

聚焦粮食安全 APEC 共议发展的挑战

9月2日,2012年亚太经合组织APEC峰会在俄罗斯符拉迪沃斯托克正式拉开帷幕。本次峰会的主题是“发展的挑战”,在持续一周的议程中,各参与国对贸易投资自由化与区域经济一体化、加强粮食安全、建立可靠供应链、推动创新增长合作等四个主要议题进行磋商,旨在进一步加强亚太地区的经济增长与繁荣,推动世界经济复苏。由于全球范围内新一轮粮食危机大有不期而至之势,粮食安全成为本次峰会的优先议题。

呼吁加强粮食安全合作 提醒重视食品安全问题

无论是今年6月在中国举行的2012APEC中国工商领导人论坛上,还是在此次峰会上,粮食安全都成为了今年APEC系列活动优先关注的重要议题。

在9月4日符拉迪沃斯托克召开的APEC工商咨询理事会上,批准了一项粮食安全领域合作伙伴关系计划,明确了2012—2014年的工作计划为“主要重点是促进农业技术的推广,发展粮食进出口基础设施建设,增加弱势群体获得粮食的机会,促进海关、卫生和检验程序的协调”。

应对全球新一轮粮食安全及食品安全问题的挑战,中国作为发展大国扮演着重要角色,而对于中国企业也是巨大机遇和挑战。在9月7日—8日举行的APEC工商领袖峰会上,包括三生(中国)健康产业有限公司在内的中国企业对食品安全危机和企业责任进行了深度探讨。世界各国频繁爆发的食品安全事故,使得食品安全成为一个严峻的全球性问题,同样制约着粮食安全的可持续发展。为此,APEC呼吁各经济体积极研发、引进创新性技术,及时就粮食安全及食品安全危机做出应对之策。

三生(中国)董事长黄金宝表示,从农场到餐桌,企业都应该从长远、可持续发展的角度,通过提高基于全球食品安全标准的食品加工、制作水平,来确保人类的健康和安全。本次APEC峰会还希望各经济体就保护粮食安全、食品安全进行合作,理性制定以消耗粮食为主的生物技术发展目标。三生(中国)致力倡导健康生活方式、为全球家庭提供健康生活产品,并始终践行绿色、健康、环保,追求人与自然和谐相处,其产品研发设计、原料采集源头、生产包装销售等一系列的过程都将绿色的理念融入其中,并视绿色环保为企业核心发展战略。

加强中俄交流沟通 促进双边企业合作发展

世界经济融合是时代发展的一个必然趋势,加强沟通交流与合作成为了本次峰会重要议题之一。随着中国在APEC这个国际舞台上发挥着越来越重要的作用,而中国企业也借助这个舞台展现着国际化发展理念和实力,并因此获得更多国际关注和合作机会。

黑龙江省社科院东北亚研究所所长、研究员笪志刚认为,俄罗斯有意利用APEC峰会的举行使远东地区的开发走上正轨,这离不开中国的技术、资金、劳动力等方面的支持,为中国经济带来机遇,为中国企业对外投资提供了契机。

受邀出席的中国健康产业企业代表三生(中国)董事长黄金宝表示,这已经是三生第四年参加APEC的相关活动,在与APEC多年的合作中,企业通过这个平台更精准地把握了世界经济发展大势。而企业立足健康产业的绿色、环保、可持续发展的理念,特别是对食品安全的责任感,也在APEC的平台上得到了充分的认可和肯定。三生也期待通过这个平台进行深入的交流和分享,促进合作与创新。(张淑华)

国庆自驾游 逸致开辟ECO节油新旅途

9月—10月推出“购买逸致购置税全免”优惠活动



今年国庆假期长达8天,再加上国庆开始相关车型免收过路过桥费,进一步刺激大家驾车出游的浓厚兴致。然而,油价高企却让很多车主“望油生叹”,对自驾游用车成本顾虑甚多。此时,选择一款具有低油耗优势并且空间宽敞、乘坐舒适、安全性高的车辆,除了能节省用车成本,更能让驾车出游一路轻松。

广汽丰田的时尚多功能车逸致,就是一款适合国庆等节假日出游的理想车型。它拥有出众的油耗表现,而且空间宽敞多

变、驾驶舒适。车上所搭载的“ECO节油驾驶显示系统”,更是能通过引导驾驶者保持良好的驾驶习惯,实现低油耗。

据介绍,得益于“双VVT-i+CVT”铂金动力组合,逸致油耗表现不同凡响。据资料显示,逸致2.0L车型的综合百公里油耗仅为7.7L/100km。配合驾驶者在ECO模式下的良好节油驾驶习惯,还能将油耗降至更低。测试数据显示:安装了ECO节油驾驶显示系统的车辆,平均可节省10%—20%的燃油量。

目前,记者从广丰4S店获悉,在9月—10月公司将会开展“双重礼遇中秋,五星安全贺国庆”的促销活动,来店就可以获得月饼一盒或电影票一张,并且还将推出“购买逸致,购置税全免”优惠活动,对逸致感兴趣的广大消费者不妨趁此机会,将逸致开回家。(艾瑜才)

神龙“E动战略”东风雪铁龙C4L领衔

不久前神龙公司正式发布新时期动力总成战略——“E动战略”。作为神龙公司“5A计划”的一部分,“E动战略”对东风雪铁龙在未来动力总成提升方面发挥着绝对的指导作用。同时,东风雪铁龙也将在神龙汽车“E动战略”实施阶段扮演重要的角色。

据悉,“E动战略”是指以Efficiency(高

庞大调整双龙汽车价格体系 最高优惠5万元

日前,庞大双龙(北京)汽车销售有限公司(以下简称庞大双龙)成功完成了对中汽南华股权的收购,至此,庞大双龙成为韩国双龙汽车在中国大陆地区唯一总代理商。而庞大双龙在完成收购,成功统一中国销售区域后,第一时间就针对旗下主力车型——柯兰多推出了更大

效)、Economy(经济)、Environmental(环保)为发展方向的神龙公司动力总成领先战略和新能源战略。此项战略将在神龙旗下东风雪铁龙和东风标致两大品牌贯彻实施。其中,全新涡轮增压直喷发动机将是东风雪铁龙,同时也是神龙公司“E动战略”中涡轮增压技术的首次应用,并将率先搭载在东风雪铁龙全新战略车型C4L上,在年底与消费者见面。(王春梅)

力度的优惠活动,其内容包括将价格优惠最高加大到4万元,前1000名购车用户赠价值1万元的3年或6万公里保养等。此外,庞大双龙在未来一段时期内,把合理处理历史性遗留问题、消除南北销售政策差异进行平稳过渡作为重要工作方向。庞大双龙还表示,将陆续执行统一配件、售后、优化服务体系等方面的措施,从而为所有双龙客户提供更优质的服务。(苏超英)

6个型号强进太阳能热水器入围“节能产品惠民工程”

产品类型	型号	品牌	能效等级	贮热水箱容积(m³)	能效系数(CTP)	补贴标准(元/台·套)
紧凑式太阳能热水器	Q-B-J-1-144/2.2/0.05	强进太阳	1	0.144	0.58	260
	Q-B-J-1-153/2.6/0.05	强进太阳	1	0.153	0.52	260
	Q-B-J-1-186-3.1/0.05	强进太阳	1	0.186	0.55	260
	Q-B-J-1-228-4.0/0.05	强进太阳	1	0.228	0.52	260
分体式太阳能热水器	Q-B-J-1-265-4.4/0.05	强进太阳	1	0.265	0.55	350
	P-J-F-2-95/1.85/0.6	强进太阳	1	0.095	0.55	300

近日,国家财政部、发展改革委、工业和信息化部联合发布公告,公布了第二批《节能产品惠民工程高效太阳能热水器推广目录》。北京强进科技有限公司6个型号的太阳能热水器通过国家认证,成功入围“节能产品惠民工程”高效太阳能热水器推广目录,成为消费者购买太阳能热水器的首选。

入围“节能产品惠民工程”的6个型号

的强进太阳能热水器,能效等级全部为一级,类型包括紧凑式和分体式,补贴金额260—350元不等,入围产品详细型号及相关参数见附表。

节能推广期间,强进太阳能入围产品均有“节能产品惠民工程”标识和字样,购买此类高效太阳能热水器时支付的款项就是已享受国家补贴后的售价,消费者购买时只需提交相应身份证明、填写相关表格。

北京强进太阳能总经理李进称,强进将紧扣政策核心,根据《节能产品惠民工程高效太阳能热水器推广实施细则》规定,调动全公司及各级销售渠道的力量,统一协调,最大限度确保政策的实施,保质、保量完成高效太阳能热水器产品的推广。(白成林)

你有张良计,我有过墙梯

——《老板是怎样炼成的》各路精英尽显神通



如果将财富比喻成尾巴,那么只要勇往直前,财富就会悄悄跟在后面。在现实生活中又有多少人真的做到这一点呢?近日,每周二晚22:00—23:00在天津卫视频道播出的东风日产《老板是怎样炼成的》用一场扣人心弦的“创业真人秀”,真实记录了平民创业精英的成长历程,并点燃了人们心中那份蠢蠢欲动的创业激情!

东风日产《老板是怎样炼成的》是由《非你莫属》原班人马重磅打造的一档全新职场栏目,通过“职场面试”、“行业挑战”以及最后的“巅峰对决”三大环节的层层选拔,最终获胜者将成为一家投资近500万元的东风日产“精英店”的老板。面对这辆人人向往的“老板直通车”,各路创业精英各施所长、互不相让,希望抓住这千载难逢的创业机会,实现自己命运的“反转”。

选手尽显神通,各有各的“生意经”

所谓隔行如隔山,原以为入围东风日产《老板是怎样炼成的》决赛圈的选手大部分会具有丰富的汽车营销从业经验,但出人意料的是此次杀入16强的选手中有过汽车营销从业经验的人并不多。除此之外,这16位来自全国各领域的创业精英不仅学历不同、性格迥异,他们各自的“生意经”也是大相径庭,让人们不禁对这些“准老板”之间的较量充满了期待。

在舞台上,年仅23岁、刚刚大学毕业的孙婉君,用初出茅庐不怕虎的“闯劲”让评委团耳目一新,成功获得了最多的绿色通关牌。当被问及为什么想做老板的时候,这个大二便拥有创业梦想的女孩坦言:“我不希望将时间浪费在排队上,我的时间只可以被自己浪费,但是不

多方面的真能力,在接下来的“行业挑战”环节,《老板是怎样炼成的》栏目组选择了包括互联网、零售业、房地产、汽车行业在内的8个完全不同的行业让选手进行挑战。各企业核心高管则会潜伏在这些选手身边,悄悄观察选手的综合判断能力,选拔出最具创业潜质的优胜者。

东风日产先发制人,不拘一格“招揽”人才

“中国有志创业的人很多,但真正获得创业机会的人并不多,很多有老板潜质的社会精英并没有发挥出自己的才能。通过《老板是怎样炼成的》这个真实的创业栏目,我们希望召集更多优秀的创业精英加入到东风日产精英创富战略之中,激发他们身上的潜能,帮助他们开创一番属于自己的事业。”在采访中,杨嵩告诉大家东风日产《老板是怎样炼成的》栏目的制作初衷。

据了解,精英创富战略是东风日产面向全社会、全行业招募创富精英人才的全新渠道开拓模式。本着发掘、培养优秀汽车管理精英的目标,东风日产将作为天使投资人与创富精英共同开设一家投资规模在300万—500万元人民币、并拥有正式品牌授权的东风日产“精英店”供创富精英自主经营,帮助创富精英实现他们的创业梦想。

随着汽车企业对三四线城市发起争夺战,汽车人才的缺乏成为摆在各汽车企业面前事关成败的难题。与此同时,在北上广等一线城市工作的优秀精英虽然希望将自己的成功经验带回家乡,但出于经济实力的考虑往往不得不放弃回乡创业的机会。基于这样的特殊环境,东风日产先发制人推出的精英创富战略,不仅为解决区域汽车市场人才缺乏问题提供了新的思路,而且吸引人才向三四线城市回流,为盘活三四线市场发展提供了强劲的动力。

对于创富精英的选择标准,杨嵩表示:“东风日产十分重视人才的综合能力,并希望能为来自各个层面、不同文化背景的人提供更为广阔、自由的发展空间和机会。因此,只要年满18周岁、拥有创富梦想和实力的人都可以报名参加东风日产《老板是怎样炼成的》活动。正像大家在舞台上看到的那样,我们欢迎不同学历、不同年龄、不同经验的创业精英同台比拼。”

对此,有专家表示:“虽然东风日产不拘一格、广纳良才,将老板的机会公平地放在了每个人的手里,但创富精英的评选过程十分严格,宁缺毋滥。只有真正兼具执行能力、思考力、团队协作力、领导力等各方面能力的精英才可能获得拥有东风日产的‘精英店’的机会。此外,东风日产完善的管理体系以及周密的人才培养计划将帮助‘精英店’的老板快速成长为一名独挡一面的大将之才,为东风日产的渠道建设提供重要的人才保障。”

由于东风日产“精英店”规定先期个人投资不得超过

总投资额的40%,因此有人担心自己会成为“精英店”的职业经理人,而不是一个真正的老板。对于大家的顾虑,杨嵩告诉记者:“东风日产精英创富战略旨在扶持有创业梦想,但受限于资金困扰的职场精英。因此,在日常的经营过程中,作为小股东的创富精英将完全享有自主经营的权力,东风日产只对精英店进行财务监管。”

由于东风日产招募的创业精英主要出于培养汽车管理人才的需要,因此东风日产“精英店”和4S店虽然在功能上完全一样,并享受与4S店相同的政策,但投资规模比现有4S店略小。这样不仅降低了创富精英的创业风险,而且为创富精英尽快实现对东风日产“精英店”的回购提供了必要的条件。

此外,据介绍东风日产虽然是“精英店”的主要投资方,但是东风日产并不参与精英店的利润分配,精英店所有的经营利润将在精英店的公司账面进行积累。2—3年后,当利润累积到一定额度的时候,创富精英就可以用精英店的盈利所得回购东风日产在精英店中所占的股权,从而实现对精英店的控股,真正成为精英店的老板。

正像一位成功的企业家所言:“成功没有一定之规!只要耐得住寂寞、耐得住诱惑、耐得住压力、经得起磨难,每个人都有成为老板的潜能。”东风日产与天津卫视合作的《老板是怎样炼成的》栏目用真实的创业经历告诉我们:只要有梦想,只要肯努力,每个平民精英都有可能修炼成为一名优秀的老板。(冯明)

