

# 过去一年过得如何 新一年作何打算，听听瑞商怎么说

## 不一样的创新，一样的精彩

■记者 陈成成 黄君君 项乐茹 见习记者 缪星豪 / 文记者 孙隼 王翔洲图

羊年的步伐越来越近，当人们背着行囊，满脸笑容地走向回家之路时，有一群人像以往一样观察形势、谋划布局，或是考察外地新市场，或是细问家乡的投资机会，或是留意竞争新格局，或是紧跟技术新潮流……他们的身份决定了匆匆的步伐。因为他们是瑞商。

过去一年，瑞商成就如何？新一年如何谋划？岁末年初，让我们一起走近他们。



### 谢永进(浙江立特建筑装饰有限公司董事长)： 建筑幕墙的 全产业链 蜕变

农历马年的最后几天，记者走进浙江立特建筑装饰有限公司里，看到厂房里还一阵忙碌。“每年年底这段时间都不得空闲，又要赶客户订单，又要四处打电话催收账款。”董事长谢永进说。

忙到年底，从某种程度上说生意挺红火。谢永进说，过去一年对他们来说，是一个转折点，由单做建筑幕墙门窗向土建、建筑及装修的综合性公司发展。如果形象点比喻，就像是运动员由“单项冠军”转为“五项全能”。

“以前，我们做的幕墙门窗属于产业链里面的一个下游产业，其兴衰完全依赖建筑业，一旦房地产、建筑等行业发生变化，企业也相应受影响。如果布局全产业链，就能分担经营风险，并增加盈利。”谢永进说，形势倒逼他们向建筑幕墙的“全产业链”蜕变：在杭州设立分公司，成立土建工程、建筑幕墙门窗、室内装修、家具制

作及室内外装饰设计等五家公司。

运行一年以来，全产业链的经营模式得到了不错的效果。谢永进说，以前他们给别人做幕墙配套，还要给总包缴纳一定的配合费、管理费，并要配合对方的进度，在人员、质量等管理上十分受限。而换成自己做土建总包，不但可以省去一定的额外成本，还能掌控工程进度，缩短工期。

据介绍，去年立特建筑装饰单幕墙做了6000多万元，承接了一些产值大型土建工程，室内外装修及家装全面开花，2014年共实现产值2亿余元，同比增长50%。

虽然单家企业增长较快，但对于整个幕墙建筑行业，经过前些年的“高歌猛进”后，眼下正面临着市场饱和、能耗过大、增长放缓的发展瓶颈。

谢永进将目光放在了光伏幕墙上。“随着国家对绿色建筑发展可再生能源的

倡导和消费者对绿色建材的需求，节能环保已经成为未来幕墙行业的主旋律。”他说。

相比普通幕墙，光伏幕墙有着可发电又无污染的优势。谢永进介绍，光伏幕墙结合了光伏发电技术和幕墙技术，在保证幕墙装饰效果的同时，还能吸收太阳能发电，发出的电还可直接并网国家电网。“一块1平方米的光伏幕墙大约一年能发电100度，造价虽比传统幕墙高1倍左右，但是有投入也有产出，差不多4年就能收回成本。”他说。

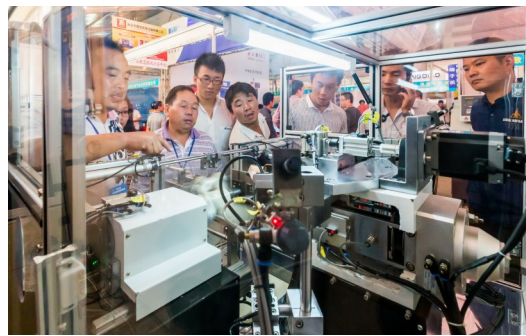
据介绍，去年立特建筑装饰通过设计团队集中研发，解决了一系列技术难题，已成功开发了光伏幕墙项目，并成为主推产品投入今年市场。“光伏幕墙体现了绿色、节能、环保的幕墙行业新技术，如果能尽快占领市场取得先机，相信将迎来幕墙行业的第二个春天。”谢永进说。



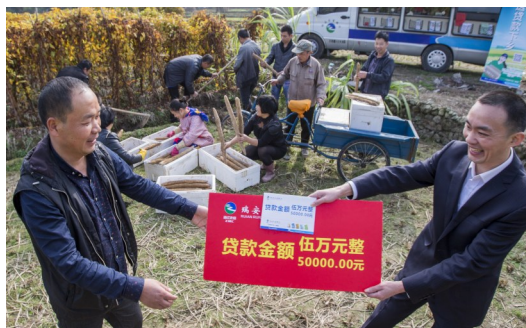
在瑞松公司，工人在自动真空包装机上包装休闲鱼豆腐。



华峰集团车间，员工在讨论产品品质。



我市企业生产的高科技产品，在市机械展上展出。



瑞安农商行向农户送上低息贷款



麦田科技公司生产的3D打印机

### 郑锋(瑞安农商银行董事长)： 更优举措 帮扶 三农 和小微

去年是瑞安农商银行改制挂牌第一年，作为金改试点，瑞安农商银行实现各项存款余额201.2亿元、贷款146.2亿元，两项业务全年增量均位居全市前茅。

这个成绩是不易的，尤其是贷款份额的增长。近年来，国内经济下行压力加大，部分企业融资、贷款不像前些年那么顺畅了。当部分银行担心贷款风险而惜贷时，瑞安农商银行2014年贷款额度却达146.2亿元，其中新增小微和农户贷款5800多户，增贷款额18亿元。

对于这个被外界称为“逆袭”式的增长，郑锋有自己的见解：“当前，一些企业经营困难，资金价格回落等因素都使银行趋于保守。另一方面，与银行的融资要求对接较难。造成此类现象的根源，还是信息不对称。”郑锋说，为缓解银行与客户双方

信息不对称的问题，去年瑞安农商银行开展“走村入户”活动，启动贷款预授信和整村授信制，在保证资金安全的同时，让群众贷款更加便利。“帮扶小微企业，要拿出真心实意，确实从事实体经济的，我们多会扶持。”

再比如，去年瑞安农商银行率先推出农村集体土地承包经营权抵押贷款，农村集体土地承包权证，从“沉睡的资本”变成可以流通的“热钱”，农商行“第一个吃螃蟹”的勇气，很大程度上来自于看好农村经济未来的发展。

创业者到银行贷款，普遍存在程序繁琐、需要担保、抵押物的问题，农商银行针对这点进行优化。“去年，我们重点推出信用贷款，信誉好的客户无需抵押物，担保人就能获得30万元以下的信用贷款，100万元以下的贷款可申请丰收创业卡，根据客户资金

使用情况随借随还等。”此外，针对农民贷款找不到担保人的问题，推出联保贷款，方便了农民，也提升了银行业务量。“很多互保的农民都在同一个村、合作社，相互知根知底，如果哪个人信用很差，乡亲们是不会让他加入互保的，这也降低了贷款的风险。”他说。

“很多银行不愿给60岁以上的客户贷款，我们却配套推出‘安康贷’，将贷款发放给60岁以上老人。旧村改造的农户贷款设置得更灵活，可以一次性贷款，也可以按揭贷款，让老百姓的负担，更轻一些。”郑锋说。

措施，比别人更优惠一些，利率，更低一些，对“三农”和小微更体谅一点，市场也就更大了。

“新的一年，我们还会优化这些措施，将更多金融服务延伸到村、社区。”郑锋说。



### 吴哲(瑞安麦田网络科技有限公司总经理)： 3D打印机整机开模 即将大批量生产

临近年关，在瑞安麦田网络科技有限公司，却丝毫没有“马上就要放假”的气氛，所有工作人员都在为新一年的“大展拳脚”而忙碌。

在麦田网络，一个个像镂空小箱子的3D打印机外表普通，但在机器里放入环保塑料条后，即可打印出各种类型的3D产品。放到淘宝网上出售，每台售价3000多元，比国内同类产品售价要便宜三成以上。

作为首个在瑞安成功研发3D打印机的企业，2014年是麦田科技赚足眼球的一年。对这个成立才两三年的新公司来说，抓住机遇，就是抓住财富。3D打印机这么“尖端”的概念居然有如此之大的家用市场，这一点曾让吴哲感到意外。2013年，他们一共卖掉了1000多台3D打印机，做到淘宝同类产品销售第一名。最新的产品于2014年10月试生产并开始接受订单。“因为是新产品，公

司还未制作整机开模，因此不能大批量生产。”负责人吴哲说，这就造成他们的生产数量远远跟不上订单的速度。在淘宝，很多买家下单后，眼巴巴地等着产品，有些一等就是好几个月。眼下，他们已实现国内外上百个经销商的营销布局。

然而，眼前的成绩并不能让吴哲满足。“做数码产品，就一定要有前瞻眼光，如果固守着原来的产品，就只能被淘汰。”

“我们最近已经进行整机开模，接下来可以大批量生产，到2015年，月生产量可达3000多台，同时，我们还将对产品进行大规模的推广，各大超市、数码城、家电广场等都将有我们的产品。”吴哲说。

眼下，麦田已注册“ICEMAN”商标，申请10余项专利。此外，公司产品已通过欧盟CE认证、ROHS认证，接到美国、英国、德国等多家高科技

公司的合作意愿，正积极准备进军海外市场。“目前有个澳大利亚商家正与我们洽谈，订货量达3万多台”，说起新一年的公司计划，吴哲胸有成竹。据介绍，经整机开模生产出来的3D打印机，其操作将更加简易、人性化，机械结构、打印成型空间、打印精度以及打印速度也将大大提升，打印机的外形也比之前的产品更加美观。

“近几年，3D打印技术日渐成熟，机械设备也逐渐平价化，各种形式的3D打印机铺天盖地席卷各地，这一潮流不但开始影响各个产业的生产制造模式，也慢慢地与一般大众的生活产生了关联。”新的一年，麦田除做好产品的推广与销售外，还计划推出一款专门打印食品的3D打印机。“巧克力、饼干、蛋糕等都可以通过3D打印机制作出来，简单又方便……”吴哲说。



### 林余松(浙江瑞松食品有限公司董事长)： 2000万元投资扩建参观通道

赶在过年之前，瑞松公司正对企业的观光通道进行重新规划。“重新装修后，观光通道将会拓宽，分为企业生产流水线和产品展示两大展区。”林余松说，瑞松公司正在与旅游业进行第二次亲密接触。

林余松说，企业要发展，除产品质量过硬外，还要有良好的企业口碑与信誉。作为温州地区首家试水“工业旅游”的食品企业，该公司推出的旅游观光通道每年都会迎接很多参观者，2014年参观人数逾万人。

在瑞松公司的观光通道现场，隔着玻璃，参观者能清楚地看到海鲜通过加工、烘焙、包装，变成一袋袋新鲜出炉的水产休闲食品。有了观光通道，参观者既可清楚地观看生产过程，又免去了繁杂的换衣消毒等程序，对企业生产的健康绿色产品拍手点赞。

“2009年至2014年，瑞松已连续5年实现年产值逐年递增20%，这个成绩，观光通道功不可没。”林余松说，有了参观通道，消费者走进企业生产车间，见证产品整个生产过程，向消费者

传达企业产品放心的品质理念，增进消费者的信任。“金杯银杯不如口碑”，就是这个道理！

眼下，瑞松公司新一轮的工业旅游正规划中，在之前的基础上，扩建参观通道，打造特殊旅游购物场所，预计2015年至少投资2000万元以上。“我们更看重无形的社会效益。”林余松说，企业开发工业旅游，将大大提升企业形象，提高品牌知名度，拓宽销售渠道，是一笔无形资产。



### 林建华(市华忠水产食品有限公司董事长)： 瞄准 休闲食品 奶酪

临近年底，在华忠水产公司的一栋玻璃外墙的“大楼”前，一辆铲车将年底最后一批货物从“大楼”搬上货车。“这可不是办公大楼或生产车间，”董事长林建华笑着说，“这可是华东地区规模最大的5万吨级单体冷库。”

果然，工作人员打开冷库大门，刹那间，一阵白色雾气迎面扑来，冷库内，一箱箱水产制品在零下18℃下被完好地保存着。新一年，这些货物还将被运往大江南北。5万吨级大型单体冷库长什么样？总建筑面积4万多平方米，高52米，共有7层，单单投资就达8000多万元！

关了冷库大门，林建华感慨地说，“我们华忠水产以冷冻起家，后涉足水产品精、深加工，10多年前，受企业规模及加工

技术限制，企业只能将原材料进行简单冷冻处理后，制成鱼糜销售，经济效益较低。”

明明有钱赚，可碍于技术和资金。后来，林建华一咬牙，先后斥资400多万元引进细切机、螺旋速冻机等生产设备，进行技术改造，开发新产品，并重点研发鱼糜衍生制品。

科技就是生产力，这话可一点都没错。鱼糜产品在市场上引起强烈反响，国内不少知名企业纷纷上门要求华忠水产为其提供原材料。“比如双汇鱼肉火腿肠，里面的鱼肉就是我们供的货。”现在的华忠水产，腰板硬了。

过去的一年，对华忠水产而言，又走出了里程碑式的一步。在得知一家知名

方便面公司有意为牛肉面加料时，华忠水产迫切地希望能与名企合作。为争取与其合作，华忠水产斥巨资引进国内最先进的密封干燥设备，成功研发出虾球泡发技术——将新鲜的鱼虾肉快速密封干燥，可保持其新鲜口感；但一经热水冲泡，虾球立立即变得富有弹性，且口感也不逊于新鲜时。

经再三对比，这家公司在众多候选企业中，最终选择与华忠水产合作，看中的就是他们鱼糜的品质。马年的最后几个月，华忠水产为其供货额达3000余万元。

“半年，公司最大的计划就是进军休闲食品行业。目前新产品鱼豆腐已经上市，未来我们还将继续开发新产品！”林建华说。



### 王云龙(巴塞罗那富进集团董事长)： 积极备战新市场

过去一年，欧债危机余波未息，受多方面因素影响，欧元持续走低，回升乏力。国际外汇市场欧元兑人民币汇率从之前的1:10跌至年初的1:8，并一路狂跌至现在的1:7左右，创下欧元诞生以来的最低水平。

“这一切都让我们这些侨商心生惶恐。欧元持续走低使很多华侨华人所经营的进出口企业蒙受巨大的损失，因为欧元的贬值意味着同等面额欧元换取的外汇减少，而相应的进口物品价格直线上升。”巴塞罗那富进集团董事长王云龙说。

华商定购的商品，大多为欧元高挺时期的订货，订货时多数中国厂家以人民币为结算单位。比如：华商从中国大陆进口价值100万元人民币的商品，当时只需支付11.6万欧元，但通常情况下，我们约定出货数月后支付，由于欧元下跌，如今则需要付13.9万多欧元。仅汇率的一项损失已达到商品价值的20%左右，远远超过商品所产生的利润。

“利润几乎是零，甚至亏损，根本无利可图。”过去一年，王云龙经营的富进集团受到了挺大影响。由于皮具商品需要从广州进口，如果进货数量不变，那么现在

投入的资金就要比以往多，成本就更大。而在西班牙的销售价位又抬不上去。

王云龙说，当前的经济局势已严重影响了西班牙华商的经营之路。有人转型升级，有人坐等观望，有人索性移民，大家都在积极采取应对措施，共渡难关。

而他本人，这段时间一直往返于西班牙和中国，“回国想看看国内有没有好的投资项目。”王云龙说，根据目前的欧元汇率情况以及带来的影响，欧元跌势将成为华人海外创业的又一大困境。为避免欧元下跌带来的损失，不少在外侨商已把眼光投向拉美市场和国内。