

借力华商大会 四川重点产业亮潜力谋突围

第十二届世界华商大会今天在蓉启幕，成都将借助此次机会，充分展示并促进在谈项目在成都落地生根，并引进更多适应成都经济发展需求的新项目。根据此前邀请工作的调查，华商对西部发展最感兴趣的产业主要集中在物联网、航空航天、生物医药、服务外包等行业，这表明，华商将目光更多地投向在西部蓬勃发展的新兴产业，特别是四川重点产业。那么，这些四川重点产业又将如何借力华商大会突围，接受记者采访的专家、学者纷纷表示：亮名片、走出去。

亮名片——展示发展潜力

“在国家新一轮西部大开发战略实施中，重点基础设施建设还将更多地向西部倾斜，这说明西部未来的投资潜力更加巨大，华商大会这个时候选择在成都举行，正合时宜。”西南财经大学西部商学院金融和创业学教授邱克认为，世界华商大会在成都举办是成都名片的再次展示，这也是继财富全球论坛后，今年又一场在成都举行的全球性论坛，显示出成都金融高地的魅力。“此番华商大会再次召开就是看中成都巨大的经济发展潜力，尤为凸显的当属成都电子科技、物流枢纽等优势产业。”四川省社科院经济学家陈武元在采访中表示。

据悉，9月26日第二届中国电子商务发展开放论坛也将在成都举行，而电子商务也正是本届华商大会尤为关注的亮点之一。

成都在电子信息产业方面优势明显，西南财经大学西部商学院副院长唐小飞在接受采访时表示，首先，成都有雄厚的产业基础。长期以来，成都将电子信息产业作为其



支柱产业之一，在成都高新区聚集了大量的电子信息研发企业，其中包括英特尔在内的世界500强企业。其次，成都在发展电子信息产业方面有着人才优势，像电子科技大学这样的电子信息高等院校，每年都会向电子信息产业输送大量的专业人才。“更为重要的是，成都在电子商务的发展方面已进行了许多的尝试，取得了实在的进展，比如7月全国首个移动（手机）商圈—成华区移动（手机）商圈项目启动；武侯区则打造智慧武侯，通过智慧产业、智能社区、智慧城市管理、智能交通、智慧政府的建设，带动全区信息技术服务业的快速发展。这些都是成都借助物联网发展趋势取得的积极成果，展现了成都

在电子信息产业方面的巨大潜力。”

走出去——促进投资贸易

业内的经济学家均表示，与其说是华商大会选择了成都，还不如说是选择了中国西部。

不言而喻，华商大会的召开无疑会为成都投资和贸易带来福音。邱克说：“华商大会最重要是带给成都本地企业观念的冲击，带来新的商业模式、科学技术、销售渠道、管理理念等一系列的冲击。尤其是目前四川省企业间的合作还不够密切，相信通过论坛的召开会随着项目的促成加强合作。”

华商大会承办城市从南京变为现在的成都，已经表明了中国西部大开发战略令西部城市发生了重要变化，而这些变化又对全球资本的投向产生着重要影响。“成都市提出的‘五大兴市战略’，实施交通先行、产业倍增、立城优城、三圈一体、全域开放，目的是为成都更好和更便捷地融入世界生产体系，以实现‘西部经济核心增长极’这一目标。其中交通先行被摆在‘五大兴市战略’的首要位置。”唐小飞在谈到“走出去”这一环节时，着重提出了成都作为西部交通物流中心，“八横九纵”的交通枢纽中心，已是未来西部经济发展的核心区，华商大会的召开将促进成都战略的快速发展。（朱虹）

中国梦之企业家访谈

飞扬的恒惠梦 ——访恒惠集团董事长陈平衡

陈平衡，1967年11月出生，中国人民大学工商管理硕士。现任湖南恒惠投资实业集团有限公司董事长兼总裁，永州市人大代表、湖南省饲料工业协会副会长、湖南省农业产业化协会常务理事、永州市工商联副会长。

通过提纯复壮，使土猪的种群日益丰富、性状更加稳定。2012年12月，舜皇山土猪申报国家地理标志保护产品获得成功，公司大力推行的“公司+基地+农户”养殖模式，在永州新农村全面铺开，成为带动农民致富的新亮点。舜皇山土猪在得到良好保种的同时，积极探索开发利用，走市场化运营之路，在满足人们对极品肉的需求和丰富市民菜篮子上树立了一个品牌。

有了舜皇山土猪这个品牌作坚强的后盾，公司上下拧成一股绳，陈平衡的自信心更足了，飞扬的“恒惠梦”也在一天天扩大、膨胀。这几年，他一直在思考一个问题：养猪、饲料加工毕竟还停留在科技含量较低的生产阶段，产品附加值不高。曾有一句民谣形象地描述了这个实情：永州猪装到广东换回车车健力宝，转眼猪变成水。如果将我们永州养殖的猪直接做成深加工产品出售，附加值肯定不错，还可以带动农民增收、解决人员就业、增加政府财税。这些想法得到省、市一些前来集团参观考察的领导们的赞同，他们都认为符合永州作为生猪大市的市情，纷纷表示大力支持。于是，一个大手笔的食品深加工项目被提上公司的议事日程，完善生猪产业链，让它成为今后带动整个集团新的经济增长点。

2010年，由国家发改委批准立项的恒惠

100万头生猪屠宰项目在凤凰园破土动工，同年，恒惠食品有限公司成立，经过两年的建设，于2012年5月正式投产，并生产出恒惠一号猪肉、舜皇山土猪鲜肉、恒惠西式系列、舜皇山土猪系列深加工产品，深受广大消费者青睐，产品畅销全国20多个省市，恒惠肉食品牌成为湖南南部一个知名品牌。与此同时，新成立的恒惠商贸有限公司以恒惠万家连锁店形式面向永州市民供应恒惠一号猪肉、舜皇山土猪鲜肉及深加工产品，为保障市民菜篮子供应提供了有力保障。飞扬的恒惠梦，正成为“永州梦”中崛起的一支生力军。

陈平衡表示，恒惠目前努力的方向是打造国家级农业产业化龙头企业；建立永州市最大的猪肉制品生产加工和出口企业；建成湖南省最大的、唯一的现代化冷链物流中心和国家猪肉储备库，建成1000家恒惠万家连锁店；按照“五统一”的标准，打造全国无抗肉生产基地，使“恒惠”成为中国肉食产业的第一品牌。

记者在采访中了解到，陈平衡以“恒惠”作企业之名，当初也有其深刻的内涵，恒，久也。恒者，乃长久而稳固之意也。取其固定不变之意，更有守信不变、诚信不假之意。由此记者有理由相信，陈平衡的“恒惠梦”一定会实现！

■ 本报记者 李凤发

沿湖南省永州市凤凰路一路向西，便是永州工业的大本营——凤凰工业园，在园区宽广的陶源路两侧，屹立着两座花园式工厂，这便是恒惠饲料有限公司和恒惠食品有限公司。它们与位于东安县大江口乡、白牙市镇和冷水滩区伊塘镇的三个养殖场组建的恒惠农牧有限公司，散布于城区的恒惠万家连锁店组建的恒惠商贸有限公司共同组成了恒惠集团。今天的恒惠集团已经形成了饲料加工—种猪扩繁—生猪养殖—生猪屠宰分割—肉制品深加工—农产品冷链物流—商贸连锁为一体的产业链。旗下的“四驾马车”正以飞奔之势托起永州农业产业化中别样的“恒惠梦”。

恒惠集团能取得今天的成绩，源于其董事长陈平衡和公司十多年来一直致力于永州农业产业化建设的“恒惠梦”。

永州是个传统的养猪大市。上个世纪九十年代末，受广东经济发达、人口骤增影响，永州的生猪大部分销往广东。那时陈平衡在家乡作兽医，在跟一些养殖户打交道中，他了解到养殖户除了需求兽医技术的同时，还希望能带给他们一些其他的帮助，比如推荐使用哪种牌子的饲料等。陈平衡从这里发现了商机，开始有了办饲料厂的想法。1998年

12月，他与几个朋友合伙租赁冷水滩面粉厂饲料分厂成立了永州新世纪饲料公司，这就是恒惠集团的前身。当时，这个国营小厂因亏损已连换了二任承包者，陈平衡接手后，仔细找寻出其亏损的原因，确定了从配方、质量和成本管理入手进行攻关，当年便赢利了。随着公司越做越大，经过几年的资本积累，2004年，陈平衡开始在凤凰工业园购地筹建新厂，2006年正式迁入新址，更名湖南恒惠饲料有限公司，飞扬的“恒惠梦”雏形初显。

饲料公司生产步入正轨，出于对整个公司长远发展战略考虑，同时满足市民对猪肉品质日益增长的需求，陈平衡将眼光进一步放远瞄向了养殖业。东安县舜皇山下出产一种土猪，已有几千年的历史，1971年被全国畜禽育种工作会评为地方优良品种之一，其外貌特征是：点头墨尾、蝴蝶耳、短嘴头、筒子身、牛眼睛。这种土猪肉肉质极好，富含肌红蛋白、亚麻油酸、胶原蛋白等人体需要成分，但缺点肥肉多，从市场营销的角度来看，商家不赚钱，所以长期没人关注它，整个种群已到了濒临灭绝之境地。当地养殖专家呼吁再不加以保护，几年后将会灭绝。兽医出身的陈平衡了解到这一情况后，出于社会责任感把土猪保种、育种担当起来，并通过公司在东安大江口建立了舜皇山土猪活体基因库，

[上接 P1]

全球3000华商 汇聚蓉城 共寻“中国机遇”

国内方面，15个省（市、区）代表团、18家中央企业代表、24个省（市）450余名民营企业代表共800余人报名参会。既有东部省市代表，也有中西部省区代表；国有企业包括中石油、中国银行、中国国电、中保集团、香港中旅等中央企业；民营企业参会代表包括力帆、新希望、红豆、五粮液、恒基伟业等一批民营企业500强负责人。

特点鲜明 会议内容丰富

参会人员广泛性、代表性强是本届大会一大鲜明特点。亚洲、北美、南美、欧洲、非洲、澳洲都有代表与会，代表中既有各国著名华商领袖和代表性人物，又有一批华商新秀、青年才俊，既有从事传统产业的代表，也有新兴产业和高科技领域的代表。将有100余位海内外有影响的专家学者、企业家登上大会专题论坛发表演讲和对话。

在会议活动安排方面，内容也是丰富多彩。虽仅有两天，但会议包含了开幕式、大会论坛、分论坛、展览、对接交流、参观考察、植树纪念、闭幕式和会旗交接等多项内容。同时还有十五个专题论坛，华商可就关注的问题广泛对话交流，让大家想说的话能够找到适当的舞台和机会发表，同时收获自己需要的思想、经验和观点。另外，会务还根据代表不同需求采取个性化服务。

中国发展与华商机遇

近年来，海外华商与中国经济联动，并在中国经济恢复快速增长的带动下取得佳绩，经营范围发展到地产、通讯、金融、科技等各个领域。随着中国企业“走出去”，在一些新型领域也遍布华商足迹。

本届世界华商大会召开之际，中国经济显现出一系列经济企稳的迹象，中国民众快速上升的巨大消费潜力与中国经济展现的强劲生命力，磁石一般吸引了全球目光，长期与中国经济发展紧紧相依的华商投资意愿高涨，积极参与中国经济的转型升级。

关于中国发展与华商机遇，国务院侨办主任袁振平曾表示，当前世界经济复苏乏力，处于深度调整期，中国经过改革开放30多年来的高速增长，经济发展的内外环境发生变化，既面临继续发展的基础条件和重要机遇，也面临不少潜在的风险和现实的挑战，但是中国经济基本面良好，仍处在持续发展合理区间，转型升级的积极因素和亮点在增多。

袁振平表示，华商领袖们为亚洲特别是中国的改革开放和发展作出了巨大贡献。当前世界经济充满变数，全球发展重心进一步向亚洲地区转移。作为世界第二大经济体的中国，目前经济保持持续稳定发展，中国未来发展备受国际社会关注。

这一点，得到了参与本次盛会华商的普遍认同。中国侨商投资企业协会常务副会长陈有庆表示，从各种数据看，今日的世界经济增长点确实正在由西方转到东方。以中国内地及其周边国家和地区为主的华商经济，正在展示出快速的增长和庞大的互补空间，这样的发展趋势将会给整个亚洲地区 and 世界经济带来无限的活力和市场。

第十二届世界华商大会也拿出了具体可见的商机，据执委会透露，紧扣“中国发展、华商机遇”的大会主题，将开展一系列投资推介活动，向与会华商全方位展现成都作为西部地区投资“首选之地”的良好环境，把大会营造的商机充分转化为实实在在的招商成效。目前，已经确定了近40个重大产业项目，收集了54个签约项目，签约金额360亿元人民币。

为何在成都？市场的抉择

23日，成都市人民政府副市长傅勇林在新闻发布会上说，成都历史悠久、人杰地灵，是一座充满生机与活力的城市。在当前，新一轮西部大开发向纵深推进，成渝经济区建设、天府新区建设和担当全省“首位城市”历史重任、实施“五大新兴战略”等历史机遇并存。“投资中国、首选西部、投资西部，首选成都”已经成为越来越多的企业家和投资者的共识。截至目前，已经有230家侨商在成都投资，在蓉投资的外资企业中60%—70%的具有华侨背景。而投资的范围也从过去的房地产、制造业、农牧扩展到了信息、新能源等新的领域。“这不是谁的意愿，而是市场的风向标。”傅勇林说。

而此次世界华商大会的召开，成都希望能立足扩大对外开放，跟踪促进一批重大投资项目，争取在会期实现签约。同时，全面加强与参会华商企业的对接联系，开展深度交流，为未来的合作发展奠定有力基础。

“目前，万事俱备，只待开幕。”傅勇林表示，相信本届大会一定是一场“务实高效精彩、成效成果显著”，并具有国际影响力的全球华商盛会。



[上接 P1]

十年反承包为用户创造产值 150 亿

2002年8月，平朔公司通过对国内外多个厂家进行分析论证，决定采用莱芜煤机公司生产的加压过滤机替代进口压滤机。这也是莱芜煤机公司第一次为用户定制如此大型号的加压过滤机，他们调集全公司的“优势兵力”，仅用10个月的时间就使加压过滤机进入了系统调试及试生产阶段。

当时，由于是这一新型加压过滤机第一次工业化应用，因系统配套设备繁杂，对操作、维修人员素质要求较高，为此安家岭选煤厂与莱芜煤机公司还签订了《承包加压过滤机运行合同》，由莱芜煤机公司负责加压过滤机的日常运行和维护，并派出了26名专业化的精干队伍。

据介绍，此系统运行后安家岭选煤厂煤泥经压滤后水分为19%—22%，产品颗粒易分散，不必经过干燥，全部得到回收用于煤炭掺配销售，经济效益显著提高。2006年，平朔公司共回收煤泥680万吨，增收23.8亿元。这一年，平朔公司安家岭煤矿项目整体通过国家验收并正式投产，它标志着中国有能力建设世界级的现代化大型煤矿，同时在该矿创造的诸多“中国第一”中，由莱芜煤机公司承担的反承包运行模式，开创了“中国煤矿建设史上第一次采用国产设备反承包的先河”。

据悉，目前，莱芜煤机公司在平朔公司运行的加压过滤机已有32台，煤泥回收率

由原来的70%提高到100%，煤泥年产量达到了800万吨，年创效益28亿元，十年来累计为客户创效超过150亿元。

“我们技术人员根据现场运行情况，不断地对加压过滤机进行优化设计、改进升级和更新换代，不仅保证了机组更先进、运行更可靠，还降低了维护难度及产品成本。”莱芜煤机公司副总经理、总工程师史晓晖说。据悉，10年来他们仅对平朔公司运行的加压过滤机就做了50多项改进。

“通过反承包这种全新的商业模式，在卖产品的同时卖‘服务’，不仅为用户提供了优质的产品 and 及时、周到的服务，创造了可观的经济效益和良好的环境效益，而且也成

为莱煤公司加压过滤机的‘展览厅’和培训人才、售后服务的基地。”临矿集团副总经理、山东煤机集团董事长张廷玉说。据悉，截至目前，该公司已销售700多台加压过滤机，并出口到越南、俄罗斯等国，全球市场占有率达90%以上。

“下一步，煤机集团将按照‘差异定位、重点突破、多极支撑’的发展定位，进一步加大商业模式创新力度，积极由单机制造向系统集成、由成套装备向综合解决方案和装备制造服务业增值转型，打好结构调整攻坚战，全面提升煤机产业核心竞争力，打造机械装备升级版。”临矿集团董事长、党委书记张希诚对记者说。