

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 329 期 总第 8141 期  
统一刊号:CN51—0098  
邮发代号:61—85  
全年定价:450 元  
零售价:2.50 元

2014.12.14

星期日  
甲午年十月二十三  
热线电话:400 990 3393  
官方微博:weibo.com/jrwb  
weibo.com/jlbs



## 开启制度红利的新时代

◎十八届中全会的五大亮点 ◎要处理好五大关系 ◎对十八届中全会的十大领悟

《P3》

离 2015 年 1 月 21 日  
第二届中国企业家春晚  
还有 38 天

本期导读 Highlights

### 我国变频器以技术突围 加速产品高端化结构转型

近年来,我国变频器产品产值增长迅速,在与国外知名变频器品牌的产品竞争中,国内变频器企业在巩固中低压变频器市场地位的同时,更加推进中高端变频产品转型升级,通过与变频器用户深入交流,应用前沿技术,开发生产令用户满意的高端变频器产品。

《P5》

### 欧维姆风正帆悬 民族品牌扬名海外

博观而约取,厚积而薄发。欧维姆从上世纪 90 年代开始在海外涉水,二十多年来稳扎稳打,产品已经进入欧美、中东、亚非几十个国家和地区,在越南、印尼、缅甸、中东市场等,具备极高的知名度及影响力。欧维姆这个民族企业在国际市场开疆拓土,正成为中国预应力企业走出国门的榜样先驱。

《P6》

### 全球轴承市场恢复增长 或在 2015 年实现剧增

近期发布的《2015-2020 年中国轴承制造行业产销需求预测与转型升级分析报告》显示:全球轴承市场将在 2015 年实现剧增。随着工业化逐步增加,OEM 的需求有望上升。尽管发达国家近年来汽车等耐用产品的生产不太景气,以致严重影响轴承的需求,然而,在未来几年里,发达市场的耐用产品和汽车生产将有可能增加。

《P7》

### 为中国改革寻求策略共识

中国经济增长确定性下降背后,仍然存在不确定性,就是我们目前很难去判断未来增长会下滑到什么程度,是滑落到 5-7% 的一个可以容忍但增长质量更高的水平,还是可能会出现糟糕的情况,比如各线城市房地产泡沫崩盘、高杠杆下企业债务链断裂、金融的系统性风险蔓延,甚至爆发经济较大的震荡。

《P01》

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

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

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

## 实施创新驱动战略 助推茶企转型升级 ——访四川省茶业集团股份有限公司董事长颜泽文



■ 本报记者 樊瑛 张建忠 摄影 丹曼

在 12 月 8 日举行的四川省茶叶流通协会成立大会期间,本报记者专访了四川省茶业集团股份有限公司董事长颜泽文。颜泽文向记者详细介绍了川茶集团的五大创新发展模式。

### 创新的全产业链发展

四川省茶业集团致力于茶叶全产业链的创新,联合四川省内外高校及茶叶科研机构,整合全省智力资源,从茶树品种选育、茶园种植、茶叶初制加工和精深加工、品牌营销等全产业链经营,并围绕茶叶包装、茶叶机械、茶食品、茶旅游、茶养生等进行茶叶产业链延伸发展,做精茶产业链的每一个环节,全方位地掌握“科技创新和科技成果转化”这一茶产业

内在驱动力,充分运用市场化手段,为企业转型升级提供了深厚的产业基础。

### 创新的抱团经营管理模式

去年,四川省委省政府明确提出了“组建四川茶叶集团,实施抱团发展,打造川茶千亿大产业”的战略新目标。2013 年 10 月 18 日,以四川省茶业集团股份有限公司等五家企业作为发起单位,正式注册成立了四川省茶业集团联盟。相继得到了近 30 家茶叶龙头企业的支持和参与,形成了广泛而有力的产业联盟。

四川省茶业集团坚持团结、分享、合作、供应的发展理念,通过资源共享,优势互补,抱团发展,促进企业体制机制创新、管理体系创新、品牌与营销体系创新,真正实现农民增

收、产业发展、企业发展的联合共赢。

### 创新的产学研合作模式

科技创新是茶产业的核心驱动力之一,产学研结合是企业获得科技创新动力的最有效模式。四川省茶业集团长期与中国茶叶研究所、四川省茶叶研究所、西南大学、湖南农业大学、四川农业大学等科研和教学单位开展广泛的科研合作,结成了稳定的“产学研”技术创新联盟,以科技创新推动企业技术、产品转型升级,引领茶叶全产业链的发展。

四川省茶业集团还建立了全国茶叶行业目前唯一的“国家认定企业技术中心”和全省唯一的“四川省茶业工程技术研究中心”,以及“川茶产业商学院”和“川茶产业技术研究院”,合称为四川省茶业集团“两院两中心”。

为四川省茶业集团搭建了一个科技创新共享平台,为可持续发展提供强有力的科技支撑。

### 创新的大品牌发展模式

四川省茶业集团首创川茶“天府龙芽 6+X”品牌建设与推广模式。“天府龙芽”品牌涵盖了中国传统六大茶类,即绿茶、红茶、白茶、黄茶、黑茶、青茶,并延伸至花茶等再加工茶等类别,打造成为川茶大区域品牌,在制定严格的品质控制规范、包装质检规范、营销管理规范、品牌应用规范等管理体系的前提下,由专业的品牌运营管理机构来管理,让更多企业共同使用这一品牌,加强品牌推广合力,“天府龙芽”品牌系列产品,在加强品牌传播的同时,实现四川茶企的共生共赢和可持续发展。

### 创新利益共享发展模式

四川省茶业集团积极探索带领茶农持续增收的产业化经营新模式,首先是针对茶园基地实际情况因地制宜采用“公司+专业合作社+农户”、“公司+农户”、“公司+农户”(家庭农场)等多种模式;其次是针对加工企业与销售企业,采用相互投资参股和利润分享机制,投资方不参与经营管理,按基本的保底利润和超额利润部分在分成方式,增强了双方的信任度和配合度,提高了彼此的工作效率和经济效益。让种茶农户、加工企业和营销企业结成紧密的利益共同体,实现茶叶全产业链可持续发展。

颜泽文强调,长江之水,巴蜀之地,天府之秀,古道之魂,成就了川茶优异的品质和深厚的文化,也赋予了川茶产业发展得天独厚的文化地理优势。在各级党委政府和相关部门的重视下,在茶叶协会、茶叶学会和茶叶专家们的关心帮助下,在社会各界的关注支持下,我们要充分发挥众多茶界同仁的勤劳勇敢和聪明智慧。共同奋斗,努力拼搏,做大做强做优川茶企业,让崛起的“川茶”以更加雄壮的姿态展现在世界的茶产业大舞台上。

## 白家食品陈朝晖董事长获加拿大国会嘉奖

■ 本报记者 何沙洲

12 月 8 日,国内最大的方便粉丝企业四川知名食品企业——四川白家食品有限公司董事长陈朝晖收到一份意外的“礼物”:加拿大国会下议院为他特别颁发了一份嘉许状,感谢他对加中贸易所做的杰出贡献。陈朝晖表示:他从事外贸多年,这是第一次收到外国国会的嘉奖。

四川白家食品有限公司于 2001 年第一袋白家陈记方便粉丝出口加拿大,是加拿大能见度最高的中国食品之一,在温哥华、渥太华、多伦多等加拿大经济文化中心,更是深受当地消费者的喜爱。到 2014 年底,白家食品的产品已经出口到包括加拿大、美国、英国等全球四十多个国家,是国内出口国家数量最多的企业之一。不仅如此,白家食品还成立了对外贸易公司,在帮助四川食品走出国门走向世界方面做出了不懈努力。

同时,加拿大不列颠哥伦比亚省也向陈朝晖发来嘉许状,感谢他对第六届温哥华中国文化节所作出的贡献。



## 校企合作 协同发展

河南工程学院与雪阳集团、腾云电子商务公司签署合作协议

■ 本报驻河南首席记者 李代广

“加强校企合作是学校的重要工作,是助推学校建设应用型大学的重要推动力量。”12 月 10 日,河南工程学院产学研合作签约仪式举行,河南工程学院与雪阳集团、腾云电子商务公司分别进行了合作签约,河南工程学院副院长许瑞超在致辞时说。

河南工程学院院长刘文楷、河南省工信厅产业信息化处处长樊二刚、雪阳集团股份有限公司董事长刘红中、河南腾云电子商务有限公司总经理林彦山,以及河南工程学院管理工程学院党政领导、教师代表和学生近 150 人参加了签约仪式。

雪阳集团与河南工程学院建立合作关系,让教育与实践相结合,学校通过引进校企合作项目,可以实现教育的职业化,同时也可以丰富学校教学课程;学生可以在实践过程中掌握销售技能,提高就业能力。

刘红中认为,目前,社会急需大批能将科

技成果及时转化为物质产品和实现生产服务的技术型人才。我们的校企合作模式,既能发挥学校和企业各自优势,又能共同培养社会与市场需要的人才,是学校与企业双赢的合作,校企双方优势互补,是实现学校教育及企业管理现代化、加快企业自有人才的学历教育,使教育与生产持续发展的重要途径。

据介绍,雪阳集团是中国纺织服装行业 100 强,河南雪阳电子商务产业园,河南省十优电商平台,成功实现了超常规、跨越式发展,目前已成为一个集棉花科研、种植加工、纺织、服饰及房地产开发等为一体的大型企业,是中国杯衫行业的首创者、领导者,杯衫生产销售居国内第一,其目标是成为全球杯衫行业的最大制造商、经销商、最专业的杯衫供应商。

河南工程学院院长刘文楷对两个企业来校洽谈合作事宜表示热烈欢迎,他要求管理工程学院利用此次机会与相关企业深入合作,为管理工程学院及全校的实践教学改革积累经验。

精品小酒  
好兄弟 干一杯  
宜宾五粮液股份有限公司  
WULIANGYE YIBIN CO.,LTD.  
400-6363-699

欢迎订阅 2015 年度《企业家日报》  
1. 通过当地邮局(所)订阅《企业家日报》。  
《企业家日报》通过邮局发行,邮发代号:61—85,全年定价:450 元。  
《企业家日报》为周刊,除星期一出版外,其余各天出版对开 12 版。  
2. 通过网上、电话订阅《企业家日报》。  
★电话订阅:  
邮发报刊订电话:11185,打电话,按照提示,就可完成订约。  
★网上订约:  
登录中国邮政报刊订约网:bk.11185.cn,按照提示,完成订约。