

博言 | Bo Yan

连续大旱致中药价格攀升 云南省药材商会预测前景



云南省药材商会透露,受连续3年干旱影响,云南中药材产量不断下滑,全省200多种中药材价格不断攀升。

云南中药材资源丰富,三七、天麻、云木香、当归、冬虫夏草等药材闻名全国。当前,云南正遭遇3年连旱,由于中药材成熟周期较长,连续干旱对中药材生长造成较大影响,尤其是对根茎类药材影响最大,中药材产量不断减少。据云南文山一位药材商人介绍,由于严重缺水,三七种植无法育苗、保苗,很多农户只能听天由命,三七产量急剧下滑。

云南省药材商会相关负责人表示,产量大幅下滑直接导致中药材价格的大幅攀升。据云南省药材商会统计,目前市场上的中药材品种80%都在涨价,年平均涨幅在30%左右。

云南省药材商会预计,当前云南干旱仍在持续,中药材供应紧张的局面还将持续,中药材价格或将继续上涨。

(欣华)

为富要仁 最好是“树人” 商会每年10万 奖“民二代”

日前,金华开发区三所民工子弟学校迎来开学的日子,开学典礼上,金华市新一代创业者商会的代表为94名学生发放了总计近4万元的奖学金和助学金。

“下半年开学的时候,我们还要发放一次教育基金,保证每年的发放额度在10万元左右。”商会会长金军岗说。

开发区第一民工子弟学校学生欧晓珊因为品学兼优获得了400元奖学金。她说,在第二故乡能拿到奖学金,让自己觉得更像个真正的金华人,更想为金华的将来作贡献。

金华市新一代创业者商会更广为人知的名字,是金华“富二代商会”。对于这个标签化的称呼,商会会员并不认同。虽然从大多数人的身价来说,这一称呼并没有错。

这个商会的首批会员,是120余名年轻的企业家。他们中80%以上是80后,97%具有大学以上文凭,25%是“海归”,其中不少是传承家业、将企业发扬光大的民企接班人,更有一批白手起家、投身新经济和资本市场的青年企业家。

对于这些年轻企业家来说,只继承长辈创造的财富远远不够,他们有更大的梦想。

在创业过程中强调社会责任,要反哺社会,这是“新一代商会”会员的共识。

为富要仁,最好是“树人”。“新一代商会”创建后做的第一件事,就是筹集50万元成立民工子弟教育基金。基金成立后,每年拿出10万元左右,用于金华开发区三所民工子弟学校品学兼优学生、优秀教师的奖励,和家庭困难师生的资助。

金华开发区三所民工子弟学校目前共有7180名在校学生,因为非本地生源的特点和经济条件所限,学校很少有固定的奖学金和助学金。商会常务副会长王勇说,正因为看到这一点,商会决定将承担社会责任的落点放在这里。

(严瑾漪)

早春二月,一年一度的外来务工人员回流再度到来,然而,不少用人企业仍旧不能如愿招到合适的员工。用工问题再次成为企业家们关注的焦点。

“用工荒”何时解 商会人荐良策

□ 王雪

近年来,随着经济结构的转型,用工短缺、劳动力成本上涨的形势日趋严峻。当劳动力“无限供应时代”落幕,用工密集的服装、餐饮等企业的用工荒每年都在上演,已成“连续剧”。业界不禁要问:我国的人口红利究竟还能派到何时?企业该如何“招徕新员工,留住老员工”?

过渡性住房锁住员工

沈阳服装商会执行会长姜敬洪表示,目前商会内部的纺织服装等工厂一直存在招工难、留人难的局面,员工流动性比较大。他说:“现在市场竞争激烈,以前是企业选工人,现在是熟练工人选企业,如果哪家企业在同区域内工资低,福利不好,文化生活不到位,工人在私底下会比较,等来年这家企业的招工就难了。所以,要培育熟练的制衣工,就要提供舒适的住宿条件、丰厚的薪金。”

为确保能够满足企业生产需要,许多企业采取了一些吸引人才的办法,出台诸如提高工人岗位工资标准、加大运转班次和报销员工子女托幼费等办法。据了解,这些会员企业的一线员工薪酬近几年每年上调比例都在15%以上。



“老带新”解决用工难

沈阳家纺商会秘书长王淑莲认为,在劳动密集型企业中,可以采用“老带新”的方式解决用工难题。好的企业长期招新员工进行培训,同时企业和老员工签长期合作合同,鼓励老员工带新员工,并建立奖励措施。这样,企业就形成了“老带新”的招工制度,加上培训新员工的制度,在一定程度上可以解决用工难问题,也能给企业带来效益。当然,要从根本上提高技术工种的就业稳定性,才能解决用工难问题。

“全方位善待”成关键

沈阳美容美发协会秘书长戴显荣认为,企业想解决用工荒就得全方位善待员工。

比如,一些中小企业为了留住老员工,早在春节前就做足了“功课”:某公司很早就在食堂、宿舍楼前的醒目位置贴出红色大通告,发布“按时返岗奖励”和“留守员工过节安排”;有的企业开通免费大巴,接送往返;还有企业组织出国旅游,90后的年轻员工非常喜欢这种奖励模式;还有的企业采取了“用工联盟”方式,即在甲企业淡季时派遣闲置工人去乙企业,以解决淡旺季工人过剩和紧缺问题。

以情留人赛过临阵抢人

沈阳工商联经济处处长李凤男认为,用工荒关键不仅仅在于人,还在于劳资双方对于工作的认知差距。简单来说就是企业和员工互相瞧不上,这个特点在企业迎接新生代农民工的过程中表现尤其明显。目前新生代农民工的比例越来越大,与他们的父辈相比,除了薪酬待遇外,他们对于工作环境、住宿条件、企业文化也有了越来越多的要求。而企业则是希望招收熟练工,希望员工能够在短期内就产出效益,并吃苦耐劳,但新生代农民工往往不具备此条件。

当然,部分企业的“坏习惯”也在打击着务工人员的工作积极性。许多小型企业的薪酬存在一定的“水分”:有些奖金、福利根本没有写进规章制度,在落实薪酬制度时与招聘会上的承诺大相径庭,导致很多务工人员宁愿保持观望的态度,也不愿立刻进厂工作。

李凤男提醒广大中小民营企业:在用工买方市场和卖方市场易位、农民工由沿海向内陆转移的两大背景下,日益显现的招工难将渐成常态。临阵抢人,莫若以情留人。企业学会如何留住人,将成为今后一个时期必须正视的课题。

“不转型等死,乱转型找死,科学转型迫在眉睫。”

回归实业成温商共同心声

□ 戴玮

2月20日上午,政协第十届温州市委员会第一次会议在市人民大会堂开幕。下午,市政协委员在市府机关和市政协机关进行分组讨论。

在工商联的分组讨论中,市工商联主席(兼)、奥康集团有限公司董事长王振滔,与工商联各委员分享了自己对目前经济形势的分析和应对当前不良经济环境的思路,并鼓励各工

商联的委员集中精神回归实业,科学转型,一同度过“寒冬”。

2011年“民间借贷”是温州乃至全国的最热关键词。受全球经济形势的负面影响,温州部分中小企业资金链断裂而陷入困境,将“民间借贷”、“温商”推上风口浪尖。用在场一位政协委员的话说,温企形象可能已经下降到“87年火烧温州鞋”的地步。

民营企业应如何挺过难关,如何恢复温州企业形象,成了本次分组讨

论的中心。

对此,王振滔分析说,在市委、市政府的全力扶持下,温州民营企业正在恢复生气。但是由于前期不少企业将资金投入到了股市、楼市等资本市场,一时难以汇拢现金,所以企业资金链吃紧的情况仍将持续一段时间;同时,劳动力、原材料等成本持续增加,也使得企业难以在短期内摆脱困境。

“企业不转型等死,乱转型找死,

科学转型迫在眉睫。”王振滔认为,抓住“机会”集中精力回归实体经济,尽快调整资金结构、产业结构,是温州企业的出路。对此,青海省温州商会会长温瑞稿表示认同,他还补充到,企业在投资和产业调整上应吸取教训,量力而行,不可盲目扩张。

讨论中,各委员均发表了个人对当下经济环境的不同看法和温企转型的思路,大家坚信温州经济会再次崛起,在市场经济中领航。

当前,世界经济复苏不确定性上升、欧美市场萎缩、全球贸易保护主义抬头,给我国外贸企业带来了困难和挑战。各进出口商会积极建设出口基地,外贸企业不断进行出口产品创新,积极开创自主品牌,通过“走出去”和合资合作等方式提升企业竞争力。

外贸走高或走低 商会“作为”不停步

□ 顾阳

“外贸形势好时,商会要有所为;外贸增长放缓、出口低迷时,商会更应有所为!”在北京东南二环外的办公室里,王忠奇语气坚定地向记者表达了他的观点。

作为中国轻工工艺品进出口商会会长(以下简称商会),王忠奇要面对的不仅有11259家会员单位,还有占据我国出口份额近一半的轻工产品。

“轻工工艺品出口在我国对外贸易中一直占据着重要地位,它在为全球市场提供物美价廉消费品的同时,也很大程度上解决了国内的就业问题。”王忠奇表示,加快外贸发展方式的转变,正契合了轻工行业转型升级的需要,“转”得好、“转”得及时,完全可以转出一片新天地来。

“头上时装”引发探索

“知道吗,主导当今欧美假发潮流的,不是北京、上海、香港这样的时尚大都市,而是位于中原腹地的许昌,这里是业内公认的‘头上时装之都’。”

谈及外贸发展方式转变,王忠奇首先从许昌的“假发经济”说起。

“过去,许昌做假发的只是些走街串巷的小商贩;现在,这个人口不

到450万的地级市,注册发制品企业有200多家,个体工商户5000多个,从业人员达30万,发制品年出口额超10亿美元!”

早在2006年,许昌发制品产业的发展就引起了商会的关注,并萌发了整合各方资源、建立出口基地、进一步提升国际竞争力的想法。“没想到与当地一拍即合,当年就启动了发制品出口基地的共建。”王忠奇回忆道。

让王忠奇更没想到的是,出口基地共建以来,许昌发制品产业获得了迅猛发展。如今,发制品已成为河南省最大的出口商品之一,许昌还因此成为全国最大的发制品集散地和出口地。

许昌发制品出口基地的成功探索,起到了良好的示范作用。目前,商会与地方政府共建基地已达到26个,覆盖了河南、浙江、江苏、福建、广东、山东等地,涉及鞋、箱包、户外家具等10多个行业。在此基础上,商会还配合商务部实施了15个国家行业出口基地建设,形成了一批特色鲜明、具有较强竞争力的轻工产业集群。

“实践证明,通过出口基地的共建,商会与基地政府、行业和企业各方的协作更加密切了。”王忠奇表示,通过共办质量培训、交流地方转型经验、应对贸易摩擦、开展贸易促进活动等



措施,扩大了区域出口品牌影响力,提升了出口产品质量,出口集群的优势更加明显,促进了地方出口和就业,推动了出口基地向先进性、专业性、示范性和可持续性发展方向发展。

“红官窑”走俏的启示

长期以来,我国外贸出口基本上依靠数量扩张来占领国际市场,因而市场门槛并不高。在出口形势严峻的当下,以小微企业居多的外贸企业该如何从容应对?

“‘红官窑’瓷器的崛起,就很有说服力。”王忠奇告诉记者,“红官窑”是湖南华联瓷业公司的一个品牌,10

年前初次接触到这家企业时,其出口额还不到300万美金,而去年这家企业出口额超过了5000万美金。

“诀窍在哪里?根本还在于品牌。”王忠奇介绍说,大多数陶瓷外贸企业都没有自己的出口品牌,而华联瓷业出口产品中,自有品牌产品占到了一半,“品牌代表了品质,拥有了品牌就拥有了国际话语权,自然也就更具竞争力。”

“红官窑”的发展路径,让王忠奇感触颇深,在他的倡导下,商会启动了一系列举措,先后与清华大学、陕西科技大学、浙江方圆检测集团等合作成立了中国箱包出口研发设计中心、中国出口鞋类技术研发中心、中国箱包出口质量服务中心等,旨在为行业提供面向出口市场的研发设计、质量控制、产品检测所需的公共技术服务,进一步提升出口轻工产品的附加值。

针对小微企业对国际标准法规缺乏了解的现状,商会组织业内专家共编写了5册《技术指南》和12册大宗产品《质量安全手册》,商品涉及鞋类、家具、箱包、陶瓷、塑料制品、玩具等,深受企业欢迎。

此外,商会与SGS公司签署了合作协议,为会员企业提供优惠的验货验厂、测试、培训等服务;为降低中小企业贸易风险,商会还积极加强与中国出口信用保险公司合作,为企业提

中国对外承包工程商会召开2012年首次新闻发布会

我国企业海外用工仍将增长

近日,中国对外承包工程商会召开2012年首次新闻发布会,盘点2011年我国对外承包工程和劳务合作情况,预测2012年业务发展趋势和中国对外承包工程商会年度活动。

发布会上,中国对外承包工程商会新闻发言人张湘表示,对从事对外承包工程的企业来说,2011年是不平凡的一年。一方面企业的综合实力继续增强,在去年8月公布的ENR全球225强国际承包商排名中,50家中国企业上榜,中国军队的业务量首次跃居各国之首。

另一方面,“海外安全、项目管理”等问题也为企业的发展模式敲响警钟。此外,我国企业在某些国别地区承建的项目出现了一些问题,也暴露出企业在适应中高端市场的管理要求方面,还存在不少欠缺。审视自身不足,转变发展方式,是中国对外承包工程企业实现成长、成熟的必修课程。

张湘分析指出,总体来看,2012年我国对外承包工程业务发展仍面临较大挑战。一是全球前景不容乐观,资金流动性趋紧的情况一时难以缓解,工程投资和融资困难的状况仍将持续。二是地区性政治风险不容忽视,地方民族主义、贸易保护主义在个别地区市场有复苏并强化的趋势,对我国主要工程市场安全和开拓构成一定威胁。三是来自欧美和新兴市场国家的承包商的竞争越来越激烈。

关于对外劳务合作业务,张湘表示,从目前面临的市场环境来看,拉动世界经济整体回升的因素尚不明朗,国际市场外籍劳动力总需求基本维持现有水平。我国对外承包工程项下海外用工一段时期内仍会有所增多,纯劳务合作的新兴市场尚未形成,因此2012年我国对外劳务合作外派人员规模将会维持现有水平,难有大幅增长。

几年来,我国对外劳务改革稳步推进,各项新的管理细则也陆续得以实施。张湘表示,中国对外承包工程商会期待2012年《对外劳务合作管理条例》能够得以出台,促进这一领域宏观管理体制的进一步完善,促进对外劳务合作事业的健康发展。

(辛文)

供优惠服务,目前已有170多家会员企业从中受益。

“转变外贸发展方式不会一蹴而就,我们要做的,就是进一步整合优质资源、搭建服务平台、争取政策支持,引导企业转变出口经营模式,培育出更多的国际知名出口品牌!”王忠奇说。

【记者感言】 贴心·暖心·信心

作为政府与企业间的桥梁,商会的作用该如何发挥,如何协助企业培育新的出口增长点,行业服务公共平台该怎么建……

在对中国轻工工艺品进出口商会的采访中,我们感到,无论是活跃在外贸一线的全国性行业组织,还是立足内需市场的各级协会商会,只要沉下身子、开动脑子、转变路子,就一定在这场转变发展方式的攻坚战中有所作为。

限于篇幅,中国轻工工艺品进出口商会还有很多好的做法未能提及,诸如加强行业交流互动、积极应对对外贸易救济措施、开展行业企业信用等级评价等等,这些举措绝非流于形式的“花架子”,而是切实服务企业发展的“解忧问题”的“贴心”之举。也正是无数个这样的贴心之举,汇聚成了一股暖心之流,让更多的外贸企业拥有了战胜寒冬的信心。