



青島啤酒 特约报道  
中国品牌 世界味道

# 7年前援助非洲撒下“种子” 家纺厂,农科院喊你 到苏丹种棉花



韩爱美检查苏丹棉农送来的棉花。

## 副总统出席剪彩仪式

“当时考虑到经济利益,所以在苏丹设厂。”天源家纺有限公司副总经理刘栋说。在去苏丹设厂前,公司曾经到多个国家进行考察,最终选择了苏丹,因为苏丹地价格便宜,出产的棉花品质高,而且当地人、水电费用都很低。

2009年,天源家纺在苏丹设厂时,国内棉花价格很高,皮棉在18000元一吨,而将在苏丹生产的皮棉运回国内,加上各种税费还是要比国内市场价格低不少。

今年3月,天源家纺又在苏丹投资兴建了一座3万纱锭的纺纱厂。这个项目被列为苏丹重点农业产业化开发项目,投产时苏丹副总统亲自出席剪彩仪式,现在每月都有500吨棉纱运进国内。

现在,国内皮棉价格已经降到了13000元每吨,在苏丹种棉花利润空间缩小,但收棉花利润不小。据刘栋介绍,现在天源家纺在非洲的公司主要是从事棉花加工贸易。

天源家纺生产毛巾、床品等,对原材料价格很敏感。刘栋分析,国内棉花价格下降只是暂时的,过两年就会涨上去。只要棉花价格上去了,作为在苏丹有投资的企业,利润空间肯定会加大。

## 只要能吃苦,没有挣不到钱的

前两天,韩爱美的老家邹平已经下起了大雪。而在苏丹,作为苏丹中天国际总经理的她,还穿着短袖,在当地验收种植户送来的一车车棉花。

2011年11月,韩爱美刚到苏丹时,就像回到了自己童年记忆中的农村老家,“感觉苏丹还不如我们国内上个世纪70年代的农村”,待的时间长了她也习惯了。

作为天源家纺在苏丹投资的企业,中天国际不仅仅收购棉花进行加工,还种了12600亩地棉花,每年生产棉花3000吨左右。企业每年加工出口皮棉1万吨左右,棉花种植面积每年都在增加。

中天国际承包的土地,不仅自己种,还承包给一些在苏丹打拼的中国人,“就看他们怎么种了,只要能吃苦耐劳,用心

去做,没有挣不到钱的。”韩爱美说。

据韩爱美介绍,中天国际在苏丹有四十多个中国员工,加工旺季能招两百多名苏丹工人,棉纺厂现在有一百多名苏丹人,而且还继续招工进行培训。

唯一让人感到棘手的是,非洲人人性懒散,当地政府时间观念差,办事效率低下,这给中方企业造成很大困扰。

## 这里用的都是中国种子

据韩爱美介绍,之前苏丹棉花产量低,因为病虫害很严重,后来用了中国棉花种子后产量才上来了,中天国际用的就是山东省农科院提供的棉花种子。

山东省农科院进入苏丹是在2008年。2008年1月,中、苏两国政府在苏丹首都喀土穆签订协议,由中国政府援助苏丹建立一座农业技术示范中心。之后,山东鲁研农业良种有限公司代表山东省农科院组织了援苏丹农业技术示范中心包括品种技术试验、技术培训、良种繁育和推广等的实施。

据山东省农科院技术员郭玉秋博士介绍,苏丹在撒哈拉大沙漠南侧边缘,降水少,“常年气温30摄氏度以上,最高50摄氏度,晚上凉快些,跟新疆差不多,昼夜温差较大,非常适合棉花生长。”

一开始,山东省农科院原计划对苏丹的玉米进行改良,后来发现这里非常适合种植棉花,到现在,省农科院引进到苏丹的作物品种中有2个棉花品种、1个玉米品种已通过苏丹政府审定,其中棉花品种Seeni1已成为苏丹棉花主导品种。

苏丹农业部提供的统计数据显示,2012年至今年苏丹累计种植棉花60多万公顷,其中由示范中心引进的转基因棉花种植面积达到55万公顷。

在培育良种的同时,这个农业示范中心成了中国企业“走出去”的平台,中心先后引荐了20多家中国企业到苏丹进行农业项目的考察投资。

据郭玉秋介绍,目前已有中天国际等两家中国企业在苏丹投资棉花种植,加工、纺纱、出口等业务,这两家企业累计投资超过2亿元人民币。而上海纺织集团、新疆建设兵团、青岛圣美尔集团等企业在苏丹的农业项目也在考察论证中。

份有限公司董事长卢祥明现场点评说,创业者在陈述时,应该从投资人关心的问题出发,首先你要讲清楚这个项目针对的市场痛点是什么?具体的解决方案是什么?产品价值链是什么?目标客户群是谁?用户数量多少?

在现场点评一个水果配送O2O项目时,卢祥明一再追问其上个月订单数、销售额、成本、毛利、B端C端客户数,“投资人最喜欢看数据,如果你想投资人给你投钱,这些必须说清楚。”卢祥明说。

于冰进一步强调,创客们在路演时一定要把投资者真正关心的地方说清楚,投资者不会遗漏任何关键问题。拿催化燃油减排装置这个项目的说,对专利权归属这个核心问题就描述不清。“并且,你这个创业团队刚成立,就搞这么多CXO。小团队才是最高效、最有活力的,比如韩都衣舍的三人小组,小而精悍,战斗力超强。”于冰现场“挑剔”道。

像崔贝做的找创客这个电商平台,在济南有运营团队,在北京也有团队。投资人会有疑虑,这么大的团队,费用怎么支撑?初创公司首要的是先要活下来。广州投资人给你投了100万,怎么花的,要给下一轮投资人一个交代,他们放心了,才敢给你投钱。

即富集团在省内已经投资了多家银行以及相关金融产业链的公司。于冰坦言,比起投资而言,他更愿意收购这些初创公司的团队。他认为,很多创业公司在做路演时,对公司管理、财务方面陈述很模糊,这其实反映初创公司在实际运作中存在缺陷,“所以,85后、90后创业者最好先跟特别明白的带头大哥混几年,把关键的东西弄明白了,再独立出来自己干。”于冰说。

“每次参加路演,都是打磨产品的一个过程。”崔贝说,对于于冰的建议,他会进一步对PPT做改进,创客们要有强大的内心经得起投资人“挑剔”。



一周财经言论

冯仑:  
书记被抓了  
项目就做不了  
这叫制度性成本

“什么叫制度性成本呢?我们在成都做了一个项目,签了约,都弄好了,结果书记被抓起来了,等到下一个书记,(项目)又不行了,最后县委书记也抓起来了,这个事儿就被搁下来。当然这个钱没有人给你往回补,这个合约签了以后,也没法实施,只能认了。”

——冯仑称,好的模式可以解决问题,但在中国的城市实践当中真的不容易,制度性成本就是其中一个困难。

“利率市场化对商业银行是非常痛苦的一关,在国际上,也面临一个比较突出的风险考验。在美国,利率市场化的五年里,每年倒闭的中小银行高达200多家,我们的商业银行正在勇敢地面对这个过程。”

——利率市场化落地后,招商银行前行长马蔚华有这样的担忧。

## 创富荐书



《工匠精神》

作者:付守永

截至2012年,寿命超过200年的企业,日本有3146家,为全球最多,德国837家,荷兰222家,法国196家。为什么这些长寿企业扎堆出现在这些国家,是一种偶然吗?它们的长寿秘诀是什么?作者研究发现它们都在传承着一种精神——工匠精神。

“中国的供给体系和结构至少存在六个方面的问题,如供给体系总体呈外向型、主要面向低收入群体、企业生产经营成本提高过快等,其中高成本是供给侧最致命的硬伤。而这带来了目前经济下滑、投资减速、价格下跌和效益下滑等不良影响,亟待解决。”

——对于中央决策层最近提及的“供给侧改革”,中央财经领导小组办公室副主任杨伟民做了这样的解读。

“我们在印度有个非常大的天然气管道项目,当我检查这个工地时,发现管线做了绕弯,主要是为了能够绕过一尊雕像,这是印度的第一任总统的雕像,虽然只是一个非常小的雕像,但却要让整个管线重新走线。”

——中国工商银行孟买分行行长洪青说,企业走出去时会遇到很多从没碰到过的麻烦。

本报记者 张頔 整理

# 凭什么让投资人 给你500万

## 一场路演折射的创业者痛点

本报记者 蔡宇丹

11月22日,济南气温只有3摄氏度,但正在齐鲁软件园创客咖啡举行的一场路演活动,现场却是热火朝天。

32岁的崔贝不停地擦着脸上的汗。崔贝是济南一家化工产品B2B交易平台的创始人,今年6月从山钢出来创业。

和崔贝一起来路演的创业项目,有惯性动作捕捉、催化燃油减排装置、水果配送O2O、汽车后服务等6个项目。无一例外,他们都被投资人犀利的问题“拷问”过。

“投资人不是你的保姆,投的是你的项目,不是你的团队。”

“你这个项目针对的市场痛点是什么?”

“你这里讲的是运营模式,不是商业模式。”

“你在这说了10分钟,你说的问题都不是问题,都是套话,痛点在哪里?市场需求在哪里,都不清楚。”

……

尽管崔贝不停地擦汗,但他的PPT还是被评为现场最佳,崔贝的项目和其他两个项目现场获签投资意向书。“崔贝,这已经是我第二次听你路演的了,比上次好多了。”投资人、即富集团副总裁于冰说。

但对于崔贝来说,这已经是他第N次路演了。一周7天工作91小时,他不光要关心化工产品最新行情,还要不停地参加各种路演活动找钱。为了解投资人心理,这位新手不光学估值、市盈率等行业术语,还要琢磨投资人的“黑话”。

他拉来的第一笔100万投资来自于广州,“现场10分钟敲定的。”崔贝说,但事实上,为这笔投资他私下里去北京、广州多次,路演用的PPT,整个团队打磨过多次。

崔贝感觉,找投资人就像谈恋爱,看两个人感觉怎么样,能不能擦出火花。比如他和广州的投资人见面后,双方感觉就不错。

这种“感觉”,在投资人于冰眼里,“就是看你这个人是不是有激情,能不能真干事。”于冰说,这是他在决定是否投资时的一个首要因素。

“创业者路演过后,总是被戳得很痛。”主办这场路演的非创CEO赵龙说,但直戳痛点,才是真正牛掰的投资人。非创可不是一家来自于北京,专门为创业者提供投融资、创业培训的公司。这家公司的山东运营经理和树桐接触了不少山东的互联网+企业。他认为,一些初创公司在股权分配上不明晰,会直接影响投资人对项目的评估。

那么,这些初创公司在投资人眼中的“痛点”是什么呢?济南新吉纳远程测控股