

特别关注

昨日 城外村 ,今日 城中村 。转型在即 ,迈步何方 如果拒绝 分钱散伙 ,如果不看好 盖楼卖房 ,是否还有新的选择 请看武汉江岸区岱家山村人的一次探索

农民创办科技企业孵化器

本报讯 记者郑明桥、通讯员祝丽芳 陈静报道: 园区敞亮,路面宽绰,一幢幢大楼整洁、安静,楼宇之间,层层花木,片片绿地,座座球塔,乍看以为是大学校园。数年前,这里还是一块块菜地,一池池鱼塘。

岱家山科技园占地13万平方米,分为科技企业孵化器和加速器两个功能区,现有93家科技型小微企业正在孵化,5家从孵化器 毕业,进入加速器,扩张产能,其中2家正在申报上市。说这番话的是一位20多岁的年轻人,他叫邓培,是园区总经理助理。他说: 科技园是数年前岱家山村改制后创造的。记者问: 先前的种、养殖业为主的村级经济,要升到科技孵化器,你们是怎么解决知识与人才问题的?

原村书记,现任园区董事长的邓金玉女士笑了笑,指指身旁邓培助理: 先听听他的故事。

12月初,邓培特忙,除日常管理外,12月9日要去北京,参加国家级孵化器申报答辩,力争科技园由省级孵化器升级为国家级。

小邓学的是电子商务,念高中、念大学,年年得到村里资助。如今回到岱家山,一心想为家乡父老干出点儿什么。

园区高层、中层有20多位管理人员是村里人,其中多数是与邓培经历相似的农二代。

在武汉江岸区党政部门帮助下,有3位自带项目的 海归,近日会来科技园任职。

建园之前,村委会一班人到本市东湖高新区及外地,学习科技企业孵化器,后在区科技局协助下,引进专家做顾问,完

成园区设计。

园区7号楼的武汉薪火切割机有限公司,研发、生产各类激光切割设备。公司刚刚与武汉理工大学,结成产学研合作对子,共同开发产品技术、设计外观,共同申请专利。

汉口银行融资200万元,支持薪火发展。薪火公司是园区2家计划上市的企业之一,企业管理层近期参加了新三板上市辅导,申请了武汉市发改委高新技术产业等项目,获得95万元资金支持。

公司负责人证实,这些事,都是借助孵化器提供的种种服务做成的。

据了解,园区企业涉及智能机电、节

能环保、软件、文化创意4种产业,和薪火公司共享市场、商务、信息、技术、金融、财务、人力资源、知识产权、物业9大服务平台。中国孵化器企业面临一道共同的题目,园区董事长邓金玉说,不能仅仅靠出租园区,而是要创新更多的服务,开发孵化器的卖点和盈利点,我们正在下功夫,不断探求,持续开发。

建园这几年,陆续有20多家市内、省外,以及国外人士,参观岱家山农民创造的科技园。当初,这是湖北省的新鲜事,后来武汉城中村改造,又出现了第2家、第3家 农民科技孵化器。

2006年,建园时,村里人也曾意见分

歧,邓金玉董事长说,但绝大多数原村民信服一个道理: 一定要找到一条人们能就业,集体经济可持续发展的路子。再说,江岸区是全国可持续发展示范区,以各种优惠政策,鼓励孵化器一类建设。

眼下,园区在岗1700多人,其中300多人是原村民。

岱家山村至今保留着约800亩菜地和鱼塘,冬日阳光下,这片田园风光与新兴的科技园相映成趣。二者 工农对接,园区人们可常年吃到绿色食品。

园区目前尚保留一部分按政策划拨的产业用地,很快将用于扩建。说这话的园区工程师,脸上漾开笑纹。

找准转型发力点

本报记者 郑明桥

党的十八大提出,工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展。武汉江岸区岱家山村的城中村改造,做了一个别具一格的注脚: 城市吸纳了这个村庄,村里人开发了科技小企业的孵化器和加速器,反过来推进城市工业化发展,工业化和城市化在这里相伴相生。

提高大中型企业核心竞争力,支持小微企业特别是科技型小微企业发展,是推进经济结构战略性调整的重要一环。从世界主要工业化国家的经验,以及各地实践来看,小型企业,尤其是科技型小企业走得快不快,好不好,能不能遍地开花、日趋壮大,事关经济发展质量,事关城市发展枯荣。

可以说,科技小企业步入了城市发展的主流层面,正是在这个主流上,岱家山村的人敢想敢干,倾力创新,走了一条以往没走过的新路。其勇气和智慧可嘉。

中国的城市化还要深化,数以亿计的农民还要进城,成千上万的城中村还要转型,岱家山村人的 作为,给城里人提了个醒: 农民进城不见得一定要从经济的低端做起,在政府和政策的帮助下,在社会智力资源的协助下,在智力型的 农二代 参与下,只要找准转型发力点,昔日农民也能干 主流,也能穿西装,也能开发经济的高端地带。

记者在岱家山村科技园看到,这里环境优美,楼宇整洁,建成了 校园式 的

孵化区和加速区,体现着良好管理。这里的管理层,除了偶尔听到几句乡音,其言谈的知识性、专业性,以及那份自信,一点不逊于城里人。

试想一下,如果我们创造条件,让更多进城农民和城中村转型的人们,像岱家山村人那样,努力开辟先进制造业和现代服务业新领域,那么,中国城市化带来的就业问题,将出现更多选择来解决,城市化带来的一些困难,也会转化成新的推动力和发展机遇。

记者观察

2011年中国物流企业50强发布

本报讯 记者杨国民报道: 由中国物流与采购联合会、中国物流信息中心组织实施的2011年重点企业物流统计调查结果排序日前正式发布。数据显示,2011年前50家物流企业主营业务收入共达7274亿元,同比增长17.5%。前50家物流企业主营业务收入占全国物流相关行业总收入的11.9%。排名第一的中国远洋运输(集团)总公司主营业务收入达到了1615.9亿元,排名第50位的物流企业主营业务收入达到18.8亿元,比上年增加3.4亿元,增长22.1%。

从不同类型看,在主营业务收入前50名物流企业,综合型企业超6成,运输型和仓储型企业不到4成。从不同区域看,在主营业务收入前50名物流企业中,有近8成企业来自东部地区,明显占优。从不同登记注册类型看,在主营业务收入前50名物流企业中,国有企业20家,占40%;私营企业2家,占4%;港澳台商投资企业4家,占8%;外商投资企业3家,占6%。50强物流企业排名客观真实地反映了我国物流企业改革发展成果,有利于推动物流企业做大做强,在行业内具有广泛的影响。

本版编辑 杨忠阳



兰州研制成功

新型食品智能检测车

11月21日,在国家食品企业质量安全检测技术示范中心(兰州)内,工作人员在新研制成功的智能检测车上进行蔬菜残留农药检测试验。当日,由甘肃省信润达分析测试中心等单位研制的智能检测车通过专家鉴定。该车可根据国家检验标准对相关检测项目进行现场界限分析,满足微生物、有毒有害有机物等50余种项目快速检测要求,对提高食品企业特别是小微食品企业质量安全检测和应急检测能力,推动食品安全检测仪器国产化具有重要意义。新华社记者 张 钰摄

本报记者 李天斌

后来何以居上

大连西姆五矿集团实现海外总包工程探秘

在国内以国际工程总承包和国际贸易为主的冶金行业企业中,大连西姆五矿集团有限公司是一位后来者,但其超常的发展速度,特别是独特的经营方式,使其短时间就成为了业内翘楚。目前,该公司不仅是国内对印度、中东等国家出口钢铁冶金材料、产品和备品备件等最多的民营企业,而且涉足海外钢铁冶金装备工程项目总承包,以平均每年总包两项国际工程,年海内外规模营业额达到20多亿元,成为中国冶金装备产品走出去 的标杆企业。

人们不禁要问: 国内总部所属员工不过200多人的西姆五矿公司,是靠什么把中国装备和技术承揽海外工程做出去的呢? 公司董事长马塾君博士说: 全力做好国内外资源的整合者,抓住国际新兴市场的需求,对接国内先进实用的技术与装备,是我们公司实现 走出去 战略的成功所在。

大连西姆五矿有限公司最初是以加工镁碳砖等冶金备品备件进出口贸易起家的。但从2000年开始,马塾君开始对西姆五矿公司实行经营结构转型,在海外钢铁冶金工

程总承包领域试水。设计、采购和施工是构成海外工程总承包的三大要素,缺一不可。西姆五矿公司的办法是,由本公司建立资源平台,做设计(E)、采购(P)、施工(C)三大行业参与方的整合者,组成EPC行业群体,形成产业联盟,整体抱团,结为一体 走出去。

西姆五矿集团紧盯印度的冶金市场不放,朝印度的一些炼钢高炉、轧钢、氧化铝及综合性钢厂 交钥匙工程 发力竞标。2003年,印度钢铁老企业乌沙马丁钢铁公司决定对老厂改造,要新上一套450M3高炉,工程造价2600万美元。马塾君先是带着冶金专家多次到现场考察,提出从现场安全和可行性角度出发,应改为380M3高炉的建议。业主采纳了西姆公司意见。

按常规,这种在国内已经完全成熟的技术,只要花一二十万就能买来现成图纸。但西姆公司没有这样做,而是邀请国内知名的国家级钢铁设计院京诚设计院做技术分包,西姆做成套设备的总包。在采购环节,西姆对国内上百家知名制造企业

进行考察比较,从中选出最能代表国内先进水平的高炉装备及零配件产品。施工环节,西姆又与国内最大的中冶公司合作,并从邯钢、本钢、通钢等国内大型钢铁企业中聘请专业技术人员,完成施工现场的管理和服务。一年后,这个具有中国自主知识产权的炼钢高炉总包项目如期竣工。经达产运行检验后,业主方称这是印度国内目前指标最先进的炼钢高炉。

从那以后,凡是牵涉到冶金建设方面的海外总承包工程,西姆总是和国内知名的大型企业结成联盟。2008年,巴西淡水河谷要在阿曼建设价值1.2亿欧元的900万吨球团原料输送装置工程,西姆公司携北方重工大型企业联合竞标。

西姆公司整合资源最为得意之笔,是去年5月中标的俄罗斯最大铜业集团的烟气制酸项目,即有害硫烟气净化处理和综合利用烟气制酸系列技术、装备的总承包合同。该项目的招标,吸引了代表世界水平的日本、德国多家企业前来竞标。西姆集团发挥资源整合优势,与国

内在烟气制酸领域最具实力又处于世界领先水平的中国瑞林工程技术公司结成一体,参与此次竞标。这个项目是目前世界同行业最大、社会效益最优的环保项目,是国内节能环保减排技术首次对俄罗斯输出的奠基工程。

从单做海外总包项目到做资源整合者,西姆公司实现了海外工程总承包业绩的快速增长。据统计,从2007年以来,西姆公司在建和竣工交付的海外工程总承包项目有11项,其中有8项 走出去 的对象是印度,工程总额2亿多美元。

不过,目前这种整合还不到位,尤其是在形成有国际影响力的品牌整合上。马塾君表示,下一步西姆将着力打品牌的组合牌,将西姆提升为中国民营企业工程总承包的知名国际品牌。

经营之道

企业时评

日前,南航CZ6524航班在辽宁大连落地后发生的货物燃烧事件,引发包括上海圆通速递有限公司、上海韵达货运有限公司、上海汇行国际物流有限公司、上海启昊货运代理有限公司在内的4家航空货运代理企业被中国航空运输协会开出最重 罚单。我国快递业航空运输缺乏安全监管的 大妻子 浮出水面。

然而,就在风波未平的几天后,又一家物流企业被 禁飞。11月28日,中航协发布通知,北京飞力士物流有限公司违规运输锂电池并伪造确认章,被注销该公司二类航空货运代理资质。

耐烟火柴、锂电池等易燃品,为何这些明确列入航空快运禁运名单的物品,却能被圆通、韵达等大型快递公司送上飞机,有业内人士分析认为,由于不少快递公司经营压力大,快递员为了加快节奏,常跳过开箱验视以及明确告知消费者哪些是违禁品的步骤。不少消费者也为了快件能早日配送完成,将液体、手机电池等违禁品裹挟在服装内进行邮寄,并对快递员瞒报,因此问题频出。

莫让快递丢了安全这根弦

刘瑾

事实上,随着我国电子商务的发展,近几年快递市场需求增长异常迅猛,快件日处理量2010年刚刚突破1000万件,今年就超过了1800万件,几乎两年就翻了一番,市场一直处于供不应求的状态。量越大,快件越多,就越容易出问题。在巨大市场需求的刺激下,快递企业的主要精力都在应对猛增的市场需求,多少有点 萝卜快了不洗泥,行业发展粗放,最突出的表现就是企业内部管理不够规范,配套条件不成熟。

在企业管理上,许多快递企业有先天不足。比如,具备合法经营快递业务的资格还不到4年,管理经验缺乏,多数民营快递企业都是加盟制,总部对加盟企业的控制力有限,快递是件辛苦活儿,相对而言快递员单笔快递的速度,经常匆忙间没有验货就接收的情况。

在配套条件上,最明显的就是我国拥有的航空货机数量很少,据了解,国内只拥有全货机91架,快递全货机占47架。其中,EMS自有17架,顺丰自有9架,圆通等快递公司租赁21架。为此,快递公司多数利用客机的腹舱来带货,随着网购业务增大,客机腹舱舱位成为了稀缺资源。而这些腹舱舱位资源并不集中到快递公司手上,而是在数量众多且规模不一的货代公司手上。业内公开的层层转包的秘密,加大了包裹控制的难度。

当然,这些都不能成为忽视安全管理的借口。更何况,航空快递是快递业务中的高端业务,收费高、利润高,其市场收入和业务量2012年仍可保持15%以上的增长,是快递企业发展的必争之地。此次的 罚单事件,绝不可能只是走过场,它会对快递企业造成深远影响,甚至加速行业洗牌的过程。快递企业当以此为戒,在管理上多下点功夫,在配套条件上想办法,尽快提升水平。此外,既然安全问题是 零容忍 问题,就不能单凭企业自觉,还须在制度设计上确保万无一失。

资讯点击

海航携手IBM 促物联网发展

本报讯 记者何伟报道: 海航集团与IBM日前在海口签署战略合作协议,IBM将向海航提供一流的业务优化转型、信息技术和业务流程等方面服务,全面助力海航集团创新,促进海南省物联网发展。此次合作也意味着双方合作关系发生两个重大转变: 从短期单一项目合作向长期战略合作转变; 从传统IT合作伙伴向业务战略合作伙伴转变。

根据协议,在海航集团与IBM的优势资源支持下,IBM将与易建科技展开包括以旅游电子商务、汽车物联网、食品安全、智慧物流等物联网前端行业的合作,并在未来延伸至特色医疗、虚拟培训等行业,物联网相关产业; 以此为基础,最终在海南省打造国际一流的物联网联合技术中心、物联网商务运营平台以及物联网产业基地。

益海嘉里签约羽坛冠军

本报讯 通讯员王婧报道: 益海嘉里食品营销有限公司12月3日在北京工业大学体育馆举行 冠军家庭的选择 金龙鱼1:1:1调和油代言人签约仪式新闻发布会。作为金龙鱼1:1:1调和油的代言人,羽坛世界冠军林丹、谢杏芳夫妇双双亮相,开启羽毛球赛场之外的首度合作。

益海嘉里食品营销公司总经理陈波表示,此次金龙鱼1:1:1调和油签约林丹、谢杏芳夫妇作为产品代言人,将核心目标消费群体年轻化的同时,更希望借助世界冠军家庭在中国新生代家庭中巨大的影响力,把积极向上的人生观、婚姻观、价值观传播出去,不仅实现公司产品价值深化,而且倡导国人健康幸福生活。

莱芜供电公司力推便民服务

本报讯 通讯员张加永 韩娟报道: 为全面提升电费代收管理水平,提高优质服务能力,国家电网山东莱芜供电公司主动联合当地邮政局,推出邮政便民服务站代收电费服务,不仅实现了便民交费平台共建和渠道共享,而且将服务延伸至社区、农村、学校、加油站、连锁药店、邮政报刊亭等领域,为百姓提供了更加快捷、便利的供电缴费服务。

据介绍,该市邮政便民服务站代收电费服务启动以来,以其网点多、分布广、缴费方式灵活的优势日渐为广大用电客户所接受。截至目前,莱芜市已推广邮政便民服务站1200个,实现月代收电费10万多笔。