[紧接A1版]

与地方政府、基层实施机构和地方社区建立起良好的互动和合作关系,具体问题具体解决,确保项目资助能用在受灾最严重的地区和社区,取得最佳的效果。灾后农用恢复和重建千头万绪,项目在确定援助内容时,采用了重点扶持主产作物的方式,即在每个项目县确定1-2种主产作物,然后根据主产作物的种类、农时和农民的需求,确定受益群体和需要的农资种类、数量和技术支持。这种方式容易为农户所接受,见效快。

在援助方式上,项目注意实物援助与技术援助兼顾,既解决灾区群众当务之急,又注重灾区群众和基层农技服务体系能力的提升。项目期间共组织培训和考察243次,向农民和村镇农技干部传授高产优质新品种、栽培技术、绿色农产品生产和质量管理、农药使用安全、农民专业合作社管理、乡村旅游等方面的知识,受到了农民的好评。

为了克服传统物资援助中种类单一、周期长的缺陷,项目还将代金券首次应用在灾后农业恢复重建中。在使用代金券发放农资时,项目向受益农户发放一定数额的代金券,农户凭代金券在指定的商店里选购自己需要的农资种类。与直接采购相比,使用代金券的农户的选择范围从一种增加到15种左右;价格平均比零售价低5%以上;不需要考虑临时存储和分发费用。另外,参加代金券活动的经销商都是在当地选择,这样不仅保障了可靠的售后服务和技术支持,而且也有利于灾后农资供应体系的恢复。项目在绵竹和安县先后实施了三项代金券活动,总金额20余万美元,受到农户、供应商和基层项目合作伙伴的欢迎。实践证明,代金券在灾后农业重建中具有广泛的应用前景。

宁波一民企起薪8万招聘团委书记

本报讯 高薪招聘人才的战略在企业中慢慢成气候,但宁波一家非公企业却将目光锁定在非经营部门的团委书记这一职位上,并开出了起薪8万元的待遇面向全国招聘。

这家开出高薪招聘团委书记的企业是维科集团,位于浙江宁波,是一家以纺织为主业,贸易、房地产、能源、投资综合发展的高效率、国际化产业集团,是中国纺织服装竞争力500强前20强企业,已连续七年跻身中国企业500强,目前有员工14000人,其中青年比例达到60%以上。

据维科集团有关人员介绍,这次以8万元年薪起薪面向全国公开招聘团委书记,目的是为了为活跃企业近万名青年的需要,更好地发挥共青团在非公企业发展生力军的作用,更是为适应集团发展战略需要,加强人才梯队建设、培育后备干部和提升企业文化的需求。

竞聘条件主要有三条:身体健康,品行端正,年龄32周岁以下,本科及以上学历;有较强的文字表达、组织管理、活动策划和沟通协调能力;责任心强,善于学习,有开拓创新精神;团干部、学生干部及有相应工作经历者优先考虑。

笔者了解到,为吸纳优秀的青年英才,为企业发展培养复合型后备经管人才,本次招聘引入了竞争机制,扩大了选人范围,面向全国,以公开、平等、竞争、择优的原则,择优选聘;为保证青年英才脱颖而出,竞聘要经报名审核、面试、笔试、演讲、答辩、素质测评等综合评审、考察,将有10-20名人选入围,入围人员经双向选择,全部进入维科集团青年干部培训班进行重点培养,并根据个人专业特长充实到集团关键岗位挂职锻炼。 (张文胜 邓中华)

促使生活家不断创新的动力来自两方面:一个来自市场和消费者需求的接力;另一个是来自竞争对手模仿的推力。但后一个力量占的比例更大。因为"他们实在是模仿得太像,也太快。生活家目前的规模还不够大,之所以在市场上还有一定的话语权,是因为和别人不一样,否则就会失去市场地位"——

刘硕真:我们跑得比别人更快一些

□ 刘宏伟

"过去,消费者选购时尚地板只能够到市场上选择制成品,产品缺乏个性和创新。现在,创意魔方系列产品则可以让消费者通过自己的再创造,营造更加个性化的生活空间。"新生活家木业制品(中山)有限公司董事长刘硕真告诉记者。

这种以方形和长方形为基础元素的地板,解除了传统地板形状的约束,让消费者能够按照自己的想法随意组合设计,拼装出自己所喜欢的图形。

破题巴洛克

在中国时尚地板的发展路径上,"巴洛克"可以被看作是一个原点。

在一次赴欧洲考察的过程中,刘硕真对一些古老建筑物上有着刀劈斧砍痕迹的木板产生了兴趣。这些古色古香的木板,让一直苦思冥想着如何在木地板上做出花样的刘硕真找到了突破点。

经过几个月的反复试验,一种被刘硕真命名为巴洛克的手刮仿古木地板出现在市场上。

生活家·巴洛克地板第一次出现在展会上,就引起了全美最大木地板厂商阿姆斯壮的关注,并获得了其200万美元的订单。随后,哥伦比亚、曼宁顿等美国前5大地板厂商先后成为生活家公司的合作伙伴,在全球销售生活家所生产的仿古地板。而生活家也由一个不为人所知的小角色,一跃成为在木地板市场上最为活跃的企业之一。

2003年,生活家获得了仿古地板的国家专利。与此同时,巴洛克仿古地板在国内市场上也成了时尚地板的代名词。在巨大的市场商机和利益的吸引和诱惑下,国内各大地板企业纷纷推出了各自的仿古地板。出人意料的是,手中持有中国仿古地板国家专利的生活家,并没有利用自己的专利去打击竞争对手。刘硕真认为,中国消费者对时尚地板的需求是巨大的,单以生活家的一己之力,是无法满足市场需求的。因此,生活家要联手相关厂商一同创造中国时尚地板的市场,让消费者分享企业创新所带来的个性化生活,而不是靠专利费过日子。

由于没有专利争端,国内主要地板企业都放开手脚生产、销售仿古地板。据统计,目前仿古地板已经占到高端地板市场份额的20%左右,仿古地板成为地板产品中一个重要的品类,也成为高端地板的象征。

【链接】

刘硕真简介

台北人,毕业于台湾大学财经商学院。2003-2004年度地板行业风云人物"科技进步奖"获得者;中国林产工业协会副理事长;仿古地板专利权所有人;实木多层地板专业制造厂家——新生活家木业制品(中山)有限公司董事长,1994年来到内地沈阳开始了木地板及其相关产业的发展。格言:"没有不可能,只有想不到,一切都有可能"。

温文尔雅、风趣不失睿智的谈吐,阔边眼镜下散出智慧的光芒,儒生学者的风范,这就是刘硕真先生给初识者的第一印象,如果不是娓娓道来的木材术语及专业知识,很难让人想象他是一位在木地板行业摸爬滚打10多年的精炼干将。

中国的地板词典

中国的地板词典——这是地板行业的一位资深专家学者给生活家所做的定义。因为除了仿古地板外,包括实木复合地板、具有创意的个性地板等一大批在市场上销售火爆的木地板新品,都是由生活家公司研发成功并率先在中国市场上销售的。而各大地板厂商的争相模仿,则推动了这些地板新名词的普及。

在创造这一系列地板新名词的背后,是生活家公司持续不断的产品创新。和木地板市场上广受质疑的概念包装与炒作截然不同,生活家每创造一个地板新名词,都意味着一种差异化产品的出现。目前,生活家在市面上销售的木地板产品就有200多个品种。除创造了时尚地板的市场外,生活家对地板行业的最大贡献,来自于对实木多层地板的研发以及强力推广。生活家公司运用其首创的预压应力技术,在保留并提升实木单层地板天然、美观、舒适、环保、高雅等性能的同时,更是弥补了实木地板易变形、易开裂、色差大、价格高等缺点,并且大幅度提高了对木材资源的利用率。现在,实木多层地板已经成为国内地板市场上和实木地板以及复合地板并列的三大类主流地板之一。

生活家强大的新产品研发能力源自于巨大的研发投入。据了解,近年来生活家每年在研发上的投入都占到营业收入的3%以上,并且在逐年提高。这一比例远远高出中国500强企业研发费用占营业收入比例平均为1.32%的水平,基本相当于世界500强大企业研发费用占营业收入平均3%—5%的水平。

生活家公司董事长刘硕真坦言,促使生活家不断创新的动力来自两方面:一个来自市场和消费者需求的接力;另一个是来自竞争对手模仿的推力。但后一个力量占的比例更大。因为"他们实在是模仿得太像,也太快。生活家目前的规模还不够大,之所以在市场上还有一定的话语权,就是因为我们和别人不一样。如果我们不能够跑得比别人更快一些,那么,很快就会失去现在的市场地位。"

面对国内时尚地板市场动作不规范的问题,生活家把注意力放到创造和扩大市场上面。2009年初,生活家联手圣象地板发布了国内第一份"地板流行趋势报告",在引导消费者加深对时尚地板认识、进行理性消费的同时,带动更多的木地板生产企业预见和把握市场趋势,生产有市场需求的产品。这个报告引起了相关方面的高度关注,包括新华社在内的国内外主流媒体都对报告内容进行了报道。

转动创意魔方

魔方的奇妙之处,就在于把一个处于复原状态的魔方随意转动几下,你永远也不会猜出是怎样的一个颜色的组合。据计算,即使在不考虑方向的前提下,一个最简单的三阶魔方竟然会有总变化数为43252003274489856000(约等于4.3*10^19)种颜色排列的方式,因此,随着这个品类的发展,消费者的选择余地将会更加充分。

生活家就是处于转动状态中的创意魔方。而其新产品能够以几何基数增长的秘密,就是跨界组合,或者可以引用一个生物学的概念,称为杂交优势。

在生活家的研发团队中,除了一个10多个人的相对固定的成员外,更多的参与者是来自外部。这里面既包括国内地板行业的教父级专家王军,美国曼宁顿设计顾问团队等业内顶尖级的力量;也包括来自法国的知名时尚设计师,清华大学美术学院的教授,国内著名巴洛克音乐人,探险家、旅行家与"生活家"等看起来和地板行业毫不搭界的圈外人士。生活家要的就是跳出地板圈看地板的效果,许多业内人意想不到的产品创意,就这样被一群"不懂地板"的人"杂交"出来。

跨国合作是生活家的产品创新能量源。通过与国际木地板生产和销售巨头的合作,特别是2008年和马来西亚三林公司建立战略合作关系,生活家不仅可以利用国际市场和国际资源,推动企业创新活动的开展,更重要的是,由此扩大了自己的国际视野,可以对木地板行业的发展趋势,有更加前瞻性的预见,从而使产品创新有更准确的方向感。

创意魔方系列产品虽然刚刚上市,但可以说生活家公司从一开始就转动了时尚地板的创意魔方。也正是创意的力量推动了生活家业绩的高速增长,从2006年起,生活家每年都以高于行业平均增长率数倍的速度增长,即使是在受全球金融风暴影响严重的2009年,生活家依然创造了全球销量同比增长50%的奇迹,成为国内地板行业中逆势发展的样板。

[上接A1版]

卢俊卿:绿色文明将掀第四次浪潮

第三,民间现在开放的也有比较好的,就是说我给你贷款,几倍于银行的利率,可以再带种法律的保护,是允许的,但这个客观跟市场还是没完全接轨。实质上,民间借贷就像现在短期借贷的利率普遍都在30%以上。如果说你贷个百分之十几,百分之二十,好多人不会给你,短期不会给你做的,这方面虽然有很大进步了,但还需要逐步地放开一些政策。

中小企业融资难的另一个原因是企业自身也有问题。我们中国中小企业,主要问题在于财务这些方面,也就是信用体系没建立起来。比如我这个银行愿意贷给你钱,但你要证明出你怎么样值得信任,这就是一个问题,很多企业的财务报表是不真实的,你的报表不真实,我怎么能信你呢?第二,过去没有这种融资记录。比如我融了十次资,每次都是提前还了的,这个风险肯定不大,企业有信用,有级别,那银行就敢放了。但由于缺少记录,整个社会都没能建立起信用体系,当然这不光是企业的问题了,整个社会的信用体系都没有建立起来。作为企业来讲,他们自己也缺乏有效的资产抵押,银行贷款也可以的,利率低点没关系,不过银行要保证我没风险,你要有这种有效的固定资产的抵押,而我们的企业往往做不到,这也是个问题。资产抵押方面,担保公司的出现解决了一部分问题。

总之,核心的问题是四个:一就是从银行来讲,给中小企业贷款成本高、风险大、回报不够、得不到合理回报;第二是民间资本没有有效地流动起来;第三是社会诚信体系尚未建立起来;第四是民间的直接投资方面,我们发展时间还比较短,现在主要贷的就是现实投资、风险投资这些方面,民间直接投资平台也还不够充分。

企业的社会责任主要有三点

记者:现在企业社会责任是大家谈论比较多的话题之一,您觉得一个企业,如何实现他作为一个企业公民的社会责任?

卢俊卿:现在企业公民这个词很流行。我认为,两个方面来讲,一我们先是看企业他有什么责任什么义务,第二作为公民他有义务必然也有权利。我想从两方面来谈,从责任上来讲,企业要明确他的根本任务是什么。企业根本任务有三个:一为社会创造价值,二为员工创造幸福,三为股东创造回报,他就这三件事情。首先是为社会创造价值,这是一切问题的根本,所以企业他基本上是这三大任务,因此我觉得企业的社会责任、首要的责任,应该说80%、90%的责任就是把自己企业办好,合法地赚钱,让这个企业不断地成长、发展壮大。企业的发展壮大可以给社会带来三大好处:第一是为社会创造财富,满足了人们的需要;第二为国家创造税收;第三为国家减轻就业压力。没有比这更大的贡献了,因为这丰富了市场,为社会创造了财富,这使我们国家创造财富的能力大大提升了;第二解决了就业;第三创造了税收。这个我觉得最应该是企业根本的社会责任,我认为这是根本的,我们不能本末倒置,这个比例我觉得应该占到企业责任的80%-90%。第二,就是企业交税、解决就业、创造财富,这是他的本职工作,也就是天职。除此之外,企业如果还能够额外地帮助社会弱势群体,从事公益事业,我认为这样的企业他的价值算是实现得比较充分的。如果说企业总是做前面的这些事情,那我觉得企业的价值只是实现了80%,如果企业把慈善公益事业也能够做起来,承担更多的社会义务,主动地承担更多的社会义务,帮国家排忧解难,帮助弱势群体等等,那这样的企业我认为他的价值是得到了100%的实现。

个人有价值实现,企业也有价值实现,但有一条,就是这两者不能本末倒置。第一个是办好企业,解决我说的三大问题,这就是贡献;第二在这基础上,有能力的尽可能多地去承担一些社会义务、责任。但这个不应该是硬性的,应该是每个企业根据自己的实际情况来做,各方面都可以去引导、去倡导,但作为企业来讲,应该是完全从他的实际出发,有多大能力尽量做多大贡献,不能勉强。

记者:您前面谈的是企业的责任,那您觉得企业有什么权利呢?

卢俊卿:权利这方面,当然,企业的权利就是法律赋予的权利。我觉得我们中国的企业在权利这方面还不是特充分,比如我通过纳税、解决就业等等为社会创造了财富,究竟我能得到一个什么?除了诸如发个牌之类的外,还能得到一些其他什么方面的奖励?享受一些什么样的社会地位或者等等这些方面?我觉得这些方面企业也有相当的权利,但我觉得这些权利目前还不是太充分,或者说权利和义务还不一定很对称。我是说大概这么一个意思,我们一方面要求企业家要多承担社会责任,多尽社会义务;另一方面我们也应该多关爱企业家、关爱企业,多考虑考虑他们为社会做出贡献之后,我们应该给与他们哪些合法的权利,我觉得这方面还需要社会各个方面多给予关爱。

▶ 新闻快递 | Xinwen Kuaidi

江西:提前"消灭"金融机构空白乡镇

记者从江西银监局了解到,作为金融机构空白乡镇50个以下的中西部省份,江西省按照国家银监会要求,坚持监管政策引领与充分发挥地方作用相结合,积极采取措施,提前一年实现了金融机构空白乡镇金融服务全覆盖。

江西银监局结合实际,通过协调推动地方政府完善相关配套扶持政策,引导设立村镇银行等新型农村金融机构,限制原有机构撤并网点,支持网点下乡、服务延伸和大力发展贫困地区简易金融服务等方式,有效地改善了全省农村地区的金融服务状况。2009年辖内金融机构共在金融机构空白乡镇设立网点4个,采取定时定点服务2个,设立流动服务站3个,新增自助银行1个、POS机48台,其他延伸服务5个,提前实现了农村乡镇金融服务的全覆盖。

四川六座机场实现首季开门红

记者从四川省机场集团公司了解到,2010年一季度四川民航市场实现强劲复苏。四川机场集团下辖6个机场共保障航班起降5.25万架次,实现旅客吞吐量632.4万人次,同比增长15%以上,完全摆脱去年颓势,实现首季"开门红"。

国内航线方面,除北京、上海、广州、深圳四大主线持续火热外,各航空公司在三亚、九寨、温州、西昌、攀枝花等航线上也纷纷加大航班密度,使得客流量有了良好支撑。

国际航线方面,受到全球经济回暖和春节假期大量出境游两个因素的助推,相比去年第一季度的颓势,今年机场已完全摆脱经济危机阴影,呈现出强劲复苏的态势。

山东首季省外来电猛增近3倍

据山东电网电力交易中心提供的数据,一季度,山东电网从华北电网购电33.1亿千瓦时,同比增长292%。3月份,山东电网日受电负荷达到270万千瓦,省外来电成为山东省重要的电力来源,对保障全省电力可靠供应起到了不可替代的作用。

按照山东电力集团公司与华北电网公司协商的年度交易合同,山东计划全年从华北电网购电170亿千瓦时,比去年的71亿千瓦时增加了99亿千瓦时。根据双方协议,上半年,正常情况下山东电网从华北电网接受电力的日负荷为200万千瓦,同比增加了125万千瓦,相当于山东省一个中等地区的用电负荷。

浙苏鲁粤建立跨省纺织品版权保护协作联盟

纺织品花样的版权是纺织品知识产权的核心内容,浙江绍兴、江苏南通、山东潍坊、广东佛山四地相关部门4月12日在绍兴柯桥共同签约,建立纺织品版权保护协作联盟。这是我国首次建立跨省纺织品市场版权保护合作机制。

四地签订的《纺织品市场版权保护与合作协议》涵盖了版权登记、案件协查、信息共享、宣传协作等版权保护方面的重要问题。例如将建立四地联席会议制度、作品登记证据优先采信、版权侵权案件协查、四地版权管理机构花样登记资料库信息互查共享等合作机制。(均据新华网)

学生证遗失
姓名:赵敏
证件号:2007340631
四川师范大学航空港校区