

企业家日报

国内统一连续出版物号:CN 51-0098
邮发代号:61-85
值班副总编辑:肖方林
全年定价:450 元 零售价:2.00 元

做中国企业的思想者

聚焦民营经济促进法草案征求意见稿四大看点

《中华人民共和国民营经济促进法(草案征求意见稿)》10 月 10 日起在司法部、国家发展改革委门户网站向社会公开征求意见。

[详见 P3]



承东启西 求实创新

——陕西以产业焕新点燃高质量发展引擎纪实

[详见 P4]

从跟跑到领跑的科技创新之路

——内蒙古第一机械集团不断推动高质量发展纪实

[详见 P5]

新闻简讯 | News bulletin

前8个月我国服务进出口总额同比增长 14.3%

记者 10 月 10 日从商务部获悉,今年前 8 个月,我国服务贸易继续快速增长,服务进出口总额 48865.6 亿元,同比增长 14.3%。

数据显示,1 至 8 月,我国服务出口 20058.4 亿元,同比增长 13.3%;服务进口 28807.2 亿元,同比增长 15.1%;服务贸易逆差 8748.8 亿元。

知识密集型服务贸易继续增长。1 至 8 月,知识密集型服务进出口 18973.7 亿元,同比增长 4.4%。其中,知识密集型服务出口 10772 亿元,同比增长 3.1%,增长较快的领域有个人文化和娱乐服务、知识产权使用费,增幅分别为 13.8%、10%;知识密集型服务进口 8201.7 亿元,同比增长 6.2%,增长较快的领域有个人文化和娱乐服务、其他商业服务,增幅分别为 35%、12.7%。

旅行服务增长迅猛。1 至 8 月,旅行服务进出口 13336.4 亿元,同比增长 45%,为服务贸易第一大领域。

(谢希瑶)

9 月完全开工的中小企业比率上升

中小企业协会 10 月 11 日发布的数据显示,9 月完全开工的中小企业比率有所上升。对样本企业开工率调查显示,9 月,完全开工的企业占比 35.8%,比上月上升 6.9 个百分点;开工率在 75%~100%之间的占 12.8%,比上月下降 1.9 个百分点;开工率在 50%~75%之间的占 21.8%,比上月下降 0.6 个百分点;开工率小于 50%的占 19.6%,比上月下降 5.3 个百分点。

9 月的分行业指数中,工业、信息传输软件业指数由降转升,比上月分别上升 0.1 和 0.3 点。批发零售业继续上升,比上月上升 0.1 点。从细分数据可以看出,信息传输软件业的中小企业在宏观经济感受、企业效益、固定资产投资等分项指数方面均回升明显。

中小企业协会认为,未来,应继续加大宏观调控力度,着力深化改革开放,扩大内需、优化经济结构,为中小企业和民营企业创造更多机遇,增强内生动力与发展活力。

(杨召奎)

湖北出台系列举措 进一步优化营商环境

聚焦执法不规范、承诺不兑现、服务不高效、企业负担重“三不一重”问题,湖北省优化营商环境领导小组日前印发《关于进一步优化营商环境更好服务经营主体的若干措施》,提出 15 条具体举措,促进营商环境持续优化升级。

记者注意到相关措施具有较强针对性。例如,围绕执法不规范问题,措施要求深入开展过度检查、过度执法、小错重罚等问题排查整治。将“防止逐利执法”纳入全省行政执法与执法监督重点工作检查监督事项范围。

针对服务不高效问题,措施提出严格落实“一证准营”要求,推动实现行业综合许可证在全省范围互通通用。进一步规范统一收件、出件、导办、帮办流程,为企业和群众免费提供帮代办办服务。

为化解企业负担重问题,措施要求常态化推进分层、分级、分类企业帮扶,及时回应企业个性化诉求。提升省级中小微企业应急转贷纾困基金使用效率,2024 年底前实现 550 亿元的转贷业务规模。

湖北省政府主要负责同志表示,优化营商环境,是深化经济体制改革、提升经济治理能力的关键抓手,是应对当前经济承压、提振经营主体信心的迫切需要。湖北将动真碰硬勇攻坚,不断开创营商环境建设新局面。

(王自宸)

40 年奋斗之路 双汇做了四件事 实现了四个转变 ——专访万洲国际董事局主席、双汇创始人万隆



● 万洲国际董事局主席、双汇创始人万隆

■ 本报记者 李代广

2024 年 9 月 25 日至 26 日,双汇在河南漯河隆重举行双汇辉煌 40 年庆典系列活动。

漯河市委书记秦保强,中国工程院院士朱蓓薇,万洲国际董事局主席、双汇创始人万隆,世界肉类组织副主席、中国肉类协会会长陈伟,双汇发展董事长万宏伟,万洲国际行政总裁郭丽军,双汇发展总裁马相杰,美国史密斯菲尔德公司总裁肖恩,欧洲莫里尼公司总裁路易斯等领导、院士专家、万洲国际旗下中外企业高管、行业协会代表及金融机构代表、投资者代表、客商代表、媒体代表、职工代表出席活动。

记者应邀参加了双汇辉煌 40 年系列庆典活动,并在活动期间专访了万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆。

40 年奋斗之路: 做了四件事,实现了四个转变, 取得了非凡成绩

记者:万总您好,首先祝贺双汇成立 40 周年,在过去的 40 年,双汇的奋斗之路是怎

么样的?取得了哪些成绩?

万隆:我们举行庆典,回顾双汇 40 年奋斗之路,要从 1984 年说起。那一年,党的十二届三中全会通过了《中共中央关于经济体制改革的决定》,城市经济体制改革全面铺开。全国生猪屠宰行业由计划经济时期的一把刀变为多把刀,各大肉联厂被推向市场。

双汇的前身——漯河肉联厂作为改革的试点单位,由省管下放到漯河市,漯河肉联厂厂长由任命改为选举。经过公推民选,我成为改革后的第一任厂长。

上任后,我肩负重任,带领全体员工当年实现了扭亏增盈。虽然赚钱不多,才 8000 块钱,却改变了漯河肉联厂连年亏损的局面。我从此开始了 40 年漫长的职业生涯。

40 年,我和团队带领全体员工做了四件事:一是改革突破求生存;二是开放引进谋发展;三是走出去海外并购,壮大实力;四是国内外协同,提质增效,高质量发展。

40 年,双汇实现了四个转变:一是由工厂制向公司制转变;二是由公司向上市公司转变;三是由上市公司向跨国公司转变;四是由中国 500 强向世界 500 强转变。

40 年,我们一路奋斗、敢于突破,造就了

家喻户晓的双汇品牌,双汇肉类的产销量 20 多年来始终保持全国领先的地位;我们开创了中国肉类品牌,培育了优秀的企业文化,品牌价值 800 多亿元;建立了科学高效的管理机制,形成了垂直一体化的产业链,建成了中国最大的肉类加工基地;推进了全球化扩张,改变了世界猪肉产业的发展格局,成为世界最大的猪肉加工企业,肉肉类产销量上千万吨、营业收入 1890 亿元,迈入世界肉类行业前三。

40 年,我们和改革开放同频共振,经历了经济周期的起伏,渡过了“非典”疫情、非洲猪瘟、新冠疫情的难关,顶住了国际形势巨变的冲击,历经坎坷,但我们坚定信念、坚持不懈,经受住了时代的考验。

改革突破求生存: 由“包袱企业”变成利税大户, 成为全省、全国肉类行业改革的典范

记者:您接手漯河肉联厂时,设备简陋、技术落后、产品单一、连年亏损、濒临倒闭,面对这样的一个状况,您是经过过什么样的一系列改革取得成功的?

川鲁酒业强企战略合作 当家“花旦”冠压群芳

■ 李书忠

每一个“花冠”人,只要谈起两年前那次总结表彰、规划大会的盛况,至今难掩心中的激动。

2022 年 2 月 9 日,花冠集团监事会主席张晓辉在 2022 年度总结表彰大会中宣布,花冠集团与泸州老窖达成战略合作,经双方研究决定,成立了花冠集团麾下的山东花冠酒业有限公司,由泸州老窖窖龄酒类销售股份有限公司前任董事长兼总经理何华伟,担任山东花冠酒业有限公司的总经理。

为了扩大生产规模和提高市场覆盖率,花冠集团主动出击,寻求国内酒业名企作为合作伙伴,共同应对市场的挑战,联手培育酒类当家“花旦”,打造酒企中的“航空母舰”,引领国内酒业酿造品质、企业品牌、生产工艺的风向标。该集团经多次与泸州老窖高层管理者接触沟通,双方在很短的时间内便找到了战略合作的切入点。双方初步达成合作共识后,于 2021 年 4 月,在不对外公开的情况下,组建了 4 个调研小组,在山东省内行程 3 万多公里,历时 4 个月,走访了山东省内 83 个县市区和 446 家经销商,对山东白酒市场进行了深度调研。

花冠集团董事长刘念波表示,此举不仅全面了解了山东白酒市场的销售比例,还在实现品牌与品质的背书,形成战略、组织、市场、技术和人才的五个协同方面打下基础。更重要的是通过产业资本的进入,顺利实现公司治理结构和治理体系的重构,为实现五年(2022 年至 2027 年)规划提供制度保障。

何华伟作为一名营销老兵,可谓资历深厚。其任职于泸州老窖窖龄酒类销售股份有限公司董事长兼总经理期间,窖龄酒作为泸州老窖五大核心单品之一,担当着抢夺次高端市场的任务。在他的带领下,窖龄酒做了三个层面的改变:在市场层面转变产品动销结构;在消费者圈层面培育工作方面,跨界高端品牌合



作,对品牌定位进行升级;在渠道管控层面上,坚挺价格、夯实终端、快速动销、降低库存。

事实上,泸州老窖窖龄酒类销售股份有限公司在何华伟的带领下,业绩一度恢复到 15 亿规模,且同步开启涨价,助力泸州老窖实现了几百亿的销售规模。可以看出,何华伟具备很强的工作能力,选择这样一员“战将”担任花冠酒业总经理,也再度表明泸州老窖对双方合作的重视。对此,有行业专家表示,何华伟经历了中高端产品拉升价格、增加经销商利润、做好消费者培育、提高市场占有率的全过程,这让他积累了丰富的管理和经营经验,多年的任职经历也增加了其对泸州老窖的了解,这些对于接下来推进合作公司发展、进行业务协同赋能将带来强大助力。其任职山东花冠酒业有限公司总经理后,在公司 2023 年度及未来工作规划报告中,信心满满地表示,保证让干部员工看到花冠酒在山东乃至全国市场上的突破。并说道,未来在刘念波董事长的全面管控下,团结一致、众志成城、脚踏实地、艰苦奋斗,让“花冠酒”变成真正的“财富酒”,让员工朋友跟着花冠干,真正实现有钱赚,最终实现双方合作的双赢和共赢。

花冠集团位于被誉为“中国牡丹之都”的菏泽市属地——巨野县,是一家以白酒为主产业,集葡萄酒、房地产、印刷和文旅等于一

体的大型现代化企业集团。基于新的白酒消费常态和市场竞争形势,花冠集团依托鲁酒龙头企业优势,全力塑造了“一庄一节、一站一院、一柔一雅”六大核心资源,为企业发展注入了澎湃动力。

花冠集团下设冠群芳、金贵、国花庄、花之冠和御思五大销售公司,其当家“花旦”主要以大师级绵柔、鲁雅香、酱香型等白酒为支柱产业,西拉葡萄酒为兼酿辅助产业,独立运营、相互配合的销售模式。目前,已实现了全省化市场布局,同时,还开辟了江苏北部、上海、广州以及无锡等市场,该集团正朝着“泛区域化”市场布局迈进。

何华伟表示,去年花冠构建了“1161”高质量发展战略,擘画出未来发展的宏伟蓝图,要坚守一份初心:实实在在做人,认认真真酿酒的企业初心;履行一个使命:为齐鲁大地消费者酿造一瓶美酒的使命;推进六个高质量体系建设:高质量经营决策体系建设、高质量酿酒体系建设、高质量年份原酒储存体系建设、高质量工艺配方体系建设、高质量人才体系建设、高质量财富分配体系建设;打造一个高质量管理平台:服务型、高效能、信息化。

今年,泸州老窖对花冠进行全面赋能,派出十几位专家组成的“技术天团”给予全方位指导。

据悉,泸州老窖作为浓香型白酒的发源地,自 20 世纪 50 年代就与花冠酒业有着密切的联系与合作。半个多世纪以来,两家企业互动交流频繁,生产酿造工艺高度融合,全面地将泸州老窖传统酿制技艺及老窖生香技术嫁接融合到花冠酒业生产工序中,赋能花冠酒业,提升鲁酒高雅舒适品质,使鲁酒浓香技艺不断升华,创造出了黄淮名酒带独具特色的浓香花冠酱雅风格。花冠用二十二年的坚持与执着,用悠长完整的年份结构,雕刻出了“年份老酒”最实在的模样。

中国白酒泰斗季克良、高景炎两位酿酒大师,品尝了花冠酒业酿造的 52 度国花、42 度国花、52 度鲁雅香、42 度鲁雅香等当家“花旦”白酒系列产品后,分别给予了高度评价。

2024 年 6 月 4 日,由山东省白酒协会主办的“2024 年山东省白酒感官质量鉴评大会”在临朐盛大召开。本次全省白酒感官质量鉴评会,是对鲁酒行业过去一年的酿造生产、酒体设计、勾调品评等方面工作的大检阅。全省 100 多家白酒企业和 10 余家省外白酒企业递交了 130 余款酒样,200 多名鲁酒国家级白酒评委、省级白酒评委以及省外酒企的总工程师、技术专家,用了两天时间,对所有申请酒样进行品鉴,进行综合打分和填写评价记录。

经与会专家评委综合评定,山东花冠酒业参评的冠群芳金冠 38°、42°、52°系列产品以其卓越的品质和独特的风味,在众多白酒品牌中脱颖而出,一举夺冠,摘得“团体总分第一名”并荣获“2024 齐鲁白酒酒体设计金奖”“2024 齐鲁白酒优品”荣誉称号。

花冠是山东著名的区域品牌,在二十多年的发展历程中,目前,已从菏泽覆盖整个山东,正踔厉步稳地布局全国相关市场区域。

一路走来,花冠酒业的字典里就没有“循规蹈矩”这个成语。作为区域品牌,其屡屡率先引领行业风向,做出了很多全国性酒企也难以取得的成就。

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三鲜点,更入味

责编:王萍 版式:黄健
新闻热线:028-87319500 投稿邮箱:cb498@sina.com
企业家日报网:www.zgceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:http://weibo.com/rwbd http://weibo.com/qyrb

企业家日报微信公众号 二维码

企业家日报网 二维码