

杨建忠:民企发展重在找准市场热点和特点

新能源产业破民企发展瓶颈



杨建忠

加大企业市场研发创新力度

温家宝总理在政府工作报告中提出,今年要加快转变经济发展方式,调整优化经济结构,大力推动经济进入创新驱动、内生增长的发展轨道。杨建忠代表表示,要加大企业的研发创新力度,建立起企业的科研机构,实现快速新成果转化,制造出高档次、高附加值、具有核心竞争力的产品。

“同样一根钢丝绳,普通的卖七八千元,而巨力的超高强度钢丝绳却能卖到2万元以上;同样是软锁具,普通的每吨不到2万元,而巨力的超大型、超长度的软锁具却卖到5万元/吨。高附加值从何而来?源自科研团队的创造力。”杨建忠代表用一组对比数字,阐释了自主创新的力量。

杨建忠代表告诉记者,目前在沃尔玛超市出售的产品中有一半以上来自“中国制造”,而且其占有率达到每年都在增长,这个趋势非常喜人。但成绩背后隐含的内容也令人担忧,因为在这些商品所产生的利润中,中国工厂所能获得的仅为10%,其余90%都被国外的创造公司或者设计公司拿走。

“着力构建现代产业体系,提高产业产品档次是重中之重。”杨建忠认为,加大科技研发创新力度,实现中国制造到中国创造是企业国际化的必然之路。要实现这一路径,一个重要问题是解决中国

的企业与科研机构不衔接,生产、科研“两张皮”的问题。

杨建忠认为应该尽快将这种不衔接转化成对接,形成产、学、研体系平台。企业要建立自己的研发中心,招聘人才、培养人才,建立自己的产品实验室。虽然去年国家拨付了200亿元的技改资金,但是很难到达民营企业手中,政府在这方面仍要加大扶植和支持力度。

杨建忠代表建议,国家应用政策鼓励引导科研院校与民营企业对接,建立产学研平台。积极支持鼓励民营企业、中小企业建立技术研发中心、工程技术中心;用税收、补贴、奖励等多种政策支持企业产品创新、技术创新、工艺创新、材料创新改造;鼓励企业用国产设备和自己研发的设备推进企业技术进步;引导企业发展高技术、高档次、高附加值产品。

新能源产业破民企发展瓶颈

巨力集团去年刚刚涉足新能源,“我们选择在国际经济危机的时候上新能源项目不是盲目的,是

有原因的,因为那个时候成本最低,而新能源应用的技术和市场那个时候已经可以算是成熟了”。

对于这个很多企业家还看不透、摸不准不敢贸然挺进的新兴行业,杨建忠不仅有自己的看法而且信心满满,“我们不仅要生产太阳能硅片、电池、组件,而且还要建电站。我们生产集热系统集热板,可以给农村大棚建供暖工程,这块是很大的市场,是我们优势。”杨建忠在一定程度上把高技术的新能

源项目看作是民营企业突破发展瓶颈,所以在阐述自己和集团这方面前景的时候,如同巨力索具“给我一个吊点,我能吊起地球”的口号一般,透出民营企业家特有的豪情。

杨建忠也在今年的两会期间

“对口”地提了议案,建议政府注重新能源尤其是太阳能的应用和创

新。

民企要寻找适合市场热点和特点

对于很多民营企业能够做大事

但是做不强,杨建忠分析了其中的原因。

杨建忠说,民营企业的发展困难和瓶颈非常多,跟国营企业不一样。第一,平台不一样。它没有融资平台,没有技术平台,没有人脉关系平台。所以,它一切都得靠自己去创造。

第二,它没有高技术的产品,没有技术来源,它也没有科研院所给它转化成果,因为它是一个民营企业。这两点就注定了民营企业的未来发展会有很大的瓶颈和很大的困难。

“一些民营企业特别是中小企业,一说到科技研发与创新,就感觉那是大型国有企业的事,其实民企的壮大与创新密不可分。”杨建忠说,巨力索具从生产单一产品发展到目前中国规模最大、品种最齐全、最专业的索具制造公司,得益于从一开始就有意识培养自己的科研团队,通过招聘人才、培养人才,技术力量逐步增强。目前巨力已建立了国家级技术中心、省级技术工程中心和国家认可的实验室,企业内部技术改造每年超过200项,60%以上的中国吊锁具标准都是由巨力牵头起草和参编的,企业在标准制订上的“话语权”与企业多年坚持研发创新密不可分。

杨建忠说,如果想民营企业做大,就要让你发挥自己的优势和特长。比如首先是选择产品,必须要选择具有高新技术夹缝中的产品,选择适合自己的产品。我们的索具有很高的技术含量,但是中国的大型企业没有做,小企业做不了,所以我们选择索具产品就很适合于我们。而且我们做到了技术、产品、档次在中国是最高的。

我们有一个口号,我们就是要创造世界上最好的全能的高档索具。所以,民营企业要想做大做强,必须得自己创造特点,寻找适合自己的特点。

(本报综合)

背景

人物 说起巨力集团,除引来财经媒体的关注还能聚拢全国大大小小数家娱乐媒体的话筒。当然后一类媒体的目光投向的是巨力集团董事长杨建忠的胞弟杨子。

当有人质疑巨力集团在索具和新能源业务之外投资影视传媒是“蹩脚的多元化”行为,杨建忠显得早有准备,“一方面,国家去年提出了文化产业的振兴政策,另一方面更重要的是巨力集团有这方面的人才,比如我弟弟杨子,他对娱乐文化产业有了一个长时间的深入了解,所以我们要上这个项目,利用我们自己的艺人来把文化产业做大做强。”

对于自己和弟弟杨子的样貌,杨建忠称,企业的发展需要我们哥俩长得不像。十年之前我和杨子看上去很像,后来公司慢慢长大了就需要我们在外形上差异化“成长”了,比如我需要把头发齐齐地梳到后面,他就不用了。当然这也是我们在公司所分担的角色不同所决定的,我是董事长,可以在幕后,杨子代表公司的形象,就是要长得好看才行。

公司 巨力索具股份有限公司是由巨力集团有限公司、巨力缆索工程有限公司2家法人单位与杨建忠、杨建国、杨会德、杨子4名自然人于2004年共同发起成立的股份有限公司,注册资本为26000万元,是一家典型的家族企业,实际控制人为杨建忠、杨建国、杨会德、杨子4名自然人,4名自然人之间是直系兄弟姐妹关系,合计持有公司控股股东巨力集团95%的股权,合计持有公司29.14%的股权。



杨子

新闻快递 | Xinwen Kuaidi

国内最大太阳能电池组件生产基地落户扬州

记者17日从江苏省商务厅获悉,扬州市日前与保定天威集团正式签订合作协议,该集团将投资40亿元在扬州打造国内最大的太阳能电池组件生产基地,全部投产后预计产值达120亿元。

目前,扬州只有太阳能电池企业,没有电池组件企业。该项目进驻扬州之后将填补这一空白,拉长扬州太阳能光伏产业链。据介绍,该项目计划分两到三期,建成投产后将是继保定、成都之后生产太阳能组件的第三个基地,也成为国内最大的太阳能组件生产基地。

(张展鹏)

2010中国义乌文化产品交易博览会将于4月举行

记者从文化部举行的新闻发布会上获悉,由文化部、浙江省人民政府联合主办,浙江省文化厅、浙江省文化行业促进会、义乌市人民政府承办的2010中国义乌文化产品交易博览会(简称2010义乌文博会),将于4月20日至23日在浙江义乌国际博览中心举行。

本届文博会以“提升文化内涵,壮大文化产业”为宗旨,以“文化产品交易,文化创新发展”为主题,坚持弘扬文化产品的“商品”属性和交易会的“经贸”效果,努力加速中国文化产业的市场化进程,在各类文博会中以经贸性、国际化而独树一帜。

义乌文博会创办于2006年,每年举办一次,已成为国内外知名的国际性文化展会,也是目前国内文体行业唯一的外贸主导型展会。

(信华)

农行悉尼代表处开业 伴随客户走向全球

记者17日从中国农业银行获悉,农行悉尼代表处近日在澳大利亚悉尼开业。农行正稳步推进其国际化发展战略,伴随客户走向全球。

据农行副行长潘功胜介绍,近年来,中澳双边贸易保持快速增长。农行充分利用自身平台,积极为中澳客户提供优质、快捷的综合金融服务。目前,农行已与澳大利亚9家银行建立了代理行关系,在国际结算、资金交易等业务领域开展了深度合作。

2009年,农行与澳大利亚代理行的外汇交易超过89亿美元,农行企业客户与澳大利亚境内企业之间的国际结算额超过11亿美元。庞大的客户群体和在澳大利亚的代理行网络亟须农行在澳大利亚设立代表机构进行关系维护。

(吴雨 刘琳)

多晶硅准入标准有望近期出台

工业和信息化部电子信息司副巡视员王勃华在“第六届中国太阳级硅及光伏发电研讨会”上表示,光伏领域也要调结构并防范产能过剩等问题。他同时透露,业界关注的《多晶硅行业准入标准》有望在近期出台。

对2010年光伏产业的前景,王勃华持乐观态度。但他同时指出,国内多晶硅行业仍可能存在产能过剩等问题,出于调结构的考虑,近期国家可能出台《多晶硅行业准入标准》,从而使得太阳级硅行业更加健康发展。《多晶硅行业准入标准》主要内容涉及布局、能耗、环保、监督等众多方面。

(陈其珏 张俊杰)

中俄机电企业将齐聚黑龙江

2010中俄(东宁)机电产品展销洽谈会定于5月16日至18日举行。届时,两国相关企业将齐聚黑龙江,寻求合作机遇。

黑龙江省东宁县人民政府县长任侃介绍,200余家中国企业和近百家俄罗斯企业将应邀与会,参展商品包括运输工具、工程机械、农用机械、家电产品和机电产品配件等。除展览、展销、洽谈之外,本次展会期间还将举办中俄机电贸易发展研讨会,以及多种文化活动。

(新华)

严介和:民企发展需“虎狼结亲”

所谓“虎狼结亲”指的是企业领袖要有“虎”的进取心,团队要有“狼”的相互配合,整个团队要抱团竞发,实现资源、智慧、资本的有机融合。

3月15日,哈佛大学中国考察团抵达华佗论箭智慧国际集团,进行友好访问。华佗论箭智慧国际集团董事局主席严介和应考察团邀请作“中国民营企业发展形势”主题演讲。双方进行友好交流后,对华佗论箭智慧国际即将进行的“中国商界领袖美国行”活动达成合作意向。

严介和表示,在中国最近30年的发展中,民营企业占到了经济总量75%的份额,为国家直接创造了75%的财政收入,解决了中国近80%的就业岗位。面对当前中国乃

至全球经济总体趋好而又充满变数的发展大势,中国企业尤其是民营企业未来的发展需要“虎狼结亲”。

严介和称,所谓“虎狼结亲”指的是企业领袖要有“虎”的进取心,团队要有“狼”的相互配合,整个团队要抱团竞发,实现资源、智慧、资本的有机融合;加快建设产业资源平台、组建联合企业,及时调整经营思路、转变经营模式,通过体制、机制、战略、理念的脱胎换骨,提速产业链、结构的转型,快速提高创新创造能力,推进品牌战略的发展。大力提

升企业自身素质为国家实现低碳经济、绿色GDP尽责任、做贡献。考察团负责人牛纪涛介绍说,2010年哈佛大学中国考察团由肯尼迪学院中国学生会和剑桥中国商业研究所联合组织,目的是为了了解中国政治、经济和商业发展。他并表示,此次选择华佗论箭智慧国际集团作为访问对象,目的是为了通过华佗论箭这个特殊的民营企业机构及其董事局主席严介和先生这位中国民营企业杰出代表,了解中国民营企业的形势,并探讨双方的友好合作。

前身为“华佗CEO论箭”的华佗论箭智慧国际集团,是一个特殊的智慧产业集团。自2007年底创建以来,举办了一系列包括“中国企业领袖三峽行”、“井冈山十月论坛”等影响中国的大型研讨和论坛。2009年8月创建的“华佗企业门诊”,义诊成了千上万家企业,填补了中国企业在有病无处医治的历史空白。华佗论箭智慧国际致力于资源、智慧、资本三大产业,打造聚商、育商、护商、造商、招商五大平台,通过一系列包括BT模式在内的大型项目,为中国企

业的发展突围作出了巨大贡献。

华佗论箭智慧国际立志打造一所商学院并用、教学相长的培养实践型企业家的华佗商学院。

作为一家民间机构,华佗论箭智慧国际集团胸怀全球,全面启动

主题为“地球视界,和合共赢”的中

国商界领袖美国行暨于哈佛的年会。

50政要、商学院泰斗,500企业家

领袖方阵,5000年文化激情碰撞,

10000亿资本优势交融,1次华人商

界领袖顶级年会,6场世界级巅峰对

话,8大名城、10大名景、15大项

目观摩考察,2场联谊派对奥斯卡国

影星倾情助阵。在充分融合优

势互补的全球化背景下,开启一

次文化融通、资源融合、探求商机、

寻求合作、提升自我、携手并进的中

美合作之旅。(综合新华社 新浪网)

违规责任人:5年内不得从事餐饮服务管理工作

督管理。国家对餐饮服务实行许可制度。申请从事餐饮服务的单位和个人,应当依法取得《餐饮服务许可证》,并依照法律法规从事餐饮服务活动。

侧重制作加工过程的规范

餐饮服务提供者应当按照产品品

种、进货时间先后次序有序整理采

购记录及相关资料,妥善保存备查。记

录、票据的保存期限不得少于2年。

新管理办法更侧重对制作加工

过程和贮存食品的安全操作规范,

如规定应当定期维护食品加工、贮

存、陈列、消毒、保洁、保温、冷藏、冷

冻等设备与设施,校验计量器具,及

时清理清洗;制作凉菜应当达到专

人负责、专室制作、工具专用、消毒专用和冷藏专用的要求。

抽检样品费用政府埋单

《餐饮服务食品安全监督管理办法》规定,餐饮服务提供者发生食

品安全事故,应当立即封存导致或

者可能导致食品安全事故的食品及

其原料、工具及用具、设备设施和现

场,在2小时内向所在地县级人民政

府卫生部门和食品药品监督管理部

门报告。

以后,政府有关部门抽样检验,

样品费用由政府有关部门负责。

新办法规定,县级以上食品药品监

督管理部门负责组织实施本辖区餐

饮服务环节的抽样检验工作,所需经

费由地方财政列支。

食品安全监督检查人员抽样时

必须按照抽样计划和抽样程序进

行,并填写抽样记录。抽样检验应当

购买产品样品,不得收取检验费和

其他任何费用。

业内解读:新规定更侧重食品安全

3月16日,记者采访广州多家大

型餐饮企业负责人,对这两个管理办

法的出台,他们均表示暂不知情。

“要各级部门层层转发后才会通知到当

地企业,可能要过几天才能收到文件。”

一酒楼负责人告诉记者。

不过,广州餐饮行业相关人士指