

这两天,嘉兴平湖民企老板顾照根,最忙碌的一件事,就是向身边充满好奇的亲朋好友,介绍他在俄罗斯的所见所闻。

浙江民企老板的俄罗斯之行

■ 解亮

作为前不久随习近平主席出访俄罗斯的民企老板之一,顾照根从俄罗斯回来后遭到媒体和亲朋好友的“围追堵截”,这几天,他最重要的工作便是向熟人和朋友介绍他在俄罗斯的所见所闻。

顾照根说,这次他所在的访俄中国企业团队,总共有 60 来家企业,其中民营企业有 10 多家,“来自浙江的民企大概有四五家,占了不小比例,我们都觉得挺自豪。”

民营企业撞上国际机遇

顾照根的企业,名叫平湖巨龙紧固件有限公司,位于嘉兴平湖林埭镇。

在当地,这算是一家较有名气的企业,“但论产值的话,在紧固件企业中,我们只能算是一般。”顾照根说。

一个在行业内产值一般的企业,为何会受邀与习近平主席一起出访俄罗斯呢?

在顾照根看来,或许这和他的企业转型升级较成功,以及和俄罗斯的企业有一些业务往来,都有关。

3 年前,中国紧固件遭遇欧盟反倾销,国内紧固件企业受重创,但顾照根的企业,因产品升级较早,不仅没受到影响,反而销量增加,引起了媒体关注。

这家地方企业,随后进入了商务部官员的视线内。于是,去年 2 月,他受邀随时任国家副主席的习近平,出访了爱尔兰。去年 4 月,他又受邀随时任国务院总理的温家宝,出访了波兰。

“这次随习主席出访,也算是‘梅开二度’了。”顾照根说。

和顾照根不同,另一位随习近平主席出访俄罗斯的浙江民企老板李士林,直呼很意外。

作为嘉兴豪士特服饰有限公司老总,李士林介绍:“我们企业并不大,只是有些特色,就是替世界上 10 多个最知名的服装品牌做加工。”

而在李士林看来,像他这样的企业,这次能受邀出访,感觉是国家越来越重视中



嘉兴平湖民企老板顾照根



中俄企业家在一起交流

小企业发展这个大背景下的“特别关照”。

李士林说,他大致看了一下,除了嘉兴的两家受邀民企,来自温州的两家,也都是中小企业。

“可能国家也想多给我们这样的中小企业,出去见见世面,将来更好发展吧!”李士林说。

务实之旅中小企业“受照顾”

3 月 20 日,顾照根与李士林抵达北京,先进行了出访前的培训,21 日飞往俄罗斯,等候习主席到来。“第一感觉就是这次出访很务实,不搞‘迎来送往’什么的,气氛也比较轻松。”

到了俄罗斯,李士林感叹那里太冷了,“我活了 60 岁,这才知道什么叫大雪纷飞,什么叫冰天雪地。”

“当地的室外气温一直在零下 15℃ 左右,那种雪不是下一阵停一阵,而是一天到晚不停地下,下的时候天空中一片白色,在室外不用两分钟,身上积雪足有三四厘米。”李士林说。

之后一个细节,又让他们再次感受到

了变化,“以前我们都是到机场迎接的,但这次全都简化了,没有安排接机活动。”顾照根说。

3 月 22 日,各种活动正式开始了。

李士林说,他们在俄罗斯主要参加两个活动,一是中国——俄罗斯旅游年的开幕式,二是中俄经贸合作论坛。

正是在旅游年开幕式上,他们见到了习主席,“那是一个能容纳 5000 人的大礼堂,习主席就站在台中央位置发表祝贺演讲,我们就离他 10 多米,的距离,太近了。”李士林回忆。

顾照根说,习主席的演讲体现了大国风度,平和大气,每一句话都饱含真情,引来现场阵阵掌声。

后来,俄罗斯的各大媒体上,全是对习近平主席的高度赞誉,“还有对主席夫人彭丽媛的评价,也是高得不得了。”顾照根说。

抓住双边贸易额增长机遇

在俄罗斯期间,顾照根与李士林等人,还被安排和当地许多企业家进行交流,“对方来的都是大公司的代表,建码头、修铁路

以及做贸易的,各行各业都有。”李士林说。

李士林可惜自己英语不好,没法深入交流,“当时我就在想,要是年轻时,能学点英语,也不至于干着急。”

好在现场有一些翻译,会帮双方企业家进行简单交流,李士林说,听到“俄罗斯 80% 的轻工业产品从中国进口”这个消息,他认为接下来应该是有合作机会的。

“我们的服装在俄罗斯很有市场前景。”李士林说,他也在考虑,根据俄罗斯的服装风格,研发新款式,寻找出口俄罗斯的机会。

在顾照根看来,中俄两国提出在 2015 年之前,双边贸易额要突破 1000 亿美元,2020 年要达到 2000 亿美元,这对他们来说是个好消息。

顾照根说,他们的产品本身就在俄罗斯销售,但量还不是很大,只占企业产值 5% 左右,接下来,如何扩大对俄出口规模,是要着重考虑的事。

“我们现在要抓产品品质,并且研发几个新产品,争取分到一杯羹。”前天中午,刚回嘉兴不久的顾照根,说出了这样的打算。

国肥料科技创新奖”等殊荣。闫虎成本人也成为“中国绿化奖章”、“河南省五四青年奖章”获得者,并先后被评为“河南省星火计划带头人”、“河南省十大杰出青年”等。目前,公司已被确定为“国家 863 项目”试验、实施基地。

浙川县贵族旋压件制造公司专业生产旋压皮带轮,产品广泛用于汽车发动机、空调、电机、水泵、转向泵、工程机械、园林机械、农用机械、家电洗衣机、电梯等。公司具备完善的冲压、旋压、机加工、焊接、表面电泳处理(先进的阴极电泳自动涂装线)等生产旋压制品的工艺设备,技术达到国内领先水平。

“我们 2012 年才进军大陆,之前一直在台湾,大家都过来做生意,我们当然也就跟过来了”,台湾一家注重钻石设计的珠宝公司业务部经理蓝德涵表示,仅一年时间,大陆市场销售额就占了总销售额的一半。

“输入大陆的钻石品质都属于中高档或高档的”,夏先生指着展架里的一条项链说道,“我们不仅做展销,还有门店销售,以及经营高档珠宝会所”。

不再拘泥于韩国国内,本地的原材料有价格优势就优先选用,大大节约了成本。最后他不再把青岛只看成加工基地,而是作为一个市场,通过给青岛当地的一些大企业供货,又开辟出一个新的销路。正是有了这种全方位的融合,托普顿才成为了韩资企业中的常青树。

经过林永喆 20 年的经营,青岛托普顿电器有限公司可谓声名远播。许多韩国人都是通过林永喆、通过托普顿电器了解了青岛。林永喆回忆道,1991 年末至 1992 年期间,每个月都要接待十几拨来自韩国的投资考察团,他的办公室也因此成为了韩国投资企业的接待站。

位于城阳区流亭街道的青岛茶山人造首饰有限公司,是在林永喆的协助下引进的。而

第七届中国质量信用论坛 5 月召开

由中国产品质量协会主办的“第七届中国质量信用论坛”将于 5 月在北京召开,论坛主题为:“强化质量、提升信誉、创新形象”。值得关注的是,以中国十七冶集团有限公司董事长王建国为首的中国质量信用先进企业及个人将亮相论坛颁奖典礼。获得该奖项的还有上海泓阳机械有限公司总经理魏进、北京恒聚兴集团有限公司董事长郭文礼、锦州天鹅焊材股份有限公司董事长王海波、山东齐隆化工股份有限公司董事长郝守增、深圳优普泰服装科技有限公司总经理吴银及哈尔滨泰融自控元件制造有限公司总经理裴玉兴等。

(本报记者 王海亮)

民营企业家的环保“生意经”

■ 迟寒青 郭妍

“6 个废饮料瓶能生产出一把雨伞的伞布,7 个废饮料瓶能生产出一件 T 恤。”在福建泉州市泉港区百川资源再生科技有限公司,总经理张飞鹏自豪地向记者展示伞布原料,一种废饮料瓶再造的涤纶丝。

公司展示柜里,绿的、蓝的、白的、咖啡色的涤纶布摆放得井井有条,质地细密,手感滑润。张飞鹏说:“这种丝的纤维只有纳米级。”

“据了解,国内目前每年产生的废饮料瓶有 300 多万吨,而且以年均 10% 的速度递增,这些原材料就像城市的矿产。”张飞鹏说,“人们喝完的饮料瓶被随意丢弃,而我们的‘环保生意经’,就是回收以聚酯塑料为原料的废饮料瓶,利用新工艺,生产成环保布料。”

他告诉记者:用废饮料瓶生产 1 吨涤纶牛津布,可节省 6 吨石油资源,节约 50 吨印染用水,减少燃煤 2 吨,减少二氧化硫排放 48 公斤、烟尘排放 60 公斤、炉渣 288 公斤。

张飞鹏原来在一家化纤厂工作,“2002 年,我发现泉州的箱包产量很大,箱包里面的底布用量也很大,当时我就想开发出一种环保布料,而且是利用废饮料瓶,肯定大有前景。”于是,张飞鹏辞职创业了,“那时候,我天天拿着废饮料瓶研究,家里人都笑话我是收破烂的。”

创业之路很艰辛,国内外没有先例可循,他只能摸着石头过河。

据泉港区科技局局长庄向阳介绍,2010 年,作为国家循环经济示范试点区,福建泉港大力发展循环经济,涌现出一大批像百川资源再生科技有限公司这样的环保创新企业。之后,“变废为宝”的魔术在这里不断上演:煤粉渣变成水泥;废碱、废氯气、废石油、废次氯酸钠;废灰粉、泡沫塑料板变成新型墙体保温材料。

“2011 年 10 月,我们用很优惠的价格买下了一家皮革厂,来年的 3 月份就完成中试并投产。”工厂投产后,一年可以回收近 7 万吨废瓶子,生产近 5 万吨涤纶布,2013 年产值预计将达到 4 亿多元人民币。

在生产车间,记者看到,废饮料瓶经过清洗后,被粉碎成颗粒状的结晶,再经过干燥、熔溶、计量、挤压,均匀地从喷丝板的毛细孔中“喷”出液态细流,并迅速在空气中固化成丝条。之后,丝条经再加工,就生成规格不同的涤纶丝。

张飞鹏对企业的前景充满自信:“之前,废饮料瓶回收只能生产盘子、垃圾桶、塑料扫帚等档次较低的产品。如今,我们利用新技术生产的涤纶丝,每吨市场价 1.5 万元,价格较石油原料生产出的产品低。”

“我现在最苦恼的是,饮料瓶上的商标多是用胶水粘贴,这给瓶子的回收处理增加了技术难题。”张飞鹏希望国家相关部门学习国外的经验,出台相关规定,减少胶水的使用,并且做好瓶子的分类回收。

浙川企业家访俄 绿色有机唱响主旋律

■ 生俊东

“作为中国的一个农民企业家能随同习近平主席出访,我感到无比荣幸和自豪,我要为中国走向世界、为中国梦的实现贡献自己的毕生精力!”、“作为中国人,我为我们国家的强大而感到由衷的自豪和骄傲。”3 月 26 日,正在俄罗斯参加中俄企业经贸发展论坛的河南省浙川县源科生物科技有限公司董事长闫虎成和浙川县贵族旋压件制造公司董事长刘建冲通过电话激动地告诉记者。

3 月 22 日到 24 日,国家主席习近平对俄罗斯进行了正式友好访问。作为中俄经贸活动的成员和中国有机农业、制造业的

代表,闫虎成、刘建冲二人在中国国际贸易学会的邀请和组织下,有幸和国内的其他 139 位企业家一道,随同习近平主席访问俄罗斯。其间,他们参加了俄罗斯中国旅游年开幕式、第二届中俄企业经贸发展论坛等一系列重大活动,并亲耳聆听了习近平在莫斯科国际关系学院发表的重要演讲。

闫虎成通过电话欣喜地告诉记者,在俄期间,他受到了俄罗斯工商会副總裁库洛奇金的亲切接见,并与俄罗斯一家企业签订了合作意向,准备把中国领先的绿色环保复混肥、南水北调水源区优质的有机农产品推广俄罗斯市场,为祖国和人民争得更大更多的荣誉。

实施开放带动,大力发展外向型经济,

是浙川县工业经济发展的目标和方向。此次闫虎成、刘建冲能代表中国企业走进俄罗斯,正是该县致力扩大对外开放、实施走出去战略的生动例证。浙川县委书记马良泉表示,今后要鼓励更多的企业走出去,积极参与国际竞争,进一步增强浙川企业的影响力、竞争力和综合实力,推动县域经济持续、健康、快速发展。

据悉,浙川县源科生物科技有限公司是一家集研发、生产、销售复混肥及有机生物肥和有机农产品为一体的民营企业,其自主研发生产的“渠首神”牌系列生态肥对发展无公害、绿色、有机农产品,提高农产品质量,控制农业面源污染,保护生态环境具有重大意义,曾获得国家发明专利及“中

之星”同款宝石——坦桑石。

“与日本流行珍珠、珊瑚不同,最近大陆比较流行彩色宝石,比如红宝石、蓝宝石、祖母绿。每一季我们都将提供最新商品给大陆的 15 个下游店家”,林彦贤表示,该公司不包含厂商批发,去年在大陆营业额超过了 3000 万元人民币。

据了解,中国在 2012 年一跃成为全球第二大钻石消费国,钻石消费量占全球产量的 10%。大陆市场前景广阔,销售额逐年增长,近些年不断有台湾珠宝企业想登“陆”分一杯羹。

土化、当地化、不断与当地进行各个方面的融合是公司一直持续不断发展的原因。同时,最为关键的是企业应该持之以恒地贯彻执行中国政府的政策法规,与国内国际市场接轨,了解市场前沿信息,走在行业前列,立于不败之地。”

托普顿电器成立伊始定位为加工基地。原材料来自韩国,产品销往日本、韩国、东南亚、欧美等地,只有工人和厂房是中国当地的。林永喆很快意识到这种两头都在外的企业风险很大,过度依赖外部环境将造成企业生存能力脆弱。因此他调整思路,开始了与当地的融合。

首先,在用人上摒弃了只用韩国人担任中高层管理人员的做法,开始吸纳有能力的当地人进入管理层。其次在原材料的选用上

韩国企业家林永喆:青岛是我的“福地”

■ 任海川

24 年前,一个名叫林永喆的 20 多岁的韩国年轻人,来到青岛市城阳区,投资成立青岛托普顿电器有限公司,由此成为了山东第一家韩国独资企业,从那以后他便深深地扎根于青岛这片沃土。

光阴荏苒,当年名不见经传的小公司,成为现在全韩国扬声器行业排名前三的知名企业。回顾走过的路程,青岛托普顿电器有限公司总经理林永喆感慨万分:“我们是在青岛实现了这种嬗变,我们能够走到今天,首先是受益于青岛良好的投资环境和青岛政府优质的服务,使我们得到了广阔的发展空间,从而把企业一步一步地做大做强。”

谈到在青岛的成功发展,林永喆说:“本



通过该公司总经理崔荣哲的宣传,先后又有二三十家韩国企业落户青岛。这种点对点的口口相传,成为当时青岛市“以商招商”政策的最好注脚。

“青岛是我的第二个故乡,我非常喜欢青岛。今后 20 年我还会在青岛生活工作,把我的企业发展壮大,尽我所能地回报社会。”林永喆说。

如今,青岛成为韩国投资最密集的城市,韩国成为青岛第一大贸易伙伴。目前 10 余万韩国居民常住青岛,每年也有 10 多万青岛市民到韩国旅游和开展商务活动,双方在友好往来中实现了互利共赢,结下了深厚友谊,创造了一个城市和一个国家成功合作的典范。