

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 146 期 总第 9189 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2018 年 7 月 27 日 星期五 戊戌年 六月十五

首获虚商正式商用牌照 “智慧红豆”如虎添翼

7 月 23 日,工信部下发移动转售业务正式商用牌照,红豆集团是首批获得正式牌照的 15 家企业之一,也是中国纺织服装行业唯一一家。

《《《 P4

“百企下南洋”再赴东盟 说不尽的那份南洋情



代表团对接缅甸中华总商会



德州企业家抓住一切有利机会推介自己的企业和产品

要以开放的主动赢得发展的主动,持续拓展东盟市场,机制化推进“德州百企下南洋”。

东盟国家对德州企业下南洋同样抱有很高期待。“再入东盟,彰显了德州企业海纳百川的气度。”越南工商会副主席黄光防表示,越南在食品、农产品、手工艺品、旅游等领域具有一定优势,希望与德州开展合作,将越南产品出口到中国。

缅甸华人商会拥有 1200 多家会员企业,该会会长吴继垣说,“希望寻求与德州企业合作,并且长期、积极地发展下去。”

印尼中华总商会副主席陈伯年表示,印尼地处赤道附近,阳光充裕,十分期待加强与德州在新能源领域的合作;印尼国内房地产市场刚刚兴起,该国房地产开发商雅尼希希望德州建筑领域的合作伙伴,来印尼共同开发房地产市场。

打一千个电话不如见一次面

“打一千个电话,发一千个电子邮件,也不如见面一次。”赛百诺机械公司总经理张业民如此评价“百企下南洋”活动,认为这一平台让企业与东盟国家的合作更加顺畅。

中椒英潮辣业有限公司董事长谭英潮今年第二次参加“百企下南洋”活动,来到了缅甸。去年英潮集团对接了柬埔寨天睿集团,将公司的优良辣椒品种在天睿集团农业园区进行了试种,目前已有 3 个品种培育成功。在缅甸期间,谭英潮乐此不疲地开展“辣椒酱外交”。他的产品迅速引起缅甸中华总商会常务副会长高景川的关注。最终双方达成合作,由高景川在缅甸组建销售团队,在缅甸代理销售英潮风味酱。

宇虹新材料公司董事长陈都方首次参加“百企下南洋”活动。

【紧转 P2】

孙允广

盛夏的南洋,处处花木葱茏,生机盎然。山东省德州市经贸合作代表团近期先后赴印尼、缅甸、越南三国举行系列商务对接活动。

据中国贸易报报道,这是德州“百企下南洋”活动第二次走进东盟。去年,由 58 家德州企业组成的“百企下南洋”代表团,首度在泰国、柬埔寨、菲律宾开展大规模商务活动,深度对接东盟企业,受到政府和企业的普遍认可。

今年的“百企下南洋”活动,虽然只有 17 家企业参与,但政府和企业事前做足准备,合作目标精准,再一次取得丰厚的回报。德州代表团历时 10 天奔赴 3 国 4 城,举办 15 场对接活动,与 420 余名客商开展洽谈,达成协议意向 76 项,协议意向出口额 4528 万美元,进口额 800 万美元,工程总承包额 13500 万美元。

向 76 项,协议意向出口额 4528 万美元,进口额 800 万美元,工程总承包额 13500 万美元。

对接东盟需要顶层设计

德州与东盟国家的经贸合作由来已久,目前已有 370 多家企业与东盟国家开展合作,涵盖了农副产品加工、纺织服装、机械制造、机电产品、运输工具等多个领域。近年来,在“一带一路”建设如火如荼开展的大背景下,山东省德州市委市政府认为,全面融入区域一体化建设,打造中国北方对接东盟的节点城市,是响应国家战略的具体行动。德州市委书记陈勇表示,要树立世界眼光、全球视野,开展新一轮招商引资,着力引进一批高端资源和战略投资者。德州市委副书记、市长

中资企业在南“吸粉”成典范 愿乘金砖“东风”扎根非洲

王曦

作为在南非投资建厂的中资企业之一,海信日前被中国驻南非大使林松添称为“中资企业的典范”。一年两次实地走访,让这位熟谙非洲事务的资深外交官对于海信在南非的工业园区印象深刻。

“当地民众早就把这里当成了家。”如林松添所描述的,海信园区每逢节假日,总会邀请员工家属来厂参观体验,特别在看到家人的照片被挂在厂区最显眼的位置时,他们的眼中写满自豪,对于海信也有了更强的归属感。

“作为中国‘走出去’的代表企业,海信是中南关系密切发展的亲历者和受益者。”海信南非分公司总经理李友波回忆说,海信这家中国家电企业,几乎是与中南建交同步扎根南非的——从一开始的不为人知,到如今电

视、冰箱占据南非市场头名,这条路走得相当艰辛,但又无比坚定。

刚进入南非时,这里的电视产品市场份额早就被几大世界品牌瓜分完毕。但这些企业单一专注贸易,缺乏长期扎根的经营方式,很快让海信找到了突破机会——利用南非民众以“本地制造”为荣的习惯,海信迅速在南非建厂,“这既可造福当地,又可解决就业问题,从而保证产品的售后服务质量。”李友波说。

如此一来,海信迅速赢得了当地民众的好感,“吸粉”无数的它很快在南非站稳脚跟。对此,老员工索利(Solly)最有发言权:早在海信电视工厂还在比勒陀利亚的时候,他就供职于此,后来厂区搬迁至开普敦,他一度海信失去了联系。

但工厂并没有忘记这位擅长修理、做事认真负责的老员工,后来通过多方打听,甚至

动用了大使馆经商处,辗转找到了索利。

“我们问我是否愿意获得一张去开普敦的机票时,我忍不住哭了。”尽管此事已经过去多年,但索利至今仍记得“找到家”一刻,他也毅然带着全家随海信搬迁到了开普敦。“这里早就是我的家了。”他说。

事实上,索利的故事只是海信在南非坚持本土化运营的一个缩影。如今,像索利这样在海信工作四年以上的当地老员工,比例高达 60%。“这是非常难得的数字。”李友波告诉记者,通过核心管理和工作授权,建立本土化的运营团队,以当地员工管理当地员工,可以帮助中资企业更好地跨越文化和语言差异,与当地成功融合。

经过 20 余年发展,海信眼下已经成长为南非家电最主流的品牌之一。走在约堡最繁华的桑顿购物中心,海信的产品广告比比皆是。

李友波对记者说:“海信品牌在南非从起步到崛起,从无名到驰名,彻底改变了中国产品在南非‘低质低价’的印象,它不仅实现了中国制造向中国创造转变,中国速度向中国质量转变,还实现了中国产品向中国品牌的转变。”

但这位海信在南非的掌门人,梦想远不止于此。他说,今年金砖峰会“金砖国家在非洲:在第四次工业革命中共谋包容增长和共同繁荣”的主题,对于中国企业来说,是一次重大的历史性机遇,通过投身智能制造、“互联网+”、数字经济等创新发展浪潮,有望增强企业的自主创新能力,实现新旧产能转换。

“我想乘着这次金砖峰会的东风,让海信在非洲走得更快更好,并最终走出南非,在莫桑比克、津巴布韦、马拉维、赞比亚、毛里求斯等其他非洲国家落地生根,从而让非洲朋友们用上、爱上中国品牌。”李友波说。



公司董事长张仲成在高新区调研

重庆今成 推动企业进入 资本市场

林荫

近年来,重庆市民营企业登陆资本市场步伐明显加快。2017 年重庆市上市企业共 7 家,其中 6 家是民营企业。目前,全市上市民营企业 36 家,占全市上市企业总数的一半以上;同时全市 138 家新三板挂牌企业中,民营企业占比 90% 以上。民营企业已成为重庆市上市企业的主力军。

在助推民营企业进入资本市场的过程中,一些专业的上市咨询公司发挥了积极关键的作用,重庆今成企业上市咨询有限公司就是其中的佼佼者。

该公司是重庆 OTC、北京新三板挂牌上市“一站式”专业推荐机构,公司前身为“重庆现代企业服务中心”,成立于 1993 年 8 月 13 日,是重庆市体制改革委员会(现“发改委”)所属企业。20 多年来,公司为重庆市企业改制、企业并购、企业重组服务达 15000 余家,部分企业已进入主板市场,成了重庆经济的主力军。2015 年改制后,经重庆市工商行政管理局报经国家工商总局核准成为本公司。

经过 20 多年的运作,重庆今成企业上市咨询有限公司已在行业内积累了丰富的经验并具有以下优势。

有成功操作多家新三板、重庆 OTC 挂牌上市的案例。例如:重庆华亚纸业股份有限公司(原重庆红旗纸箱总厂)现已并购重组为“金融街”股票代码 000402;重庆三峡油漆股份有限公司,股票代码 000565;重庆万里蓄电池股份有限公司,股票代码 600847;星美联合股份有限公司(原涪陵海陵厂)股票代码 000892 等公司。

有操作数亿投、融资成功的案例。20 多年来,本公司以多种方式为企业提供各种投、融资金额达 15 亿以上,特别是为重庆解放碑“扬子岛”酒店解决 1.5 亿融资,至今仍然是金融行业最先进的操作模式。

有强大的专家团队和政府资源作背书。近年来,公司在江北区、渝北区、黔江区、涪陵区、合川区、永川区、长寿区、武隆县、彭水县、高新区、双桥经开区等政府有关部门以及工商联、重庆工商大学、重庆行政学院、重庆大学、重庆文理学院等组织的专家“上市辅导”中获得高度评价,是西南地区中小企业进入新三板、重庆 OTC 以及其他场外交易市场挂牌上市推荐机构中的龙头企业。

有自己的律师事务所、会计师事务所以及政府专项资金申报团队,有效减轻了企业负担提高了办事效率。

“今天合作,心想事成。”这不仅仅是一句广告用语和企业名称寓意,更是今成人追求的服务目标。如今,今成团队在其董事长张仲成的率领下,正用实际行动为众多民营企业进军资本市场站台加油,呐喊助威。

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



纯正美国味
来自 Smithfield.
进口 Smithfield 猪肉原料

美式培根 美式火腿 美式香肠

容拳道
引领心身健康 容拳成就梦想
www.rongquandao.com