

黎友焕：宁夏，我难以忘怀的第二故乡



■ 本报记者 高洪艳

“到西部去，到基层去，到祖国和人民最需要的地方去。”带着这种信念，2014年11月，广东省社会科学综合研究开发中心主任、二级教授、博士生导师黎友焕参加了第十五批“博士服务团”，赴宁夏回族自治区挂职发展和改革委员会主任助理，开启了他的西部之行。

一年过去，即将结束任期的黎友焕在接受《中国贸易报》记者采访时仍流露出对宁夏难以割舍的感情。他说：“一年博士行，终身博士情，宁夏已经成为我难以忘怀的第二故乡。在这里，我积累了经验、增长了才干、结交了朋友、收获了友谊，我服务了宁夏，宁夏也锻炼了我。”

“博士服务团”是中组部、团中央贯彻落实西部大开发战略和人才强国战略，为西部地区提供人才和智力支持而实施的人才工程。自2001年以来，宁夏回族自治区已先后接收挂职锻炼的中央“博士服务团”博士138名。

学习 调研 为地方经济出良策

“能成为其中一员，使命光荣，责任重大。”黎友焕表示，“挂职一年来，我以不当‘过客’当‘主人’的原则，充分利用曾在广东外经贸系统、工商局和社科院等不同部门和岗位的工作经历，加快熟悉发改委业务，迅速实现从沿海发达地区到北部少数民族地区、从学术研究单位到政府综合宏观调控部门的工作转变，协助发改委领导开展了一系列具体工作。”

记者了解到，黎友焕参与推进了《宁夏回族自治区“十三五”经济社会发展规划》前期系列专题的研究以及规划框架的细化修改工作，参与审定了《宁夏回族自治区社会信用体系规划（2014—2020）》、《宁夏推进丝绸之路经济带建设规划》、《银川河东机场交通枢纽规划方案》、《自治区促进服务业加快发展的若干政策意见》等多个政策性文件。

为了推进粤宁两地交流合作，黎友焕做了大量工作。他在宁夏先后联系并接待了广东省社会科学院考察团、广东省惠州市发

改局考察团等，为粤宁两地社科院、发改委系统牵线搭桥。另外，他还积极推动两地商协会的相关工作，一方面，在银川主持召开了10多次宁夏广东企业家座谈会，推动宁夏广东商会的正常运营、改造和重新注册工作，另一方面，联系了宁夏在广东的6家商会，3次出席相关活动，帮助宁夏企业在广东获得更大发展。

被问及做这些工作的初衷，黎友焕深情地说：“一边是生我养我的故乡，一边是我服务奉献的沃土，能够在粤宁两地交流合作平台搭建上尽一份力，是我的职责所在、使命所在。能有机会参加‘博士服务团’，在宁夏服务锻炼，我就应该充分利用这难得的一年，尽量多做贡献，多干好事和实事。”

联络 搭台 为粤宁企业牵红线

搭建粤宁企业合作的桥梁，是黎友焕在宁夏期间投入大量精力所做的实事。

目前，广东或香港籍企业家在宁夏投资的供港蔬菜基地已经超过87家，2015年总生产价值将超过40亿元人民币。黎友焕联络相关企业探讨合作事宜，拟成立“供港蔬菜产业联盟”或“供港蔬菜协会”，从选种、种植、物流、销售等环节加强合作，降低生产成本，提高经营效益，做强做大供港蔬菜企业。目前，已有20多家企业达成初步合作意向。

在走访调查中，黎友焕发现，广东在宁夏的石材企业超过400家，虽然大部分都是中小企业，但总资产超过300亿元，所以，他联络相关企业拟成立“宁夏广东石材协会”，希望通过协会平台把这些企业搬迁聚集到宁夏广东石材商贸城，把石材供应、工艺设计、生产、展会、销售、物流、融资都集中在商贸城内，形成完整的产业链，目前已经有100多家企业响应。他还建议在产品设计中加入阿拉伯文化元素，把阿拉伯市场和西北地区作为主要市场方向，定位于“立足宁夏，面向阿拉伯国家，辐射大西北”。

这一年，黎友焕还与自治区林业厅、商务厅、农牧厅、葡萄酒产业局等单位的领导就葡萄酒产业和枸杞产业发展情况进行了深入探讨；与紫薇康龙、西夏王等十多家葡萄酒企业进行了沟通，动员广东销售葡萄酒

的企业与宁夏葡萄酒企业进行对接。到目前为止，已经有300多吨葡萄酒、枸杞等宁夏特产发往广东市场进行尝试销售。

“帮扶企业发展，为企业排忧解难，这样的工作做多少都不嫌累不嫌烦。”黎友焕先后对宁夏30多家有代表性的企业和60多家在宁夏生产经营的广东籍法人代表企业进行了考察，与企业家们共同讨论未来发展计划，多次协助解决企业面临的经营问题，比如调停广东籍法人代表企业被宁夏企业拖欠费用的纠纷，落实广东供港蔬菜企业在宁夏贺兰县扩大种植面积和设立生产加工企业的相关事项，辅导某能源企业成功申请到屋顶分布式光伏发电项目的指标等等。

据记者统计，这一年里，黎友焕共为宁夏引进意向投资项目17个，实际落地投资项目5个；已落地的5个投资项目意向投资65亿元，实际到位资金7.4亿元。推动粤宁企业签订贸易协议初步意向书14宗，已经签订正式贸易协议8项，实际贸易成交额4.3亿元，包括宁夏葡萄酒、枸杞、苹果、大枣、羊皮等等。

记者采访当天，恰逢黎友焕刚刚从机场接回又一批从广东赴宁夏的企业家，4家来自广东企业的7位高管将在农业、环保、皮具、食品加工等行业与宁夏当地企业进行对接和考察，其中，广州某皮具龙头企业已经准备与当地企业合作，某企业已决定在宁夏设立大型食品加工厂。“要在离开宁夏前站好最后一班岗”。他笑着说，以前每次回广东，他都会利用各种机会推介宁夏的投资环境和招商行业，不少企业了解情况后亲赴宁夏进行考察。粤宁两地经济存在很大的互补性，有很多合作机会，在宁夏挂职期间，为两地经济交流和合作牵线搭桥让他感到充实和有意义。

“在充满活力的宁夏，我不仅切身体会到了欠发达地区想突破经济发展困局的艰难程度，也体验到了宁夏广大人民勇于改变落后局面而艰苦奋斗的精神，这种精神鼓舞了我，坚定了我为这一方水土上一方人民做些实事的信念。”黎友焕表示，虽然挂职结束他将回到广东，但仍会继续关注和关心宁夏的经济社会发展。他说：“宁夏是我的第二故乡，是我永远惦念的地方。”

总裁论道

自己打败自己成本最低

从砸冰箱，到砸仓库、砸工厂，再到砸传统管理，海尔集团在转型中，从一家家电制造企业转型成为产业互联网企业。

“每一次脱胎换骨的转变必须要颠覆过去传统的观念，才能走上全新的蜕变。”海尔集团轮值总裁周云杰表示，创业非常重要的一点是观念的颠覆。

一家企业自我变革、自我创新的动力从何而来？

周云杰表示，企业的变革是被市场逼着变还是自己主动变，对企业而言影响非常大。海尔的每一次变革都是主动变，因为自己打败自己，要比市场打败你的成本低得多，作为大企业，必须不断挑战自己的满足感，企业才能不断变革。

“互联网+”为企业赢得新生

企业发展到一定程度，如何继续发展成为每一家企业面临的发展瓶颈。在“互联网+”时代，企业如何利用好互联网实现质的飞跃？

天士力控股集团总裁吴迺峰表示，互联网是每个大企业都应该用的手段，利用互联网来聚焦大数据以及大数据的应用都应该成为企业发展的一个方向。

“在已经进入互联网时代的背景下，我们更应该以用户为本，用‘互联网+企业’这一模式，在任何一个环境、任何一个流程用互联网的思维来颠覆过往思维，才能从本质上解决用户的问题，才能为企业赢得新生。”周云杰表示。

新形势下企业如何转型发展

长江商学院创办院长项兵认为，中国的企业存在几个问题。一是从战略决策到战术决策基本跟着感觉走。二是不重视文字记录，进而导致机构没有学习能力。第三是“一把手文化”，管理最重要的要务之一是解放一把手，只有这样才能推动企业的进步。

项兵表示，通往未来的致胜之路除了民族品牌自主创新以外，还可以利用中国快速增长的市场，通过整合让优秀的人才等资源为我们所用。

颁发元平优秀师生奖学金 平安银行连续八年关注特殊教育

本报讯 近日，2014—2015年度平安银行元平学校优秀师生颁奖典礼在深圳元平特殊教育学校与该校第19届学生运动会开幕式合并举行，40名优秀学生及12名优秀教师受到了表彰，获得了平安银行授予的奖学金。平安银行2007年发起元平优秀师生奖励计划，多年来持续关注特殊教育事业。为丰富学生的文化生活，平安银行还精心挑选、购买了一批图书，为元平学校成立爱心图书角。平安银行监事长邱伟出席颁奖典礼，为优秀师生颁奖。运动场上，学生们展演了各有特色的节目。学校老师介绍说，特殊儿童因生理原因，社会交往范围相对较小，为参加比赛，孩子们进行了大量的训练，提高平衡、肢体控制能力，语言和身体

协调性都有了很大提高。他们在比赛和游戏过程中慢慢建立起自信，行为和精神面貌上也都有很大的改善，能比较主动地与人交往，有利于更好地融入社会。

2007年9月，平安银行在元平特殊教育学校设立了奖学金计划，专门用于表彰和奖励元平学校的优秀教师和优秀学生。截止到目前，该行累计向元平学校捐赠奖学金80余万元，受助学生达270人次，受助特教教师达86人次。公益慈善是社会文明发展和进步的象征，也是企业公民应尽的责任和义务。平安银行历来重视社会责任，在不断提高自身经济效益的同时，也通过支持社会公益事业、关爱贫困及弱势群体积极回报社会，促进社会的和谐发展。（丁翊轩）

招商银行与拍拍贷达成资金存管协议

本报讯 近日，招商银行与拍拍贷资金存管发布会在沪举行。会上，招商银行宣布，与拍拍贷就P2P交易资金存管服务达成协议，未来拍拍贷的客户资金将逐步脱离第三方支付公司，由招商银行提供全程式账户资金划付服务。

招商银行上海分行副行长崔家颀、拍拍贷CEO张俊、拍拍贷总裁胡宏辉、上海市金融办金融创新处处长许耀武、上海市金融信息行业协会秘书长李娟、上海市互联网金融行业协会副秘书长肖波和中欧陆家嘴国际金融研究院副院长刘胜军博士等出席了会议，招商银行上海分行副行长崔家颀与拍拍贷CEO张俊代表双方共同按下了象征项目签约的印章。随后，来自传统金融、互联网金融、政府和学术界的代表围绕“传统金融与互联网金融的竞争与合作”议题进行了热烈讨论和思维交锋。

此举意味着，拍拍贷成为首家与招商银行开展资金存管合作的P2P平台。而招行与拍拍贷共同推行的存管

方式兼顾了用户体验和安全性问题，很好地解决了目前市场上对于存管如何开展的担忧。招商银行也以此次发布会对外宣布正式涉足P2P资金存管业务领域。

“与传统金融相比，互联网金融的优势在于通过跨界整合实现金融与客户行为的深度融合。”崔家颀行长认为，招商银行具有丰富的金融经验和庞大的客户群体，但缺乏将其转移到线上的应用市场，且没有实现集群化、平台化的整合。而相比互联网金融企业，商业银行的交易数据和账户信息范围更广、历史更长，数据挖掘的潜在收益也更大。

所以此次招商银行与拍拍贷达成资金存管合作既顺应了监管的合规性要求，同时拍拍贷平台安全、稳定性再次得到提升。对于招商银行来说，这也是传统金融与互联网金融主动寻求的合作。这样的合作不但对双方有好处，放心、受益的也是广大用户。（黄真）

斐济银联卡受理范围增至七成

本报讯 近日，银联国际与西太平洋银行（Westpac）共同宣布，在今年底至明年初，全面开通后者在斐济境内的商户受理银联卡（卡号以62开头），将当地银联卡受理范围大幅提升到七成以上。至此，银联国际与西太平洋银行实现在ATM和商户受理的全面合作。

斐济是最受欢迎的海岛旅游目的地之一，目前实行与中国互免签证的政策。今年2月，斐济工业、贸易和旅游部长法亚兹·科亚（Faiaz Koya）曾公开表示：“中国是斐济增长最快的游客来源地，斐济旅游部门将把宣传重心放在中国市场，希望能吸引更多中国游客来到这里。”在此背景下，越来越多当地商户有受理银联卡的需求。

西太平洋银行是澳大利亚四大主流银行之一。2014年4月，银联国际与该行在中澳两国领导人共同见证下签署了业务合作协议，此后加快扩大澳大利亚和斐济等岛国的银联卡受理范围。此次双方持续深化合作，一方

面是发挥该行在整个南太区域的优势地位，在短期内大幅提升岛国的银联卡受理覆盖率；另一方面也将银联产品、服务和品牌资源，带给当地主流机构和商户，提升对银联卡持卡人的服务能力，实现多方共赢。

在斐济，西太平洋银行和南太平洋银行的ATM可以用银联卡提取斐济元，覆盖当地七成ATM，部分ATM还有中文操作界面。持卡人还能在南太平洋银行旗下的商户刷银联卡消费，覆盖当地度假村、餐饮及免税商店等。

此次，银联国际还与西太平洋银行合作开通后者在巴布亚新几内亚的所有商户受理银联卡，当地银联卡受理范围将提升到八成。目前，大洋洲已有10个国家和地区开通了银联卡业务，其中，澳大利亚八成ATM和六成商户可受理银联卡，97%的出租车能用银联卡支付车费，当地银联卡商户受理面将在明年底提升到八成左右。新西兰也有逾万家商户及四成ATM可以使用银联卡。（林云）

无间合作 无限开拓

商业保理公司金融服务方案

融智：筹备期信息咨询服务

融资：“银商保”，ABN、ABS等资产证券化融资工具

融通：资金收付服务、投资理财服务

远瞻

驱动