

2014 年 8 月,山东省企业家萤火虫团队走进妙府老酒,由衷地称赞于秦峰董事长:
妙府老酒“六大优势”、“十大理由”

<< P4

本期导读 Highlights

机器人产业发展壮大
我国伺服电机市场
“水涨船高”

伴随着机器人产业的突飞猛进,我国伺服电机市场也“水涨船高”,发展空间巨大。随着伺服电机价格的不断下降,市场接受度不断上升,国产品牌在中低端市场将大有作为,因此国产厂商可深耕市场;同时我国台湾、日本厂商也将整个市场的扩大中获益,欧美品牌的市场占有率将逐渐下降,但仍将保持很高的毛利水平。

<< P5

以“全程无忧”提高用户满意度
利德华福战略制胜
产品销量节节攀升

从去年 10 月始,利德华福正式提出以“质量无忧、运营无忧、服务无忧”为基础的全程无忧的客户价值理念,以提高用户满意度。其包含三个核心价值点和一整套的具体行动落实,即始终坚持品质至上并真正将品质的理念贯穿产品设计、供应商选择和生产过程控制;从单纯的设备销售到全生命周期的对用户支持服务;从被动地解决故障问题到主动地故障预防以及向用户提供咨询和培训。

<< P6

泛舟“蓝海”
铝合金电缆将形成
3000 亿巨大市场

如果说有近万家企业残酷竞争的中国电缆市场,是一片彻头彻尾的“红海”的话,那么,以铝合金替代铜作为导体的铝合金电缆机械性能大为提高,并日益成为中国电缆业发展中一片广阔的“蓝海”。

<< P7

关于促进我国经济可持续发展的战略思考

经过 35 年波澜壮阔的极不平凡的改革开放历程,按照世界银行的划分标准,我国已步入中等偏上收入国家行列,实现了历史性跨越和突破。但是,展望自 2014 年至 2049 年(建国 100 周年)的新 35 年,我国近年来经济增长已呈现出原有增长动力显著减弱的态势,如若应对不力在相当程度上将面临跌落“中等收入陷阱”的风险,亟需通过积极贯彻落实党的十八届三中全会决定精神,加快架设改革创新之桥,才能实现我国现代化征程中新的历史性跨越。

<< P02

iPhone,android 手机扫描二维码下载安装



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转账到与报社无关的其他账户。违者将受到严肃查处。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真:028-87325242
企业家日报社

杜诚斌:以未来的眼光做好新常态下的事

■ 本报记者 何沙洲

2014 年 9 月 6 日,四川得益绿色食品集团董事长杜诚斌来到公司新津生产基地,与集团近千名员工相聚庆祝中秋节。在秋高气爽的佳节,杜诚斌和总经理杜葳携集团高管在员工大会上鞠躬致谢,感谢全体员工为今年一至八月公司取得良好销售付出的辛劳,表彰和奖励了众多业绩突出的员工。随后,杜诚斌还在公司安排的坝坝盛宴上,为全体员工描绘了企业的发展规划蓝图,并融入到了全体员工为中秋为企业发展愿景的欢声笑语中。

实际上,自从 2011 年 11 月杜诚斌当选为成都市农业产业化龙头企业协会会长、成都市龙头投资管理有限公司董事长以来,已经很少有这么多时间到得益绿色参加公司的活动了。他很多的时间在为协会的发展壮大奔忙,整合资源抱团发展,引领行业转型升级,促进成都经济社会大发展,被摆在了他日常工作的首要位置。

当然,得益绿色始终是杜诚斌做大做强他的“得益”事业的基础。在他看来,“做食品就是做良心”的经营理念,他倡导的“做绿色就是在做良心”的经营理念,他倡导的“做绿色”在发展过程中努力将自身的技术优势与社会发展需求紧密地结合做出优质产品,走出了一条利民、利国、利己多方“得益”的发展之路,已经发展成为了全国最大的方便米饭企业和世界肉类组织成员单位,国家农业产业化重点龙头企业,四川省暨成都市农业产业化经营重点龙头企业

“未来,得益绿色还可以做得更好。”杜诚斌告诉来访的记者,尽管目前中国经济进入了新常态,又恰逢“三期叠加”,但习总书记提出了“新常态”,同时也提出了“大农业”的理念,三农问题永远是国家最重要最根本的问题。

协会正在成为
助推企业发展强大引擎

在这样的大背景下,成都市农业产业如何在新常态下形成新的生产力,是摆在成都市农业产业化龙头企业协会会长杜诚斌以及整个协会管理层面前的一个不能忽视的问题。



把政府不该管、管不好的事务交给市场——从中央到地方,目前一直传递着这样的声音,其中重要的一个方面就是政府职能下放,交由社会组织履行。杜诚斌介绍,成都农业龙头协会一成立,就在成都市政府、农委的主管指导下,搭建了以“龙头企业融资与上市孵化中心”和“成都龙投投资管理股份有限公司”为标志的投融资服务平台、信息汇集与多方宣传服务平台、市场营销与电子商务服务平台、科技创新服务平台、法律维权服务平台、政府职能转化服务平台、人才培养与管理咨询服务平台等七大平台,并对会员企业开展了全方位的务实服务,实现了高效的跨界联动和信息融合传播。协会从行业全局出发,深入探寻成都市农业发展的特点与需求,充分整合行业资源,努力实现了政府与企业、金融、科技等相关单位间的信息沟通与传递,发挥了协会的引领和桥梁作用。

目前,成都的国家级、省级、市级以上农业产业化龙头企业基本已参加了协会,500 多会员,可谓是一个“大家庭”。如何办好这个“大家庭”的家?杜诚斌着实费了不少心思。

针对融资难、融资贵一直是悬于发展企业头上的达摩克利斯之剑这个现状,“我们

通过搭建投融资服务平台,建立了新型的互保、联保机制,拓展风投、创投业务;联合金融部门开展银企合作,解决会员资金短缺、贷款难的问题。”杜诚斌说,协会还通过搭建政府职能转化服务平台,负责基地建设初审、“龙头企业”资格审核、产业化项目申报、农产品品牌认定、并开展与农业产业化经营有关的第三方认证等工作。成都农委已同意政府相关职能转移给协会。

“新常态下,简政放权等改革的有力推进,将让市场主体真正放开手脚,将极大激发市场活力、发展动力和社会创造力。”杜诚斌认为,下半年将进一步放宽市场准入,推动服务业的扩张,并促使传统产业尤其是国有垄断企业通过混合所有制方式引入新的竞争因素,因此,协会将更好地通过《产业龙头》会刊、协会网站、协会会员 QQ 群等搭建信息汇集与宣传服务平台,向会员企业提供有关政策、项目、技术、市场等信息以及相关的调研分析报告,同时将企业的经营状况及需求及时传递到政府和相关单位。

杜诚斌说,作为一个拥有 13 亿人口的大国,内需的支撑力不可小视;西部地区特别是农村地区,产业梯度转移仍有宽阔余

地。无疑,成都市农业产业化龙头企业有很多发展机会。在机会面前,会员企业都希望协会做强投融资平台,成为助推企业发展强大引擎。

龙头企业协会今年重点在做的就是以成都农村产权制度改革成果为基础,积极探索农村土地流转信托融资模式;抓住十八大金融改革对三农的支持方向,开展“农业产业化金融创新实务系列论坛”,为龙头企业做好银行农业资金的对接服务;加大资源整合和项目推荐力度,推动农业龙头企业的直接融资取得成效;同时,结合国家农业改革方向,加大对农业龙头企业的培训力度,为企业的产品转型和融资提供更多的专业知识传递。

整合大资源 做好“作业题”

日前,四川省委办公厅、省政府办公厅下发《关于建立加快推进 10 个农业农村重大项目建设机制的通知》明确,将加快推进幸福美丽新村建设的 10 个农业农村重大项目,覆盖全省 183 个县(市、区),初步测算总投资额达 2062.14 亿元。

[下转 P3]

美娘刘超玩转七色美粮
——记安徽徽州印象农业科技有限公司总经理刘超

■ 本报记者 宗毅

做老百姓的健康饮食专家

在安徽众多的农业产业化龙头企业中,安徽徽州印象农业科技有限公司总经理刘超可谓是个风云人物、是个女强人、美娘企业家。早在 5 年期,当刘超准备创业时,心怀社会责任和健康理念的她,本着“做大众健康饮食服务专家”的战略定位,成立了安徽省徽州印象农业科技有限公司。

创业伊始,刘超并没有盲目乱打乱撞,而是耐下性子对行业现状和市场空隙做仔细的研究。他发现,此时的杂粮产业虽然前景广阔,但各路群雄正加速崛起,市场蛋糕被逐步蚕食。面对这样的市场现状,如果和其他企业进行同质化竞争,即使能在市场立足,未来也将面临白热化的市场竞争。

权衡再三,刘超决心走一条创新之路——为消费者打造符合个性化需求的营养套餐。为此,她将营养配比的理念引入杂粮行业,致力于将徽州印象打造成一家粗粮营养配方食品研究、开发和推广的综合型专业企业。通过产学研合作,安徽安徽省营养学会、中国科学技术大学、安徽医科大学、安徽中医学院等多家院校和协会合作,聘请了多位专家,组成专家组与公司技术人员一起投入粗粮的加工研究和开发,从而保证了产品的技术含量和营养价值。

由于以纯天然杂粮为基本原料,并结合现代营养学基本原理和健康饮食理念配比加



工而成,营养全面、针对性强、适应度广,因此适合各种体质、各个年龄段的不同人群长期食用。也就是说,每个人都可以根据自己的身体状况,选择不同的杂粮产品做均衡的营养补充。

作为一家食品生产企业,刘超深知自己容不得半点的马虎大意。“生产企业有责任心,消费者才能吃上放心杂粮。”据刘超介绍,为了保证产品的源头质量,采取“公司+基地+农户+市场”的农业产业化之路。3000 多亩的

杂粮配套种植基地不仅源源不断供应着优质的原料,更带动了农户增收近千元。

小杂粮闯出大市场

销售市场的火爆为刘超的健康食品理念做了最好的注解,短短几年时间,“七色美粮”产品不仅在省内进入了沃尔玛、乐购、家乐福、红府等大型商超,还打开了东北、华北、长三角、珠三角等地区的市场,一时间在业内引起广泛关注。

当互联网的思维迎面扑来,七色美粮是第一波用力拥抱的人。就在很多传统行业还在寻找出路时,七色美粮人已经搭好平台,把传统的农业插上了互联网的翅膀,农业 OTO 的体验店,满满的二维码映入眼帘。一个生产中心、两个销售终端,线上营销,线下体验,双向营销,开始了新一轮的腾飞。

四香杂粮饭:您身边的一流营养师,健脾养胃,老少皆宜。七巧杂粮饭:美容养颜,吃粗粮米饭的同时还能改善肌肤肤质哟。九珍杂粮饭:公认的保健养生品牌,老年朋友更加适

合。开心乐享礼盒:你想要的家庭装就在这里!我爱饭米粒手提盒装;四款杂粮饭,口味不一,功效齐全。我爱豆米浆手提盒装;原汁原味,每一口源自天然。结合中医五行理念,五行对五脏,更有美粮新品同步上市五行杂粮(金木水火土混合装)、五行杂粮礼盒、五行茶礼盒、五行全家福礼包(小)、五行全家福礼包(大)让更多的消费者通过互联网了解七色美粮,吃到营养健康的七色美粮养生产品。就在记者采访期间,刘超一边开车,一边接单手机,不到一会儿工夫,就成功接上网上百套七色美粮产品订单

有美粮的新农业大有前途

七色美粮在美娘刘超的带领下,有着优秀的团队,全力以赴不断学习努力成长的新生代,刘超说:“我们的使命是:让新生代都爱上农业,以为耕者谋利为食者造福为己任,我们的愿景是:打造民族品牌,健康中国人民。”用刘超的话说:“我们是个有故事,有梦想的团队,一起来看我们颠覆吧。”

苏通丝绸
http://www.stjsc.cn 服务热线:0513-84889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

GMO 迈能
GMO 搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com
电话:400-880-6155