

敢为人先，追求卓越

——专访四川科力特硬质合金股份有限公司总经理邹政

■ 本报记者 范丽敏 通讯员 陈 皓

四川广汉自古就是钟灵毓秀之地，是长江文明发源地之一，深厚的历史文化底蕴孕育了“敢为人先、追求卓越”的广汉精神。这种精神，在四川科力特硬质合金股份有限公司(以下简称科力特)总经理邹政身上得以充分体现。

不主动裁员

对邹政的访谈，是从科力特的创业史开始的。

邹政回忆说：“1998年接手时，公司内外交困，库里压着价值300余万元的存货销不出去，外面600万元的应收账款收不回来”。

一入厂，邹正就开始大刀阔斧进行改革，强化科力特财务管理，调整人事，调整产品结构，更重要的是调整观念。然而，辛苦一年，到头来近百人的工厂，账面现金余额仅有1万余元。

市场无情人有情。在邹政的带领下，全厂上下齐心协力狠抓生产管理和产品质量，很快走出了困境。

2009年，在全球经济衰退、需求严重不足的环境下，科力特的盈利能力大幅下降。

在应对危机的会议上，邹政说：“我倡议，今年我们公司决不主动裁减员工，要向管理要效益，向技术改进要效益。我们要抱团取暖，共同渡过金融危机。”

现在，科力特已经发展成为中国液压气动密封件工业协会理事单位、高新技术企业，并在结构硬质合金耐磨零件细分市场居于龙头地位。对此，邹政这样回应称：科力特现在还只是一艘小船，前面还有很长的路需要走，公司的发展与员工的齐心协力是永远分不开的。

狠抓质量，用质量铸就辉煌

“只有优质的产品才能赢得消费者，只有创建品牌才能傲视群雄。”邹政说，为了做到这一点，科力特狠抓生产管理和产品质量。

上世纪末，全球500强企业——美国HS公司第一次到科力特考察时，客户经理看到科力特破旧的厂房，扭头就走。但邹政并没有气馁，他对该客户经理说：“请给我一些时间，我一定会让你们满意的！”

科力特人上下齐心，在提升产品质量的同时努力开拓市场，其产品很快在国际市场上引起了注意。第一家外商试探性地下了

订单，接着第二家、第三家，客户接踵而至。

2002年，当美国HS公司再次考察科力特时，全球采购经理竖起了大拇指。随后，科力特成为美国HS公司的最主要供应商之一。

现在，科力特70%的产品已经出口到欧美、中东和澳大利亚等地区。

创新是企业发展的原动力

“创新是企业发展的原动力。”邹政告诉本报记者，创新不是谈出来的，而是做出来的；创新不是可有可无的，而是赢得市场必须的；创新不是只限于技术的，而是需要多方面配合的。

邹政表示，科力特的成功，与其坚持以理念创新为先导、以技术创新为动力、以产品创新为基础、以服务创新为关键、以产业高端为方向、打造世界一流耐磨专家的发展战略密不可分。

据了解，科力特技术中心拥有多名中、高级职称技术人员，其中博士1名，硕士5名，有本科学历者18人。

“为了充分整合行业技术创新资源，科力特从四川大学、西南石油大学外聘了粉末冶金、机床设计方面的专家2名。”邹政说，

在多年技术创新的沉淀下，科力特目前已申请14项发明专利、2项实用新型专利，包括以镍代钴技术、Ti基轻质硬质合金新材料、粉末合金球成型新工艺等。这不仅大幅度提高了多品种、小批量、形状复杂的各类产品的生产效率，而且降低了废品率和制造成本。

谁言寸草心，报得三春晖

谈及企业发展和社会责任的关系，邹政有自己深刻的认识：企业发展和社会责任，两者存在相互影响、相互制约的关系。一个国家的公民要对国家履行一定的义务，而企业作为一个国家的经济主体，更要承担起一份社会责任。企业发展与社会责任两者的关系应该是“鱼水关系”，是不可分割的。

2008年5月12日，正在美国的邹政得知汶川大地震的消息后，第二天便动身回国。当他回到厂里时，第一句话就问：“厂里员工有没有伤亡？员工的家里有没有受损？”当



居中者为四川科力特硬质合金股份有限公司总经理邹政

他得知一切都安好后，马上又问，汶川和北川的受灾情况怎么样，并指示立即与红十字会取得联系，要求加入志愿者行列，参加救灾行动。

在得到四川省红十字会的批准和任务指示后，邹政不顾旅途的劳累和自己的生命安全，带领公司员工驾车赶赴北川、汶川灾区，为灾区人民运送医务人员、救灾人员和急需的药品、食品，搭建救灾营地，提供救灾支援和其它后勤保障。

中国正在华丽转身 与“世界工厂”说再见

在新经济政策带领下，中国正处于从封闭式国有经济模式向开放式市场经济模式转型过程中。据最新统计数据 displays，中国已成继美国之后第二个国内生产总值达到10万亿美元的国家，因此中国的经济转型过程无疑将对全球产生深远的影响。而中国，正在试图与“世界工厂”的身份说再见，转身成为全球重要的资本与需求来源地。

一、经常账户盈余逐步降低。由于长期以来出口远超进口，中国维持着庞大的经常

账盈余，并因此长期招致“人民币被低估、中国人抢走美国人的饭碗”等无端的尖锐批评。但现在，中国经常账盈余占经济总量的实际比重已降至2%以下，远远低于全球金融危机前的逾10%。

二、外汇储备减少。中国出口导向型增长模式带来的副作用就是外汇储备快速增加，中国的外汇储备去年年中已达4万亿美元左右，但此后开始小幅回落。现在，中国政府正为外汇储备资金寻找更切实的用途，

如帮助国内企业“走出去”，拓展海外业务或开展海外并购等，而不仅仅是用来购买美国国债。与此同时，中国央行停止干预外汇市场以及近来出现的资本外流现象，或许都意味着中国外汇储备规模的最高峰已成为过去。

三、从吸引外商直接投资向对外投资国转变。中国一直是吸引外商投资的磁石，全球企业竞相来华投资并争取在制造业推动经济快速增长的中国市场“分一杯羹”。

随着外商投资热潮逐步降温以及产能过剩推动中国企业走出国门，今年中国对外投资规模势将超过利用外资规模。

四、低成本资金充足。德意志银行全球策略师Sanjeev Sanyal在本月发布的一份报告中称，中国经济从投资拉动型增长模式转型可能导致低息资金充斥全球。报告指出，当前中国国内投资额已占到全球投资总额的26%，而1995年时这一比例仅为4%。由于产能过剩及人口老龄化将造成国内投

资下降，中国的大量剩余资本势必将涌向国外。报告认为，考虑到中国经济体量庞大，其资本外流规模也会相当之大，即使全球主要央行都收紧货币政策，中国的外流资本规模也足以推低全球长期资金成本。

五、中国出国旅游人数增长迅速且规模巨大。30年前，到海外旅游的中国游客还是少数。2014年，中国海外出境量突破一亿人次，为在困境中挣扎的欧洲、韩国和日本经济助力。（蓬 勃）

第四届中国贸易金融年会在京召开



近日，主题为“经济新常态下贸易金融业务的发展与挑战”的第四届中国贸易金融年会在北京顺利召开。中国银行业协会专职副会长杨再平、中国银行业协会贸易金融专业委员会副主任单位中国工商银行副行长张红力出席会议并致辞。贸易金融专业委员会主任、中国银行行长陈四清发表主题演讲。商务部国际经贸关系司司长张少刚、

中国银监会法规部副主任王科进出席会议并发表讲话。中国银行业协会副秘书长白瑞明出席会议并宣读2014年度中国贸易金融卓越评选表彰决定。贸易金融专业委员会全体成员单位代表以及主流媒体记者共约150余人参加了会议。

会议发布并解读了贸易金融委员会2014年度研究课题《中国(上海)自贸区建立

对商业银行贸易金融业务的影响和对策》。该课题研究报告系统总结商业银行在上海自贸区内贸易金融业务发展的实践与经验，提出了商业银行拓展自贸区贸易金融业务策略。年会围绕“经济新常态下贸易金融业务面临的挑战与对策”为题开展圆桌研讨，分享了有关工作经验，交流了对行业热点难题的思考，提出了建设性的观点和意见。年会还对2014年度中国贸易金融卓越评选活动的获奖单位及个人进行了表彰并颁发了奖杯。

中国银行业协会专职副会长杨再平指出，过去的一年，我国商业银行贸易金融业务可谓方兴未艾、高速发展。2015年随着我国经济发展进入新常态，商业银行贸易金融业务会有更多的机遇，一是经济结构转型，产业结构优化、区域协调发展蕴藏着巨大的贸易金融新需求；二是利率市场化以及直接融资发展，为贸易金融业务提供了广阔空间；三是人民币国际化趋势引领贸易金融业务新变革；四是互联网等信息技术变革，为银行贸易金融业务提供了强大的管理和服务手段。商业银行应密切关注国家政策导向、关注人民币国际化趋势、关注企业需求变化，把握发展机遇、积极应对，升级优化贸

易金融业务，更好服务实体经济。

贸易金融委员会主任、中国银行行长陈四清就“适应经济发展新常态 开创贸易金融新空间”发表主题演讲。他认为，当前，贸易金融业务发展面临全新的外部环境，全球经济增速有望加快，中国政府主动适应经济发展新常态。在这样的背景下，贸易金融的发展会出现新的机遇，包括对外贸易新格局拓宽贸易金融市场区域、“一带一路”激发贸易金融业务新活力，人民币国际化趋势引领贸易金融发展新方向等等。未来商业银行应依托上述机遇，加强产品和服务创新、强化风险防范和监管协调，实现贸易金融稳健发展。

贸易金融专业委员会副主任单位、中国工商银行副行长张红力指出，“新常态”对贸易金融来说，既是机遇、也是挑战。贸易金融业务有力地支持了实体经济发展，促进了商品和资金的流通。当前，贸易金融业务迈入了转型升级的新阶段，产业结构调整、商业模式创新、互联网技术应用等因素合力加速实体企业的新旧更替，客户市场格局更加变幻莫测，风险管控难度日渐增强，如何破解这些难题促进贸易金融业务更加健康发展，是各商业银行需要共

同思考的课题。

商务部国际经贸关系司司长张少刚在会上提到，中国对外经贸关系得到了空前的发展，他对银行业支持外贸发展提出几点希望和建议：一是希望银行业继续加大对贸易发展的金融支持，贸易融资对国际贸易发展发挥着至关重要的支持作用。二是希望银行业积极支持扩大对外开放。三是希望银行业相关对外金融业的谈判，提供更精准谈判的支持。

中国银监会法规部副主任王科进在会上提到，2015年我国外贸将面临新的复杂形势，银行业要牢牢抓住新常态下新机遇，要牢记依法依规和稳健经营的宗旨，加大创新产品和服务，加大对实体经济的支持力度。同时要注意防范虚假贸易的融资，加强贸易基础设施建设，实现各种交易信息共享，实现健康发展、持续发展。

年会的胜利召开和课题研究报告的成功发布，对推进中国贸易金融业务健康、合规发展，树立和宣传行业形象，加强成员单位之间的沟通交流和信息共享具有重要意义。（丁 轩）

法兴中国上海自贸区支行开业

本报讯 法国兴业银行(中国)有限公司(以下简称“法兴中国”)日前宣布上海自由贸易试验区支行(以下简称“法兴中国上海自贸区支行”)正式开业，该支行将依托上海自贸区，服务于具有跨境金融需求的海内外企业与金融机构。该支行位于浦东新区加枫路26号，隶属于法兴中国上海分行。根据中国(上海)自由贸易试验区

(以下简称“上海自贸区”)的规划与法规要求，新成立的自贸区支行将提供各种银行业服务，包括人民币与外币现金管理、贸易融资、并购、外汇、利率、以及大宗商品对冲与金融衍生品等。该支行的成立标志着法兴中国发展迈出了重要一步，并将继续紧随并大力支持中国通过上海自贸区所开展的一系列金融改革，以表明法兴中国致力

于中国市场的长期承诺。借助自贸区这一全新平台，法兴中国将充分利用法兴集团的全球网络与跨境交易专长，全力彰显法兴集团在大宗商品贸易与融资、跨境现金管理以及贸易融资方面的独特优势。法兴中国将持续推进产品与服务创新，满足满足本地与跨国企业客户的跨境贸易与投资需求，全力支持中国的经济发展。（王 琳）

让企业连接未来 实现梦想

本报讯 近日，上海行动成功教育科技有限公司在全国中小企业股份转让系统正式挂牌，这也是中国第一家挂牌“新三板”的企业管理教育机构。据了解，行动教育专注于为中小微民营企业提供管理教育和咨询服务。其公开转让说明书表明，公司在企业家高端管理培训机构中排名第一，中层管理培训排名第六，企业内训业务排名第四。凭借数以万计的成功案例，行动教育成为业内公认的“中国实效企业培训咨询第一品牌”。行动教育始终坚持“实效第一”，公司强大的研发团队汇聚了众多的管理大师，行业经验基本都在15年以上，形成了企业家教企业家

的高品质实效教学模式。行动教育秉承“一米宽，一千米深”的经营理念，共推出27项管理咨询课程和服务；从公开课到内训课再到咨询服务，形成了专、精、深的企业管理体系。行动教育拥有自主研发的知识产权多达210项，发行了超千万册的管理书籍和音像制品，影响并改变了千万名中国企业家和管理者。目前，已有超过5万家企业，11万名企业管理者走进行动教育，因良好的口碑，行动教育每年还新增10000多学习人次。随着登陆新三板，行动教育势必会打开更广阔的发展空间，让更多中国企业连接未来，让更多中国企业家实现梦想！（朱 玲）

包商银行逆市而上“星期三”全年销售126亿元

本报讯 在诸多理财产品收益率走低的2014年，包商银行逆势而上推出了一系列的高收益理财产品。其中“包商星期三”系列理财产品自2014年2月推出之后，全年共销售6.7万笔，销售金额达126.55亿元。

据包商银行相关负责人介绍，“包商星期三”理财产品以星期三为募集日。如同周播剧，该款

理财产品打破一般银行理财产品3到10天募集期的常规，仅在每周三当天募集，缩短了客户资金在账上闲置的时间，真正做到特惠。

此外，包商银行其他款理财产品也可圈可点。从其2015年1月14日推出的新一期理财产品来看，除了3款保本理财产品的年化收益率稍低于5.0%外，其他七款产品年化收益率都在

5.0%以上。一款名为鑫喜汇嘉15C003的产品，产品期限为375天，仅10万元起购，但预期收益率最高6.1%。

前述包商银行负责人称，作为包商银行打造的强势金融产品品牌，“包商星期三”目前均能按预期收益率兑付，这也进一步增强了客户的信心，形成了重复购买的良性循环。（林 文）