

红豆股份产融互动力推服装主业受关注

3月29日,红豆股份高送转大戏上演,每10股转增10股并派发现金红利0.50元(含税)。当日,在沪指报2919.83点的行情下,红豆股份在除权除息日从9.9元开盘价涨到10.66元。

红豆股份,主营业务为男装的生产与销售,以及房地产开发与销售。据红豆股份2015年年报显示,公司净利润8609.56万元,增长31.38%。其中男装业务收入11.37亿元,同比增长16.16%。房地产业务受同行业影响同比下降15.91%。2015年度,在非公开发行到利润分配预案等系列资本动作下,红豆股份年度公司市值增长了5.28倍。

2015年,经中国证券监督管理委员会《关于核准江苏红豆实业股份有限公司非公开发行股票批复》核准,采用非公开发行的方式发行151,450,674股人民币普通股,募集资金净额771,812,358元。截至2015年末,募集资金已按照投资项目使用完毕。

此外,红豆股份拟投资“智慧红豆建设

项目”备受关注。项目是基于下一代互联网、云计算、物联网等前沿技术,充分利用信息化系统建立集企业信息流、资金流、物流、工作流于一体的智慧平台。该项目的建设有助于公司强化需求导向的文化,带动公司经营管理的科学化、网络化和智能化,促进公司工业化和信息化的深度融合,推动公司向“智慧创造运营”的经营模式转型。

产业是资本的基础,红豆股份系列资金运作紧扣主营业务,力推服装主业,加快产融互动。为顺应行业发展趋势,红豆股份确立了“重点发展红豆男装连锁专卖业务,快速发展电子商务业务;实施智慧化建设,推动向“智慧创造运营”经营模式转型”的发展战略。而智慧红豆项目的实施将实现公司资金流、信息流、物流、工作流的整合,为红豆股份的持续发展提供源源不断的动力支撑。在2016中国国际服装服饰博览会(CHIC 2016)上,仅红豆股份展示的“智慧门店”收到的关注度就已经“爆表”。

未来,服装行业的竞争将是品牌的竞争。“智慧红豆”无疑给红豆股份服装行业的发展带来了无限遐想。而红豆股份在多年的品牌建设中,传承经典,推陈出新,将“红豆”打造为极具民族情和文化内涵的服装品牌,目前已形成了较强的品牌优势、品牌知名度。公司主营产品红豆男装使用的“红豆”商标是国家工商行政管理局认定的首批中国驰名商标。公司坚持平实、平和、平民、平价的价值观念,产品主要面向大众消费群体,主要销售区域为全国二三线城市。该产品定位清晰且较好地满足了二三线城市消费者的需求,有效避免了与高端品牌或国际品牌的直接正面竞争,有助于建立起属于红豆品牌的专属消费群体。公司目前已建立了较广泛的连锁专卖店,门店覆盖全国北京、上海、南京、武汉、郑州、西安、济南各主要城市,具有较强的渠道优势。公司在销售渠道方面不断创新,确立了加盟联营连锁专卖模式。为适应市场变化,公司还持续加大对在连锁经营和

电子商务方面的投入,目前公司已与淘宝、天猫、京东、唯品会等外部电商平台建立了深度合作关系,电商平台销量屡创新高,并正在加紧完善新媒体营销方式——移动APP和微信商店。

2016年,红豆股份还将在高频次曝光与深度内涵结合中提升品牌价值,着力打造“中国第一文化品牌”。将借助中国铁路媒体优质的平台,冠名高铁专列、投放全国各大高铁站LED大屏及头枕片,通过投放央视黄金剧场贴片、独家服装赞助综艺节目“王牌对王牌”、院线广告、户外硬广等方式提高品牌曝光度;并以“寻找最美爱的故事”、“红豆服装,让爱行动”等系列公益活动提升品牌内涵。目前,部分活动已经展开并获得较好反响。

南国红豆别样红,红豆股份正以不断创新的方式在转型升级的快车道上加速,紧抓金融、科技,实现传统企业的蜕变,演绎别样精彩。(阿浪)



●公司总经理戴志坚(右)与分公司经理签订2016年度经济责任书。

伊力特召开双代会 确立“十三五”发展目标

4月7日,新疆伊力特实业股份有限公司召开第三次工会代表大会和第三届职工代表大会,会上总结回顾了伊力特十二五期间取得的成效,确立了公司“十三五”发展目标。

会上,公司工会主席陈志远作了《凝心聚力,创新发展,引领职工为实现伊力特发展目标建功立业》的工作报告。在过去的六年里,伊力特工会坚持贯彻执行《工会法》《劳动法》《劳动合同法》,突出维护工会职能,加强企业民主管理,开展职业道德、女性素质教育、岗位技能、法律知识等相关知识培训,员工受教育面95%以上;广泛开展技术练兵和技术比武活动,并对获奖员工给予奖励;做好创建“巾帼文明示范岗”工作,签订《女职工专项集体合同》,涌现出师级以上巾帼文明示范岗12个,全国巾帼文明示范岗1个,全国五一巾帼标兵岗1个,工会工作取得显著成效。

公司总经理戴志坚作了《解放思想,提振信心,创新实干,为实现“十三五”良好开局而努力奋斗》报告。要求在十三五期间,伊力特要牢固树立“老品牌,走新路”的思路,遵循做强主业,上下延伸,理性拓展酒外天地的战略思维,着力深化改革,做大现代物流,做精玻璃制品,做深浓缩果汁,做优印刷产业,把伊力特打造成为多元发展的智慧型企业。十三五末伊力特营业收入要达到30亿元,年均增长12.7%,上交税金7.1亿元,年均增长6.66%,职工收入年均增长10%。

会上,选举产生了伊力特新一届工会委员会成员,公司总经理戴志坚与工会主席陈志远签订《全员集体合同》《女职工专项集体合同》,总经理与各分公司负责人签订《2016年经济责任书》,表彰了2015年度先进单位、车间班组和个人。(李俊)

茅台保健酒业首次召开群团工作会

4月6日,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司党的群团工作会在11楼会议室隆重举行,公司党委、纪委、工会、团委班子领导成员及员工监事会成员共计27人参会。公司党委书记、副总经理谭定鸿主持会议并作重要讲话。

会上,保健酒业纪委书记周正喜传达了学习了《贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司机关工作人员作风问题问责规定》、《四要十不准内容》、《关于认真贯彻<关于在纪检监察干部监督工作中贯彻落实“四种形态”把纪律和规矩挺在前面的指导意见>的通知》等党风廉政建设相关文件精神。

随后,公司党委书记谭定鸿宣读了保健酒业团支部升级组建为团委的通知,并宣读了以周婕为团委书记、杨凌为副书记,与另外5名员工共同组成团委领导班子的任命



通知。并对公司纪委、工会、员工监事的组成体安排部署。谭定鸿书记在总结讲话中强调:对于

话题女王观点个个精彩、干货多多、爆点不断、新闻受关注

董明珠:我觉得雷军永远打不过我



●董明珠3月24日做客第22期《广东职工大讲堂》作演讲

■刘勇

话题女王董明珠不论走到哪,都不缺乏新闻。3月24日,董明珠做客第22期《广东职工大讲堂》,进行了长达一个半小时的主题演讲。其间,观点个个精彩、干货多多、爆点更是不断。

曾有一家美国企业要收购格力,并答应给我8000万元年薪,我拒绝了

我可以告诉大家,格力有四个自主创新:一是营销走了自主创新;二是我们的管理模式走了自主创新;三是人才;四是技术。由于我们这20多年来的沉淀,我们坚守自主创新,我们终于走到了世界500强的队列里面。

但如果2004年卖掉了,就没有了。而且我们当时谈判的价格是以净资产9亿元出让给外国品牌,那我们今天还可能为国家创造年税收150亿的可能吗?没有了。更重要的是,我们被别人收购完以后,就丧失了自主创新的能力。所以,当时在这样的条件下,我们同样也受到了别人的诱惑。美国企业跟他们说,如果我们收购成功,董明珠你的年薪可以拿到8000万元。

如果按照我们当时的条件,如果仅仅考

虑自己的利益,被收购是最简单的,对我个人也是最解放的一种方式。因为我既可以拿到高薪,同时也不用受到国企制约。不过,最后我还是不同意被收购。因为一旦卖掉,我们中国自己的品牌究竟哪一天才能够诞生。

其实,从1991年到2004年这14年间,我们已经摆脱了困境,从1997年起格力就一直没有银行贷款。这就是我们靠制度,自己创新了一种模式来实现了这样一个改变。

格力是一家遵纪守法讲诚信的企业,但我把来“偷人”的人给打了

格力仅仅用了后十年的时间,进入到世界500强,不仅是一个数量的变化,而真正是我们的技术变化,就是因为格力能够有自主研发的技术,有这样一个团队,所以我们面临了第二次挑战——那就是被别人“偷人”。此前,我曾经在珠海市的创新大会上讲,到我这里来“偷人”的人被我打了,因为你打他不重视,你非要打了,出了人命了,他就关注这个事情了。

靠我们企业自身的能力是有限的,甚至坐在你的厂门口来挖人。我辛辛苦苦每年投入那么多的研发经费培养一个人才,一个真正的优秀人才培养出来要八到十年的时

轻而易举就被你的高薪给挖走了。

我一直讲,格力电器最大的特点,它的理念,一是遵纪守法,二是讲诚信。但别的企业不讲诚信,也没有法律底线。你说我的经理人,我一年给他60万的年薪,他到手只有30万,因为要交税。但另外一个民营企业说我给你200万元,你来吧,而且不用交税,你拿发票来冲抵。我们面临这样一个外部环境,怎么办?所以,我经常说,政府要给我们做的一件事,就是理清环境。给我们公平竞争的环境,我们才可以在市场当中,让我们这种创新型企业得到更好的发展。

所以讲到创新,我们真的无数的话要说,但我们不能乞求环境好了再成长。所以,我们一面要锻炼自己,一面要呼吁,更重要的是挑战自己,才能真正实现创新。所以,2004年,格力没有卖掉,才可以让我们现在累计给国家交税达到640亿。家电行业里,格力纳税是全国最多的,在2006年,我们和第二名的空调企业差距是13亿,到了2015年,我们和第二名的差距已经达到了500亿。

僵尸企业就该让他们死掉,他们活着是对创新企业最大的伤害

作为一个企业,政府给你退税也好,免税也好,补贴也好,那是政府对你的支持和关心,但你不能躺在这个支持和关心上睡觉。因为你没有自己的免疫力,你自己没有生命力,别人天天给你打针,给你灌水,呼吸机一拿掉你就死了。到底是政府问题还是企业问题呢?我想一定是企业问题,而不是政府问题。但我们很多企业寄希望于政府赶快来救我。

2008年金融危机,大家哀声一片,完了,但2008年过去了,更好了。在今天的形势下,我认为更有利于自主创新能力的企业崛起,而那些僵尸企业就是应该让它死掉,怕什么,它死掉了我活下去。因为你把那些僵尸企业扶持起来了,恰恰是对我们走自主创新的企业最大的伤害。

美的宣称自己的空调一晚1度电,买回来却用了9度电,这就是不诚信

国家标准、国际标准,这都不是标准,只有消费者满意才是你的标准,才能让你把产品做成极致。否则消费者不满意,谁说你好都没有用。国家给你盖个章合格了,合格的企业和品牌在街上卖得到处都是,你满意吗?就像美的空调天天忽悠一晚一度电,一晚低至一度电,你以为一晚一度电别人就相信,买回来变成了9度电,这都是不诚信。所以,我想在企业发展过程中,当然我们会遇到很多困难,但最大的困难是自己,不是别人。

格力开掉的博士后去了科龙,科龙没了,现在到志高,志高还能撑多久?

2000年的时候,我说这个企业有技术,扛着块招牌就是我这里有个博士后,这个企业有个博士后在这里。我记得志高还在商场里贴个牌子——博士后。但那个博士后就是格力开掉的。

在90年代末,2000年代初的时候,清华大学当时只有两个搞制冷专业的博士后,一个到了格力电器,我们也很兴奋。中国的博士后50%都到了格力了,格力就应该技术什么都很先进。但是没有,我们给了他权利,但他并不是因为你给他待遇好他就满足了。他来了以后,技术和产品由他来定,他说这个零部件合格就是合格,他说这家零部件好就采购他的,你说权利大到什么程度呢?虽然是个博士后,但他不研究产品,他就勾兑,供应商只能求他。所以,过去格力电器在珠海

是出了名的,格力等于两个字——“黑呀”。为什么黑呀,搞采购要搞关系,技术要过关,我的零部件才能进来。

后来,我当了总经理,我说必须要把他免掉。我一讲免掉,大家就有不同的想法。人家说董明珠你要不要考虑一下,你把他免掉,人家会说格力不用人才。博士后就是人才了?我觉得什么叫做人才?品德是第一位的。如果没有品德,我认为你就不是人才。当时我下定决心一定要把他免掉。免了以后,我发现我们的技术越来越好,质量越来越好。结果他到了科龙,科龙没了,现在到志高,你认为志高能有多久?找个成龙做代言,就天天网上嚷,说格力不用成龙,我们用成龙就好了。如果成龙真的有那么大的功力,那企业找他就行了。实际上一个企业好坏不是请一个代言人,更重要的是内心的世界,你是不是真的把消费者当做上帝。

微笑曲线需要底部作支撑,别人不愿做,我董明珠来做

格力的成功离不开“专注”二字,而我们始终专注于制造业。现在除了格力没有哪一家不做房地产,因为它赚钱,但格力没有做,我坚守我的原则。

国际分工理论中的“微笑曲线”认为,要抓住两头才能笑得开心,但制造业是微笑的底部,那是最吃亏的事情。但后来我想了半天,这个底部没了,你还能笑吗?谁都不愿意吃亏,谁都不愿意在底部,没有底部上面还存在吗?”所以,格力在这个过程中选择了一条坚决走自主创新、自主制造的道路。所以,前期我们经历了这样那样的问题,但是今天我们在全球销量第一的位置,这就说明前面的付出是值得的。

很多人说格力所在的制造业是传统产业,在微笑曲线底部,而雷军所在的互联网产业是新型产业,在微笑曲线的两头,但我觉得雷军永远打不过我,为什么?因为他(雷军)没有底部,他笑不长。我把底部一抽,他往哪儿笑?而我们有实力,我能撑起两边,这就是实力。

别人的幸福也许是唱歌跳舞搓麻将,而我的幸福是天天卖空调

我们有时候说,你看他现在多潇洒,现在很多企业家,今天到哪个高尔夫球场,明天到哪个国家去旅游,而我天天24小时在格力。我告诉大家,我在格力26年,没有休过一次年假。按照劳动法国家都违法了,要赔钱的。但我觉得我们值得。

所以,这个幸福不幸福是由你自己选择,你自己感受。有人天天搓麻将、唱歌、跳舞觉得挺幸福,对于我来说,天天卖空调最幸福。所以,幸福不是一概而论的。