

做中国企业的思想者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第235期 总第10869期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:邓梅 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2023年9月12日 星期二 癸卯年 七月二十八



尊师重教 双汇慰问一线教育工作者

本报讯(记者 李代广)9月9日,为庆祝第39个教师节,双汇发展副总裁周霄受董事长万隆委托,代表企业到漯河市教育局、漯河高中、漯河实验中学、漯河实验小学、漯河小学进行教师节慰问。

双汇为教育工作者送去了甄选产品——双汇筷厨和双汇八大碗,感谢他们对教育事业的辛勤付出,希望通过慰问活动,让他们感受到来自社会的问候和敬意。

每到一处,双方都进行了深入交流,了解学校的教育理念、教学成果以及教师们的工作生活情况。周霄表示,教育工作者是塑造未来的重要力量,双汇有责任和义务去关注和支持教育事业。教师节即将到来,我们代表企业向广大教育工作者致以节日的问候和崇高的敬意。

在漯河小学,周霄一行还观看了正在举行的学生活动,通过学生们的轻粘土手工、剪纸、书法、绘画等技能展示,实地感受了学校的教学成果。

百年大计,教育为本。通过教师节慰问活动,双汇向社会传递了企业尊重知识、支持教育的理念。同时,双汇也希望通过自己的行动,带动社会各界更加关注教育、支持教育,为教育事业发展贡献更多社会力量。



唯有生生不息的文化 才能构建企业核心价值观 《向华为学管理》培训班 在余姚开班

任正非曾说:“资源是会枯竭的,唯有文化才能生生不息。”华为经过30多年的发展,逐渐形成了“以客户为中心,以奋斗者为本,长期艰苦奋斗,坚持自我批判”的核心价值观,这不仅是华为文化的核心,也是华为持续发展的基础,更是诸多企业学以致用的精髓。

为此,9月7-8日,由浙江省余姚经信局主办、宁波市汇成企业管理咨询有限公司承办的《向华为学习管理——文化与管理模式》培训班在余姚辰茂河姆渡酒店举行。市内近百家企业的130多位高管参加了为期2天的培训。

培训班邀请原华为海外人力资源项目负责人、战略领导力专家张蕾和华为大学认证讲师、企业管理实战专家师全润两位资深老师为学员授课。老师采用具体生动的案例以及在华为多年的经历体验,深入浅出地为学员分享华为的企业文化核心与蜕变历程、规划高效的“熵减”人才管理机制、以及建设企业文化的基础逻辑和时间管理秘诀。

课堂上,参训学员分小组参与研学,围绕授课内容,结合自身工作实际进行交流研讨,并积极参与互动,气氛十分热烈。学员们在培训结束后纷纷表示,通过此次培训,更新了“文化才是企业的灵魂和血脉”的管理理念,掌握了组织能力和保持组织活力的方法,进一步提升了自身的管理能力。(袁孝冲 文/图)



新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台
二维码



中国企业家网
二维码

在合作共赢中紧密相“链” ——“组团出海”追访记

■ 于佳欣 谢希瑶 杨绍功 王湘江 丁乐 单玮怡

面对全球经济增长放缓、需求疲弱等压力挑战,中国多地政府部门自去年底以来积极“组团出海”,组织企业“走出去”,将海外客户“请进来”,政企协力,主动出击,拓展市场。

随着一份份订单交付完成,一个个项目落地开花,中外企业跨越山海,在合作共赢中紧密相“链”。近日,记者联动国内外,追踪采访“出海”进展,从中挖掘更多迎难而上、合作共赢的故事。

承压前行: “出海”收获订单,也扩大了朋友圈

8月20日6时38分,荷兰鹿特丹港。一艘满载货物的渡轮缓缓靠岸,船上装有11台高空作业车的集装箱经历约一个月的“漂洋过海”,终于抵达。

2天后,在荷兰阿尔布起重设备有限公司园区里,公司所有人兼首席执行官雅各布·博尔赫修斯见到了这批货物。这已经是这家公司今年第五次收到来自同一家中国供应商的产品了。“质量可靠,供应及时,我们的选择没错!”他说。

博尔赫修斯口中的中国供应商正是江苏震力(苏州)机械设备有限责任公司。一个月前,这批货物走下产线并完成检测包装,经由上海港出发,抵达荷兰后将由此进入更多欧洲国家。

半年内5次发货,而且多次追加订单,两家公司背后有一段彼此津津乐道的故事。

震力(苏州)机械设备有限责任公司负责人刘爱钧告诉记者,与荷兰客户是认识四五年的老朋友了,但几乎以线上联系为主,直到去年底,在当地政府组织的“组团出海”中,双方才得以见面。

“我们聊得很愉快,一拍即合,荷兰客户当场便与我们签下53万美元的订单。”刘爱钧说,后来荷兰客户又陆续追加了价值36万美元的订单,“到7月底我们已全部交付完毕”。

今年以来,世界经济增长乏力,外需持续



●大批出口商品车集结山东港口烟台港准备通过汽车滚装船发运。唐克/摄

减弱,我国外贸出口面临不小挑战。承压前行下,从政府“组团出海”,到企业主动“走出去”,各方都在发力出实招、想办法,靠前走进市场。

佛山聚阳新能源有限公司,是国内深耕太阳能及空气能热水器行业的“老手”,但也是外贸领域的“新手”。靠着“走出去”开拓朋友圈,这家企业从2022年年中才开始试水海外,现在外贸领域已做得风生水起。

“自去年11月‘出海’至今,公司已向波兰客户交付三批订单,向德国客户交付两批订单。”聚阳董事长李陈道说,“虽然每次交付只有几百台,但我们和客户间的信任不断加深,现在客户往往还没确定型号,就会预付几万元定金敲定合作意向,还有的客户甚至有合作开厂的想法。”

“面对外部压力,坐在家是等不来机会的。我们必须主动出击,积极应变。”李陈道的话道出广大外贸企业的心声。

顶住压力,我国外贸展现了较强韧性。二季度以来,我国月度进出口规模稳定在3.4万亿元以上。前8个月,我国进出口总值

27.08万亿元,同比微降0.1%。8月当月,进出口3.59万亿元,同比下降2.5%,环比增长3.9%。电动载人汽车、锂电池、太阳能电池上半年合计出口增长超六成,成为拉动外贸增长的“新三样”。

走出去,不仅巩固了老客户,也结交了新朋友,不仅收获了新订单,也了解了新形势。

就在近期,刘爱钧又飞到新加坡,既见了从印度赶来的老客户,也拜访了当地四家新客户。“不仅形成约30万美金的意向,更重要的是了解到当地市场的最新需求 and 产品趋势,这是任何线上见面都替代不了的。”他说。

主动牵手: 布局市场,也发掘了新机遇

“出海”拓展订单和市场,“走出去”的同时也有“引进来”。

3月下旬在日本签约,8月上旬在中国开工新项目,项目参与方纷纷感慨:“没想到速度这么快!”

江苏苏州高新区,岛津仪器四期项目建

很大的互补性,农订会在促进两岸农业交流融合上持续发挥着重要作用。

今年的展馆相较往年而言,规划布局更合理,展区设计更时尚。从上届展会起,农订会一改往届按地理区域布展的方式,创新依照企业展品所属类别进行规划的方式布展,突出彰显农产品全产业链的多元化发展成果。增设的全区区域特色农业品牌展区里,各区域农业品牌汇聚一堂,争相展示富有地方特色的农业产品、农业经济等,促进区域农业品牌建设。新增的泉州老字号·旅游伴手礼展区里,老字号和伴手礼企业带着新产品、新业态、新模式前来拓展市场,让老字号散发新魅力。预制菜是当前的热门话题,展会增设的水产品及预制菜展区里,展商带来水产类预制菜、肉类预制菜、速冻面米制品、素食预制菜,以集中展示的方式提升闽菜影响力,助推南安市北部新城水产预制菜产业园、中国闽菜·智慧预制菜产业园的有序落地。

年轻时尚多元融合

抱团推广集中引爆配色斑斓、萌趣好玩、年轻活跃,办了16年的农订会越办越年轻。展会广场上,12辆车顶脐橙、菠萝、菌菇、豆干气球造型的新能源花车让人忍俊不禁,这12辆花车根据南安12个乡镇的特色农产品

设如火如荼。这个8月初开工的日资新项目,意味着全球科学分析仪器龙头企业“加码”布局中国的步伐进一步加快。

5个月前,苏州市组织招商团队赴日本招商。在东京举力的苏州高新区对日合作交流会上,岛津仪器与苏州高新区现场完成签约。

“参加的日本企业超过700家,气氛很热烈。”苏州市副市长唐晓东回忆说,岛津在中国已有多年的投资项目,基于自身发展需求,有较强烈意愿继续扩大投资。“而且引入高端医疗器械相关项目,对我们打造产业创新集群也将发挥积极作用。”

岛津企业管理(中国)有限公司董事长兼总经理青山功基说,中国已成为岛津制作所最大的海外生产基地,也是在中国投资最大、发展最好的生产基地。

招商引资,除了营商环境“留得住”,也要积极伸出橄榄枝,把新技术新项目高水平“引进来”。

在四川,空中客车(成都)飞机全生命周期服务有限公司建设已进入收尾,预计于9月底封顶,明年初投入运营。

这是空客在欧洲之外建立的首个飞机循环利用项目,投运后将向全球市场提供飞机从停放、维修、升级、改装、拆解和回收的一站式服务。

2022年1月项目决定落地成都。后来面对疫情冲击和国际变局,项目各方依然保持密切联系,推动合作进展。今年4月正式成立合资公司,着手运营准备。

“布局中国市场,也让我们发掘了更多新机遇。”空中客车(成都)飞机全生命周期服务有限公司总经理布瑞恩·阿格纽说,空客依托成都项目正加快开发面向全球的本地化服务,立足中国的同时也向亚洲、欧洲、美洲等全球市场开放。

总部位于德国斯图加特的博世集团负责人表示,今年初无锡招商团赴欧洲考察释放的积极信号,进一步增强了博世在华投资和长期发展的信心。3月份,博世与无锡签署战略合作协议,推动车用氢燃料电池本土化开发,如今博世无锡工厂的部件已用于在华量产氢能力模块。

[下转 P2]

第十六届海峡两岸(泉州)农产品采购订货会开幕

■ 彭鑫

9月7日,第十六届海峡两岸(泉州)农产品采购订货会在福建省南安成功国际会展中心开幕,近800个展位,展示来自海峡两岸的特色农产品。历经15年的沉淀与历练,农订会已成为海峡两岸极具代表性与影响力的农产品专业展会。今年农订会进一步突出“两岸携手,以农为媒、融合发展”的主题,迎来更多两岸新农人,共享优质好货丰收喜悦。

恢复规模布展革新 新老朋友齐汇聚

本届农订会恢复至前几年的高峰期展览规模,线下展馆由去年3个馆12个展区恢复到5个馆15个展区,共784个国际标准展位,展馆面积达26000平方米。其中台胞台商企业及大陆台资企业展位、“一带一路”沿线国家企业展位共394个,大陆特色农业企业展位共390个。线上,近千条短视频在各大短视频平台上大流量曝光,精准定向40万目标人群,最大化释放展会品牌影响力。

记者在展会上遇到了不少在疫情期间停下参展脚步的老客商和初次参加农订会的新农人。来自台湾地区欧阳制茶厂的欧阳琇文



说,前3年因疫情关系暂停参展,今年她带来了上千斤台湾好茶来参展。“我的客户大多来自泉州南安,肯定要来会会老朋友们的。”今年成立的南安市辣椒产业协会此次组织了会员企业前来参展。会长陈双树向记者介绍,南安辣椒协会充分发挥桥梁和纽带作用,积极配合相关部门完成行业管理工作,增强与科研院所、市场监督管理局、农业农村局、福建农林大学和辣椒采购商的沟通和交流,针对行业和企业所遇到的共同问题,协会及时向政府和有关科研院所反映,力争政府的政策支持和科研院所的技术支持。协会始终坚持“双向服务”方针,以企业为本,以服务为宗旨,围绕行业发展和企业需求,积极探索,大胆创新,扎实工作。南安市台港澳办主任王碰生表示,两岸农业具有

进行设计,除为农订会“打CALL”外,还将在大泉州区域进行花车巡游,以农旅文创融合助力乡村振兴。

与往年不同,在展位上忙碌的更多的是中青年创业者。在南安官桥镇的特装展馆内,全链14种优质好货抱团亮相,多位中青年创业者正忙碌接待前来询问、品鉴的客商。官桥镇相关负责人介绍,目前他们正在打造“洪岭十二蔬生”概念,积极对接福建农林大学资源,整合当地的地上、地下果蔬资源,打响区域特色品牌,吸引更多年轻消费者。在南安市家庭农场协会展馆里,“90后”的家庭农场经营者主蔡新新正忙着向客商介绍自家农场的特色产品有机茶和经营理念。“70后”的协会监事长吴攀峰忙着回答客商们对家庭农场协会的种种提问。据介绍,成立两年的南安市家庭农场协会是福建省首家县级家庭农场协会,57个会员农场里包含畜禽养殖、茶叶、粮食、水果等产业。会员里,有经验丰富的老一代农人,更多的则是回乡创业的年轻人。吴攀峰向记者介绍,家庭农场普遍资金少、力量弱,抱团协作让大家可以最大化匹配互补资源,寻找更大商机,“组团参加农订会,既集中展示了家庭农场的差异化优质好货,也能站在前沿学习了解两岸农业发展的新动态、新技术、新理念”。

