

6 经营故事 Business Story

2013 年底,江苏省扬州市人社部门启动“扬州优秀企业家海外提升计划”,为企业家寻找适合的知名高校和世界名企,根据企业的特点,量身定制培训课程。一年来,已有 100 多位扬州企业家,分 6 批深入美国、德国等地的重点大学、知名企业和政府机构进行培训,通过实地考察,开阔视野,找到发展商机。

扬州百名企业家世界名企当“学生”

■ 何瑞琳

一般企业的生产流水线都是直线式,记者近日在江苏罗思韦尔电气有限公司采访时却看到,该企业生产线却呈“u 形”。公司副总经理唐卫平介绍说:“这是我们参加优秀企业家海外提升计划,从行业标杆企业——海拉集团德国总部学来的,通过对企业生产线进行柔性化改造,从上料到半成品生产,整个生产效率提高 10%以上。”

据了解,2013 年底,江苏省扬州市人社部门启动“扬州优秀企业家海外提升计划”,为企业家寻找适合的知名高校和世界名企,根据企业的特点,量身定制培训课程。一年来,来自市装备制造、汽车及零部件制造、软件信息、旅游与现代服务业等领域的 100 多位扬州企业家,分 6 批深入美国、德国等地的重点大学、知名企业和政府机构进行培训,通过实地考察,开阔视野,找到发展商机。扬州永锋工业设备安装有限公司总经理胡永林表示,虽然所有费用都是企业自己承担,但这样的钱花得值。

出国学真经
名校名企一起“逛”

“随着全球经济一体化发展,企业发展越来越需要全球化大视野。”扬州市委组织部副部长、市人社局局长臧民表示,正是在这样的背景下,该市在全省率先开展‘企业家海外提升计划’,旨在拓展扬州企业家战略眼光和全球视野,提升企业经营人才的综合素质,促进

电子商务提升中国西部农民市场竞争能力

■ 屠国玺 朱基钦

甘肃成县索池乡农民曹草放的家门口,就是遍布山野、触手可及的核桃。从树上摘下核桃拿到集市上贩卖,或者坐在家里面等人来上门收购,是大山深处父祖辈们传下来的生意经。

这样的买卖持续了千百年,一直没有带来致富的希望,同样没有给曹草放带来多少收入。

秦巴山区深处的成县是中国西部交通不便的地区之一,经过当地的第一条高速公路一个月前才刚刚开通。尽管这里出产的核桃、蜂蜜等各种农特产以绿色无污染而出名,但和西部许多贫困地区一样,丰富物产难以转化为农民的收入。

2013 年是老曹命运转折的一年,他的网店上线了。虽然老曹现在还需要别人帮助来运营自己的网店,但短短一年多的“触电”经历,已彻底改变了他的观念。“通过网络,我发现了我们的农产品尽管绿色无污染,但由于没有形成品牌,所以很难得到顾客的认可”。

这位年近五旬的农民正开始做此前他都没有想过的事情,老曹已经注册了属于自己的商标,还准备让产品通过食品安全的 QS 认证。他从口袋里掏出手机说:“希望我们的核桃也能像苹果、三星、华为这些手机一样,成为世界名牌”。

在过去一两年间,电子商务在中国西部开始蓬勃发展。仅在甘肃陇南全市已有网店 5900 多家,2014 年网上农产品销售收入达 7.8 亿。

今年 34 岁的农村妇女王芳芳大部分时间都在网店上销售成县农特产”。到 2015 年初的时候,她将自己的市场范围已经拓展到了全国 20 多个省区。

王芳芳只有初中文化程度,为了照顾上学的子女在县城租住。做饭、接送孩子放下学、一个小服装摊,是她此前多年的生活内容。直到一年多以前,她的生活被网店所改变。当地电商中心的工作人员帮她申请开通了网店,她通过“和客户在网上聊天沟通”这种在她看来非常容易的事情进行生意。一年多时间里,光顾她网店的顾客数量越来越多,2014 年靠着网店收入了近 3 万元。

王芳芳如今被当地评为“十佳妇女电商”。对于电子商务,她也有了自己的“顾客思维”。“网络是虚拟的,要获得顾客的信任,产品的质量是最重要的,我卖出去的每一颗核桃都是自己亲自挑选的。”王芳芳说,她网店顾客多是回头客,发货时她总是给他们多发一点赠品。

和王芳芳、曹草放一样,中国西部许多农民也正在通过电子商务参与到市场当中来。通过不断的实践,他们培养起了自己的市场意识、品牌意识和顾客理念,并在逐渐学习、适应过程中提高自己的市场竞争能力。



扬州产业创新发展。

如何不走过场,让企业家在国外短短十几天时间内真正有所收获? 据介绍,扬州市人社局根据全市经济发展的特点,先后组织装备制造、汽车及零部件制造、软件信息与新兴产业、旅游与现代服务业等领域 109 名企业家分六个批次赴德国和美国培训。

“我们既组织企业家赴德国慕尼黑黑工业大学、美国弗吉尼亚大学等世界知名大学聆听教授授课,更让他们赴奔驰、希斯、海拉、拜耳、通快、思科、英特尔等世界知名企业考察交流,要进得了企业,问得出东西,更能找出合作项目。”扬州市人才服务中心的负责同志介绍道,在国外期间,企业家们还向华盛顿商会、德国工商业协会、国际信息技术与服务联盟等机构学习取经,寻找商机;此外,我市还在华盛顿和科隆举办企业家与华裔专家以及

留学人员恳谈会,

宣传推介扬州,开展招才引智。扬州光大塑业有限公司董事长李忠杰,通过参加恳谈会引进以张毅博士为首的 5 人研发团队,目前合作项目已进入研发投资阶段。赴德培训期间,扬州市在科隆举办了以装备制造专业为主的留学人员恳谈会,4 名扬州籍留学人员专程从数百公里之外的城市赶来参会并与多家企业达成合作意向。

学来了什么
不仅有知识 更有机遇

连日来,江苏迅达电磁线有限公司董事长卢之云都很忙碌。他说,这次学习回来,企业决定到欧洲创办分公司,目前正在计划通

种菜大户老袁:规模种地“不差钱”

■ 周相吉

说起在农村流转土地,搞规模经营,十个农民有八个都会遇到资金压力。但在四川井研县,农民老袁却说,咱搞规模种地“不差钱”。这究竟是怎么回事呢?

老袁名叫袁定江,40 岁出头。到 2015 年初,他通过合作社在井研县千佛镇已流转土地 1200 亩,栽种番茄、辣椒等蔬菜。每亩地上的种子、人工以及土地流转费用,可是一笔巨大的投入。“如果不算大棚设施,每亩要投入 5000 元。”袁定江说,几年前,他想扩大规模搞现代农业,但相当缺钱。不过,这件“愁死人”的事在 2014 年发生了变化。

老袁在土地上摸爬滚打有些年头了,2010 年,他就流转了村里部分土地用于蔬菜种植。此后还成立了蔬菜专业合作社,涵盖 3 个村 200 多户农户。2013 年底,他看好生姜、番茄价格会高起来,就想扩大规模,同时又想对原来的蔬菜大棚进行改造。但没有资金来源,苦恼得没办法。“没有担保人和抵押物,根本贷不到款啊。”袁定江说。

事实上,农业发展长期以来就存在融资

难、融资贵的问题。根据我国现有法律法规,土地不能担保,也不能抵押,土地金融在现实中并无实质内容。四川省农工委副主任杨新元说,“放活”土地经营权,必须有金融支持,让土地由资源变成资产和资本,这也是新一轮农村改革中最棘手的问题之一。

从 2014 年开始,四川通过土地所有权、承包权、经营权的“三权分置”,从土地使用权上做文章,对其注入金融要素,在该省 9 个县(市、区)尝试土地流转收益保证贷款,其中井研县就是试点地区之一。

金融机构专家告诉记者,土地流转收益保证贷款其实就是以土地经营权作为抵押反担保,以土地上的一个未来预期收益作为贷款额度的一个考量,向银行进行融资。得益于这一改革试点,袁定江发展现代农业的资金难题出现转机。

2014 年 2 月,袁定江到县农业局、担保公司、商业银行办完简单的手续,就获得了 2 年期限的 300 万元贷款。他又投入 570 多万元,对园区进行了一次大升级,建起了 30 亩的温室育苗场,198 个钢架大棚,一个标准化生猪养殖场,基础设施基本完善,养殖种植也循环

柏林国际绿色周上演“丝路·茶语”

德国柏林国际绿色周 1 月 16 日至 25 日举行。中国展团以“丝路·茶语”为主题,着重向观众推介“一带一路”上的中国农业文化和特色农产品。

“丝路”是今年中国展的主题之一。“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”这一“一带一路”共经过中国境内十余个省市自治区。为此,中国展团特地选取这些地区的特色农业文化和农产品,以图片和实物形式展出。展出农产品包括新疆葡萄干和大枣、宁夏枸杞、甘肃百合、青海青稞、重庆辣椒、广西柿饼、云南咖啡、海南可可、广东蜜钱等。

绿茶、白茶、红茶、黑茶、花茶……中国展的另一主题为“茶语”。除茶叶和茶具展示外,现场的茶艺表演更是吸引不少观众前来观赏、品茶。德国农业部国务秘书彼得·布莱泽 17 日参加中国展团特别推介活动时表示,很高兴能到中国展台享受茶艺,了解中国文化,并期待两国在农业领域更加密切合作。

中国展团组织方介绍,茶是我国重要农产品,也是世界最先了解到的中国产品之一。我国有丰富的茶叶资源,但很多产品尚未被国外消费者所知,希望借助绿色周这一能够直接面向终端消费者的平台,集中展示我国

过德国杜塞尔多夫工商会渠道,在杜塞尔多夫设立迅达电磁线欧洲分公司,下一步将全面开拓欧洲市场。

和卢之云一样,一百多名出国学习的企业家都表示,通过参与“企业家海外提升计划”进入知名企业一探究竟,和这些企业总部高管进行面对面交流,碰撞出不少创新火花。同时,还能将学习成果运用到企业管理中,提高工作效率,提升经济效益。

在国外走访和交流过程中,不少企业家学员及时捕捉商机,取得收获。仪征市仲兴环保科技有限公司董事长陈兴福敏锐地觉察到,洛杉矶天气干燥、气温较高,塑料瓶装矿泉水及其他饮料被大量使用,但塑料瓶回收再利用环节薄弱,他与美方达成了在洛杉矶成立塑料瓶回收机构的意向,将回收的塑料瓶清洗压制后作为原料再次使用。

更有趣的是,仪征金鹰纺织有限公司董事长陈仁义在走访美方同行企业时,还成功地把公司新近开发的新型仿人棉纱线、芳纶纱线、抗起球抗起毛纱线等产品推销了出去,与美国 uctid 公司及高峰科技有限公司达成合作意向。

“要让企业家到国外真正能学有所得、学有所成。”扬州市人社部门表示,2015 年将进一步优化培训行程和培训内容,高效有序地推进“企业家海外提升计划”。在成功设立德国、美国培训基地的基础上,进一步拓展到与我市产业匹配度高、管理先进的南欧、北欧、澳大利亚、北美等地,多选择与扬州市企业相当的中小企业交流学习,同时根据培训种类、性质及企业家的需求特点,开发一些时间和路途上长短结合的培训行程。

了起来。

2014 年 8 月,袁定江又获得了 400 万元的贷款,租赁了 200 亩土地扩大规模。袁定江说:“现在园区的规模有 1200 亩,产蔬菜 1 万吨以上,产值 2600 万元左右,争取今年把贷款还清。”

井研县农业局副局长张学艺说,农业部门会组织专家,对像袁定江这样的大户所流转的土地,从产值、效益和市场前景进行评估,并得出评估报告,为担保机构贷款担保提供依据,担保和金融机构向县惠农服务中心备案后实施担保贷款。井研县农业局惠农服务中心主任刘琼说,申请人只需要向惠农服务中心提起申请,并提供承包经营权和流转的相关证明材料,接下来的评估备案工作,都由惠农服务中心来完成。

数据显示,截至 2014 年 10 月底,四川全省土地流转收益保证贷款额度达到 9088 万元,发放超过 45 笔。这对推动农村要素市场发展,缓解现代农业发展“钱荒”发挥了积极作用。蜀中大地,像老袁那样规模种地“不差钱”的农民也越来越多。

茶产品,让欧洲的消费者更全面地认识中国茶,消费中国茶。

对于欧洲市场,前来参展的云南茶商王乐观比较看好。他说,欧洲人也有饮茶的习惯,且已有部分中国茶商成功进入欧洲市场。他此次来欧洲参展,就是希望在传播中国茶文化的同时,以茶会友,在欧洲寻求商机。

柏林国际绿色周为全球最大的农业、食品和园艺消费展,本届绿色周共吸引全球 68 个国家和地区的 1658 家展商参展,主办方预计迎宾超过 40 万人次。

(郭洋)

西藏高原特色农产品助百姓增收

■ 刘洪明 索朗罗布

日喀则市曲布雄乡,3 个足球场大小的土地上的加工车间错落有致,30 多米长的水晶粉生产机器一端,两个藏族妇女戴着白手套,快速地接着刚生产出来的水晶粉。

这是记者 10 日在西藏雅江源农业科技有限公司看到的情景。

48 岁的达珍告诉记者:“我在这里干了 3 年多,每年能挣两万多块钱,还介绍好几个亲戚邻居过来干,也不累,就是每天称好水晶粉往包装袋里装。像我们这样家有老小的,在附近打工还是不错的。”

2010 年中央第五次西藏工作座谈会提出把西藏建设成高原特色农产品基地,5 年来,西藏农牧部门在 7 地(市)安排实施了青稞、蔬菜、藏鸡等 12 类 450 多个特色产业项目,高原特色农产品已成为农牧民增收、农牧业增效的重要途径。

作为地理标志产品,采用传统水磨加工的拉萨市古荣糌粑已成为西藏的品牌,同时也是古荣乡的荣耀,带动了当地百姓持续增收。

拉萨市堆龙德庆县古荣糌粑有限公司总经理达娃次仁介绍说,公司不仅和青稞种植户签订收购合同,在收购价上让利于群众,还带动了周边近 500 户农户从事糌粑生产加工,年户均增收 3.7 万元,帮助一批贫困户实现了脱贫。

记者了解到,截至 2014 年底,西藏全区农牧业特色产业累计整合投入资金 32.58 亿元,农牧部门累计扶持和培育农牧业产业化龙头企业 101 家,农牧业生产专业合作社(基地)共 2729 家。

西藏高原特色农产品基地的建设步伐不断加快,直接促进农牧民的可持续增收。最新数据显示,西藏农牧民人均纯收入由 2010 年的 3139 元增至 2014 年的 7471 元,每年增速 10%以上。



广西企业与缅公司
签订大宗商品供应计划

近日,缅甸边贸公司与广西企业签订以人民币兑付的大宗商品供应计划。

这笔合约为缅甸边贸公司与广西百色一号南菜北运有限公司和广西富满地农资集团股份有限公司联合签署的。合同约定,由这两家广西企业在中国组织货源,向缅甸出口 94 亿美元的商品,这也是 2015 年度中国对缅甸出口的最大合约。

广西富满地农资集团相关负责人透露,这些出口商品包括农产品、农机具、养殖饲料以及纺织品、日用品、电子产品、建筑材料、汽车摩托、机械设备等。“组织来的所有商品,将运往中缅边境贸易最大集散地——云南省瑞丽市姐告口岸,统一用人民币结算,部分商品实行以物易物。”

来自人民银行南宁中心支行的消息表明,2014 年 10 月 20 日广西区域跨境人民币业务平台试运行以来,广西区内 47 家银行机构近 2500 个营业网点可通过该平台办理跨境人民币业务。

业内人士分析认为,随着人民币跨境支付平台业务得到越来越多企业认可,广西企业完全可以通过此类方式进一步强化人民币兑付的要求,既能够推动人民币更快走向东南亚,也能够确保自身业务和资金安全。

(何丰伦)

撑,只能维持弱势格局。据“西本新干线”的最新报告,在国产矿市场上,河北地区铁精粉价格稳中有跌。与钢价跌幅明显扩大的趋势相比,矿价的表现还算可以,但谈不上有什么持续的积极因素。进口矿价先跌后涨,15 日 62%品位普氏铁矿石指数报收在每吨 68.75 美元的价位上,一周下跌 1.75 美元。去年 12 月中国进口铁矿石月均接近 2000 万吨,单月进口量创年内新高。目前,国内主要港口进口矿库存有所下降,对矿价有一定的支撑,但对矿市“供强需弱”的总格局不会产生本质的影响。

相关机构分析人员认为,近期钢价跌幅明显大于原料,钢铁企业的亏损面扩大,钢厂的减产、检修现象估计将增多,这对缓解市场供应压力可能会有一些作用。但春节之前,钢市已基本进入“扫尾”阶段,如果能够以“平淡”收市而非“惨淡”收市,已是谢天谢地的理想结局。

■ 李荣

由于钢坯价格大幅下挫,使得国内现货

