

心怀“三情”引资兴业

——访北京四川企业商会会长王刚

■ 王日晨

“蜀道之难,难于上青天!”唐代伟大诗人李白一首《蜀道难》道出了巴蜀大地的山川之险,给人以回肠荡气之感。

从古至今,但凡是由此地走出之辈,大都创出了一番天地:汉高祖刘邦从这里开始楚汉相争定天下、其子孙刘玄德也据蜀成就一方霸业、中华民族生死存亡之际,“英勇善战”的川军成为抗日战争胜利的雄师。时至今日,又有一批人从这里出发,凭借着辛勤劳动和聪明睿智实现致富,把四川文化传遍全国,走向世界、让人们认识四川,最终爱上四川。

他们,就是川商。

身为北京四川企业商会会长、眉州东坡集团董事长,王刚深感责任重大。在接受记者专访时,他强调最多的就是“亲情、友情、乡情。”正是基于这“三情”,商会才能像桥梁纽带一样连接、团结川商们,他深知只有“抱团”才能发挥集体的力量做大做强。同时,也能吸引合作伙伴甚至热爱四川的朋友,在四川投资兴业。

投资四川 值得去

众所周知,四川为西部人口大省,人口位居西部第一。辖区面积为 48.5 万平方公里,列西南部第一。自西部大开发以来,四川省的经济发展得到迅速提升,如今的四川公路通车里程已达 29.35 万公里,像成都以及周边的城市已全部用高速公路以及城铁等交通网连接起来,形成 1 小时甚至半小时经济圈,让“蜀道难”真正成为了历史。

如今的四川,也逐渐成为全球聚焦之地。截至目前,投资四川的世界 500 强企业已达 269 家,四川实际利用外资金额位居中西部第一,更多的跨国企业人士看好未来中国西部和四川的发展潜力,将加大投资。

万达掌舵者、四川人王健林更是看好四川将是下一个世界级旅游目的地,而未来在川的投资将达到 2000 亿元。甚至更有人断言,四川将成为下一个海南奇迹,成为宜居置业首选。

谈到对四川的投资前景,王刚亦显得信心十足。抛去个人的家乡感情因素,他认为用数据来说话更具有说服力。“四川,天府之国。有文化、有历史,不但宜居,它更重要的是具有投资价值。”随着国家的改革开放,由以前固有的“盆地”封闭思维和视野,特别是在 2013 年后在省委省政府的大力支持下,由民间重新成立了北京四川企业商会,王刚有幸成为首任会长。

“商会的宗旨就是服务四川、建设四川、宣传四川。”王刚说,我们靠的就是亲情、友情、乡情把在京的川籍企业以及热爱四川、投资四川、和四川有关联的这些企业都团结起来,共同为四川的投资建设发力。

川菜成宜居“引擎”

中国有句老话,民以食为天,在四川尤甚。而依靠餐饮行业起家的王刚,对川菜乃至四川,又有着新颖和独特的见解。

他用“川菜、川茶、川酒、川特产”作为对新四川的理解。在王刚看来,四川是一个传统的农业大省,已经形成了一个完整的产业链。之所以把川菜提在最前面,是因为它在全国和全球的知名度最高。川菜是农业上下游的一个终端,对上游来说是农产品,对下游来说是加工企业。同时,它与其他行业的关系千丝万缕。

“川菜表面上是餐饮,其实它是一个引擎。对于像房地产等行业,具有拉动作用。”

川菜又是窗口行业,实际上是在向来自全国和世界传播四川的文化。据王刚介绍,去年北京四川企业商会举办了首届中国川菜美食文化节,邀请了来自全球



● 北京四川企业商会会长、眉州东坡集团董事长 王刚

60 多个国家的美食家、作家来品尝川菜,还邀请了十来个国家的外交官以及夫人来学做川菜。

说到这,王刚回忆了一段小插曲:在今年 2 月 17 日泰国公主诗琳举行的 60 岁大寿宴上,川菜成为了泰国国宴上的主角。作为受邀人,王刚带着他的厨师团队,空运四川本地 3450 斤的食材远渡泰国,精心制作了公主必点的三道川菜,最终不仅征服了现场 250 名宾客,更是让川菜走向了世界舞台。

“其实这是弘扬四川的文化,让他们对四川产生兴趣,同时也是把四川的好山好水还有好的产品能够推荐出去。希望他们到我们家乡去投资兴业,那么自然会推动宜居的工作。”王刚认为,因为投资产业留在了四川,商业居住也就随之带动起来。

以保姆心态去服务

“现在酒好不怕巷子深的时代已经过去了,有步骤有建议地去宣传,务实地体现四川的文化。运用多种手段宣传家乡,最终形成交易投资兴业,同时也让合作公司得到了好的发展。”王刚如是说。

做好宣传和服务,才是北京四川商会当下应发挥的作用。

谈生意前要先交朋友,王刚对此直言不讳。“通过乡情、友情、亲情这个纽带把川商、把合作企业通过旅游观光,以这种方式去交朋友,让他们喜欢上我们的家乡,对四川产生兴趣和爱好,作为投资来说就是水到渠成事情。”

首都作为全国的政治、文化、科教、国际交流中心,聚集了全国乃至世界各地的人脉关系,具有平台大、信价比高、信息传播快等优势,这是别的省市所不能替代的。而北京四川企业商会在这样的平台上,承担着联合川商抱团发展的责任和使命,

王刚透露,像川商论坛今后要年年举办,核心内容就是要联合全国的川商,为各地川商发展提供服务。“以保姆的心态成为所有川商在北京的服务站,这是我们商会的新定位。”

对于四川省首次大规模组织特色城市、精品楼盘

参展北京秋季房交会活动,王刚希望能够做好服务。

“其实商会在北京就代表四川形象,所以在北京推荐这种活动,我觉得一定要提前告知我们,好提前做好服务。”王刚说。

据他介绍,实际上越来越多的川商很愿意回四川置业,有的四川企业希望出来建立窗口,乃至设立分公司;另外在北京企业,它从人才、货品、原料等又需要我们四川,要在四川建立基地。像这种意愿越来越多,其实是双向的,大家各取所需。

愿“家长”多鼓励

王刚说,北京四川企业商会是四川省驻京办民间的一个抓手,他形容商会与政府机构的关系就如同“鱼水情”一样。

“像招商引资,政府只能是一些推荐的工作,有些时候需要靠民间的纽带,就由我们商会出面来做。而有些时候也需要政府出台政策支持。”这样,分工有明确,各自做力所能及之事提高效率。

北京四川商会自新组建以来目前有一千多个会员,在京川籍企业,特别是小微企业很多,据统计共一万两千多家,联合在京的二十个地市州这些兄弟商会,共同高举一个旗帜就是川商,这样对外表达川商的团结。“只有抱团,资源才能共享,才能形成一种势头。”

王刚坦言,川商本身会有一种荣誉感,不在乎金钱。随着川商的素质越来越高,商会领导班子们更具有使命责任感,所以希望能得到四川省委省政府的大力支持,成为北京四川商会的坚强后盾。用王刚的话说,哪怕给我们鼓励。一个表彰,这样会大力提升商会凝聚力。

“以前为什么没有奢望这些,我们想自身强大,做好了做出业绩了,让四川政府看到,来鼓励我们,得到认可,这样我们又会干得更好,会形成一个良性循环,政府就是我们的家长。”他表示,四川商会作为在北京的组织,能够为家乡建设,希望得到四川家长们的直接鼓励,这会让大家更加有干劲。

面对面的沟通,希望将来能够成为常态,王刚说道。

蜕变、成长

——全国首家家居定制配套专委会活动小记

“提升会员企业的管理、生产、技术、营销等多方面技能,完善行业制度是我们成立的主要目的。”四川省建材家具装饰商会家居定制配套专委会会长、四川韩居丽格家居有限公司董事长黄总说。

2015 年 8 月 21 日,家居定制配套专委会“中国定制家居企业管理升级”讨论会在成都金沙万端中心成功召开,认真落实了专委会成立的目的,专委会会长及副会长、理事单位代表共 22 人到会。

在致辞中,黄总表示,作为定制配套行业,四川区域是一批生力军也是主力军,而在全国范围内,只有我们四川的配套企业能够将大家聚拢在一起成立专委会,未来,专委会的主要方向就是要把定制家居配套行业做大做强,联合大家一起更快成长。

会议主要围绕四川韩居丽格家居有限公司总经理苟总提出的“如何提升企业高管的管理意识和能力”为主题展开讨论,参会的各位企业老总纷纷就自己在经营管理中所遇到的问题和困惑发表看法,共同商议企业经营中对于高层管理的意识和能力提升的办法,并且集合众家意见于一体,总结经验、抓住教训,为企业未来发展制定更加科学完善的管理制度。

在会后,专委会副会长、木亿国际总经理韩总表示,专委会能举办如此有意义的活动,说明了专委会是实实在在为企业做实事的,本次活动得到了大家的鼎力支持和配合,也说明了专委会的凝聚力、向心力是极强的。

在下午的时间里,活动还围绕“如何加强员工积极性”、“企业内的老员工如何管理”的议题展开讨论。

促新能源汽车产业链全面发展

四川省新能源汽车产业首个协同创新项目进展顺利

■ 胡智

近日,四川省就创新重大科技项目——“新能源汽车动力总成系统关键技术协同创新及示范应用”组织召集相关产学研单位召开项目实施进展情况协调会,与会 11 家项目子课题承担单位就研发工作进展情况、资金投入情况进行了交流总结,并就下一步工作开展商定了新的进度计划。

该项目是省科技厅整合四川省从电池材料到电池生产、电源管理、电机电控和整车制造等新能源汽车产业链十多家核心企业和具有较强研究开发综合实力的高校、院所,针对新能源汽车动力和储能系统产业发展上下游关联的共性技术问题、关键技术难题和技术工程化问题,联合进行研究、开发、设计和应用,构建从研究开发到技术应用的成果转化、人才培养的协同创新平台,以提高四川省新能源汽车动力和储能系统行业自主创新能力、增强产业核心竞争能力,促进四川省新能源汽车产业链全面性整体发展。

截至目前,该项目牵头单位成都联腾动力控制技术有限公司与成都客车股份有限公司已经完成了 6 米、8 米、10 米和 12 米四款纯电动公交车的研发及样车制造,与成都吉利汽车有限公司完成了吉利轿车和 SUV 城市越野两款乘用车的研发及样车制造,目前正在进行调试和试运行;成都晶元新材料技术有限公司已经完成了镍钴铝(NCA)三元材料样品试生产,目前已交由四川禧丹佛锂电有限公司试生产三元锂电池;四川大英聚能科技有限公司已经完成高比表面活性炭正极材料掺杂改性技术以及专用石墨烯工业化生产技术的研发,其样品已由四川能宝电源制造有限公司应用于铅炭超级电容电池生产试制工作中。从总体上看,项目进展情况超预期。

商会 **新**星 |

专注汽车“后市场”

四川汽车零配件行业协会成立

■ 陈淋

数据显示,2014 年四川规模以上汽车制造企业实现工业总产值首度迈上 2000 亿元台阶,全省整车产量达到 96.3 万辆。与之相伴的汽车“后市场”也得到高速发展。8 月 18 日,四川省汽车零配件行业协会应运而生。据悉,该协会成立后,将通过资源整合、抱团发展,抓住与四川整车共生的千亿汽配制造市场机遇,共同推动四川汽车零部件配套发展。

据了解,目前,四川省汽车产业正逐步形成集整车和关键零部件研发、制造、销售、维修为一体的汽车产业体系。仅成都经济开发区,汽车零部件企业已突破 290 家,零部件收入达 260 亿元。德国博世、美国德尔福、加拿大麦格纳、法国佛吉亚等 300 余家国内外知名配套企业落户四川。龙泉、资阳、内江各地汽车零部件新兴配套企业不断涌现,本地零部件“配套率”在不断提升。来自成都海关的有关数据显示,近年来四川每年进口汽车整车超过 7 万辆,而汽车行业整车与零配件规模比例可达 1:2 以上,市场需求将被进一步激发。业内人士普遍认为,汽车制造更大的利润空间在配套制造这个“后市场”。

四川省汽车零配件行业协会会长任银华介绍,新成立的汽车零配件行业协会,拥有数量庞大的行业会员,从这个侧面也反映了四川繁荣的汽车零配件生产、销售市场。“协会自今年 2 月批准成立以来,已发展会长副会长单位 11 家,会员单位 2000 多家,地州市分会 2 家,到今年年底,协会的会员预计将迅速发展至 5000 家左右。”9 月,协会旗下的“汽车零配件电子商务交易平台”将正式上线。任银华说道,“目前平台已吸纳了全国 5000 多家企业加盟,与行业密切关联的零配件供应方、保险业务提供方、豪车俱乐部、维修业务提供方、物流供应方、金融支持方及消费者,都能通过平台获得更多便利选择。”同时,协会还与省保护消费者权益委员会、省防伪协会、省质量协会、省保险行业协会等基本达成战略合作意向,一批行业服务站、专委会或分会将在协会成立。

内江供销社牵手电商 专合社集体触网



● 电商服务中心

■ 兰自涛 毛春燕 李弘

7 月底,内江市东兴区桷木中心供销社电子商务服务中心项目已经基本建成并投入运营。项目辐射桷木镇、中山乡、郭北镇等 7 个乡镇的养殖大户、农民专合社及普通农户,目前已经有 60 多家专合社的农产品上线销售。板板桥油炸粑、唐三姐特色鱼、水心坝萝卜、文君辣子兔……吃货们不用特意驱车到乡下就可以吃上正宗的美食。

12 种特色鱼上网 同城可送货上门

8 月 11 日上午,在内江市东兴区唐三姐水产养殖专业合作社,合作社社长唐长芬已经装满一车鱼准备前往城区送货,车里的鱼包括江团、红鲢、斑点叉尾、黄辣丁等品种。

这个 2010 年才成立的合作社,已经有 200 多亩鱼塘,年产量在 50 吨以上,年产值也在 500 万元以上。

唐长芬说,她家的鱼主要销往内江、成都、泸州等地的批发商,批发商常常一次就会拖走上万斤的鱼。以



● 电商中心工作人员拍上网产品

前靠口口相传的方式扩大销售渠道,而现在,合作社搭上了一條快捷的销售路,那就是入驻口木中心供销社电子商务平台,目前,合作社已经有 12 种鱼在线销售了。

等销量扩大后,唐长芬打算联合周边养鱼专业户一起建立水产养殖联合社,统一管理、销售,同时发展村民养鱼,一起致富增收。

网上销售水产品,如何保证新鲜呢?“如果是内江城区,可以同城配送,如果是其他城市,我们正在计划冷链运输的形式送达。”内江全搜索负责人戴天回答道。

发展农民一起种冬菜 统一包装线上销售

同样入驻电商平台的还有“桷木冬菜”,这是一个靠着祖传秘方腌制的特殊农产品。周道全就是这项手艺的传承人。每年 2 月和 11 月份两季采摘回来的冬菜,通过特殊的腌制手法,放在老坛子里密封半年到一年,就可以拿出来食用了。

“冬菜既可以用来煮汤,也可以做包子、饺子馅,就

是干炒也比一般的盐菜更好吃。”周道全从已经开封的坛子里抓起一把冬菜,作坊立刻香气弥漫。

由于味道好,周道全腌制的冬菜供不应求,他自己除了种植有 15 亩冬菜以外,还发展了周边 50 户以上的村民一起种。下一步,周道全希望自己的冬菜可以进入大型超市,卖到全国各地,电商平台为实现他的愿望提供了可能。

戴天说,目前,公司正在为桷木冬菜等特色农产品设计包装袋,等商标和包装统一后,就可以扩大线上交易。

60 多家合作社入驻 还将增设车票预订等功能

7 月底,设立在桷木场镇的桷木镇中心供销社电子商务服务中心已经正式投入运营,这是东兴区供销联社与内江全搜索网络科技有限公司共同培育打造的电商平台,中心集农民特供农副产品展示、快递收发、农村电子商务业务培训于一体。

桷木中心供销社服务范围桷木镇、中山乡、桷南乡、郭北镇、永兴镇、小河口镇及顺河镇这 7 个乡镇的农产品都可以通过这个电商平台上线销售。目前,已经有 60 多家专业合作社的农产品正式上线销售。

要想购买网站上的农产品很简单,网上搜索“quan sou suo.net”即可进入全搜索城市电商商品台,接着点击“同城微店”里的“内江峰岭农业”就可以购买农产品。

根据现场工作人员介绍,几天前,桷木板板桥油炸粑的老板主动找到中心,希望将油炸粑通过网上进行销售。“接下来,还需要就包装等细节与他商量,希望能够尽快上线。”该工作人员说。

据悉,下一步,中心还将陆续增设网上缴费、车票预订等新型服务功能,同时积极与城区餐饮店、社区超市合作,打造供应链体系。