



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 179

驻外大使

□ 赵晏彪

一个企业的营销队伍,关系到企业的产品销售力度及企业的发展壮大。汪海一向重视营销队伍的建设。他语重心长地对营销人员说:“你们在市场上扮演着双星的‘驻外大使’和‘外交官’的角色,因为你们的一言一行、一举一动都和双星名牌有关系,代表的是双星名牌的形象,从某种意义上讲,你们都是双星在市场上的形象代言人。我要求你们必须要上升到这个高度去认识自己身上的责任和重担,以名牌的标准、名牌的作为在市场上体现出名牌的形象,做到诚信经营,处理好大局和小局的关系。过去我们说,双星产品是双星生存的载体,是双象形象 的展示,随着时代的发展,我们不能把产品单纯地看作产品了,而是双星人品与产品质量的统一体。我们把产品投放到市场,也就是把双星的全 体职工和名牌形象放到了市场上去检验。俗话说,厚德载万物,诚深感百人,信誉赢千 户。在诚信经营时代,信誉不 只是一种美德,更是一种能力。我相信双星品牌和双星人是 经得起市场考验的。”

2006年11月份,双星机械总公司在一周时间内,与大连和福建两地钢板线竞争,如何才能取胜?他们始终以一个共同的 理念来从事经营活动,即诚信是企业发展的基石,诚信经营是企业的生命。经营过程 中的货真价实就是对客户讲诚信。每一位营销人员都抱着这样的心态去市场上竞争,结果可想而知,他们均以较高的 报价夺标。

在天津钢板清理线的竞标过程中,一些竞争对手猜想到用户是抱着“便宜没好货”的心理来订购设备的,于是他们也报出了与自家产品等级

不相符的高价格。但双星机械总公司仍然以产品的正常价格报价,没有随行就市提高自己产品的价格。在签订合同时,用户道出了自己的心声:“在此之前,我们已货比三家,得知双星的钢板清理线是属于高档产品,货真价实,不带任何水分,感觉心里很踏实。但一些用户本来是中低档的产品,却报出了高档的价格,这是一种商业欺瞒,我们无法接受这种不符合实际的市场行为。我们看中了响当当的双星名牌,更看中了双星的诚信服务!所以,我们选择了双星。”

双星机械总公司的业务员认识到“把货卖出去,把钱要回来”是市场初级阶段的做法,现在不但要把产品卖出去,还要卖文化、卖服务,为用户着想,并及时与用户沟通,本着“为用户负责”的原则,根据用户的生产实际,合理设计技术方案。双星机械总公司铸机销售人员与徐州某机械集团签订了一台清理设备,用户要求配置更高级的设备。他们就在向用户宣传双星企业文化的同时,向用户推荐了更 适合的曲线抛丸器。这种设备不仅性能合适,且价格要优惠许多。为了让客户放心,他们还带领客户参观了双星机械在徐州地区的另一用户,让客户了解曲线抛丸器的使用情况。客户高兴极了,他说,从双星职工的身上,看到了双星的企业文化。而他们说,在客户面前,我们代表的是双星名牌的形象。最后,客户选择了曲线抛丸器,既节约了资金又满足了生产的需要。客户非常满意,并在后来的二期、三期工程中,均购买了双星机械的设备。

(下期刊登“理念换订单(上)”)

浙江丰利两个省级科研项目通过验收

由国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司承担的两项浙江省科技计划项目——“QFJ纤维超细剪磨机”,以及“生物医药工程的超低温微粉制备成套设备”均顺利通过验收。

QFJ纤维超细剪磨机是一种高性能、适应性广的新一代高速旋转剪切式超细粉碎设备。产品具有超细粉碎效果好、能耗小、粉碎物料温升低、出料流畅、维修保养方便等特点;该设备实现了对绒状、絮状、薄膜等类纤维的粉碎,其技术处于国际先进技术。该项目的开发成功,填补了我国纤维性材料超微粉碎机的空白,对造纸业、化纤、轻工业、水溶性纤维素醚以及中药材等行业的纤维性物料深加工提供了理想的超微粉碎设备,明显提高其产品的附加值。

咨询热线:(0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址:www.zjfngli.net 邮箱:fengli@zjfengli.cn

2亿元增资中科白云

神州泰岳切入三网融合

□ 杨 萌

近日,神州泰岳发布公告称,计划对广东中科白云投资管理有限公司(简称“中科白云”)增资2亿元,占其增资后注册资本的11.11%。

有相关分析人士曾指出,神州泰岳的主营业务以运维管理、移动互联网等领域内的业务为主,这些方面有较为丰富的经验,此番投资中科白云,意指进入广电领域,为将来三网融合这一广阔市场打前哨。

记者1月17日联系了神州泰岳,公司战略投资与证券管理事业部总经理张黔山对记者表示,神州泰岳增资中科白云的方案于2011年1月9日经董事会审议通过,目前正在紧锣密鼓地进行后续的相关手续,包括增资的工商变更等手续。

通过中科白云切入三网融合

据公告显示,中科白云成立于2010年12月27日,以面向有线电视网络领域内优质企业进行投资并对该投资进行管理为其唯一业务。本次增资完成后,中科白云注册资本上升为18亿元。

张黔山还表示,此次增资中科白云对于神州泰岳来说,具有几方面意义:一方面通过对具有独特竞争优势的有线网络企业进行投资,有利于公司抓住三网融合的市场机遇,提高公司资金的使用效率,获得长期投资收益;一方面通过本次投资的切入,有利于将公司现有产业链内的产品和服务与三网融合领域内的业务进行契合,拓展新的市场机会,完善、丰富公司在运维管理领域、互联网领域的产业结构,增加公司竞争力。

另外通过实施该项目,丰富公司的对外信息交流,提升公司品牌知名度以及在运维管理领域、互联网领域的业内影响力,为上市公司未来战略发展走向规模化,实现做大做强,从而提高上市公司抗风险能力和核心竞争力奠定必要的战略基础。

风险与机遇并存

曾有投行界人士表示,有线电视网络行业其实是风险与机遇并存的。

“未来随着国内‘三网融合’的发展,有线电视网络将在更多的业务地区和业务品种方面面临电信网络和计算机通信



神州泰岳董事长王宁

网络的竞争,同时被投资企业也存在由于经营决策或企业管理问题等原因造成企业经营管理不善从而影响企业业绩的可能。”有分析师如是表示。

同时,他还认为,“另外,若股权投资后对投资公司的经营管理没有控制权,可能会面临被控股股东或实际控制人等利用特殊地位而侵犯其在被投资公司的权益的风险。”

对于避免相关风险一事,张黔山向记者表示,项目风险,要靠中科白云不断完善投资及管理流程,对投资项目进行充分评估、调查和分析,进行科学的投资决策,选择业内规范的幼稚企业进行投资。同时,强化服务一事,积极地与企业进行沟通交流,协助企业提升市场竞争力。

对于管理风险,应充分发挥中科白云的专业优势对投资项目进行充分、相近的专业尽职调查,做好合同等专业法律安排,保证自身的合法权益。同时,建立并完善项目投后管理制度,通过派任董事、监事等多种方式实现对投后项目的专业化管理。

对于此次增资设计的2亿元资金,神州泰岳方面表示,将全部使用公司的自有资金,不涉及使用募集资金。

此次,神州泰岳透过对中科白云的投资进而布局广电领域,是公司积极参与未来三网融合的一个有益尝试。在国家大力推进电信网、广播电视网和互联网三网融合的背景之下,神州泰岳凭借运维管理及互联网领域深厚的行业背景、专业的管理经验以及丰富的技术积累与运营经验实施本次投资,有利于公

司抓住三网融合的市场机遇,将现有产业链内的产品和服务与三网融合领域内的业务进行契合,拓展新的市场机会,完善、丰富公司在运维管理领域、互联网领域的产业结构,提高公司资金的使用效率,增加公司竞争力。

链接 Lianjie

三网融合

自2010年1月国务院常务会议决定加快推进电信网、广播电视网和互联网的三网融合。会议同时提出了推进三网融合的阶段性目标。2010年至2012年重点开展广电和电信业务双向进行试点,探索形成保障三网融合规范有序开展的政策体系和体制机制。2013年至2015年,总结推广试点经验,全面实现三网融合发展。同时,国家工业和信息化部及国家广电总局就推进三网融合亦明确提出,为促进广电、电信业务双向进入,要加快有线电视数字电视网络建设和整合,积极推进各地分散运营的有线电视网络整合。



“中国民营经济转变发展方式讲座”(二十四)

民营企业在产业链和价值链中为何普遍位置偏低?

发展的阶段,国家资源重点向重工业倾斜,生产资料的生产能力得到了很大的提高,但与此同时,同广大人民生活密切相关的消费品却长期处于短缺状态,直到20世纪90年代中期以前,这些产品一直是供不应求。对成长初期就处于计划经济体制外的民营企业说,自然会凭借与市场经济的天然联系,从市场需求出发,生产市场短缺的日用品。这些产品的生产规模小,周期短,投资少,见效快,所以引来民营企业大量进入。但随着市场经济逐步完善,民营企业在转型升级方面显现出了先天不足的一面,“低端”弊病急需诊治。

第二,行业准入限制是造成民营企业 在不同行业分布失衡和竞争力水平偏低的政策原因。我国一直存在着对民营企业行业准入的限制,尽管这种限制是出于维护国家经济命脉、为社会提供公共产品和一些行业具有自然垄断性等方面的原因,但很多还是由于意识形态和观念因素造成的。时至今日,民营企业在电力、煤气、水、交通运输、邮电通信等基础设施领域和金融、保险、旅游、教育、医疗等服务行业仍会遇到一些准入障碍。处于这些行业的民营企业数量很少,有些行业则根本没有,民营企业当然难以形成较强的竞争力,因而在产业链竞争中处于较低水平。

第三,民营企业自身实力和资源劣势使其在价值链分工中处于较低水平。

相对于国有企业和外资企业,中国民营企业总体规模偏小。一些需要大规模投资的重化工业、高端制造业、金融服务业等产业,民营企业由于自身经济实力的限制而难以进入。资产规模小已经成为制约中国民营制造企业发展的因素之一。自身人力资源的不足和实力偏低,限制了企业在价值链竞争中地位的提升。另外,民营企业科学决策与治理水平也有待提高。

第四,国外资本的限制也是民营企业处于价值链低端的重要因素。加入WTO之后,中国企业希望通过“以市场换技术”的方式获得外方先进技术,从而推动加快进入价值链高端领域。但事实证明,以这种方式取得核心技术是很难行得通的。

第五,国家自主创新平台缺乏有效协调,且对民营企业开放不足。长期以来,国家科技基础设施平台缺乏统一协调管理机制,科技基础数据中心、科技文献资源库存、网络科研环境等基础设施都散落在各个不同部门和科研院所与大学校园中,科技基础资源的利用效率和科研水平亟待提升。同时,受所有制观念束缚,国家科技基础设施平台没有或很少对民营企业开放,使得民营企业难以利用其灵活机制,积极投身到科技创新和科研成果转化推广工作中去,这也是民营企业处于价值链低端的因素之一。

以案说法 Yianshuofa
协办单位:成都市青羊区人民法院

对账未确定履行期限 卖方可随时主张权利

近日,成都市中级法院审结一起买卖合同纠纷案,认定对账时未确定履行期限,债权人可随时主张权利,维持了要求债务人偿还欠款的原判。

案例: 某电子公司和某科技公司在2002年3月11日至2003年3月20日期间,分别签订多份电子元器件订货合同,约定电子公司为科技公司提供电子元器件。2003年7月29日经对账,科技公司确认尚欠电子公司货款113085万元,但双方对还款期限没有约定。2008年12月电子公司诉至法院,请求判令科技公司偿还欠款。

法律解释: 一审法院认为,双方签订的电子元器件订货合同合法有效。电子公司要求科技公司支付货款113085万元,而科技公司认为对方的起诉超过了法定的2年诉讼时效期间,请求驳回其诉讼请求。

合同法第六十二条第(四)项规定,履行期限不明确的,债务人可以随时履行,债权人也可以随时要求履行,但应当给对方必要的准备时间。双方在2003年7月29日对账时,对科技公司的还款期限没有约定,电子公司可以随时要求科技公司履行义务。因此,电子公司的诉讼时效期间应从双方对账后,电子公司首次向科技公司催收之日起计算。本案中电子公司首次催收之日即为起诉之日。因此其起诉并未超过诉讼时效期间,判决科技公司向电子公司支付货款113085万元。

宣判后,科技公司提起上诉,认为对账是电子公司向科技公司催收欠款的一种方式。该催收行为导致诉讼时效中断,到起诉时早已超过2年诉讼时效期间,电子公司已丧失胜诉权,应改判驳回其诉讼请求。

二审法院认为,最高人民法院《关于审理民事案件适用诉讼时效制度若干问题的规定》第六条规定,未约定履行期限的合同,依照合同法第六十一条、第六十二条的规定,可以确定履行期限的,诉讼时效期间从履行期限届满之日起计算;不能确定履行期限的,诉讼时效期间从债权人要求债务人履行义务的宽限期届满之日起计算,但债务人在债权人第一次向其主张权利之时明确表示不履行义务的,诉讼时效期间从债务人明确表示不履行义务之日起计算。

电子公司在2003年7月发函与科技公司对账并主张权利时,并没有对还款期限作出要求,科技公司也没有提交有效证据证明在收到该函件后明确表示不还款,所以电子公司可以随时主张权利。电子公司发函时,诉讼时效尚未起算,故不存在因催收导致诉讼时效中断的问题。科技公司的上诉理由不成立,对其上诉请求予以驳回。

点评: 法律规定诉讼时效制度的目的,是为了督促债权人及时行使权利,促使社会关系趋于稳定。电子公司在对账后,对应收欠款不闻不问长达5年,漠视权利实不多见。若不是当时歪打正着未明确还款期限,对方的时效抗辩就会成立,其巨额货款将付之东流。市场经济条件下,权利实现贵在及时,经营企业闻者足戒!

(成青法 张俊 陈苹 朱新朝)

国药准字H46020636
 快克®
 复方氨酚烷胺胶囊
 一天一粒防流感 一天两粒治感冒
 请在医生指导下购买和使用
 海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销