

电子工程专业出身的贸易推广英才

——专访台湾贸易中心北京代表处首席代表吴政典

■ 本报记者 傅立钢

继不久前台湾贸易中心上海代表处和北京代表处相继揭牌后,中国机电产品进出口商会台北办事处于2013年1月30日正式成立,成为在台设立办事机构的首家大陆经贸团体。本报记者在台湾贸易中心北京代表处开幕几天后,专访了代表处首席代表吴政典,与他畅聊了对两岸经贸交流的看法。

互设代表处标志两岸服务贸易进入新阶段

2010年6月29日,海峡两岸关系协会会长陈云林和海峡交流基金会董事长江丙坤签署了ECFA(两岸经济合作框架协议)条约,原计划在2012年年中互设办事处,但由于各种原因,代表处到2012年年底才正式设立。两岸互设经贸代表处,使两岸经贸合作前进了一大步。台湾贸易中心北京代表处服务辖区除北京外,还包含天津、河北、内蒙、山西、甘肃、宁夏等地,未来将进一步掌握大陆扩大内需之时机,协助台湾厂商抓住商机,拓展大陆内需市场,并建立两岸企业经贸交流的平台。近几年来,台北世界贸易中心所服务的对象涵盖全台湾的工商企业,并致力于推动两岸经贸交流合作,其主要成绩包括在上海兴建营运上海世博台湾馆、在大陆14省市办理22场次台湾名品博览会、邀请及接待大陆中央机构及各省市来台采购交流团等。

为未来两岸经贸交流尽心尽力

吴政典告诉记者,台湾贸易中心北京代表处成立后,将持续协助台商拓展大陆市场,积极推动邀请大陆客商来台参观或参加台湾专业展,邀请陆商来台采购、推广服务业合作、商情搜集,协助台商布局大陆及办理网络视讯采购案等。目前,台湾贸易中心除在北京及上海正式成立代表处以外,台湾两岸经济合作委员会也决议将陆续在其他城市设立代表处,如青岛、大连、成都、广州等。未来,这些代表处所形成的贸易网络,将完善两岸厂商互动合作的平台,透过更通畅的服务管道、更大的服务能力,多样化的推广活动将商情信息提供给两岸企业,为他们开拓更多商机。

吴政典颇为自豪地告诉记者,目前,台湾名品博览会已经成为一项具有标志性意义的盛会,有力地推动了两岸的经贸交流与合作。自2009年9月首



届台湾名品博览会举办以来,台湾名品博览会已经在大陆多个省份地区举办,目前已经举办22场,大获成功。2013年,该博览会计划在合肥、石家庄、杭州、西安等地举办9场,将征集逾3100家台湾厂商,通过总共7500个摊位,展示台湾的产业形象与优质产品,并以此为助力继续开拓大陆市场。目前,吴政典正在为博览会的筹备工作而奔波。

构思与参与创建全球采购中心

谈起自己过往的经历,吴政典似乎不愿多说,他更愿意借助这次采访,更多地介绍台湾贸易中心的工作。1986年,从台湾大学电子工程专业毕业后,吴政典进入日本松下电器公司,那时正是日本经济最强劲的时候,日企在美国买下许多地产和股权,当时,他的工作内容就包括全球采购,也正是那时的工作经历,为他以后的职业生涯奠定了基础。

1990年,吴政典入职台湾贸易中心,1997年他率先提出全球采购中心计划建议,并得到机构高层

的认可和重视。到目前为止,该计划已成为台湾贸易中心重要的一部分。全球采购中心计划由专业团队来运营,从筹备开始,他共参与了7年,目前已成为台湾企业与跨国采购商交流合作的重要平台。该平台具有线上的配对交流功能,每年举办面对面的采购大会,今年的采购大会将于3月28日在台湾举办。

谈及工作和生活,吴政典坦言,由于电子工程专业在台湾发展机遇非常好,他的许多同学都成了亿万富翁,而他虽然远不如他们,但生活很精彩,内容很丰富。在工作之余,吴政典爱旅行、游泳、去KTV唱歌。他工作中最大的乐趣是有一个齐心协力的团队共同打拼,有赏识他的公司高层,并给予他平台去施展才华。说到这里,吴政典脸上洋溢着知足的笑容。



企业家的新成功论

■ 本报记者 袁 远

在和一些企业领导者聊天的时候,他们常常会主动谈及自己想要的生活,其中一个不会回避的字眼就是“成功”。当记者追问,对于他们而言成功意味着什么时,回答却是多种多样的,包括各种生活方式、价值观和信念。但通过深入的交流可以发现,成功并没有明确的界定,它不仅不能量化,而且都带有自己对人生的不同理解。

成功的定义

一位电讯公司的CEO说:“能结交优秀的朋友说明我生活的成功。这需要你善待别人,如果你不快乐,就很难建立真正的友谊。”那些把结交好朋友并保持深厚友谊的能力视为成功标准的人倾向于认为,没有友谊,他们就不能达到最终的人生目标和梦想。

一位女性企业家说,能找到一份自己喜欢的职业或事业才是成功。对他们而言,追求满意的职业是最大的满足,并且坚信“做你喜欢的事,成功就会来。”

一位运动服装品牌的CEO说:“小时候家里很穷,父母整天为缺钱发愁,我7岁的时候就曾发誓,绝不要那样的生活。”很多出身贫寒的人以财富多寡界定是否成功,但当他们完成了财富的积累后,却往往感到空虚,或者直接在赚钱的的路上因耗尽精力而病倒。

有一位IT工程师对记者说,成功就是可以每天看着女儿天真的笑颜,每天亲手给她做晚餐。自己赚的钱可以让女儿过得开心、满足,就是对自己最高的要求。

压力是成功最大的敌人

提及成功,总是避不开“压力”。因为追求成功总和承受压力相随。如何克服压力,如何尽可能让自己轻松一些,成为企业家们对成功的定义。

据统计,从不同群体企业家的压力状况来看,越年轻压力越大;中型企业家的企业家压力相对较大;医药、化纤、钢铁和汽车等行业的企业家压力相对较大,而塑料、电气机械、仪器仪表等行业企业家压力相对较小。记者采访了安徽一家中型医药企业的董事长张勇,他对记者抱怨说,焦虑已经成了他的家常便饭。“中国医药企业虽然发展迅速,增长速度快于发达国家市场,但并不表明中国医药企业已经整体融入世界市场经济体系,也不表明中国医药企业已经与跨国医药巨头一样具有稳固的核心竞争能力和竞争优势。相反,由于药品品种繁多、仿制品盛行、竞争加剧、人力成本增加、能源短缺等因素,中国的医药企业面临空前的发展困境。”张勇对记者说。由于这些困境,他无时无刻不感受到强烈的经营压力。他曾经给自己设限,要求自己到45岁就“金盆洗手”,而眼看着自己即将跨入不惑之年,高息银行贷款、公司经营模式不佳、缺少主力员工等众多压力,让他感觉很难在45岁之前完成“华丽转身”。

对此,著名的职场心理学家漆红对记者谈了他的看法:在获得成功的满足感的同时,还要学会享受生命的过程,而不仅仅是结果和目标。

中国信保支持出口与海外投资 首超3000亿美元

■ 本报记者 丁翔轩

来自中国出口信用保险公司(以下简称中国信保)的最新数据显示,2012年,我国出口信用保险和海外投资保险承保金额达到3182.3亿美元。其中,出口信用保险承保金额增长35.8%,支持出口2936.5亿美元,占我国出口总额的14.3%,大幅高于10%的国际平均水平;占我国一般贸易出口总额的比重达到29.7%,比上年提高了6.1个百分点;支持小微企业2.1万家,是上年的2.9倍;全年支持企业获得融资4251亿元,增长62.0%;帮助企业追回欠款4.0亿美元;向企业和银行支付赔款11.8亿美元。

积极承保,助力出口企业接订单、保收汇

2012年,为支持企业大胆承接出口订单,解决出口企业“有单不敢接”、“有单不能接”的难题,中国信保实施了更具针对性的积极承保措施,支持企业抢订单、保收汇,为促进出口市场多元化和外贸发展方式转变发挥了积极作用。

短期出口信用保险对汽车、纺织品、农产品等行业龙头企业的覆盖率超过40%。积极落实国家培育外贸转型升级示范基地的政策,直接支持了我国90%的汽车整车出口基地企业。在促进出口商品结构优化方面,支持机电、高新技术等八大国家重点支持行业出口2142.9亿美元,占短期险保额的78.5%。在促进市场多元化方面,支持企业出口到新兴市场以及长账期赊销出口等高风险业务1977.2亿美元,增长29.7%。

创新产品,力促小微出口企业成长壮大

微型出口企业对“经济寒冬”的感受更为敏感。2012年,中国信保专门设计了“小微企业信保易”等承保模式,简化操作环节,减少业务单证,缩短理赔期限,实现网上投保,满足了小微出口企业的风险保障需求。

2012年,河南省一家贸易公司在出口信用保险的支持下实现出口近2000万美元。该公司成立于2010年,不管是外贸经验、人才储备还是资金实力都较弱,市场竞争力相对不足,2011年出口额仅为121万美元。2011年9月,该公司开始投保,经过与中国信保1年多的合作,累计新开发海外买家50余家,接到的订单量较投保前增长400%;并利用保单的融资功能,获得银行贷款493万美元,有效解决了资金周转问题。

2012年,中国信保累计服务支持小微企业2.1万家,是上年的2.9倍,为小微企业提供有效的出口收汇风险保障,有力支持小微企业承接海外订单、获得贸易融资,进而为稳定劳动就业起到积极的保障作用。

落实专项政策,全面推进大型成套设备出口

大型单机和成套设备的产品档次、技术含量和附加值较高,同时也具有项目执行期长、资金需求高、风险敞口大等特点。中国信保通过积极落实大型成套设备融资保险专项安排,有效解决了出口企业和海外业主的资金需求,降低了业主撤单或毁约的比率,使出口企业能够接单、敢于接单,实现了“以保险带融资、以融资带出口、以融资拓市场”的目标。2012年,中国信保支持我国企业首次实现了向乌克兰、坦桑尼亚、毛里塔尼亚、阿联酋等国家的大型单机和成套设备出口;中长期出口信用保险的支持领域从以往电力电站、轨道交通、矿产资源、船舶等,拓展到石油、化工、农业等多个新行业,为国家外贸“拓市场、调结构、促平衡”发挥了积极作用,促进了我国出口从传统优势明显的劳动密集型产品向资本和技术密集型产品的转变,优化出口结构,充分发挥比较优势,促进外贸结构调整。

海外投资保险发力,助推国家“走出去”战略

国际金融危机持续发酵及国际政治形势起伏多变,使一些国家的汇兑限制、战争及政治暴乱、政府违约等政治风险加大,“走出去”赴海外投资的中国企业面临的风险管理问题日益突出。2012年,中国信保配合国家宏观政策导向,不断加强对我国海外投资的保障力度,重点支持我国具有比较优势、具有自主知识产权、附加值较高的行业“走出去”,对埃塞俄比亚、俄罗斯、泰国等5个境外工业合作园区进行了统一保险。

2012年,中国信保处理了首例因战争导致的海外投资保险案件,因电站项目所在地发生军事冲突导致该电站停运,投保企业因电站运营收入中断而无力偿付银行贷款。中国信保及时介入,联合第三方审计机构,对项目资金投入及停产前的运营产出进行审计,制定合理的赔付方案并及时支付赔款1526.5万美元,有效缓解了投保企业的财务压力,赢得高度赞誉。

11年来,中国信保累计支持我国对外贸易和投资9868.6亿美元,支持企业开展对外工程承包和海外投资项目851个。2002年-2012年,中国信保承保金额年均增长率达到62.2%,支持企业获得贸易融资超过1.3万亿元人民币,支付企业和银行赔款43.4亿美元。作为政策性保险公司,中国信保将以党的十八大精神为指引,贯彻好中央经济工作会议要求,进一步发挥好出口信用保险抵御国际经济风险的独特作用,履行好支持对外经济贸易发展与合作、促进经济增长、就业与国际收支平衡的使命,更好地服务我国开放型经济,为我国经济社会更好更快发展做出新的贡献。



浦发银行
SPD BANK



浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通四海 创赢天下



跨境联动贸易金融服务方案

■ 外向型企业联动服务方案

■ 走出去联动服务方案

■ 非居民企业联动服务方案

作为国内股份制商业银行的代表,浦发银行一贯坚持“以客户为中心”的服务理念,在国际贸易金融领域致力打造品牌、技术、机制、队伍、服务和效率六大核心竞争力,通过整合在岸分行、离岸银行和海外分行三大板块的服务,实现对客户服务的产品多样化、手续便利化、流程高效化,多渠道、多方面助力客户的跨境交易全球通赢。

浦发银行 20年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn