商圈布局。

2014年，湖南珠宝市场上，部分本土知名珠宝品牌因为资本运作困难、缺乏品牌个性等问题，遭遇发展困惑，面临生存危机，甚至不得已做出撤店、并退出部分区域市场的决策。

业内人士分析，目前珠宝行业正处在洗牌进行时，品牌规模大、品牌核心竞争力强的珠宝企业才能形成相对竞争力。

2012年，玛丽莱钻石正式在长沙开启“1个钻石珠宝城+N个钻石专营店”的1+N战略模式。2014年，玛丽莱钻石凭借着强大的品牌实力，成功发力。自4月开始，相继开设了长沙皇冠店、常德玛丽莱钻石珠宝

城、湘潭玛丽莱钻石珠宝城、长沙东塘店、长沙南门口店5家直营大店，且多为1000㎡以上的大店。至此，玛丽莱钻石已成功完成长沙“1+N”模式主流商圈战略布局，并开始实行以常德、湘潭为起点的全湖南市场“1+N”模式布局。并计划2020年底，在全国开设300家直营大店。

玛丽莱钻石2014年的成功发力，给湖南珠宝市场带来多记重磅，同时，也让玛丽莱钻石一跃成为湖南珠宝市场的行业发展领头羊。

■记者 朱蓉



杂交稻超高产示范项目在湘启动

“粮食丰产固然重要，但是让农民朋友能颗粒归仓、丰收粮食也一样重要。”1月6日，在长沙举行的杂交水稻超高产农机农艺融合示范项目启动仪式上，“杂交水稻之父”袁隆平说。

原来，由袁隆平院士领衔的超级杂交水稻攻关项目，已实现亩亩连片平均亩产超1000公斤的新突破。而早在2013年，中联重科农业

装备制造研发团队与杂交水稻科研团队就启动了“国家杂交水稻农机农艺融合项目”，并向国家杂交水稻工程技术研究中心交付了首批用机。

中联重科董事长詹纯新表示，中联重科将整合优势资源，并通过技术创新，不断推进高端产品，擎起中国农机行业民族品牌旗帜。

■记者黄利飞 通讯员李菁菁

新年首位双色球一等奖得主领奖



1月5日一大早，省福彩中心迎来了新年首位双色球一等奖领奖者。该彩民手持2015年1月1日开奖的第2015001期双色球一等奖中奖彩票，由于该中奖彩票为复式票，除获得当期双色球一等奖845万多元外，还揽获二等奖4注，合计中奖金额为916万元。

中奖彩民夏先生（化名）来自常德，是双色球铁杆粉丝，从双色球玩法在我省上市起，夏先生便每期不落地点购买。夏先生称，这次中奖的彩票是一张守号的复式票，号码由家人的生日组合而成。

这次中奖还有个故事。

由于工作越来越忙，夏先生就交代每期都去投注站购彩的朋友帮忙代买，每个月他再去投注站集中“领取”这些彩票，并顺便兑换奖金。“新年1月1日晚，我接到了朋友的电话，他告诉我中了一等奖，我想他肯定是在开玩笑。但放下电话后，又越想越觉得是真的，又打了几个电话去确认，第二天一大早，我便跟他一同前往常德市德山开发区莲池路的福彩43069176号投注站取回了自己的中奖彩票，这时心里的石头才落了地。”

■湘彩

