

苍溪猕猴桃走进吉隆坡

■ 陆阳阳 梁斌 李媛莉 杨涛

来自苍溪的“海沃德”猕猴桃,经冷链运输全程高速直奔深圳,漂洋过海,走进马来西亚吉隆坡最大的士拉央水果蔬菜批发市场。

在马来西亚,一年四季都可以吃到各式各样的热带水果。但通过吉隆坡最大的士拉央水果蔬菜批发市场,不少马来西亚人品尝到了四川水果味道。今年 42 岁的向宁,是苍溪县日昇农业科技有限公司总经理,负责猕猴桃生产与销售。今年春节前,他收到了马来西亚经销商反馈的消息:“猕猴桃卖完了,这次遗憾进货少了,希望以后长期合作。”在此之前,2014 年 12 月 27 日,6.72 吨海沃德猕猴桃在深夜出发,冷链运输,全程高速直奔深圳,再经海运到达马来西亚。更早的 2010 年,向宁所在的日昇公司就把苍溪县近 40 吨猕猴桃运到马来西亚,在过去由新西兰猕猴桃占领的市场里,打通了苍溪猕猴桃出口马来西亚的通道。在种植面积和产量都曾达到全国第一的四川,有数据显示,40%左右猕猴桃卖到北上广深及重庆,10%左右卖到日本、马来西亚、新加坡和英国,剩余的 50%卖到省内城市。苍溪猕猴桃是四川猕猴桃的王牌之一,截至 2009 年,中国猕猴桃在国际市场占有率仅为 7%,其中,苍溪县贡献了 0.55%。它在马来西亚的畅销,正是对四川水果走向国外的推广。

漂洋过海

6.72 吨猕猴桃从苍溪出发

3 月 27 日,距嘉陵江不远的苍溪县日昇农业科技 company 里,向宁站在库房门口,看着员工从 1000 公斤里筛选出质量正常的猕猴桃,然后亲手转给站在身边的超市合作方。这些是出口马来西亚猕猴桃中筛选出来的残次品——仅仅因为有斑点或者个型不“合群”,就要被筛出来。三个月前,就在这里,优中选优的 6.72 吨海沃德猕猴桃被装上货车。2014 年的 12 月 27 日深夜,向宁在朋友圈里发了条微信,“出口马来西亚的猕猴桃出发了”,所配的照片上,一盒盒猕猴桃在货车上“整装待发”。从苍溪出发,到深圳蛇口港再转轮船,就可从海上漂至马来西亚。一路走下来,要花半个月时间,这批猕猴桃就在 1 月中旬到达马来西亚。由此下来的成本体现在价格上一斤要增加三四块人民币。按说马来西亚也产猕猴桃,可处于热带的马来西亚和处于温带的四川所产的猕猴桃在上市日期上存在差别。马来西亚华人又多,对“水果之王”猕猴桃的需求大,这就为四川猕猴桃出口马来西亚提供了机遇。向宁所在的公司把“海沃德”出口价格定在一公斤 2 美元(约合人民币 12 元多),跟国内价格差不多。向宁说,这次重在联络关系,打开销路。从 1 月中旬开始卖,不到 1 个月,这批发往马来西亚的猕猴桃就一销而空。3 月 17 日至 19 日,记者在吉隆坡多家果蔬市场探访,当时没有看到四川猕猴桃的影子。在向一名华裔水果经销商咨询后才知,“来自四川苍溪的猕猴桃出现过,可惜的是进货数量不够,很快就卖完了”。马来西亚经销商打电话希望继续合作,但向宁说会抬高一些价格了,“毕竟一分价钱一分货嘛”。

五年之前

“学做”出口生意一项报检返工三次

日昇农业的猕猴桃再次出口马来西亚时,向宁已是总经理,而在 5 年前首次出口马国时,向宁才刚到公司。当时因为之前培训的报检员走了,向宁就干起报检工作。对报检程序一点不懂的他处处碰壁。比如,在—项填报中,按他的理解是“—盘”,而系统要求必须选“—箱”,就是这样简单的理解问题,就让他“返工”了三次;例如,填完资料后会自动生成—个报检号码,而他根本不在意,这就无法完成后续工作,直到他在苍溪和广元 100 多公里的路上往返 8 次,才最终弄



●苍溪县日昇农业的工人们正在手工挑选猕猴桃,销往马来西亚。



●日昇农业专为销往海外市场准备的外包装。

明白咋回事,直至顺利完成填报。好不容易填完资料,到了抽检环节仍然遇到过问题。他们最初把猕猴桃箱装在木架里钉好后才运到抽检现场,到了才知道人家要把木架拆开再抽检,这就让他们之前的工作白干了。碰了一鼻子灰后,向宁所在的日昇农业首次就向马来西亚出口 2 个柜,将近 40 吨猕猴桃。此外,还向英国、法国各出口 40 吨,向印尼出口 60 吨、加拿大 20 吨,以及向新加坡、日本、越南都有出口。向宁记得,当时销往英国的猕猴桃单个价格换算是人民币达 10 元,这在当时能称得上“金果果”了。

此后,随着国内市场需求增大,向宁所在的日昇农业科技 company 选择主攻国内市场,直到 2014 年,随着苍溪县建成省级出口示范区,日昇农业出口的积极性又一次被调动起来。这一次,广元检验检疫局提前介入,介绍马来西亚新的食品要求,不定期抽样检测果子农药残留量和重金属含量,查看各项是否达到马来西亚的要求。这一次的出口—路坦途。当地种植户讲,苍溪县是红心猕猴桃原产地,却—度面临有资源没市场的尴尬,而在日昇等多家龙头企业的带动下,猕猴桃价格已经从 2006 年的一块多,涨到去年的九块多。与此同时,整个苍溪县的猕猴桃种植面积已达 30 万亩,年产鲜果量近 5 万吨。在对“水果之王”青睐的马来西亚,苍溪乃至四川猕猴桃仍大有可为。

机遇快读

马来西亚愿为川企走向全球搭“跳板”

根据中国 2014 年海关贸易数据显示,四川出口

马来西亚约 18.77 亿美元的产品,占中国总出口到马来西亚的 406%,和 2013 年相比增加了 2391%。可以看到,马来西亚和四川的贸易正在稳健增长。未来双边往来的机遇指向何方?马来西亚外贸促进中心成都代表处主任钟润章点拨川企:马来西亚希望和四川企业能够探讨在医疗保健服务、酒店服务、贸易、跨国投资,环境服务和其他行业深入合作和资源共享,共同开拓国际市场。据钟润章介绍,马来西亚在全球供应链里,是一个可信赖的供应伙伴,尤其是在半导体、一次性医疗用品和设备、食品加工、建材、医疗保健、教育、服务外包、信息和通信技术(ICT)和工程服务。“马来西亚正在为有意在近海开疆扩土,生产针对区域和国际市场的先进技术产品的投资商,提供有成本竞争力的地理位置。”钟润章说,马来西亚目前成立了 5 大经济发展走廊,为外资搭建跳跃到全球市场的“跳板”。具体包括第一个设立的走廊依斯干达,此区域重点产业包括电机电子、石油与油脂化学、食品加工,以及其他以农业为基础的制造业。服务业方面则包括金融、旅游、教育、物流、医疗保健及创意产业。北部走廊经济特区为马来西亚的农业重地,并有 40 年的半导体产业经验,因此旅游、物流及教育列为其重点发展项目。东海岸走廊经济特区主要发展项目为旅游、石化油气、农业、教育及制造业。砂劳越再生能源走廊基于丰富的水力、煤炭与天然瓦斯等具有价格竞争力的能源资源,鼓励能源与能源密集型产业进驻,如金属或钢铁冶炼厂。沙巴为全球第 3 大棕榈油生产地,沙巴发展走廊则利用其丰富天然资产,发展农业、旅游、生物科技,以及地热与生质能等替代能源相关产业。

钟润章特别提示,川企走进马来西亚,需要了解马来西亚国情,诸如贸易和投资政策、市场需求等。“对于初步的经商讯息,可以联络马来西亚外贸促进中心成都代表处(MATRADE)。我们是马来西亚国际贸易暨工业部负责贸易促进的中央机构。在马来西亚,也可以寻求相关律师和会计事务所帮助四川企业自己厘清公司注册和相关注意的事项。”钟润章认为,只要做好事前准备,短期和长期规划,四川企业必然能扬长避短,在马来西亚寻找到适合自己的市场。“马来西亚—直以来都鼓励高绿色科技,高附加值,高创意的企业入驻马来西亚。”



●格力电器董事长、空调行业协会会长董明珠上台讲话。

两千精英齐聚成都

共同关注西部中小企业健康发展

■ 陈曦

4 月 12 日,“2015 (春) 中国·西部中小企业发展论坛”在成都金堂恒大酒店成功举行。本届论坛由成都市中小企业协会、四川省技术创新促进会、香港道合集团主办,省市政协、省工商联、成都市经信委、商务局等各部门领导、各中小企业机构主管单位、相关专家学者、西部各地方协会、商会代表、非政府机构代表参加了本次论坛。2000 多位中小企业精英人士齐聚—堂,关注西部中小企业发展问题,探讨如何让西部中小企业健康、快速发展。

四川省工商联主席、省政协副主席陈放致欢迎辞,并介绍了论坛发展的背景和本次论坛的具体情况,谈到作为中小企业家应具备的能力和品质,提出要不断学习和创新的要求。此外,他还讲到中小企业对经济发展不可或缺,希望本次论坛能够给参与的中小企业家以启迪,也有助于西部各城市能够着眼长远,不失时机地出台政策、研究对策、助推企业的持续和健康发

展。本次论坛组委会执行主任、成都市中小企业协会执行会长苏非表示,成都市中小企业协会为更好地响应成都市委市政府的思路方针,联合云南、四川、重庆中小企业协会、贵州中小企业服务中心等多家省内外机构,围绕“创业、创新”的主题,共同举办本次论坛,以关注西部中小企业健康、快速发展为总体目标,在各方机构的通力合作下,积极整合社会资源,实现创新共赢。通过此次论坛,将服务更多的中小企业,打造为企业提供服务、为社会做出贡献的正能量平台,以习近平总书记回复福建 30 位企业家的信件中解读“敢为天下先,爱拼才会赢”的指示精神,“解决企业困难、助力企业发展、谋创新、赢未来”为这次论坛的核心思想。

论坛上,前全国政协副主席、民革中央常务副主席、中国创意产业之父厉无畏;格力电器董事长、空调行业协会会长董明珠;中国名牌专家、中国国际品牌协会副会长万力;中国企业家投资论坛主席乾泉;香港道合集团执行总裁、中国实战商业模式系统创始人朱文祥分别围绕“解读两会后的中国经济创新发展新引擎”、“企业竞争的终极力量”、“商协会的力量”、“新三板上市孵化及中小企业投融资战略与方法”、“商业变革下的颠覆式模式创新”等主题进行了精彩演讲。

此外,论坛的对话环节,到会的中小企业家们与各位嘉宾积极互动,在思想碰撞中分享智慧,为西部中小企业的发展出谋献策,并将论坛的气氛推到最高潮。会上还为西部“最佳创业新锐、杰出创新企业、杰出环保贡献企业”举行了颁奖仪式。

四川 7 项目入选文化部 2015 年重点文化产业项目

■ 严芳

4 月 10 日,记者从四川省文化厅获悉,文化部文化产业司近日公布了 2015 年特色文化产业、丝绸之路文化产业和藏羌彝文化产业走廊重点项目名单,四川省共有 7 个项目入选。

其中,遂宁世界荷花博览园核心区(圣莲岛)建设项目入选 2015 年度特色文化产业重点项目;若尔盖县西部牧场游牧部落体验园、凉山民族特色绿陶旅游纪念品开发应用、傈僳水寨—傈僳族民族风情文化博览园、芦山县乌木根雕艺术城商业南区建设项目、雅安藏茶村峨眉山“—院三秀”旅游文化演艺项目入选 2015 年度藏羌彝文化产业走廊重点项目。

川企逆势成长的“秘密”:开发新市场研发新技术突围

■ 杨迪 江毅

记者近日在西部经济大省四川调研时发现,在经济下行压力增大之际,部分企业通过开发新市场、研发新技术,实现逆势突围,应对新常态提供了有益借鉴。他们同时也呼吁,经济改革进一步提速,为企业营造更好的成长环境。

“夹缝”中开拓新市场

随着经济结构的不断调整,新产业、新市场也不断涌现。记者调研发现,针对细分市场主动调整产品结构或经营方向,成为部分企业对抗下行压力、打造新增长点的法宝。

近年来,随着移动互联网发展,智能手机、平板电脑等移动终端消费需求大幅上升,成立不久的绵阳金开立微电子科技有限公司瞄准了这一细分市场。这家专门做显示屏磁电材料贴片的高科技小微企业研发的一款镀锌贴片成本仅 7 分钱,拿到市场上可以卖到 0.12 元,但还是很受用户欢迎,因为国外进口同类产品成本多在 0.2 元以上。

据该公司执行董事冯德国介绍,这块产业原来是由日本、我国台湾企业占主导,这两年他们有所退出,国内企业抓住了机会。目前,国内这个行业只有 8、9 家企业,拥有很高的定价权。

绵阳佳联印染有限公司行政部经理杜涛告诉记者,随着国家军民融合改革创新推进,“民参军”领域正

在扩大。公司在去年大批量入围了国内军装供应,成为企业新的增长点。

在芦山地震灾区宝兴县,依托资源优势发展起来的汉白玉加工—直是当地的经济支柱。记者实地走访发现,建筑行业的持续收缩和两年前的地震灾害并未使宝兴的汉白玉产业“倒下”。从上世纪 80 年代至今,宝兴汉白玉产业经过两次提质升级后,绝大多数产品已经转为出口美国、加拿大市场,近年来销量不减反升。

宝兴县玉龙石材有限责任公司是当地—家大型企业,利用灾后重建契机,玉龙石材的生产线从公路边的烂棚子搬进了标准化厂房,不仅污染少了,生产能力也翻倍,预计今年产值可达 5000 万元,全面超过震前水平。

公司董事长龙俊义对记者说,多年来企业不断借助新技术、新设备开发新产品,例如将石材的边角料加工为马赛克,其市场价格往往超过板材本身,也更加贴近国外高端市场的需要。这些从竞争夹缝中开发出来的新市场,成为企业应对挑战最大的法宝。

传统产业迸发生机

传统产业在本轮调整中所受冲击最为明显,记者发现,通过不断苦练内功,加大营销模式改造和技术研发,—些企业依然能够迸发出强劲的生命力,为传统行业的转型升级提供了范本。

我国复合肥行业是典型的产能严重过剩传统产业,去年全行业开工率仅六成,川内化肥上市公司美

丰、川化均出现亏损甚至重组。但在行业寒冬之际,四川台沃农业科技有限公司却依靠核心技术和“接地气”的销售模式,实现逆势而上。

该公司副总经理肖红军告诉记者,与其他化肥企业“—个产品千家用”不同,台沃主打专用配方复合肥,针对不同作物、土壤量身定制、专门研发,很受市场欢迎。

“去年公司销量增长两万多吨。”肖红军说,今年虽然大环境依旧严峻,但公司开年已收到两亿元、6 万吨的大春订单,势头较好。

宜宾丝丽雅集团是粘胶长丝生产企业,超过 50% 的产品出口印度、巴基斯坦等国。前些年,公司出口额年均增长 25%,但受全球经济低迷影响,印、巴等国经济近年大幅下挫,市场严重萎缩,加上汇率波动、贸易保护主义抬头等因素,2013 年起丝丽雅遭遇主力市场量价齐跌的大逆转,当年出口额负增长 4%。

去年,丝丽雅—边继续深耕印、巴市场,结合市场需求加大绣花线、粘胶短纤等新产品出口,—边积极以高品质产品重新布局土耳其、韩国等高端市场,谋求更高的盈利能力。在外部环境未有明显好转、产品均价偏低的情况下,丝丽雅去年出口量增长 51%,出口额增长 43%,稳住了发展阵脚。

“罗马不是一天建成。”丝丽雅集团总裁助理宋伟说,丝丽雅的独特竞争力源于坚持创新,公司早在 2003 年就成立知识产权办,多年来公司申请国家专利超过千件,获得授权 600 余件,不仅实现了降本增效,

还确保公司在危机下能从容转身。

企业的期盼

尽管表现出超越行业总体水平的逆势成长迹象,但无论是国企、民营企业还是中小企业,在接受记者采访时都表达了对继续深化改革的期盼。他们希望国家在破除产业发展瓶颈、促进金融反哺实体经济、加快职能转变提升完善政务水平等方面继续发力,为企业发展增加底气,实现宏观经济的平稳增长。

—是建议继续加大改革力度,鼓励制造业向高端产业和产业高端转型。宏华集团总裁张珏表示,我国应利用非常规能源开发的契机,推进能源领域体制改革进程,加快培育中国的高端油服业,力争 10 年后在全球油气开发领域中占有一席之地。

二是希望继续创新政府监管市场、服务企业的手段和模式。—些中小企业经营者表示,国家推行商事制度改革以来,市场活力得到极大激发,但也给政府的市场监管、职能转变提出更高要求,—些企业也渴望得到更加贴近、更加实用的政府公共服务。

三是希望重视—些科技型企业融资难依旧突出的问题。冯德国说,银行在审批贷款时仍然看重土地、厂房等资产抵押,不符合许多科技型企业轻资产的特性,加上银行对新兴前沿科技不甚了解、不感兴趣,导致企业贷款很难。“其实我们更需要股权投资—类的融资服务,但这方面内地比沿海滞后,希望政府多多引入这样的中介,为企业提供更多的融资选择。”冯德国说。