



品牌报道

红豆集团积极探索中国特色社会主义现代企业制度

品牌资讯

2月18日,纪念小平同志南方谈话20周年,促进民营经济大发展座谈会在北京举行。中共十七大代表、江苏红豆集团总裁周海江在会上介绍了红豆集团探索中国特色社会主义现代企业制度的经验。红豆理解的中国特色社会主义现代企业制度是“现代企业制度+企业党建+社会责任”三部分组成。它是中国民营企业、民营经济良性发展的一个缩影,也可以视为小平南方谈话富有成效的践行。

红豆集团一直强调如何衡量现代企业制度,关键看企业的高级职务是如何取得。如果是通过关系取得的就是传统企业,如果通过制度取得,才是真正意义上的现代企业制度。在红豆集团,一些重要的岗位空缺后,企业通过竞争上岗、制度

选人的方式,不仅使一大批优秀人才脱颖而出,还增强了企业的凝聚力。即便是周海江就任红豆集团总裁,也是集团50名董事海选的结果。海选制度已经在红豆集团固定下来。凡是管理岗位出现空缺,或者管理人员没有完成目标任务的,都要重新竞争上岗,每个员工都有选择和被选择的机会。

回顾红豆集团的历史,每一次发展突破都是党带来的机遇:80年代改革开放,红豆实现连年翻番;90年代,邓小平南方讲话后,企业实行了股权改革;2000年,资本市场对民企开放,红豆集团上市。此后国家鼓励走出去,红豆集团在柬埔寨建了工业园区;国家鼓励生态可持续发展,有了红豆杉产业和生物医药。

周海江表示:在企业发展过程中,我深切体会到,搞好民营企业党建是打造百年民企的坚强保证。我总结为“一核心,三优势”。一个核心是把企业党委作为政治领导核心,与“三会”(董事会、监事会和经理层)融为一体。“三会”相互制衡是现代企业的本质要求,在企业经营管理方面党委不干涉,充分支持;党委主要确保企业的发展方向,确保党的方针政策贯彻落实。三优势主要解决民营企业“三大先天性缺陷”,即:抓不准机遇、人才资源缺乏、企业人心不齐的问题。

红豆集团通过提高产品质量、品质,对消费者高度负责。同时重视环保、节能减排。在企业内部,给高层股份、产权,给中层提供平等的发展机会,给广大员工不断

提高待遇和收入,以提高员工的积极性、主动性和创造性,实现了企业内部的和谐。红豆集团通过多种路径安置农民就业,增加员工福利和收入,并以多为地方交纳税金、多向地方提供福利等方式反哺农业。

周海江提出,在红豆集团要让员工生活有保障,事业有希望,情绪有释放。红豆员工的工资收入要比周边平均高,而且吃住免费;事业有希望,一是鼓励先进;二是在晋升机制上机会公平。人是活在希望中的,若看到了希望,就会很努力。情绪有释放,工厂里设置了回音壁,工人们可以在回音壁上提任何意见。(沈海燕)

创新品牌

曼谷航空与胜安航空实现代码共享

本报讯 自2012年2月15日起,胜安航空与曼谷航空双方将在往返于新加坡、苏梅岛、普吉岛和清迈之间的特定航班上实现代码共享。

胜安航空总裁陈名洪(Marvin Tan)先生表示:“我们非常高兴宣布与曼谷航空之间的代码共享合作。随着航线连接的加强,乘客即可在泰国境内多个旅行目的地之间自由享受假期。曼谷航空总裁 Puttipong Prasartong-Osoth 先生表

示:“这份代码共享协议使两家航空公司的乘客在制定旅行计划时享有更丰富的连接性和灵活性。从商业角度来说,这份协议使胜安航空和曼谷航空能够拓展各自的航线网络,也增加了双方的出入境客流。”

胜安航空是一家提供全面服务的优质航空公司,是新加坡航空公司的区域航空公司,目前飞往11个国家的38个目的地。2011年,胜安航空荣获亚太航空中心

(CAPA)颁发的“2011年度区域航空公司”大奖。胜安航空还在2011年Skytrax世界航空奖项评比“最佳区域航空公司(亚洲)”中排名第二。继2009年第十次在TTG旅游大奖评比中荣膺“最佳区域航空公司”称号之后,胜安航空又成功跻身于2010年“TTG旅游奖荣誉榜”。此外,胜安航空还于2009年、2010年和2011年连续三年被香港在线旅游杂志Smart Travel Asia列入“全球十佳客舱服务航空公司”行列。(梦杨)

通过本次低碳扶贫行动,以实际行动参与应对气候变化,结合通过金融产品及服务创新,促进社会扶贫助贫事业的可持续发展。其实施的意义不仅在于减少碳排放,更重要的是将大幅提高落后地区农民的年收益。本次活动产生的市场效益将回馈当地农业项目,对促进当地经济发展,改善生态环境有积极的促进作用。(海燕)

烹制的美食盛宴。身心共享文化盛宴即构成华彬独特的“华宴”。

“华宴《霸王别姬》”定位为面向海内外高端商务顾客的文化体验盛宴,将于2月28日在京推出全球首演,并拟于7月到8月赴伦敦奥运会参加“中国文化周”展演,同时展开在欧洲多个城市的巡回演出。该剧有望今年下半年正式推向市场。(李文)

低碳扶贫2012中国行动在京启动

本报讯 2012年2月16日,由北京国龙金鼎农业科技发展有限公司联合国龙(天津)股权投资基金公司共同发起的低碳扶贫2012中国行动在北京正式启动。

该行动第一步计划是国龙(天津)股权投资基金公司发起,在全国范围内,向气候

相对恶劣的国家级重点贫困县捐助种植一种适合改善当地生态环境,并且能为农民增加收入来源的树种:美荷速生杨。该树种是欧洲杨与美洲黑杨之变种杂交培育而成,一亩速生杨的收益相当于10多亩小麦。美荷速生杨成材林5年一轮伐,亩产木材可达30多立方米。

华彬集团推出新京剧《霸王别姬》

本报讯 2月18日,华彬集团倾力打造,由美籍华裔导演陈士争的国际团队创意制作,梨园名角孟广禄、丁晓君荣誉主演及北京京剧院青年团共同呈现的“华宴——新京剧《霸王别姬》”正式亮相,境内外百余媒体记者和文艺界人士,在北

京华彬歌剧院率先品鉴了这一剧目。新京剧《霸王别姬》是华彬集团打造的“华宴”系列第一部作品,开创了全新文化观演形式。观众在欣赏剧目之前,将会感受到品茗的中国待客之道;观剧之后,将能享用一席融入《霸王别姬》戏剧元素,创意

戴姆勒与福田汽车共结秦晋之盟



福田汽车总经理王金玉(左一)、戴姆勒管委会成员兼戴姆勒卡车和客车总裁(左二)参加北京福田戴姆勒汽车有限公司成立仪式。

■ 本报记者 梦杨

2012年2月18日,北京福田戴姆勒汽车有限公司(以下简称福田戴姆勒汽车)在京隆重成立,双方合资谈判终成正果。

北京福田戴姆勒汽车有限公司总投资63.5亿元人民币,注册资本56亿元人民币,将生产福田汽车现有的“福田欧曼”中重卡产品以及戴姆勒许可的排放标准 and 动力分别达到欧V和490马力的OM457重卡发动机。福田汽车将保留“欧曼”中重卡产品专有技术、专利、品牌等无形资产的海外市场使用权和所有权;戴姆勒将提供技术和专家支持,帮助合资公司提升产品质量,并协助研发针对国内市场的新产品。

北京福田戴姆勒汽车有限公司成立后,福田汽车和戴姆勒公司将分阶段在俄罗斯、南亚和中南美洲等国设立合资公司。北京是双方全球合作业务的运营中心,即为双方全球合作业务的管理决策、研发、生产、供应链管理、营销管理中心,俄罗斯等合资公司将作为区域性生产和销售中心。

可见,福田汽车和戴姆勒公司的合资,是建立“始于中国”的全球运营中心,而最终目标显然是“意在世界”。

始于中国 意在世界
戴姆勒和福田汽车的合作对于双方具

有很强的互补性,有利于双方共同开拓国际市场,从而实现战略共赢。

戴姆勒是世界汽车工业发展的典型代表。在商用车领域,戴姆勒志在成为全球第一供应商,为其客户创造卓越的价值,成为品质和盈利的典范。尤其是在全球高端中卡和重卡市场,戴姆勒已拥有悠久的领导地位。

福田汽车是一家处于快速发展的生产全系列商用车产品的制造商,并已成为亚洲最大商用车制造商,在全球新兴市场具有低成本和产品规模的领先优势,具有非常大的发展潜力。

福田汽车和戴姆勒强强联手,成立的合资公司将剑指全球经济型中重卡市场。根据协议,合资公司确定的目标是:以中国为中心,共同努力培育一个具有全球竞争力、具有最优性价比的经济型卡车品牌,共同开拓全球市场。

通过与戴姆勒的合作,福田汽车将有机会消化、吸收和利用戴姆勒公司的先进研发技术、全球运作经验和资源,不仅可以提升福田汽车产品的国际竞争力,而且可以为福田汽车实现全球跨越式发展提供品牌美誉和营销网络等方面的支持;而福田汽车在经济型商用车产品资源和成本控制方面的优势也将有助于戴姆勒扩大在新兴市场的份额。

全新模式 优势互补

福田戴姆勒的合资开创了全新的模式。这种模式不仅在中国的汽车史无前例,在全球汽车史上也不多见。

双方打破了自改革开放30年以来跨国汽车公司在中国仅设立组装工厂的旧有模式,开创了中外合作双方以中国为运营中心,发挥各自优势,共同打造中国汽车企业自主品牌的先河。

目前,纵观国内汽车行业的合资公司,先期都是以引入国外企业的产品为主,后期是以打造合资公司的新品牌,或合资双方的双品牌模式为主。而福田汽车与戴姆勒的合资公司却并非如此。双方的合资公司今后将是“欧曼”单品牌运作,生产福田欧曼的中重卡产品以及戴姆勒的重卡发动机。合资企业生产的欧曼品牌产品可以通过戴姆勒的销售体系进行海外销售;同时,国产的戴姆勒重卡发动机将装备到欧曼重卡上,提升欧曼重卡在中国及新兴市场的竞争力,实现合资双方在国内外两个市场的互补和利益分享。可以说戴姆勒与福田汽车的合资迈出了全新的一步——中国合资公司是双方全球合作业务的运营中心,即为双方全球合作业务的管理决策、研发、生产、供应链管理、营销管理等中心。

随着市场的发展和竞争的加剧,新一轮中外整车企业间的合作已经开始慢慢突破传统模式——即开始尝试中外两种品牌同时在国内外两种市场的分层拓展,在合作中达到互相依存和共赢。这是戴姆勒公司与福田汽车在世界汽车产业与市场不断发生演变的过程中应对新挑战的明智选择。福田汽车能够由此获得进一步发展并走向国际市场,从而确立中国自主品牌在全球市场中的地位;而戴姆勒公司也可以在中国以及其他新兴国家市场赢得更多的机遇。

品牌看点

品牌传真

3158诚实守信与客户双赢

重庆叁壹伍捌信息技术有限公司运营的是国内知名招商展平台3158招商加盟网(www.3158.cn)。公司成立以来,秉承一贯的专业和热情,致力于为人们就业创业担当向导,一直朝着为广大创业者负责的方向不断努力,是为客户提供涵盖网络媒体、电视媒体、平面媒体的一站式多元化广告营销解决方案的大型商业资讯交流平台,为客户创收的同时也为自己赢得声誉,可谓双赢。

叁壹伍捌以成熟的网络经营策略,为企业间建立一座线上交流的桥梁,通过内外网多渠道、多形式导航实现了双方便捷、高效、准确、快速查找和全行业产品信息发布平台。54个大类,500多个二级分类,7000多个子类,划分准确,高效引擎,立志打造中小企业用得起、普通创业者信得过的创新型招商服务平台。

让招商加盟企业满意是公司不懈的追求。3158招商加盟网为全国各大招商、连锁、加盟企业提供一站式网络宣传推广服务,始终将用户满意度放在首位,在与时俱进、锐意创新的运营思维指导下,通过行业领先的推广理念和网络技术,不断将招商企业的扩张能力和盈利能力最大化。3158招商加盟网为企业提供的不仅仅是一个广告位,更是精湛的技术和丰富的市场营销经验,将招商加盟项目企业最大优势展现在全国人民面前,同时附着为企业量身打造的项目软文,全方位宣传,扩大企业市场影响力。

为创业人群服务体现了3158招商加盟网的社会价值。3158招商加盟网是面向全国开放的商业资讯平台,为我国庞大的创业人群免费提供创业项目选择、投资风险分析、市场营销指导、创业经验分享等全面的创业需求服务,让创业者通过专业指导充分优选项目,帮助他们走上致富路。3158通过严格审核招商项目,引入第三方等措施,有效规避招商和创业风险,杜绝虚假项目,引领招商加盟行业向着规范有序、诚信和谐的方向发展,让创业者放心投资经营。餐饮美食、服装服饰、美容保健、家居建材等专题项目将环保、新奇、好玩、专利的小本投资项目一网打尽,系列推荐文章真实可靠,帮助创业者更深入地了解各招商项目,找到适合自己的投资选择。(王丽)

以岭药业五次获国家科技大奖

本报讯 2012年2月14日,由中国工程院院士吴以岭主持,石家庄以岭药业、北京佑安医院完成的国家中医药管理局专项课题“中药连花清瘟治疗流行性感冒研究”,在国家科技奖励大会上获得2011年度国家科技进步二等奖,这是以岭药业第五次获得该奖项。

以岭药业创办十几年来,创立了“理论—科研—新药—生产—营销”五位一体的独特发展模式,该公司以岭医药研究院为科技创新基地,为科研项目的筛选和新产品研发的顺利进行提供了可靠保障,公司还建立了中试车间,保证新药从实验室到大生产的过渡,实现与大生产的对接,缩短了科研成果转化过程;依托以岭医院为临床科研基地,并以临床科研促进新药研发。并支持其承担了一大批国家、省市级科研课题,将最新科研成果应用于临床,为新药研发奠定了基础。

科研带动临床治疗与新药研发,临床为研发奠定坚实基础,生产使科技成果实现产业化,教学不断提升集团的科研医疗水平,营销使新产品迅速走向市场。(冯程昱)

北京礼品展将突出科技创新理念

本报讯 科学技术日新月异,产品的更新也换代不断加速。这个加速的势头不但影响到科学技术领域,同时也加快了我国大礼品时代的步伐。随着消费群体不断向80后、90后甚至是00后靠拢,礼品市场正逐渐走向数码时代,一系列高科技3C新品成为礼品市场的关注主体。

3月14日至17日,第25届中国北京国际礼品、赠品及家庭用品展览会将再次在北京中国国际展览中心召开。主办方透露,近年来数码相机、平板电脑、电子书、数码相框、多功能U盘等五花八门的数码产品的展位数量不断提升。调查数据显示,选择功能丰富、造型新颖的数码产品作为商务礼品的企业越来越多。

已经多次参加北京礼品展的清华同方,算是介入礼品市场较早的IT厂商。清华同方在敏锐洞察到人们对数码产品的关注和消费热情在迅速升温,商务礼品的热点开始向数码产品转移,于是率先布局礼品渠道,设置专人开拓礼品市场。凭借着其新奇独特的数码电子产品,每次展会上都能吸引观众瞩目。

此次参展,清华同方主打的平板电脑是目前领跑商务礼品市场的新生力量。平板电脑实用又时尚,开机页面设置、内容植入、外观包装丝印等均可根据需求个性化定制,既能实现送礼者的目的,又能满足受礼者的需求。

在物理功能几乎没有差异的今天,数码产品尤其是礼品的竞争已经不再是功能和价格的PK,只有个性的产品才能赢得市场。就拿常用的数码促销赠品U盘来说,不仅要有或卖萌、或整蛊、或奇特的外观,还要有特殊功能才更具竞争力。如安全U盘,传统锁与钥匙的模样,没有钥匙就无法读取数据;表面是打火机,其实有着海量存储功能的U盘,还兼具验钞功能。

北京国际礼品展业已举办了24届,场地规模、参展人数不断攀新高。2012年,主办方在原有基础上,再度提升服务创新力度,如扩大买家邀请范围、举办一对一精准配对洽谈会、提供参观补助等举措,成为以内销为主导,兼具海内外精品交汇式商贸平台,势必将持续引领北方区礼品业发展潮流和趋势。(王玲)

天猫网购推出“喵一声,赢千元”活动

本报讯 2月16日起至2月26日,B2C平台天猫网购tmall.com投入百万元,推出“喵一声,赢千元”的活动,让到该平台购物的用户,体验更多互动的乐趣。这也是国内互联网企业首次尝试声音游戏互动。随着技术的成熟,今后在天猫平台购物,想买什么能直接语音检索购物了。

今年1月11日,淘宝商城对外宣布,正式改名天猫(Tmall.com),并悬赏60万元全球征集新logo和吉祥物设计,目前已收到数千份网友投稿。(妮歌)

中兴携手 Sprint 发布首款超高性价比平板电脑

本报讯 2012年2月,继去年多款智能手机突破美国市场以来,中兴通讯近日再次携手美国运营商Sprint发布其北美首款平板电脑ZTE Optik™,该款机型拥有7英寸WXGA触摸屏,分辨率高达1280x800,Android 3.2 Honeycomb操作系统及双摄像头,为消费者带来优质移动互联网体验。

该产品集强劲的电子阅读、媒体播放及便携式商务功能于一体。配有1.2GHz双核 Qualcomm® Snapdragon® 处理器,1GB随机存储器,16GB内存以及7英寸电容触摸屏,强大的性能可以让用户通过支持Flash的网站更好的处理工作,体验更愉悦的上网、游戏乐趣。另外,该产品配备了前置200万像素和后置500万像素的双摄像头,在提供了高像素拍摄性能外,更好地支持视频聊天功能。同时,用户通过ZTE Optik™接入拥有超过40万实用程序、游戏和模块的Android Market™进行自由下载,享受更多应用体验。该产品是Sprint首款合约价格低于100美元的平板电脑。2月5日起,美国消费者已经可以通过Sprint的网络渠道购买。(鹏文)