



小微企业规模小，自身造血能力弱，市场稍有波动，经营就会陷入困境。为帮助他们恢复生机，沧州金融、税务部门与第三方服务机构联手出击，打通数据孤岛，利用大数据为企业运营增信，助其获得金融血液。

河北保森公司总经理刘涛，从管件生产转战肉羊产业二次创业，通过数字化养殖，推出高品质产品敲开北京市场，赢得了北京二商集团等多家国内知名流通企业认可，同时打造出肉羊全产业链。

大数据养出有“身份证”的羊

本报记者 吴梦



技术员通过智能终端查看肉羊生长情况

沧州羊征服北京食客

日前，地处孟村回族自治县的河北保森畜牧有限公司供应北京市场的肉羊产品，再次获得北京二商集团认可，产品全部获评A类产品，走上北京市民的餐桌。同时，保森公司也成为北京二商集团等多家国内知名流通企业的合作伙伴。

得知自己的产品征服了挑剔的北京食客，保森公司总经理刘涛却十分平静，“我们建设了业内领先的羊联网平台，通过数字化平台科学养殖，保证产品的优良品质，因此能够经受苛刻检验，赢得高端消费者。”

走进养殖区，每只羊都有电子耳标，相当于羊的“身份证”，上面记录着它们的出生日期、体重、生长状态、断奶日期、防疫日期、健康诊疗记录等信息，工作人员只要打开手机APP，靠近任何一只羊，手机上立刻就会显示其身份信息。

同时，保森公司建起了数字化管理系统，通过企联网系统平台或手机端即可全面了解个体信息，羊只操作和场区管理实时同步相关数据到管理平台。从外放羊养殖育肥，到出栏销售，实现全流程数字化管理。公司通过种羊繁育、育肥养殖、销售相结合的模式，推进了孟村回族自治县当地肉羊产业发展。

去年，保森公司跻身省农业产业化重点龙头企业和省级示范联合体核心龙头企业，今年成为部级畜禽养殖标准化试验场。

钢铁项目中发现农业商机

刘涛表示，自己进入养殖业初期，并没有想到开拓北京市场，当时就想给周边市场提供高品质羊肉产品。

原来，在进入畜牧业前，刘涛在孟村回族自治县多年从事管件行业，并在当地小有名气。一次，同一家山西客户合作项目时，刘涛发现，山西当地企业肉羊种羊扩繁模式很有特色，可以帮助域外企业快速提升肉羊品质。嗅觉敏锐的刘涛发现了新商机。

“在进入农业领域前，我就已经关注相关产业。2013年开始，县里在农业领域推进双万亩项目，提倡通过工业反哺农业，建设大型农业项目，推动产业协调发展。”刘涛说。

后来，在考察中刘涛发现，以肉鸡、肉羊为代表的养殖业，资金流转较快，如果模式成熟，可实现快速发展，很适合工业反哺农业发展。同时，孟村当地群众对羊肉消费能力较强，山西保森牧业能提供优质肉羊种源，在孟村当地育肥销售，市场前景广阔。

“当时，我们曾经测算过，保守估计，孟村一年肉羊消费量能达到10万只，加上周边县市消费，市场将十分巨大。”刘涛兴奋地说。

2018年，刘涛在孟村注册成立河北保森畜牧有限公司，正式进入肉羊产业开始二次创业。

创业初期，保森公司主要进行肉羊育肥。

“当时我们按照山西保森牧业的养殖标准，主要进行杜泊羊的育肥养殖，羊肉品质好；同时，相比当地传统品种，每只羊的出肉率也高，达到了47%至48%，因此市场优势明显。”刘涛高兴地说。

逆流而上 掌控产业话语权

经过一段技术积累后，刘涛又带领企业进入肉羊种羊的扩繁领域，希望通过掌控种源资源扩大产业话语权。

“我们进行育肥养殖，上种羊成为企业扩产的重要瓶颈，只有拿到种源才能实现企业快速发展。”刘涛调整企业发展策略。

在引进种源同时，保森公司还和山西农业大学合作，进行肉羊繁育和养殖关键技术攻关。

他们通过杜泊羊与湖羊杂交，培育出杜湖羊，它生产性能优良，生长速度快，同时种羊场通过多胎基因检测，淘汰不合格个体，产羔率达230%。

拿到种源优势，让保森公司再次开始快速发展，公司发展标准化养殖圈舍46栋、种羊存栏18000余头、育肥羊存栏5000头的规模。同时，公司开始探索合作社寄养模式，覆盖全县126村，通过项目实施，农户每年能增收1000元以上。

近年来，保森公司还开始向产业链下游拓展，通过生鲜业务，拓展终端消费市场。

“目前，我们线上店铺发展很快，通过小程序拉近了与消费者的距离。同时在周边布局实体店，用好产品赢得好口碑。”刘涛介绍，今年下半年，公司与河北农业大学、山西农业大学合作的肉羊专用饲料项目也即将投产，到时将形成从肉羊种源扩繁、育肥、加工销售全产业链发展模式。

以“信”换“贷” 奔跑的数据引来资金活水

本报记者 吴梦

信用贷 为企业解困

“没想到纳税信用也能换来‘真金白银’！不仅解了我们的燃眉之急，也让企业发展的底气更足了。”日前，河北海恩橡塑制品有限公司成功申请到2500万元的信用贷款，解决了企业融资难题。

河北海恩橡塑制品有限公司是一家经营石油钻采设备及备件的企业。海恩橡塑经营一直平稳，多年被评为A级纳税人。虽然企业发展形势喜人，但员工工资、设备更新、原材料采购也给了公司巨大的资金压力。在了解上述情况后，吴桥县税务局主动与企业对接联络，悉心讲解“银

税互动”工作特点，结合企业纳税信用等级、经营状况，辅导企业通过电子税务局办理贷款申请，缓解企业资金周转压力，补足企业“元气”。

受益于信用贷款的，还有沧州波姆树食品公司等企业。

沧州波姆树食品公司是一家小微企业，之前每到月底就会出现流动资金紧张状况。但现在波姆树公司总经理吴建力并没有像往常一样为运营资金短缺而愁眉不展，因为通过规范经营，运营大数据展示出企业良性发展，强化了公司信用体系，公司得以从金融机构快捷获得

流动资金。如今，像波姆树公司这样借助大数据获得资金支持的小微企业越来越多。

吴建力表示，两年前，为应对疫情带来的冲击，公司开通美团外卖、微信营销等，加大经营力度，虽然取得一定成效，但只能维持一定数量的店面经营，由于缺少资金支持，不能持续推动相关营销探索，公司运营举步维艰。

“现在，通过规范经营，良好的运营大数据强化了公司信用体系，帮助我们金融机构快捷地获得了流动资金。”吴建力一脸兴奋。

数据融通“死结”变活水

近年来，面对小微企业融资难，金融机构、税务部门纷纷从自身实际出发为小微企业支招，化解融资难题。

“为帮助企业减轻疫情冲击，尽快恢复活力，国家已经出台相关政策，要求相关金融机构将40%以上贷款用来支持中小微企业。”中国银行沧州分行一位负责人介绍，“目前，中国银行沧州分行大力支持中小微企业发展。据不完全统计，去年针对中小微企业发展发放贷款同比增加明显优于历年同期水平。”

他表示，中国银行依托大数据，推出了流水贷、特产贷等支持中小微企业发展。流水贷就是银行以中小微企业的对公账户流水数据为基础，通过对公账户累计的日常流水数据分析，再通过数字模型计算出企业相关信用资质，后换算出公司贷款的信用额度。中小微企业在需要资金时，就可凭借拥有的信用额度，通过网银实现网上申请、审批、发放。特产贷就是你有特



数字化车间助力企业现代化

产、从业2年以上、无违约记录、符合助农政策就能贷款。

新华区税务局一位专管员提醒广大小微企业，目前国家出台多项税收优惠政策帮助小微企业，但由于各种原因，目前还有部分企业对相关政策不了解，没能享受到政策红利。

同时，照章纳税，在享受国家

相关减免政策的同时，也能获得信贷支持。税收贷，是目前税务机关和银行合作推出的一款信贷产品。

现在，税务系统和银行系统的数据交换已经打通，小微企业通过照章纳税，相关税务信息就能在银行系统中实时体现，企业正常申报、正常经营，就能申请并获得银行相关资金支持。

数据“跑”起来 融资渠道多

通过探索，目前除了打通数据孤岛、增强小微企业信用等级获得金融支持外，供应链金融、商圈金融都可以帮助企业引入金融活水。

近年来，河北尔与企业企业管理咨询公司等多家第三方服务企业主动与银行、税务等机构对接，大家共同助力小微企业发展。

尔与公司总经理张伟表示，小微企业融资难的一大症结就是信用度低，这客观上为提供供应链服务、企业管理咨询的公司带来了新业务。

“我们在沧州各县（市）服务数千家企业，主要提供企业管理服务，因此对客户的经营状况比较熟悉，可以掌握企业很多运营发展数

据，这些数据都是银行系统无法纳入的财富，但它更能真实反映企业运营水平。当客户有资金需求时，我们可通过对企业运营数据的初步分析，将经营能力优良的企业推荐给银行，同时还可邀请法律、评估、财务等第三方服务机构合作，为小微企业提供多元化支持。”

除此之外，沧州各地特色经济发展迅猛，在当地形成各具特色的产业集聚区或商圈，如黄骅的模具、沧县的红枣、肃宁的针织服装等，同类企业和产业链上下游企业高度聚集。之前同一产业链内企业运营的数据在业内很难产生效益，引入供应链金融服务后，产业内相关数据得以通过第三方跑起来，从

而真实反映相关企业运营情况，为金融机构资金投放提供参考。

值得注意的是，目前随着各种新型运营渠道的普及，如微信、美团等，在增加企业营收的同时，也分流了公司对公账户的流水数据。由于小微企业在微信、美团等渠道的数据目前未能纳入相关银行数据系统，不能为企业积累相关信用资质，因此在当下，小微企业可进一步规范公司运营，将新型渠道数据导入公司对公渠道，不要让自己的数据做无用功。



企业家是创新者

企业家是不断创新者，因为企业家只有敢于创新、善于创新，才能带领企业一路向前。同时企业就是给和平年代创新者提供的舞台，要去拼搏、去创造，会有英雄般的成功。

——金啤食品总经理 李金伦

企业家也是教育家，企业发展需要的不仅仅是有学历的人才，企业更需要有自身需求、行业特点的人才，企业更需要有丰富实践经验和扎实理论功底的人才，这些人才不可能一蹴而就，需要企业家在经营中不断培养。

——吉利控股董事长 李书福

带领企业高速成长的企业家大多是性情中人，因为理性派的企业家往往会遵循商业模式、现实情况等作出科学的决策，但创造和颠覆往往就发生在非理性与非科学之中，因此企业家很多成功决策当初常常被认为不是科学决策。

——易到用车创始人 周航

生意人和企业家有什么区别？前者是有钱就去做，后者是有价值就去做。生意人可以没有使命感，但真正的企业家一定会有使命感和“超越利润之上”的价值观。

——红星美凯龙执行总裁 邱喆

企业家需要理解产品的真正内涵。一棵白菜，摆在田间地头售卖和放在超市里卖，这是同一种产品吗？这是两种产品。放在超市里的产品，给予用户更好的体验感，比田间地头让消费者节省了运输的费用、选择的费用。超市不是对田间地头售卖的取代，而是赋予了这个产品新的价值。

——美的集团中国区副总裁 魏志强

什么样的创业团队走得稳

人心有弱点，容易败于环境，输给自身的欲望，如权力欲、名誉欲、金钱欲等，组织的领导人需要特别警惕。因为组织最大的风险，是作为一把手自己的蜕化。

——维信诺董事长 张德强

什么样的创业团队会走得比较稳？我觉得创业者首先诚信，因为创始人代表着团队，创始人的信用就是团队的信用。其次创始人要把自己逼到极限。因为一个小企业，走了任何一个人，创始人都得自己顶上去。创始人只有把自己逼到极限程度，他才是一个真正的多面手，才是一个有能力的创始人。第三，创始人要有责任感，把下面团队给养活。

——阳光电源董事长 曹仁贤

一个企业的发展像人的生活一样，它需要一个适宜的生态，有阳光、温度、空气、湿度等。这个生态我们概括起来叫“四链合一”。哪“四链”？就是“产业链”“创新链”“人才链”和“资本链”。

——科大讯飞董事长 刘庆峰

真正给我们惹麻烦的不是那些我们不知道的事，而是那些我们以为自己知道的事。保持一种探索的精神，公司才有可能变成一个生物态的组织，自由生长。

——樊登读书创始人 樊登

新动能是集约型增长

有人把传统产业理解为旧动能，这是不准确、不科学的。新旧动能指的不是行业，不是产业，是行业的增长发展方式。你的企业增长是集约型的增长就是新动能。那什么是集约型的增长动能呢？是科技与创新推动的发展，是科学管理推动的发展，是劳动者素质提高推动的发展。

——国务院发展研究中心信息中心主任 王金照

工业互联网作为新基建重要内容，它的作用是什么？就是把数字化、5G技术、信息化、制造业向服务业延伸，推动制造业和服务业的融合模式创新。同时它也是新的工业组织形式，通过一个平台，整合全球的要素资源。

——奇瑞汽车董事长 尹同跃

个人观点仅供参考



加强诚信建设 优化营商环境