

辽宁支持民企创建科创平台 相关人员最高可获奖励500万元

辽宁省人力资源和社会保障厅近日下发了《关于支持民营经济发展的若干政策措施》，拿出“真金白银”鼓励民企引进培养人才，支持企业创新。其中民营企业新成功申请设立国家级重点实验室、工程实验室等国家级科技平台的，视具体平台类别，省里一次性给予主持人及团队成员最高500万元奖励。

在引进、培养人才方面，民营企业引进培养的各层次人才享受与国有企业、事业单位引进培养人才同等政策。民营企业新引进培养的各层次人才在享受各地区、用人单位优惠政策基础上，符合条件的由省里一次性给予每人最高100万元的奖励。

辽宁将支持民营企业申请设立国家博士后科研工作站、省级博士后创新实践基地，对于新成功获批设立科研工作站、创新实践基地的，一次性给予10万元至15万元建设经费资助。对于民营企业新招收(录用)的博士后研究人员，符合条件的给予每人10万元生活补贴和最高50万元奖励。

在为民企减负担、促就业方面，辽宁省还将继续执行失业保险降费率政策，失业保险总费率降为1%。其中单位费率由1%降至0.5%，个人费率仍为0.5%。对符合条件的不裁员或少裁员、稳定就业岗位的企业，按照企业及职工缴纳失业保险费总额的50%给予稳岗补贴。(汪伟)

“民营银行”为民企 “精准滴灌” 解决融资难题

■ 吕光一

一没有不动产抵押物，二缺乏强担保，在这种情况下，广东的一家民办国际学校依然从银行成功融资。给它授信的是一家民营银行——广东华兴银行。针对学校无抵押物的情况，华兴银行以学校的学费收费权、股东股权和实际控制人为担保，给予综合授信额度超过2亿元。

这是华兴银行创新抵押方式，解决民企融资困境的一次实践。

缺乏抵押物是民营企业获得融资面临的普遍困难，然而如何解决这一问题，却很难有统一答案。华兴银行在探索民营企业融资难解决方案的过程中，从抵押创新入手，针对不同行业民企的不同特点“因行施策”，通过定制化服务“挖渠导流”对民营企业实行“精准滴灌”。

“融资难最大的一个障碍就是抵押。为此华兴银行在抵押创新上重点发力，不再‘唯抵押论’，对企业授信考察扩大到不动产以外的经济循环中去。”广东华兴银行行长吴洪涛说，“从以前重实物抵押，到重视资金流向。贷款给企业以后，会更加关注企业把钱用到哪里。”

针对民营企业缺乏土地、房屋等抵押物的情况，银行以收费权、股权、股东保证等灵活多样化的抵押担保方式，增加外部机构认证，为民营企业提供综合金融服务方案，满足企业的融资需求。

广州市一家环保设备公司以冰/水蓄冷空调、节能锅炉等节能设备的研发、设计、施工及生产销售为主营业务，公司发展有融资需求，但不能提供相应抵押物。为此华兴银行与外部认证机构开展合作，认定该公司的产品具有明显的节能效果，属于绿色先进制造企业，在无抵押物的情况下，以股东担保的方式向其提供综合授信额度3000万元人民币。

在一手推动抵押创新，积极服务民营企业的同时，华兴银行另一手也紧抓风险防控。“通过依靠区块链等技术打造的华兴企业E家数据平台，我们就可以在产业链上的客户提融资服务的同时全面掌握客户的资金流和信息流等信息，全流程地控制风险，增强了我们给民营企业融资的信心。”吴洪涛说。

当下，为了提高民营企业的融资效率，华兴银行还在不断丰富产品体系，根据行业环节和企业特点，提供民企定制化服务和产品，实现定制化和批量化。比如专门针对民营普惠幼儿园的“兴幼贷”，以碳排放配额作为抵押物的碳金融产品“兴碳贷”，服务产业链末端中小企业的“兴链贷”以及针对IT服务企业融资需求推出的“科技贷”等等。

事实上，解决民营企业融资难、融资贵问题，不仅需要银行的努力，更需要多方渠道的合作。当前，企业的银行贷款直接融资占比太高，业内普遍需要努力发展如股权融资等方式，依靠多层次资本市场，直接和间接融资结合，投资联动，从而更加高效地解决企业融资问题。

川之骄子 —访四川剑南酒业有限公司董事长罗金泉

■ 严平/文 金泉/图

中国白酒市场竞争激烈，硝烟弥漫，市场销售竞争十分激烈。然而，历史酝酿经典，智慧成就赢家。据酒界行业市场调查，位居榜首的销售公司当属四川阿尔泰。通过业绩，探索阿尔泰成功管理，或许阿尔泰的营销思路会对同行有所启迪和帮助。因为，“金剑南”品牌的诞生和销售创造了近年来国内酒业低迷状态下的一大奇迹，而创造这一传奇的缔造者便是罗金泉。

阿尔泰公司是四川剑南酒业有限公司的前身，成立于改革开放初期，是全国率先买断品牌经销权的公司，先后成功与川酒王、新郎酒、金剑南等国内著名品牌合作实现了成功营销。尤其是前些年上市的金剑南、银剑南的销售业绩，三个月创造销售业绩三个亿的传奇。出乎意料的大获全胜，开创了中国白酒销售的奇迹，从而带动了中国白酒品牌的金XX、银XX的白酒追逐潮流。惊人超凡的销售业绩，勾起了我们揭开成功营销之谜的好奇心，通过几天的预约，终于深层了解到熟悉而又陌生的四川剑南酒业有限公司，并见到了引领中国白酒营销的川之骄子罗金泉董事长。

四川剑南酒业有限公司设在蓉城东郊府河边一标志性建筑的7楼整层。室内装潢既精美又考究，整齐的酒具陈列柜摆放着公司历年销售过的样酒，公司严谨有序，各部门快节奏、高效有序的工作作风给我们留下了深刻的印象。一番简单的客套后我们直接进入了采访。

笔者：你是中国白酒营销的泰斗，你所领导的“阿尔泰”曾创造了“金剑南、银剑南”在中国白酒市场的销售奇迹。现在你们又合力打造“剑南红”和“绵竹春”还有把握创造奇迹吗？

罗总：谋事在人成事在天。在商言商，我

感激改革开放的好政策，庆幸能成为郎酒、剑南春等国内著名酒业的合作伙伴。我是统领前线作战的指挥官，我与剑南春等合作伙伴步调一致，精诚协作，才有了今天不菲的销售业绩。金诚所至，金石为开，谈到这十几年的销售经历，真是感慨万千，最大的感触是市场的激烈竞争中精英团队、销售网络组建的重要作用。

笔者：听罢罗总的一席话，我从内心敬佩你用人之明智。你对中国白酒的发展和现状怎么看？

罗总：白酒源于中国，酒出四川，除五朵金花外，这些年出现了很多好的品牌，占据着中档白酒市场。如：水井坊、舍得酒等，他们注重品牌的策划和组建精英的销售团队，我本人对白酒的贴牌持反对态度，同时也对盲目进军白酒行列的中、小公司担忧，因为他们并没有组建一个健全的营销精英队伍和销售网络，传统生意的产品投放铺货难免形成三角债等，这无疑会增加企业的负担。

目前，白酒行业的新品牌层出不穷，开发的模式却几乎雷同，大部分白酒产品都是从文化和历史的角度出发而设计推广的，成熟，提倡酒文化，营造文化品牌的卖点固然可取，但一味开发成某一模式，策划思路局限，可能会成为一潭浑水，例如国字系列品牌近年就涌现了国窖、国池、国鼎、国宝、国典、国府、国樽、国粹等，当然带XX春的更是不计其数，让人眼花缭乱。似乎必须与成功品牌沾亲带故才有销路。相反，我却欣赏小郎酒、歪嘴、江小白等具有新颖独特时代艺术型的包装和进入饭店直销的模式……

就剑南红而言，选择中档酒营销，有着一定的难度，因为中档价位不高不低，利润空间不大不小，与高档酒相比利润小，与低档酒比数量不大。但我却认为：“选择中档向高档发展



●罗金泉与美国德州立公园湖里的新年礼物

两头走，有难度才有机会”，这正是我选择中档酒运作的原因。这一运作思路，也让我在开发新郎酒和金剑南的实践中尝到甜头。

白酒行业要想得到健康发展，首先就是要具有实力和诚信的创造力，一窝蜂的追逐仿冒只会是一潭死水，发展之路也将越走越窄。我始终坚持原创，哪怕包装上的一个字、一个线条都请名人书写绘制，强化知识产权保护的同时，提升其品牌包装的含金量，发展起来也理直气壮。

我几十年为著名品牌冲锋陷阵，用其优质品牌作为敲门砖，结识了全国无数的白酒营销才子，完成了三层扎实的营销网络堡垒，这才是阿尔泰十几年拼搏积累的无形财富。阿尔泰公司目前还处于原始资本积累后期，待机会成熟后，定会建立阿尔泰生产基地，力推自己的品牌，雄居酒界鳌头。

笔者：能介绍一下四川剑南酒业有限公司吗？

罗总：四川剑南酒业有限公司是专业酒类营销公司，专门负责剑南春集团旗下“剑南

红”和“绵竹春”两个白酒品牌的全国总运营，公司2010年成立，目前营销网络已遍布全国。在“中国白酒三巨头”之一的剑南春集团厚积薄发，重整剑南雄风之际，曾打造过“川酒王”、“新郎酒”、“酒鬼酒”、“金剑南”等知名品牌的各路精英再度聚首与剑南春集团携手，鼎力打造“剑南红”和“绵竹春”。

“剑南红”新品开发，剑南春集团董事长乔天明先生亲自指导并亲笔提名，加之由曾经创造过金剑南、银剑南销售神话的营销精英团队运营。八年来，公司运营团队与时俱进，开拓创新，剑南红的畅销势头大好，相信必将在白酒行业再创营销奇迹和辉煌！

听罢罗总铿锵自信的回答，我们对这位酒业营销巨子从内心更增添了一份敬佩。“吹尽黄沙始见金”，愿他的战略调整和不懈努力，能为“中国白酒营销罗金泉的特殊营销模式”添上重重一笔。

“有竞争，才有傲；有傲，才有江湖！”我们衷心为川之骄子祝福，愿他在激烈的竞争的酒道一路走好走远……

数百钢铁业代表 齐聚鞍山把脉行业未来

持续深入供给侧结构性改革，坚决“去产能”。来自国内钢厂及其上下游企业的高管，以及主管部门、行业协会、研究机构的代表，近日齐聚“钢都”辽宁省鞍山市，从改革开放历程中总结发展经验，把脉行业未来趋势。

作为共和国最早建立完整工业体系的行业，改革开放以来，我国钢铁业迅速从计划经济向市场经济转轨，如今已成为基础性工业中市场化程度最高的行业之一。中国冶金报社社长陆闻言说，40年来，中国钢铁业从小到大、从封闭走向开放，从国有经济“一枝独秀”到多种所有制形式并存，可以说是众多行业发展进步的缩影。其中，宝钢开建、首钢扩大多自主权、武钢加强质量管理、邯钢模拟市场化核算等重大事件，都引领了改革开放的潮流。

近年来随着我国钢铁市场日渐饱和，行业潜藏的诸多问题开始显现。中国钢铁工业协会党委书记、秘书长刘振江表示，面对产能严重过剩和行业负债率居高不下的情况，这几年国内钢铁业实施以“去产能”为重点的供给侧结构性改革，虽然付出了沉重代价，但也收获了巨大成果。“全行业度过了2015年的‘寒冬’后，已连续三年迎来稳定增长。”刘振江说。

面对行业困境，鞍钢集团推行差异性管控、市场化经营和契约化管理的全新体制机制，规划钢铁、矿产资源和工业服务三大板块协同发展格局，并借助金融资本、“互联网+”等赋能传统产业。中国一重集团一手瞄准智能制造加快传统产业升级，一手培育新能源、新材料、节能环保、农机、金融等新动能。中国一重集团董事长刘明忠说，刚从改革脱困中走出来的一重正乘势而为，争当世界一流企业。

国家市场监督管理总局反垄断局副局长许乐夫还认为，未来各地要从重视产业政策到重视竞争政策转型，建立开放、公平、有序的市场竞争环境，为包括钢铁业在内的各行业转型升级提供制度保障。

(王炳坤)

互联网+人工智能驱动在线教育产业普及

■ 高少华

视频课堂，到互动双师+直播模式，再到全面人工智能功能嵌入，技术升级俨然是在线教育产业发展的重要推动力之一。

新的技术促成了国内在线教育机构得以不断升级，并推动教学思维发生演变，线上教育已经逐渐成为一种全新教育方式。

与此同时，用户对于在线教育的需求正在升级，从早前单纯注重师资力量，到如今师资与用户体验并重，用户要求教育平台加大技术含量，在授课过程中增强互动性与参与性。

记者近日从沪江网获悉，沪江网旗下的实时互动教育平台目前已有多家机构和4万多名名师入驻，课程覆盖语言、职业技能、文化与科学以及K12(学前至高中阶段教育)四大门类。用户可以在平台上选择个性化课程，并且在授课过程中通过网络技术实现课堂参与和实时互动。

沪江网创始人兼首席执行官伏彩瑞表示，“互联网+”不仅需要把互联网引入学校，还要通过大规模、普惠的平台及工具，将优秀的老师从线下带到线上，把课程用网线和屏幕从城市送入乡村。

通过技术手段，弥合欠发达地区存在的教育鸿沟，消除教育资源东西部差距，业已成为在线教育行业发展趋势和方向。近年来，各地实践互联网教育扶贫的案例不断涌现，除了在线教育企业外，阿里、腾讯等互联网巨头也在该领域投入力量。

华东政法大学知识产权法律与政策研究院研究员杨勇认为，在线教育并非是传统线下渠道和场景搬到线上的搬运工。对于远程情景互动的“人工智能课堂”，可以通过异地教育资源的精准投放，缩小教育资源区域差距，实现特色教育资源、交互式网络直播技术、远程网络互动教室的融合。

艾媒咨询分析师认为，“人工智能+教育”成为2018年在线教育行业的关键词。未来几年，在线教育技术的持续升级、个性化教育的普及都将推动在线教育市场规模进一步增长。



●河南消费新媒体联盟成立大会暨第一届理事会会议现场

费领域的新媒体组织，为河南省经济发展及消费者权益保护事业保驾护航。

联盟第一届理事会会议审议通过了《河南消费新媒体联盟章程》(下称章程)，大会按照《章程》的相关规定，确定了联盟发起单位，依次选举产生了第一届常务副理事长、常务理事、理事及秘书长。

河南消费新媒体联盟成立

本报讯(记者 李代广)近日，全国首家省级消费领域媒体组织——河南消费新媒体联盟在郑州成立，40余家中央驻豫及河南主流媒体负责人齐聚郑州，参加由18家中央驻豫及河南主流新闻单位和百名消费领域媒体人联合发起的河南消费新媒体联盟的成立大会暨第一届理事会会议。

据介绍，该联盟是继2017年8月10日，由中国消费者协会指导、中国消费者杂志社联合各方成立全国消费维权新媒体联盟之后，成立的全国首家省级消费新媒体组织。

全国消费维权新媒体联盟王克祯主任、

长三角各地积极落实激发民间有效投资活力的系列组合拳。

上海国际集团牵头发起的总规模1000亿元的长三角协同优势产业基金在上海正式落地，这一基金将通过对“硬科技”等方向的重点投资，加速长三角产业链深度融合。共同发起方包括沪苏浙皖三省一市的国有企业、金融机构和社会资本，在跨行政区域、跨不同行业、跨所有制企业间实现了资本合作。

浙江省国有资产运营有限公司与农银金融资产投资有限公司、中国农业银行浙江省分行共同设立“浙江省新兴动力基金”，合作投资目标规模100亿元，主要投向上市公司，特别是民营上市公司，用于缓解企业债务压力，化解近期金融市场风险。

一系列减负降本、金融扶持实体经济的组合拳出台，民营企业的感受最明显。“现在每天都会接到银行负责人的电话，让我推荐优质的民营企业，国家对民营企业支持力度，让企业感到温暖。”上海出口商品企业协会会长冯郑州表示，融资难、融资贵问题的确得到了缓解。

同时，针对企业成本高企问题、上市公司债务风险问题、中小企业融资难融资贵问题，

成都市双熊猫洗涤剂厂

成都市双熊猫洗涤剂厂初建于1992年，生产基地设在四川成都外北大丰镇，紧临绕城高速成彭站500米处，企业占地1.5万平方米。企业现有职工220人，其中高级技术人员、管理人员26名，现拥有目前国内先进的洗衣粉、餐洗生产线八条，是年生产量为80000吨的专业性生产洗涤品企业。主要产品有各种规格加酶、加香、增白洗衣粉、无磷皂粉、洗衣浆、餐具洗洁剂等。“以质量求生存、以信誉求发展”，企业现投放市场的“双熊猫”、“双鹰”、“泉浪”、“金童超力”、“蜀强”系列洗化先后被国家工商总局注册，并成为企业的支柱品牌，先后被国家相关部门评为“巴蜀名牌”、“市场畅销品牌”、“中国质量过硬服务放心信誉品牌”等。为了满足市场需要，企业还将不断研制开发更多、更新、更好的产品来回报消费者。本企业诚邀广大商家紧密合作，共创美好未来。



面向全国招商，本厂对外加工，愿新老客户来人洽谈业务。

网址:www.shuangxinglong.com

销售热线:400-779-6678

系列组合拳 让民企寒冬中感到温暖

杭州青草地计算机信息服务部负责人在杭州江干区行政服务中心提交申请后，当场领到了《食品经营许可证》。最新实施的杭州市《深化“最多跑一次”改革 简化食品药品医疗器械审批实施方案(试行)》，大大减少了食药审批申请填报手续，改革红利直接惠及全市近14万户食品、药品、医疗器械市场主体。

浙江“最多跑一次”、上海“一网通办”、江苏“不见面审批”，安徽“一张网一扇门”，长三角各地正在打造审批事项少、办事效率高、投资环境优、企业获得感强的最优营商环境。

同时，针对企业成本高企问题、上市公司