

# 河南省人民政府副秘书长朱长青 到华英公司调研

■本报记者 李代广

11月24日上午,河南省政府副秘书长、省食安办主任、省食品药品监督管理局局长朱长青一行,到河南华英农业发展股份有限公司实地调研食品安全管理工作。潢川县委书记赵亮、常务副县长刘璇,华英公司常务副总经理闵群、副总经理张天明陪同调研。

朱长青一行先后来到华英公司种鸭孵化五厂和禽类加工六厂进行实地调研,详细了解了企业在生产经营、市场开拓、科技研发等方面的情况,对华英公司严格落实国家相关行业标准,保障消费者食品安全的做法给予了充分肯定。

在随后召开的汇报会上,朱长青听取了潢川县食品药品监管工作的情况汇报,在给予高度评价的同时,朱长青要求潢川县委县政府和华英公司,要进一步完善食品安全监管体系,抓好队伍建设,创新监管理念,完善工作机制,确保食品药品的质量安全。



## 今合网品牌孵化成功 首个孵化品牌广西红心食品日销量超千万



本报讯(记者 欧建雍 通讯员 罗爱民)11月22日上午8:00时,今合网首个孵化品牌广西红心食品日销量超千万直播现场在广西红心食品有限公司厂区隆重举行。当晚截止至23时59分59秒,广西红心食品农产品在今合网上单日销量定格在1015.9万,实现了预期销售目标,标志着今合网品牌孵化成功。

广西红心食品有限公司总经理罗国伦在活动上说:“品尝红心食品,享受美好生活”是企业宗旨,公司将继续贯彻严格执行国家“食品安全法”,保证向社会提供安全的、质量合格的优质农产品,让大众买得开心吃得放心,加大农产品深加工科技研发投入,优化产品结构,继续走公司加农户、公司加农村合作社发展道路,带动农民大力发展优势农产品种植,带领农民共同富裕,携手今合电商平台,使传统企业转型顺应时代发展紧跟时代步伐。

广西红心食品有限公司,是一家成立于2002年集生态农业种植、科研、加工、销售为

一体的私营企业。拥有石硖龙眼、荔枝、淮山、竹笋、葛根种植基地5000多亩,建有加工鲜果蔬的现代化空气能烘干、冷冻干燥生产线以及标准食品加工车间、自动化包装车间。公司生产的桂圆肉、桂圆制品、荔枝干、甜竹笋、淮山片、葛根片、八角、食用菌等农产品上百个。

让我们不得不惊叹,从“红心牵手今合,今合走进广西”,“红心食品”在今合网这个创新电商平台上快速成长,原生态农产品产品销售发展到北京、天津、上海、广州、内蒙古、山西、河北、辽宁、山东、四川等20多个省市自治区销售,产品日销量爆发式增长。让我们共同见证这一伟大的历史时刻,共同为广西农产品行销全国,主动融入“互联网+”时代,今合网首个孵化品牌广西红心食品日销量超千万喝彩。

据了解,这场由今合信合(北京)国际科技有限公司主办的网上品牌孵化直播现场活动总共设有三个会场,分别是北京总会场、呼和浩特分会场、以“传递家的味道”为主题的广西红心食品贵港平南会场。

## 第五届“生命红线”安全生产微电影评选结果揭晓

本报讯(记者 任二敏)根据安监总局宣教函[2014]88号《国家安全监督总局办公厅等四部门关于组织开展第五届安全生产影视作品创作及展映活动的通知》文件精神,河南省人民政府安全生产委员会办公室高度重视,行动迅速,于2014年8月27日下发了豫安委办[2014]54号《关于举办“生命红线”安全生产微电影比赛的通知》,要求省辖各城市、省直管县安委办、省管企业、中央驻豫企业按照国家安监总局有关要求积极参加,踊跃参与。同时,省安委办专门成立了安全生产微电影组委会,截止到目前6月底,全省共有84家单位参与活动,组委会共收到安全生产影视作品146部,微电影102部,安全生产专题片31部,安全生产公益广告13部。

活动结束后,组委会成立了由电视台编导、制片人、文化传媒公司影视总监、新闻媒体人组成的评选专家组,经过层层选拔,按照主题鲜明、情节感人、图像清晰、表演自然等评选标准,共评选出了安全生产微电影一等奖3部,二等奖3部,三等奖6部;安全生产专题片一等奖3部,二等奖3部,三等奖3部;安全生产公益广告一等奖1部,二等奖2部,三等奖3部。

截至发稿前,记者刚刚从国家安监总局获悉,由我省安全生产微电影组委会推荐,河南能源化工集团永煤公司拍摄的《风铃》获得了全国微电影比赛一等奖,其他报送作品均获得了优秀奖,全国安全生产影视比赛颁奖大会11月27日在北京会议中心召开。

## 校企联盟共建教学实践基地

本报讯(记者 杨会民 特约记者 赵振平 王伟)近日,河北省邯郸学院生命科学与工程学院教学实践基地在成安县乾翔农业科技有限公司正式挂牌成立,双方签署了合作协议。生命科学与工程学院院长叶嘉、副院长赵昕和管立峰老师、王更先老师共同出席了本次签约与挂牌仪式。

乾翔农业科技有限公司董事长孔春霞对生命科学与工程学院叶嘉一行的来访表示热烈欢迎。叶嘉院长在仪式上介绍了生命科学与工程学院的发展规划、师资力量、专业设置、学生培养等情况,并代表学院对乾翔农业科技有限公司在教学实践工作中给予的大力支持表示感谢。同时,也十分期待未来与乾翔农业科技有限公司开展更加全面深入的合作,将学院很多具有前瞻性、创新性的科研成果转化为科技生产力。会后,孔春霞带领生命科学与工程学院的老教师们参观了公司的接种室、育种室和生产车间,对工艺设备等进行了介绍说明,并就个别技术问题与大家进行了初步探讨。乾翔农业科技有限公司表示,将在内部分析汇总技术需求后,进行更深入地沟通探讨,明确合作方向。

此次合作协议的签订,标志着双方今后将在应用型人才培养与实践、新产品研发、项目申报、资源共享等方面开展协同创新与合作。这将为进一步强化生物技术专业的实践教学,有力推进应用型人才的培养提供新的平台。

▶▶▶ [上接 P1]

# 中国企业加码“印度制造”

楼仲平对记者表示,原本是参加吸管行业国际标准化大会,带着很多前期准备,到印度后才发现,其实跟想象的太不一样。

之前他查阅了很多网友提供的信息,对印度的印象停留在经常停电、停水,空气污染、水污染严重等方面,在出发之前做足了准备,但实际上到了印度却都没用上。

楼仲平赞叹印度的第三产业服务水平不输中国,德里机场在一些细节服务上甚至比浦东机场更好,而入驻酒店的安全措施也非常严格。

“印度的旅游业也非常规范,管理服务水平甚至比中国更好。”在楼仲平看来,印度是一个非常“混搭”的矛盾体,在德里现代和落后并存。

楼仲平不完全赞同20年前的中国和印度相比,毕竟同样受到互联网冲击,印度年轻人的消费方式都是现代化的。不过他承认,在基础设施方面印度确实有些落后。

虽然印度的廉价劳工颇具优势,但楼仲平眼下却不考虑在印度开设工厂。“我认为一些产业适合先行,但劳动密集型企业特别是规模不是很大的中小型企业现在还不适合。”楼仲平认为,虽然印度人口红利将持续,而印度人口的组成是以30岁以下的年轻人为主,但印度传统的阶级观念也制约了其经济发展和吸引外来投资。

在楼仲平看来,从未来发展的角度,拥有庞大内需的印度,一些基础设施类的如通讯等相关中国企业确实需要先行抢占,这是有战略意义的。

由于搭建中印贸易投资平台而打响名声的浙商孙建强也在今年频频接受媒体采访,他在印度做了10年贸易,表示自己有个浙江梦,希望能够结合浙商的力量,在印度开辟一块崭新的真正属于浙江人的市场。

不过,其也坦言,温州人全球找市场,但去印度的温州人始终不多,由于不同的国情,不同的文化背景,在印度赚钱很难,很多温州工厂跟一些印度公司做一个简单的生意,要磨几个月甚至半年以上都没结果,到最后没等订单下来,自己都已疲惫。

福建姚明织带公司负责人在接受记者采

访时也透露,迄今为止其所在的庞大工业园项目还只运营了1/4,近期该工业园项目负责人还将积极对中国企业招商引资。

姚明织带海外负责人林峻说,目前他们的海外工厂也并没有只盯住印度,他们同时也在TPP受益国越南等东南亚国家寻找适合投资设厂的机会。

“越南等这些东盟国家有很多规避贸易壁垒的政策,未来5年将会是劳动力密集企业外迁的一个重点区域,但是如果看到更远,那还会是印度。”林峻如是表示。

## 一位印度中产眼中的中国制造: 价格便宜,但以牺牲质量为代价

新德里旅游公司Trance Holingbays的导游林飞(印度名Mafis),最近感觉到身边正在发生一些变化。这位说中国话带着外国腔的新德里人在几年前开始学习中文。

“家里做生意,已经有亲戚学了阿拉伯语,所以他们建议我学中文。”林飞告诉记者,他的中文是在印度学的,但也经常会到中国来,所以不仅日常对话没问题,也可以专职接待中国旅游团。林飞家族从学阿拉伯语到学中文,也反映出印度经济的一个变化趋势——中国已经取代传统的阿联酋和美国成为印度最大贸易国。

林飞告诉记者,现在中国品牌在印度老百姓中还是挺流行的,因为特别便宜,从通讯产品到日常的基本生活必需品,中国产品颇受欢迎。不过林飞认为中国品牌目前绝大部分都还是由中国制造再出口到印度,真正的本地制造还比较少。

虽然印度的普通工资收入比中国要低不少,但印度贫富收入两极化非常严重。林飞是德里经济政治学院经济社会学博士,毕业于印度一流的大学,有了好的学历背景,林飞一个月的收入可以达到7000~8000美元,其中做兼职导游两周时间就能够赚约1000美元。

在目前的导游工作中,林飞发现最近到印度旅游的中国游客当中来了非常多企业家,而这些企业家大多来自中国南方比如浙江和福建等,而他们来印度旅游的另一个目

的就是考察当地的市场。

最近,林飞就刚刚接了一个大团,是从中国浙江来的企业家旅游团,他们不仅对印度的景点观光充满兴趣,对于印度的投资环境更加好奇,而林飞也乐于回答他们的问题甚至在周末免费加班陪他们考察。他也希望更多的中国企业和中国品牌到印度投资设厂,创造更多的就业机会。

“来看的很多,但是真正投资的还是很少。”在林飞看来,在德里乃至整个印度由中国企业创造的就业机会还很少,绝大部分的中国企业都还在观望中。

“两国政府在一些贸易政策的衔接上面还有问题。”林飞告诉记者,比如在一些进出口环节,两国的检验检疫的标准就不一致,这对企业而言是一个很大的阻力。

另一方面中国品牌在印度的印象似乎只停留在价格优势上。尽管华为、小米、联想等中国通讯品牌也在积极扩大印度市场,但目前印度手机销量排在前列还是三星以及印度本土品牌Micromax、Lava等。

作为印度中等收入人群中的一员,林飞也坦言,中国制造虽然价格便宜,但是质量却不是很好,价格是以牺牲质量为代价的。“比如一些品牌手机,用两三个月就坏了。”林飞说,虽然印度普通老百姓喜欢低价的中国产品,但是他本人几乎很少使用中国品牌。

## 观点

### 一位专家的建议: 印度投资正当时

印度中国企业商会秘书长、印度投资分析咨询公司“竺帆”CEO黎剑最近几年一直在帮助中国企业在印度的投资事务,2014年其帮助了52家中国企业在印度落地。

目前印度中国企业家商会共有160名左右的会员,民营企业和国企各半,但在黎剑看来,中国企业的投资热情中,民营企业不仅非常活跃,而且表现也相当不俗。

黎剑认为,2014~2015两年中国企业的印度投资热达到了前所未有的程度,超过了过

去13年的总和。印度的官方数据显示,截至目前印度2015的FDI外商直接投资超过了200亿美元。不过要统计中国企业的投资总额有一定的难度,因为很多中国企业都是通过中国香港、新加坡、开曼等第三地对印度进行投资,不少企业原本就已经成立了海外事业部,而据其估算,加上第三地转投,目前中国企业在印度的投资已经达到了30亿美元。

黎剑认为印度现在的发展和1997年的中国相似,都面临着经济的二次腾飞。这个对比是单纯从硬件来看的,但在社会的软性方面,金融业、服务业以及互联网等行业的差距并不明显,印度也有自身的优势。

目前中国企业的印度投资热由多方面因素造成。黎剑表示,一方面外界普遍认为,印度接下来将会有至少15年的高速增长,而现在进入印度是很好的选择;另一方面现在国内经济进入常态化发展时期,很多行业都面临产业过剩,包括华为、中兴等国内企业都开始大规模出海,拥有庞大内需市场的印度是个很好的选择。而眼下,印度的互联网、光伏都是中国企业关注的热点行业。黎剑表示,印度眼下各个行业都有很大的机会,适合中国企业进入,包括新兴行业和传统行业,无论是光伏医药互联网还是建材、房地产。

一个成功的投资案例是浙江万丰摩托车有限公司。万丰摩托1997年便成为全国摩托车车轮第一,2003年成为世界第一,现在全球市场中占比为33%~35%,企业摩托销量年年增长。但在2010年,摩托车市场大幅萎缩,万丰摩托陷入一次生死危机中,幸而万丰在2004年就已经进入印度市场,目前在印度市场占有率有55%的市场份额,印度2013年摩托销量为1600万~1700万辆,有望在2020年实现3000万台摩托车的年销量。

此外,黎剑认为印度的金融市场非常完善成熟,有很好的退出机制,这一点上甚至是“一带一路”沿线国家中最具优势的。对企业而言,一定要清楚自身的海外战略定位,是要深耕印度内需市场,还是要把印度作为跳板等等。

黎剑对记者表示,企业的视角决定了企业的投资方向,很多企业选择投资印度,正是

看中了其中蕴含的契机,一些优秀的民营企业在印度甚至达到了70%的市场占有率,但也需要注意当中存在的一些风险和问题,特别要充分了解当地的商业游戏规则。

## 链接

### 中国印度投资成本差别

**土地成本**  
◎二线城市维沙,工业用地价格从几万元几十元不等,其中产权基本是99年的期限;一线城市孟买周边地区地价从20多万到上百万都有。

◎厦门的工业用地都在岛外,而价格在十几万到几十万不等,约是维沙的土地的3~4倍。

**物流成本**  
◎陆路物流报价“五花八门”,并不统一透明,加上路况设施配套也比较差,很多还是土路,所以时间和资金成本都比国内要高;空运印度要比厦门略低。

◎陆路运输价格比印度便宜20%~30%,海运价格差不多,空运厦门比印度贵10%~20%。

**工业水电**  
◎一立方水的水约10元。而在用电方面每度电和国内差不多,约0.7~0.8元。但印度经常停电。

◎国内的工业用水约为3~4元/立方米,印度是国内的3倍多。

**税收和进出口关税**  
◎所得税约30%,另外印度每个邦不同,有些地方有免税。进出口关税比较高,带有明显的地方保护。

◎所得税25%。  
**人工成本**  
◎一线的工人工资是国内的1/3,有些相对欠发达的地区更低至1/4。

◎中国高一倍以上。

**商务成本**  
◎二三线很便宜。

◎跟印度一线城市差不多。