



## 豫酒首个独立IP 上线 200余家媒体记者共品国字宋河中秋家宴

■ 本报记者 李代广

9月19日,在河南省宋河酒业有限公司的创意推动下,豫酒首个独立IP—宋瓷(China Song)惊喜上线,现场200多家媒体共聚一堂。同时,火遍全省的“国字宋河杯”河南省第二届民间品酒大赛也以一场涵盖200多家媒体、230余名新闻媒体工作者的专场品酒大赛,迎来了本届大赛复赛阶段的收官之战。

河南省商务厅副厅长李若鹏,河南省工业与信息委食品工业办公室主任许新,河南省酒业协会会长熊玉亮,河南日报社专刊处处长赵志刚,河南省新闻工作者协会秘书长金志毅,宋河酒业党委书记、总裁朱景升,宋河酒业副总裁兼营销总经理朱国恩,宋河酒业总工程师李绍亮,宋河酒业国家级白酒品酒师团队等出席会议。

200多位来自报刊、网络、电台、电视台等传媒行业的大咖及宋河新媒体平台粉丝激情参赛,大家在见证活动盛况、为豫酒振兴鼓与呼的同时,也亲身体验了一把宋河献出的美酒文化盛宴。

2018年8月3日,在经历了重重铺垫(宋河新媒体小编辞职、宋河酒业重金招聘总编)后,宋河酒业通过微信公众平台公布了宋瓷的入职公告。宋瓷上任后,便通过极具识别力的形象、深受粉丝欢迎的“人间瓷话”、“酒香食色”、“宋瓷研酒所”等栏目,俘获了一大批“酒粉”的欢心。

中秋在即,此次中秋媒体品酒联谊赛,不但是“国字宋河杯”河南省民间品酒大赛的媒体专场比赛,又是一场风味独特的河南媒体圈中秋家宴。

朱景升总裁别向与会媒体工作者通报了“国字宋河杯”河南省第二届民间品酒大赛火爆全省的成果:400万人参与海选,110场初赛,18个地市18场复赛,让所有河南人进一步体验了博大精深的中国酒文化。

## 福建出台促进实体经济企业发展新政

■ 林茂阳

近日,福建省出台《关于进一步降低企业减轻负担促进实体经济企业发展的若干意见》,从税收负担、涉企收费、制度交易成本、生产要素成本、融资成本、物流成本、用工成本、生产成本等10个方面,全面降低企业负担,主动服务企业,促进实体经济高质量发展。

据悉,福建省今年继续降低企业税收负担,全面落实增值税税率下调政策,扩大小规模纳税人标准,退还部分行业增值税留抵税额,新能源汽车免征车辆购置税等举措。据测算,以上措施可为企业减轻税负负担约500亿元。

据了解,福建省将清理规范各类涉企收费,可为企业减轻各类收费近30亿元;福建省在降低企业生产要素成本方面,落实电网企业留抵税退还政策用于降电价;实行工业用地弹性年限出让政策,降低用地成本等。据测算,这些措施可降低企业要素成本约40亿元。

福建省在降低企业融资成本方面,制定普惠信贷计划,加大代偿力度,扩大覆盖面,提高担保作用,推动金融支持实体经济;引导企业上市,拓宽直接融资渠道,扩大外债规模,完善人民币跨境业务,引导投融资活动,降低融资成本。据测算,这些措施可降低企业融资成本约15亿元。另外今年福建省将大幅降低企业物流成本,相关措施可降低企业物流成本超过10亿元。

对企业用工成本问题,福建省阶段性降低失业保险及工伤保险费率政策,再下调工伤保险费率50%,对符合条件的给予稳岗补贴,将外来务工人员纳入公共服务范围,合理降低企业社会保险负担;对困难企业降低或暂缓缴存公积金,限定公积金缴交基数上限,进一步缓解用工成本压力。据测算,这些措施可为企业降低用工成本超过40亿元。

福建省还将在其他多个方面为企业减负,比如在清理规范各类涉企收费方面,预计可为福建省内企业减轻各类收费近30亿元;内部挖潜降低生产成本,预计为企业降低成本近10亿元;通过智能制造机器换工,预计可降低企业用工成本24亿元;通过福建政府打造服务平台促进企业开拓市场,预计可降低企业营销成本约40亿元等等。

# 让企业在协作配套中发展壮大

■ 钟华林

打开地图,发现位于四川东部的邻水县距离成都有300多公里,相对于成都平原经济区其他县市来说,邻水算是一个比较偏远的县。然而,来到邻水却发现,县里工业园区发展红红火火——邻水经济技术开发区城南机电园和高滩产业园两处园区入驻企业达200多家。

据经济日报报道,何以如此红火?原因很简单:虽然离成都很远,但与重庆接壤,县城离重庆主城区只有90公里,离重庆寸滩保税港区、江北机场、两江新区都只有几十公里。

近年来,邻水充分发挥川渝毗邻优势,把握成渝城市群建设、川渝合作示范区建设等重大机遇,主动融入长江经济带发展,承接重庆要素溢出和产业转移,推进与重庆全方位务实合作,在规划编制对接、交通互联互通、产业协作配套、生态共建共治、公共服务共享等方面不断取得新突破,开创了川渝毗邻地区区域开放合作发展的全新格局。

在邻水高滩工业园区力维登汽车部件有限公司,记者看到4条生产汽车顶棚的生产线正加紧生产。相关负责人肖洪勇告诉记者,公司以前位于重庆,为重庆的汽车厂家做配



套。随着企业进一步发展,公司选择了邻水作为新的厂址,于2014年整体搬迁过来。“现在公司占地42亩,如果在重庆,要花三四千万元,但在邻水只用了200多万元。”公司利用省下的资金实行技术改造,扩大生产规模,使公司生产能力翻了一番多。

高滩工业园区地理位置十分优越。肖洪

勇介绍说,高滩园区与重庆相连,公司围墙外就是重庆,到两江新区只有8.8公里,以前在重庆的老厂与配套整车生产厂家相距70多公里,现在在邻水的新厂只要40多公里,更加便利。

6年前,逸嘉股份有限公司在重庆空港工业园租赁厂房生产摩托车,6年后的今天,

落户邻水经济技术开发区城南机电园区的逸嘉公司已是邻水县数得着的大企业。去年,公司出口摩托车6万多台,出口额达2000多万美元。

逸嘉公司总经理袁志美告诉记者,公司在重庆时没有自己的厂房,每年租赁厂房的成本就要200多万元,现在的厂房占地80多亩,生产车间有5万多平方米。“要想在寸土寸金的重庆空港建起这么大规模的公司,几乎是不可能的。”利用节约下来的资金,逸嘉公司加大研发投入,获得了30多项国家专利。目前,公司掌握了包括发动机在内的摩托车生产几乎所有核心技术,有能力生产所有关键配件,是邻水第一个走出国门的企业。

据介绍,目前邻水工业企业70%以上来自重庆,80%以上的产品为重庆配套,引进带动力强的企业,以汽摩配件为主的机械制造企业100余户,拥有裕罗电器、拓普汽配、赛特制冷等为北京现代、长安福特、吉利沃尔沃等汽车厂家配套的一级供应商28户,可生产发动机缸体缸盖、电器总成、车身部件、空调总成等零部件1000余种;拥有利爵、嘉逸股份、鼎豪等摩托车总装企业,年产摩托车100万台。产品除为重庆相关产业配套之外,还出口柬埔寨、缅甸、越南、俄罗斯、巴基斯坦等10余个国家和地区。

## 山西煤企与德国企业开展国际并购

■ 范丽芳 任志青

经过前期多轮谈判,9月19日,山西五大煤炭集团之一阳煤集团与德国布朗公司签订国际并购合作协议,双方将共同开展中德高端智能制造合资建设项目。

业界认为,此举对促进传统煤机制造业实现高端化、智能化、国际化转型升级具有重要意义,也是中德企业共同推进“中国制造2025”与“德国工业4.0”全面对接的有益尝试。

德国布朗公司是一家专注于煤机设备研发设计、制造、销售和服务事业的高科技公司,是掌握关键原创技术的核心技术主导型公司,布朗家族三代、百年专注于煤机设备研发制造,其煤机产品在国际上享有盛誉。15年来,阳煤集团与布朗公司在煤机装备制造领域保持着密切的商业合作。

按照协议,阳煤集团通过受让部分原始股以及增资方式,实现对德国布朗公司的控股权,共同经营,共谋发展;双方还将在中国境内合资组建一家综采设备现代化公司,强强联手,创立高质量品牌,建立煤机领域一流企业。



● 阳煤集团党委书记、董事长翟红发表讲话

阳煤集团党委书记、董事长翟红表示,阳煤集团将以本次签约仪式为契机,努力打造制造一流、人才一流、产品一流、服务一流的世界级企业,推动资源型经济转型,实现煤机产业高端化、智能化、国际化发展,打造“山西(阳泉)智造”品牌。

“德国布朗与阳煤集团的合作开始于2003年。今天,通过股权转让,双方的合作更为紧密。布朗公司将把德国技术与中国的经验相结合,共同研发制造最现代化、最高效的煤机装备。”德国布朗公司董事长E·布朗表示。

## 梅州新三板企业稳健发展

上半年净利润同比增长企业11家,同比下降企业14家

■ 古子阳

截至2018年9月18日,广东省梅州市26家新三板挂牌企业有25家披露了上半年业绩,仅有鸿源机电未披露半年报,已披露半年报的企业中,有17家实现了盈利,8家亏损,利润总和达6043万元。

从营收角度看,今年上半年梅州市营收排名前三的新三板挂牌企业分别为嘉元科技、宇星新材、青蒿药业,三家企业的营收总额达到6.93亿元。营收超过1亿元的企业共2家,分别是嘉元科技和宇星新材,营收分别是4.5亿元和1.68亿元,同比增长

75.20%和20.44%,显示这2家企业仍处于快速增长扩张阶段。

在营收增速指标方面,客家园林以347.9%的增速排在第一,顺兴股份和客都股份分列二、三位。营收出现下降的企业有7家,分别为冠峰科技、欧怡迪、富胜实业、富源科技、风华环保、力天世纪、鸿荣重工,这7家企业的净利润也出现了不同程度的下滑。

从净利润角度看,嘉元科技拔得头筹,净利润达到5012.83万元,青蒿药业位居第二,净利润达到4261.14万元,客家村镇银行位居第三,净利润达到2281.55万元。亏损最大的是富源科技,亏损额达到6489.61万元,

值得注意的是,该企业2017年亏损1.62亿元,若今年不能扭亏,将连续两年亏损。

净利润增速方面,净利润同比实现增长的企业有11家,同比下降企业14家,增速前三甲企业分别是顺兴股份、青蒿药业、客都股份。净利润增长最大的是顺兴股份,由于去年净利润基数小,今年同比增长达到3722.03%,净利润同比下降最大的是驿锋科技,下降226.17%。

总体上看,梅州市新三板挂牌企业今年上半年呈现出较好的扩张态势,稳健发展,但也呈现出一定的分化,企业仍需进一步提高管理水平、增强企业竞争力。

## 打造绿色供应链 核心企业应走在前

■ 刘瀚斌

据媒体报道,国内某知名公司公开发行存托凭证招股说明书显示,该公司若于现有供货商曾经违反环保规定。环保组织4年来多次质询其供应链环境污染,但这是其首次公开承认存在此问题。这引发了公众对绿色供应链问题的关注。

事实上,曾经存在供应链污染问题的公司很多,在环保组织的监督推动下,一些企业更加关注和致力于解决这一问题,积极打造绿色供应链。如某国际知名IT企业一直稳步推进清洁能源和清洁水项目,并且帮助中国供应商实现“零废料”目标,进入绿色供应链指数排行榜。

全国生态环境保护大会提出,要构建“以产业生态化和生态产业化为主体的生态经济体系”,其背后的内涵和辩证关系值得深思。笔者认为,要推进产业生态化,就要从原材料购买、生产、消费直到资源回收再利用的整个过程,各方都考虑环保和资源的因素,在这个流程中,上下游企业整体联动,其原料产品的流动性促使产业链上资源集约。这类似河流的污染治理,通过追溯溯源先将重点排污口确定,下游受污染区域寻求

上游进行生态补偿。企业运营中,可定期进行产业生态化进度评估,找准产业链上能耗、污染大户种类、数量,进行精准管理,倒逼供应商、制造商、物流商对绿色管理提出高要求,设置一定的绿色采购标准。而要想达到理想中的绿色效果,核心企业或大型采购方的作用更为重要,这类企业经济体量大、上下游联动企业多,通过核心企业提标管理,可使得上下游企业都纳入其中。要对绿色管理绩效优的企业提升订单比例,剔除长期未改进的供应商。

为了使核心企业持久保持这种环保自觉,根源仍在于让环保效益助力企业竞争力的提升。通过用户认可度、社会美誉度、生态收益率等可量化的指标,评估企业的生态效益、社会效益、经济效益,并且让有绿色影响力的企业更好地参与国际竞争。毕竟在当前的企业竞争中,社会责任是一项重要的参评因素。

现实实践中,已有企业尝到了绿色效益带来的甜头。如某科技公司,是国内领先的风电机组制造商,其大宗设备由供应链提供,供应商达400多家,采购额达到200亿元以上,属于典型的供应链上的核心企业。其通过自身制订节能方案,并建立供应商评估体系,在设计、物流、生产、制造环节成立

各环节工作组,指导供应商进行绿色管理。这样的好处在于不仅能够及时准确地传达核心企业的诉求,而且密切了供应商和企业之间的联系,优化供需组织模式,供应商企业的研发、质量控制、运营都能得到下游核心企业的反馈指导,使得供应的产品更加切合企业需求,客观上推动了双方经济效益提升。据了解,这一公司甚至在内部自设了环境管理分公司,衍生出如同能源管理、环境第三方打包服务等新型业态,拓展了企业的业务范围。

供应链上追求环境效益,实际就是生态经济学理论在现实中的生动反映,即将经济发展系统作为生态系统的一部分对待。企业不是追求无限增长,而是通过资源再配置,达到生态环境和经济发展的和谐。而这种“再配置”要克服企业传统运营中“各扫门前雪”的孤立意识,涉及原料供应、生产、消费、流通环节的重新更新,打破过去的线性生产模式,通过新技术、新信息技术将分散、闲置、废弃的资源整合起来,通过供应链之间的流通将资源要素流动和回收变得更为科学、环保,达到资源集约化和高效化利用的目的,供应链上的核心企业应承担负供应链的主导作用。

## “第九届中国(四川)-南亚经贸合作圆桌会议”在蓉举行

■ 本报记者 袁红兵

9月18日,由中国贸促会、四川省人民政府、南盟工商会共同主办,四川省外事侨务办协办,“第九届中国(四川)-南亚经贸合作圆桌会议”在成都举行,与会代表就如何加深四川与南亚的合作展开交流。省人大常委会副主任刘作明出席并致辞。

在“一带一路”倡议下,四川与南亚交流日益密切。省委十一届三次全会提出“突出南向、提升东向、深化西向、扩大北向”的战略方针,其中“突出南向”是四川省委、省政府开拓海外市场的重点,要把南向开放合作摆在更加突出的位置。会上,四川省贸促会与南盟工商会、博卡拉市政府与宜宾市政府,尼中工商会与四川省贸促会,四川国际商会跨境电商专委会和博卡拉市,马尔代夫Blue Plus Private公司、北京建工集团国际工程有限公司和四川穿越星空旅行社有限公司分别签署了谅解合作备忘录,旨在促进双方经贸交流,成为彼此良好合作的开端。

本届圆桌会议邀请了尼泊尔联邦事务与总行政部部长、斯里兰卡工商部副部长、中巴经济走廊议会委员会前主席时任巴基斯坦议会外事委员会主席及南盟各国的外交官员、南盟工商会以及南亚国家近150余家企业代表参会。会后还举行了“一带一路”南亚国家发展机遇推介会及企业对接洽谈会,南亚客商代表与四川300余家企业家代表就跨境电商、国际产能和基础设施建行业进行了对接洽谈。通过圆桌会议的平台建设,共享经验和观点,从而实现经济一体化与产业合作。

## 招商银行上海分行 票据业务助中小微企业解决融资难题

■ 许兵

小微企业融资难、融资贵一直是普惠金融的“老大难”问题,招商银行上海分行凭借精细的管理水平和完善的风控体系,优化票据业务,为广大中小微企业打造了票据全流程一体化的便捷高效服务体验。

票据具有标准化、市场化、灵活性的特点,兼具支付结算与融资两大属性,是企业短期融通资金的重要渠道。对应企业的日常经营活动,发挥了其他金融产品无法替代的作用。

据悉,今年以来,招商银行上海分行针对中小微企业上线了多种票据产品,以其便捷、高效、经济等特点广受企业推崇。以“在线贴现”为例,企业财务人员可以线上询价、线上贴现,招行的系统自动审核及放款。且操作便捷,工作日的早9点至晚8点均可办理,可实现一分钟放款、一站式融资,显著提升了中小微企业的贴现效率。

针对小微企业最头疼“小额票据贴现难”问题,招商银行上海分行上线了“小票通”业务,电票无门槛,纸票单张面额10万起,票面金额100万元以下的票据均可办理贴现。为了降低小微企业小票融资操作成本,招行还特别推出“打包贴现”,改善企业零散纸票的管理难题,降低财务管理成本。

此外,为了最大化提高业务办理效率,招商银行上海分行上线了“票据管家”综合性票据业务平台,包含承兑、贴现、质押、票据池、托管以及管理报表等业务,全面覆盖票据开立、流转、融资和到期托收的完整生命周期,一站式满足企业的各种票据业务需求。

未来,招商银行上海分行将进一步加大对小微企业各项业务的投入力度,发挥金融科技的优势,优化小微产品体系和服务流程,用实际行动助力中小微企业发展。