

SHIJIEGONGCHANG

世界工厂

华天集团高峰论坛研讨实现华天新跨越

计划到2015年达到拥有酒店过百家,资产过100亿元、收入过50亿元,成为行业湖南第一和国内十强、世界百强企业。

本报讯 近日,从华天后危机和高铁时代湖南旅游高峰论坛暨华天集团发展战略研讨会上传来喜讯:未来5年,华天集团计划达到酒店过百家、资产过百亿、收入过50亿,实现业界湖南省内第一、国内10强、世界100强目标,华天酒店要力争成为中国的香格里拉,实现华天新的腾飞。

伴随着全球金融危机的缓和,后危机时代来临,世界经济悄然发生着变化。去年底武广高铁的顺利开通,使湖南轻松融入3小时经济圈,湖南旅游业迎来了新的发展空间和良好契机。在危机与机遇并存的后危机和高铁时代,华天集团正在酝酿着一场“变革”:未来5年,集团将书写一段最绚丽、最激昂、最璀璨的华天新篇章,正是在这种良好的发展机遇和催人奋进的大好形势下,华天集团举行后危机和高铁时代湖南旅游高峰论坛暨华天集团发展战略研讨会,为即将开始的这一场深刻的变革凝聚智慧、集聚力。

华天集团通过22年的发展,资产规模达58.5亿元,已拥有酒店60家,公司连锁酒店遍布湖南14个市(州),省外



出席研讨会的领导、嘉宾、专家学者与集团领导亲切合影。唐海雄 摄

已扩展至北到北京和长春、东至上海、西到西宁、中至武汉等全国中心城市,“华天”已成为我国中西部地区最大的民族酒店品牌,华天大酒店及旗下的各连锁酒店一直成为尊贵宾客、高端会务、精英商务的首选酒店。20多年来,华天集团大力弘扬华天品牌,潜心抓好企业经营,获得了较好的经济效益和

社会效益,2009年,集团收入已突破20亿元,今年上半年集团收入与去年同期相比又有新的增长。近3年来,集团每年上缴国家利税2亿多元,在海内外树立了良好的企业形象,在广大消费者中形成了良好的口碑。

高峰论坛会上,中国旅游饭店协会会长张润钢作了精彩演讲;省政府副秘

书长王光明、省旅游局副局长熊健、省国资委副主任杨平作了重要讲话;集团董事长陈纪明介绍了华天集团“十二五”发展战略规划;旅游业知名专家学者和金融专家,对中国旅游业的发展趋势和华天集团的发展战略规划,发表了许多真知灼见。省国资委主任莫德旺、副主任杨晓喻,省政府副巡视员熊芳平、工行湖南省分行行长吴宏波、省政府派驻监事会主席李建华和《中国旅游报》主编吴晓梅、《饭店现代化》杂志社社长王大平、华天旅游管理学院院长钟永德,集团领导、集团外部董事和监事会成员、华天大酒店独立董事、集团所属公司主要负责人和集团部门经理等出席了会议。

华天集团发展战略规划在研讨会上通过了专家的评审。集团董事长陈纪明分别与张家界市政府副市长梁碧、工商银行湖南省分行行长吴宏波签署了合作开发张家界旅游风景区和银企战略合作框架协议。

华天集团总裁许维主持了研讨会。(成山 刘佳)

红豆实施“百才工程”广纳贤才

7月12日上午,在红豆集团会议中心,红豆集团总裁周海江亲手将四把住房钥匙交给丁宇星、张永兵、蔡强三名博士和韩籍设计师廉鹤善,随后,他们还将领到10万元安家费。这是红豆集团为加速企业转型升级,积极实施“百才工程”,出台多项吸引、留住重点高级人才的措施之一,也是红豆不断提升企业科技创新能力的重要举措。

“现代企业的竞争归根到底是人才的竞争,企业的发展后劲来源于人才的发展后劲。”这是周海江经常强调的一句话。他同时指出,衡量一个企业是不是现代企业的标准,关键看其用人制

度,是以绩效为导向,还是以关系为导向。如果以关系为导向,这个企业必是唯亲是用,任人唯亲,也就难成现代企业。

在红豆,任何一个岗位,上至厂长经理,下至车间班组长,都实行竞争上岗,都遵循公平、公正、公开原则,每个人都有机会施展自己的才华,每个人都有机会在红豆实现自己的个人价值和人生目标。7月17日下午,在红豆集团会议中心,一场竞争上岗招聘会正在紧张有序进行,此次竞聘岗位分别为集团办公室主任、《锡商》杂志副主编、《锡商》外联(活动)部部长、柬埔寨公司主

办会计、柬埔寨公司办公室副主任。经过激烈角逐,评委现场打分,朱琪、夏明珠、邵秋敏、蔡永跃、黄焕华等五位同志脱颖而出,竞履新职。

除了竞争上岗发现人才,红豆还实施“百才工程”广纳贤才。所谓“百才工程”,即用一年左右时间引进硕士、博士、高级工程师等各类海内外高级人才100名,对于其中的重点高级人才,包括全职在红豆工作的博士、教授级高工、港澳台及外籍高级人才、特殊人才等,红豆还出台了十分优厚的引才政策。有经验的重点高级人才年薪不低于25万元,并提供100平方米以上住房一套,工

作8年后给产权,还一次性提供装修安家费10万元,积极解决其家属工作、子女就学问题。同时,鼓励下属公司积极引进高级人才,并承担大部分引进成本,下属公司仅承担15%工资费用。

据红豆集团科技办负责人介绍,红豆现拥有3个省级高新技术企业、3个省级工程技术中心、1个省级博士后工作站、1个企业院士工作站,获得1个国家重大科技专项、1个省级重大转化成果、多个省级高新技术产品。2008年,红豆被列为国家专利示范企业,2009年,集团申请专利190项,其中实用新型、发明专利占到45%。(昌举)

双星:从成本订单到技术订单

□本报记者 何沙洲
特约记者 王开良

随着出口竞争加剧、原材料和劳动力成本不断提高,双星集团及时调整战略,依靠技术升级,努力争创具有世界领先水平的硫化鞋制造核心技术,在高端市场赢得了发展空间。原来双星鞋出口以拼价位为主,现在以新技术、高档次为主,抢占最发达国家的个性化高端市场。去年以来,在激烈竞争形势下,双星鞋出口量不但没有下降,反而增长

30%。

近日,在双星鲁中公司的生产车间里,记者看到,工人们正加紧赶制一批为美国客户订做的高档休闲运动鞋。双星鲁中公司运动鞋厂厂长蹇兆红说:“这是我们今年开发的一种新产品,在帮面、围条、大底的材料、印花工艺上,我们进行了一些创新,受到了客户的青睐。仅此品种,今年客户一共给我们下单18万双。”

过去,双星鲁中公司承接的出口订单多为低档胶鞋产品,靠低成本获取微

薄的利润。金融危机暴发后,低档鞋出口竞争日趋白热化,许多实力不足的鞋厂纷纷倒闭。为战胜不利因素,双星及时调整战略,在几大制鞋基地同时加快新产品开发设计和新材料应用力度,推出了一批高端化、个性化产品,使企业在困境中成功突围。

双星鲁中公司领导介绍说:“以前的我们的产品以低档鞋为主,一双鞋利润也就是几毛钱;现在我们的产品从技术、材料、质量、档次上都有很大提高,利润也是从前的十几倍,现在双星鲁中

公司60%-70%都是中高档产品。”

潜水用的专业鞋连客户都感觉到生产难度很大,客户从南方一路走来,找了多家企业,特别是外资企业,均遇碰壁,未能如愿。最后他们把希望押在了双星。双星海江公司通过一系列的技术攻关,生产出了超客户期望的潜水鞋,目前客户多次返单生产。今年4月份,双星拿下美国最大的鞋类经销商CBI公司创新、优良产品、技术等大奖,并获得该公司销往北美、欧洲等市场的大批高档产品订单。

蔡开云规划宜昌电子商务发展前景



宜昌市电子商务协会理事长、湖北稻花香集团总经理蔡开云作宜昌市电子商务发展规划报告。

近期在宜昌国际大酒店举行的2010年宜昌市电子商务峰会,宜昌市电子商务协会理事长、湖北稻花香集团总经理蔡开云对宜昌市电子商务发展前景进行了规划,赢得了与会领导及专家的支持与肯定。

蔡开云提出,宜昌市电子商务协会将不断加大电子商务普及推广力度,加强信息基础设施体系等的建设,抢占移动电子商务发展制高点;不断改善电子商务发展环境,积极开展电子商务人才培训,全面提升宜昌电子商务应用水平和产业化水平,力争到2012年,初步形成较为完善的电子商务发展

基础和支撑体系,将电子商务与实体经济高度融合,把宜昌建成湖北地区产业集中度高、市场辐射力强的电子商务城市。

中国电子商务协会副秘书长孟玉出席了峰会并作了“电子商务如何提升企业绩效”的演讲,宜昌市36家市属行业协会负责人及知名企业代表围绕“电子商务如何增加企业贸易机会、降低企业成本”议题进行了交流探讨。

据了解,2010年宜昌市电子商务峰会由宜昌市电子商务协会主办,是蔡开云当选为协会理事长后举办的第一次行业峰会。(代启忠)



淮北临涣煤电矿工井下乘车公交化

7月27日上午,淮北矿业集团临涣煤电公司几名矿工正在欣喜地看着即将投入井下运行的新式乘人车。该公司把人性化管理与创建井下质量标准化精品工程相结合,参照城市地铁标准把东部8300米的大巷打造成“运输国铁化、乘人公交化、行人监视化”的三化精品运输线。此次投入井下运行的12节乘人车箱设计恰似地铁车箱,对开滑动车门,钢化玻璃,列车式座椅,减震底盘,车次运行行为每一小时一趟双向对开,既给职工提供了舒适的乘车环境,又缩短了职工上下班乘车时间。

郝宏田 摄影报道

敖汉旗农电局全面启动“创先争优”活动

近日,内蒙古敖汉旗农电局党委隆重举行庆祝建党89周年暨“创先争优”活动动员大会。会议以“政风强责树形象,固本强基保发展,富民强企促和谐”为主题,在全系统各党支部和广大党员中全面启动“创先争优”活动。

会议指出,要把深入开展“创先争优”活动作为当前重要政治任务切实抓好,抓出成效;通过开展“创先争优”活动,要努力达到推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织建设的目标;要切实解决农电系统在思想认识、队伍建设、依法治企方面存在的突出问题。党委书记王文山对开展好“创先争优”活动提出五点意见。一是各部门、各单位要提高认识,加强领导,周密安排,明确任务,落实责任;二是要强化舆论引导,营造崇尚先进、争当先进的良好氛围;三是要把握要求,突出重点,将活动与各项业务工作的开展紧密结合起来,改革创新,务求实效;四是要做好培养选树先进典型工作;五是要提升整体水平,形成敖汉农电系统上上下下扎扎实实工作、一心一意谋发展的良好局面。

大会举行了新党员宣誓和

颁奖仪式。宝国吐供电营业所党支部和长胜供电营业所党支部被授予“先进党支部”称号;牛古吐供电营业所党支部书记王国军和政工科政工干事王向芳被授予“优秀党务工作者”称号;张海洲等25名同志被授予“优秀共产党员”荣誉称号。

最后,局长魏景峰作了会议总结并安排当前重点工作。一是全力做好安全生产工作,确保实现第二个“安全生产一百天”;二是认真做好网改工程收尾和财务决算工作;三是认真做好迎峰度夏和防汛工作;四是筹备召开半年经济活动分析会暨年中工作会议;五是认真做好“两治理一检查”工作;六是全力推进供电营业所标准化建设工作,确保9月份通过验收;七是认真做好迎接自治区对本局代表旗、市“五五”普法检查工作;八是继续做好生产调度楼建设和管理工作;九是搞好与旗武装部联谊活动。

会后,该局邀请敖汉旗人民检察院职务犯罪预防科科长王仕明为与会人员上了一堂生动的廉政警示教育课,就常见的职务犯罪类型和如何预防职务犯罪进行了详细的讲解,为党员干部打好廉政“预防针”。

(宁永林 王向芳)

锡柴自主品牌海外全“心”升级

一汽锡柴凭借着自主品牌的魅力,海外市场销售再传捷报,截止到目前,发动机出口销售比去年同期增长38.9%,其产品覆盖了卡车、工程机械、客车、发电设备等多个领域。数据同时显示,今年锡柴发动机匹配客车、军车、自卸车、牵引车等高端产品的比例也明显上升。

海外市场实现新飞跃,其意义并不仅仅是数量上的突破,更重要的是锡柴海外战略的全面升级。今年销售公司海外市场部采用重点突破、以点带面、战略合作、服务紧跟等海外营销策略,出口产品结构更趋合理,A00、B00机出口1754台,其中增压及以上产品出口比例达同类出口产品比例的95.7%;F、L、M发动机产品出口比例稳步上升,目前达到了出口总量的23.7%。同时F、L、M发动机成为了伊朗、南美、中东等中高端市场的主销机型。

更令人欣喜的是,全新的营销模式,卓有成效的实际行动,更加快了近两个月锡柴海外市场的开拓步伐——继今年4月、6月安哥拉的两个大订单后,7月份,安哥拉又向一汽下了250辆匹配锡柴的载货车大订单。5月21日,10辆配装锡柴奥威CA6DM2-39发动机的解放60吨自卸车从新疆乌鲁

木齐整装待发哈萨克斯坦;6月2日,继去年7月份出口多哥之后,又有9辆四配锡柴4102发动机的金杯车出口多哥……目前,锡柴在伊朗、安哥拉、缅甸、阿尔及利亚、巴基斯坦等市场的保有量已初具规模。

海外战略的全面升级,不仅得益于锡柴高性价比的产品,更得益于锡柴销售公司海外市场的精耕细作。今年锡柴销售公司海外市场部通过强强联手品牌汽车配套厂家,配套出口,使锡柴柴油机出口份额在各主要配套厂家直线飙升。同时,以销售代理拉动在整车厂出口比例的销售新模式也成效初显——通过越南销售代理公司的终端拉动,快速提升了锡柴在整车厂的出口比例。同时依托国外整车厂,建立授权服务站,逐步完善国外服务体系,提高了出口服务能力。特别是锡柴490增压中冷产品(4DW93-84)成功与东风实业的自卸车进行配套,首批30台自卸车通过东风集团已成功进入越南市场。

目前锡柴配套整车出口达40多个国家,产品远销南美、欧洲、亚洲、非洲等地。据悉,下半年缅甸民用卡车、乌干达军用卡车以及配CA6DM42E3的伊朗柴奥威CA6DM2-39发动机的解放60吨自卸车从新疆乌鲁

(陈燕)