

两岸联办“电博会”再登场

160 多家台企参展

□ 李松 林翠慧

由两岸携手举办的第二届海峡两岸电机博览会 16 日在福建宁德市揭幕。160 多家台湾企业的代表,和来自美国、英国、德国、瑞士、东南亚等 30 多个国家 400 多家境内外采购商与近百家电机电器企业供应商参会。

两岸企业对接成“亮点”

宁德市委书记陈荣凯在开幕式致辞时表示,宁台两地电机产业具有很强的互补性,合作前景广阔。借助“电博会”平台,宁德促进两岸电机产业更加紧密联系,进一步促进和带动对台交流合作。

突出海西和台湾对接,成为本届“电博会”的一大亮点。本届电博会设有台湾电机馆、台湾精品馆和台湾馆,

有 160 多家台湾电机电器企业参展,200 多位台湾客商参会;举办海峡两岸电机自主创新、产业升级论坛,组织海峡两岸电机电器技术需求、成果对接会,推动两岸产业和技术对接。

台湾中华侨联总会理事长简汉生说,十分高兴看到台湾电机电子工业同业公会前来参会,有利于拓展大陆市场;博览会的召开有利于未来吸引更多的台资企业来大陆到宁德投资兴业;希望两岸电机企业能携手并行,为两岸电机产业升级共同努力,创造闽台经贸新篇章。

记者了解到,本届博览会共签约内外资项目 118 项,总投资 41382 亿元人民币。

连战贺函称乐见两岸产业交流

展会期间,组委会分别收到台湾

中国国民党荣誉主席连战,基隆市市长张通荣,基隆市议长黄景泰等多位政要发来的贺电、贺词、贺信。

连战在贺函里表示,《海峡两岸经济合作架构协定》的生效,推开了两岸经济互动的一扇前所未有的大门,在海峡两岸关系发展历史中,具有里程碑的意义,对两岸经济合作开创了双赢的局面,也有利于增进两岸人民的福祉。

他指出,海峡两岸电机电器博览会,已经进入了第二届,两岸产业交流能透过该博览会日益密切,本人乐见此项交流合作的发展。

2009 年 6 月,宁德市与基隆市缔结友好城市,并签订协议,双方从港口经济、客货直航、招商会展、渔业交流、旅游产业等 8 个方面展开务实合作。基隆市市长张通荣在贺函里表示,相信藉由本次活动,必可

进一步促使两岸企业携手开拓国际市场,共谋发展,共创双赢。

以“两岸合作、共赢发展”为主题的本届“电博会”,突出海西和台湾对接,设有台湾电机馆、台湾精品馆和台湾馆,有 160 多家台湾电机电器企业参展,200 多位台湾客商参会,展销台湾的电机电器产品;举办海峡两岸电机自主创新、产业升级论坛,组织海峡两岸电机电器技术需求、成果对接会,推动产业和技术对接。

台湾电机电子同业公会秘书长罗怀家在接受记者采访时说,“闽东电机”享誉海内外,台湾电机走在世界前列,双方有着各自的优势,ECFA 实施以来,对台湾电机的销售有一定的提升,而“电博会”的召开将更好地加强两岸电机产业合作,相信未来会有更多的台企愿意来到宁德投资办厂。

目前,台湾东元电机集团在宁德投资建设的电机工业园项目已建成投产,成为两岸电机产业交流合作的一个成功典范。宁德市委书记陈荣凯表示,宁台两地电机产业具有很强的互补性,合作前景十分广阔;借助“电博会”平台,宁德促进两岸电机产业更加紧密联系,进一步促进和带动对台交流合作。

福建宁德是享誉海内外的“闽东电机”发源地。历经 50 多年的风雨洗礼,宁德电机电器产业不断做大做强,拥有中国驰名商标 3 个,从业人员 6 万多人,年产值 250 亿元人民币,中小型电机出口分别占全省和大陆同类产品出口量的 70%以上和 1/3 以上,因此获得国家授予的“中国中小电机出口基地”、“中国中小电机之都”等称号。

中国电信与腾讯 两大产业巨头合作 推出六款智能手机

□ 于闻

中国电信联合腾讯、华为、中兴、天宇、宇龙、海信,6 月 10 日同时发布六款“天翼 QQ 智能手机”。据介绍,这 6 款天翼 QQ 智能手机售价均在千元左右,手机均内置了天翼的 7 项业务以及 QQservice 平台上的 4 项腾讯业务,用户也可自行下载安装其他腾讯手机应用,该系列手机将主要面向年轻学生群体进行校园推广。

据了解,这 6 款天翼 QQ 智能手机分别为:华为 C8500S、中兴 N606/N600+、酷派 E239、天语 E610、海信 E89,均搭载 Android 系统。内置的天翼阅读、天翼视讯、189 邮箱、天翼空间等业务,以及 QQservice 多项热门移动互联网应用,让用户在手机桌面即可获得中国电信提供的优质增值服务及微博消息、QQ 消息、空间动态提醒,并可以一键进入内置的多项腾讯手机应用界面,实现对腾讯微博、手机 QQ 浏览器、手机 QQ 空间、手机 QQ 等多项业务的快速管理。

腾讯公司和中国电信一直致力于移动互联网创新和发展,特别是在今年 4 月份,中国电信召开的 CDMA2000 手机设计研发产业联盟的第二次会员大会上,腾讯公司正式宣布加入该联盟,并与联盟其他成员企业签订了 QQ-service 深度合作的框架协议。也正是在此次联盟会议上,中国电信和腾讯公司携手终端厂商,正式宣布共同打造天翼 QQ 智能手机,两大产业巨头跨界合作,使移动互联网的产业融合向更深的层次延伸。

用户资源是核心竞争力。2011 年 3 月中国电信天翼移动用户数已突破 1 亿,成为全球最大的 CDMA 网络运营商。而腾讯即时通讯工具 QQ 的注册账户总数,目前已经达到 12 亿,活跃账户数达到 4849 亿,同时在线人数已突破一亿。天翼 QQ 智能手机的推出,是对双方用户服务能力的再一次提升,也意味着中国电信和腾讯公司移动互联网深度合作开始。据介绍,2011 年前四个月 CDMA 手机销量已达 1800 万部,其中天翼 3G 手机的月销量已经占到了 50%。对于中国电信而言,引入五家终端厂商的六款翼 QQ 智能手机无疑进一步丰富了中国电信全系列 3G 智能手机,增强了中国电信在 3G 智能手机市场的竞争力。

科技提升人才战略并驾齐驱 华英公司 让富民计划 落到实处

□ 本报记者 李代广

河南省信阳市提出 2011“华英农业”富民计划以来,河南华英农业发展股份有限公司坚持推进科技提升和人才战略,保持行业领先,满足企业长远发展需要。

华英公司将继续巩固好国家水禽试验站的牌子,通过中英合资的鸭业研究所、预混料厂、工程技术中心等科研机构,力争多出科研成果,多出精品;在两年内,建立起国家级技术中心,保持在行业内的领先地位。

在推进人才战略方面,公司进一步完善薪酬管理体系,拉开工资收入的差距,完善用人机制,利用多种渠道,引进各类人才,特别是高端人才的加盟,加强研发力量,做大做强精品。特别是在熟食领域,力争在 1 到 2 年时间内,把熟食打造具有全国乃至区域内叫的响的 1 到 2 个拳头产品,让华英鸭香飘国人的餐桌,香遍世界的厨房。

为了让富民计划更富民,华英公司进一步完善利益保障机制,保证养殖政策长期稳定,让广大群众吃上定心丸;建立长效的服务机制,加强与市、县“富民办”及养殖场户的沟通联系,切实把各项服务措施落到实处,保证养殖户的切身利益。同时,建立长期的培训机制,不断提高广大农户的养殖水平和养殖效益,真正实现“让富民计划更富民”的目标。

俄罗斯高层向中国企业抛“橄榄枝”

□ 李建平 管建涛

“在俄罗斯从事农业开发,我感到大有可为。”中国黑龙江省宝清县的王新友已在俄罗斯远东地区生活了 8 年,令他开心的是近年来中俄两国经贸往来日益紧密,他对自己的农业开发事业充满信心。

“中国与俄罗斯都是农业大国,农业发展各具特色,互补性很强,两国农业合作前景和空间非常广阔。”中俄两国政商界人士在近日召开的“中俄农业合作研讨会”上表达出与王新友相似的看法。

作为中国极具“俄罗斯特色”的国际经贸交流会,第 22 届中国哈尔滨国际经济贸易洽谈会正在哈尔滨召开,“中俄农业合作研讨会”是展会的一大亮点。来自中俄两国 120 多位政府官员、企业家和农业专家共同研讨中俄农业合作现状及前景。

中国农业部对外经济合作中心副主任袁汉平说,当前,保障世界粮食安全和促进农业稳定发展仍面临挑战。重视农业发展,加强经贸合作,是中俄两国共同关切的问题。农业部一贯重视与俄罗斯开展农业合作,愿意与俄方共同努力,切实推动双方科研机构、企业开展互利共赢的务实合作。

袁汉平介绍说,中俄农业技术合作日益密切,仅去年双方就进行了数十次的互访考察和学术交流,涉及多个领域。中俄农业综合开发合作成效显著,中俄企业在俄罗斯合作开展了种植、养殖和农产品加



工等合作项目,双方获得良好经济效益,尤其是对当地经济和农业发展作出了贡献,受到俄地方政府和人民的欢迎。俄罗斯犹太自治州政府副主席、农业局局长奥西亚诺夫斯基在“中俄农业合作研讨会”上表示,他非常欢迎中国企业到俄罗斯洽谈投资农业合作项目,俄罗斯车里亚宾斯克州农业部部长费奥克林也表达了同样的想法:“欢迎中国人到我们这里来种植蔬菜,我们会提供更多的种植基地。”

数据显示,2000 年以来,中俄两国农产品贸易额持续上升,从 61.7 亿美元上升至 2010 年的 294 亿美元,

双方农业贸易呈现良好势头。

俄罗斯驻沈阳总领事馆副领事钢茹罗夫介绍,俄罗斯地广人稀,农业资源丰富,而中国具有劳动力资源和农业生产经验等方面优势,又是世界重要的粮食需求大国,因此双方的农业合作前景广阔,中俄农业合作应更加紧密。

2001 年 7 月,中俄两国元首签署了《中俄睦邻友好合作条约》,为两国发展长期战略协作伙伴关系奠定了坚实基础。

十年来,在条约原则和精神指导下,中俄战略协作伙伴关系得到前所未有的大发展,两国不仅在双

边贸易额上有了重大突破,贸易结构也日臻完善,两国经济的快速发展和很强的互补性也为两国经贸合作的深度融合提供了广阔空间。

袁汉平认为,要推动中俄农业合作提档升级,中俄双方还要在加强信息交流、深化务实合作、创造良好环境等方面下功夫。

“胡锦涛主席正对俄罗斯进行国事访问,相信对中俄关系会起到积极推动作用。”作为商人的王新友一直密切关注着中俄两国间的关系和政策走向,这成为指导他未来投资方向的重要参考。“希望中俄两国能够世代友好。”王新友说。

做好产品是食品企业的首要社会责任

——访成都伍田食品有限公司总经理范正海

□ 本报记者 何沙洲

6 月 13 日,国务院食品安全委员会办公室等八部门在人民大会堂联合主办了全国食品安全宣传周启动仪式暨第三届中国食品安全论坛。论坛以“食品安全·共同的责任”为主题,聚焦食品安全责任体系建设。

在中国已经进入全面市场化的时代,企业应该承担怎样的社会责任?对此,成都伍田食品有限公司总经理范正海认为:“企业在谋求经济利益的同时,应自觉履行道德义务。企业只有自觉履行自己的企业公民责任,并将社会责任变成企业行为的有机部分,企业的经济发展才会为公众的利益所接受。”



◎范正海总经理接受本报记者采访。

几个主要制定单位之一,是对伍田引领牦牛肉深加工产业发展所做工作的肯定吧?

范正海:是的。刚才我已说,一个优秀的企业不仅要做好产品赢得市场,还要以企业的发展去推动行业的发展,甚至负起引导行业发展的责任。《牦牛肉干》标准由国家标准化管理委员会下达制订计划,该标准的颁布实施,将为我国牦牛肉干产品的生产、销售、质量监管等环节提供统一的质量标准,将对规范牦牛肉干产品市场,进一步完善我国畜产品标准

体系,提高产品竞争力发挥重要作用。

伍田能够参与起草牦牛肉产品国家标准的制定,也是伍田对行业做出的杰出贡献。这不仅仅是伍田行业地位和技术优势的体现,也是伍田对产品质量的把握、重视程度的体现;更重要的是通过掌握标准制定主动权,引领牦牛肉深加工产品领域的发展,同时推动整个行业健康、有序、良性的发展。这也给了像伍田这类品牌企业发展的动力,我们要做的,是要奉献给顾客一种更优质的牦牛肉食品,一个更成熟的产业。

记者:据悉,伍田公司创建时就全面引进了德国、瑞士、丹麦以及日本世界一流的肉类加工生产流水线,伍田能成为行业翘楚,是当初的高起点奠定了基础吗?

范正海:思路决定出路,当年正确的思路,就是伍田今天乃至未来更好的出路。三旺集团董事长伍建敏先生奉行“天行健,君子以自强不息”,打造全球最大的牦牛肉加工基地,为国人提供优质的肉品,提高国人体质。所以,伍田从一开始就决心走高端路线,总投资 1.67 亿元,占地 10 万平方米,

建成集优质屠宰、分割、冷藏加工和肉制品深加工为一体的大型、综合的肉食品制造企业投入生产的进口设备占公司设备总数的 95%以上。

同时,伍田成立之初就设立了一个汇集众多科研人员的研发中心,专门负责产品的技术提升和工艺改进,满足市场需求,更好地将产品和服务的价值进行增值,在将企业与客户共同利益最大化的同时,使企业的核心价值得以提升和超越,从而奠定了伍田在牦牛肉深加工领域的地位。

记者:请问伍田企业的核心价值是什么?在经营中是如何体现的?

范正海:伍田的社会使命是“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量。”做好食品是提高全民生活质量的保证,也是企业实现持续发展为社会创造更多财富的基础。伍田也因此荣获了“国家质量卫生安全全面达标食品”、“全国行业质量示范企业”、“四川省名牌产品”、“四川省著名商标”、“四川省优秀农产品加工企业”、“四川省农业产业化经营重点龙头企业”、“中国肉类工业 50 强企业”等殊荣。这说明企业在为社会和顾客创造价值的同时,就在提升企业的核心价值。

《牦牛肉干》生产国家标准实施,行业“洗牌”在所难免,不规范生产企业将淘汰出局。

记者:在近几年食品问题越来越频发的情况下,用严厉的刑罚惩治食品安全领域的害群之马,食品安全需用重典已成各方共识。最高法也表示,食品安全大案罪将依法判处死刑。您作为一个食品行业负责人对此有何看法?

范正海:我们说食品安全是食品企业责任的最低控制线,食品生产经营者是第一责任人,但并不是每一个食品经营者凭良心做事,为了赚取黑心钱,他们的血脉里没有了道德血液。他没有良心,就要靠法律来约束他。严刑峻法死守住道德底线,人们才有道德的需求;严厉的刑事追诉可以遏制食品安全犯罪的增长,才能让市场健康发展,让凭良心做事的品牌企业有更好的发展空间,也使更多企业承担起维护和增进肉食品健康的责任,实现让群众吃得安全、吃得放心这一和谐目标。

记者:近年来,伍田食品市场销售从年一亿元上升到七亿多元,您认为牦牛肉产业的大发展时机已经成熟了吗?

范正海:是的,牦牛肉加工业在国内的发展时机已经成熟,大有作为。随着我国经济的全面发展,人们的食物

消费观念发生了深刻变化,对食品的需求不仅仅是结构的多样性,而且日益注重食品的质量,尤其是关注食品的安全保障,因此,无公害污染的绿色食品将会在全国的食品消费中占据越来越大的比重。目前,我国的发达地区,特别是在大中城市的居民食品消费中,绿色食品的消费量呈现出不断上升的增长势头。

记者:看到这个市场前景的人不少。据悉,这几年,四川、青海、甘肃、西藏和云南投资开发牦牛肉资源的企业越来越多,您认为这对发展牦牛肉产业是好事还是坏事?

范正海:大家来开发是好事,也是坏事。一个行业的发展需要大家来努力,众人拾柴火焰高。但众人一涌而上都往火里扔柴,可能将火彻底熄灭,或者柴没扔完了,火也熄灭了。牦牛肉毕竟是稀缺的有机食品,需要大家认真地来做。但现在已经有企业将牦牛肉粗糙加工进入市场与认真做品牌的牦牛肉制品打价格战,这不仅是对高品质牦牛肉资源的浪费,也是对满足消费者需求安全、优质食品的不尊重。大家来做牦牛肉,竞争是必要的,但不是通过粗制滥造的价格战,而是通过高品质的价值链,成为拉动绿色食品发展的强劲动力,企业共同来把行业空间拓展,让更多的牦牛肉加工企业做强做大品牌,让中国的牦牛肉品牌走向世界市场,走进各国人民的家庭餐桌。