



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 (181)

理念换订单(下)

□ 赵晏彪

国际市场上也频传佳音。

2007年6月,印度孟买举办国际机械工业博览会,双星机械总公司前去参展。他们在参展前重点准备了橡胶机方面的资料及特色样本,以双星名牌高端形象展现于印度市场,吸引了众多印度商家的目光。

双星参展人员考虑到印度是一个多宗教的国家,动身之前对印度的宗教观念进行了研究,他们发现印度教是其中最大的一个宗教派系,而印度教与佛教同宗,都倡导“积德行善”的管理理念,引起了印度客户的极大关注。他们在与客户交流中,也严格遵照印度的宗教礼节,使他们很快拉近了与客户之间的感情距离,在短短的三天时间里,他们就与许多印度用户达成了合作意向。有三家用户签订了双星橡胶机购买协议。

这次展会上,双星以印度的宗教文化为主攻方向,以汪海树立的独特的经营理念为先锋,打了一场漂亮的市场文化战,也充分显示了双星企业文化在市场营销中的特殊作用。汪海曾多次强调“软文化”、“硬实力”,实践证明,这一“软”一“硬”蕴涵着高端品牌的经营艺术。

(下期刊登“轮胎专卖店”)

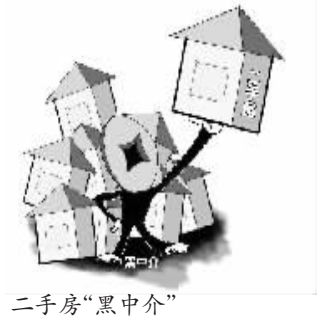
用管理理念换取订单,这种营销战略,也是双星营销理念的一项创新。这项创新不仅取胜于国内市场,在

第二天,董事长与他进行了单独会见。他对信中所提的双星文化非常感兴趣,但同时也表现出一丝怀疑:“在我的印象中,作为重工业的机械企业管理都非常差,难道真有这么先进的机械企业?”双星机械总公司北方公司销售经理当即趁热打铁,力邀用户董事长前往双星机械总公司考察。没有想到的是,这位董事长马上就带着两位副总来到双星机械。百闻不如一见,他们对双星的企业文化大加赞叹。随后,董事长又提出了一个请求,要双星机械答应他们公司中层以上人员前往学习双星文化,得到应允后的第二天,用户就派来48名管理骨干参观学习,参观完毕后,与双星机械签订了一条国内最大的树脂砂线项目。最后,用户董事长对其下属提出了要求:“以后只要是双星有的设备,我们就不用考察其他厂家了!”

住房 and 城乡建设部、国家发展和改革委员会、人力资源和社会保障部日前联合出台《房地产经纪管理办法》(8号令),并于1月25日正式公布。该办法是中国第一个专门规范房地产经纪行为的部门规章。根据该办法,房地产经纪机构赚取差价、分割出租、挪用交易资金等违法违规行为,可遭到罚款以至停业整顿等行政

三部委联手规范房地产中介“吃差价”将被处罚

住房 and 城乡建设部、国家发展和改革委员会、人力资源和社会保障部日前联合出台《房地产经纪管理办法》(8号令),并于1月25日正式公布。该办法是中国第一个专门规范房地产经纪行为的部门规章。根据该办法,房地产经纪机构赚取差价、分割出租、挪用交易资金等违法违规行为,可遭到罚款以至停业整顿等行政



二手房“黑中介”

浙江丰利废旧线板处理设备实现绿色回收

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司承担的“FXS 废旧电子线路板回收处理成套设备”创新基金项目完成合同要求,日前通过验收。

浙江丰利在国内外先进技术的基础上,进行自主创新,研发成功的以废旧电子线路板超微粉碎机和废旧电子线路板高压静电分离机为关键设备的回收处理成套设备,有效解决了废旧线路板的金属与非金属基体的分离、多金属的分离回收和金属材料的高值利用这一技术难题,使电子废弃物变成再生的宝贵资源,得到充分利用。其领先技术已获国家发明专利(一种废旧电子线路板的粉碎回收处理工艺及其设备,专利号:ZL 2004 1 00894138,2009年6月授权)。该发明采用了多种专用设备,能使金属物与非金属物得到良好的粉碎解离,具有方法独特、回收效果好、能耗低、设备使用寿命长、无二次污染等优点。

利用该设备从废旧线路板中解析出的铜和贵金属等金属粉料,可以直接进行冶炼和铸造等回收处理;其他如玻璃纤维、热固性环氧树脂和各种添加剂等非金属粉也可以作为纤维增强材料或填料使用;其废渣还可用于建材原料,真正实现了一条完整的“绿色回收产业链”。目前已成功地应用于上海、河北、广东、浙江等地多家单位的废旧线路板粉碎,用户反应效果理想,解决了环境污染和资源浪费的现象。

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

东芝归来 手握“三张底牌”

专家:“东山再起”需更多努力

□ 宋佳楠

因“竖线门”事件渐渐远离媒体视野的东芝终于回来了。这一次,东芝不仅在CES展上高调展示了酝酿已久的裸眼3D技术,还在中国与国内电视厂商TCL形成战略同盟,组建了东芝视频公司。只欠市场“东风”的东芝彩电,能否凭借上述底牌在中国彩电市场上“东山再起”呢?在竞争逐渐白热化的中外彩电市场,东芝将拿出怎样的底牌与其他彩电厂商一争高下?

产品牌

裸眼技术抢夺 3D 先机

2011年的CES展,东芝展台格外引人注意,其“镇台之宝”为代表着未来3D产业发展趋势的裸眼3D笔记本和大尺寸裸眼3D液晶电视——观众无需佩戴特殊眼镜,便可观看到立体图像。

对于“裸眼3D”这一名词,相信多数人不会陌生,因为在去年各家3D电视大量量产之时,裸眼3D技术的普及便成为每个采访电视企业的记者必问的一项内容。与去年情形不同,东芝的裸眼3D技术不再是一个虚无缥缈的概念,并于去年12月22日正式在日本发售。目前东芝发售的裸眼3D电视尺寸主要为12英寸和20英寸,东芝方面表示将在今年4月份推出40英寸以上的大尺寸裸眼3D电视。这是否意味着裸眼3D时代会提前到来?

当记者就此问题向业内人士征询意见时,绝大多数人认为2011年普及裸眼3D电视并不现实,一是成本控制难以把握,二是裸眼技术仍有待改善,至少在中国,消费者对3D电视的接受仍然需要一个缓慢的推进过程。加之东芝大尺寸裸眼3D电视并不会将中国选为首发阵地,因此,这张底牌更多注重精神层面的影响力。

同盟牌

与TCL重续前缘

2010年10月,东芝与TCL在广东惠州成立了东芝视频产品有限公司,旨在帮助东芝彩电进一步拓展中国市场。为更好地融入中国市场,东芝视频采取本土化运营管理方式,由原TCL多媒体中国业务中心渠道发展中心总经理、服务总监李建新担任合资公司的总经理。据李建新表示,东芝电视的生产以后将



由大连和惠州两个生产基地完成,由TCL负责一部分电视的代工,由东芝提供电视的原始设计和制造技术。

东芝看重TCL的并不是初级的代工能力,而是TCL在中国各级市场丰富的运营经验和较为完备的渠道建设能力。东芝在发布2011年东芝彩电在中国的战略目标时表示,希望能将原本1%的市场份额提升至5%以上,销量达到100万台。要想实现这个目标,仅靠东芝自己明显有些吃力。

当然,从TCL的角度来看,携手东芝也是一件“双赢”的好事。正如中国电子视像行业协会副秘书长郝亚斌所言,“从白电到黑电,TCL与东芝已经在信任度、合作方式、技术与营销交流等方面均打下了坚实的基础。此次双方再度合作不仅将使东芝更加贴近中国市场,也将进一步确立TCL在全球平板电视市场的领先优势。”一方面TCL急切地想“走出去”,成为真正意义上的国际名牌,而东芝也想“走进来”,在潜力无限的中国市场分一杯羹。因此成就了双方的二度合作。

市场牌

贴近中国消费者需求

在东芝发布2011年中国彩电市场战略目标之前,东芝最先进的产品并不会首先进入中国市场。通过合资公司的信息传递,东芝才看到了中国市场的潜力及重要性所在,并最终确定了2011年发力中国市场的战略部署。

据李建新介绍,东芝今年将在中国市场主推9个系列的24款产品,其中有10款LCD液晶电视和14款LED液晶

电视,其中一款支持3D影像播放并具备2D-3D功能的旗舰机型将在中国上市,这也是该款产品首次在日本以外的地区发售。

东芝并不希望其产品固定在低端或者高端的某一个节点上,而是希望为不同的消费者提供不同的产品。在新一轮的家电下乡招标中,东芝有14款彩电产品中标,东芝表示将针对中国农村市场的特点生产出适合三四级市场的高性价比产品,而不会仅仅追求高技术指数。

与目前国内国外轰轰烈烈的“智能”势头相比,东芝的战略还是略显乏力。消费者能否在短期内转变对东芝彩电的消极态度也是一个未知数。现在看来,东芝想要“东山再起”需更多努力,仅仅依靠上述底牌是远远不够的。

链接 | Lianjie

早在2005年,日本东芝曾与TCL合资成立了家电制造公司,主要生产、销售提供给中国国内市场的东芝品牌以及TCL品牌的中高档电冰箱、洗衣机,并且生产供给亚洲和欧洲的东芝品牌电冰箱、洗衣机。三年后,以东芝收购其与TCL集团在华组建的合资家电制造公司剩余的10%股份收场。



东芝“无限镜3D电视”亮相美国拉斯维加斯CES展

“中国民营经济转变发展方式讲座”(二十七)



笼统地说民营企业融资难是不准确的,并非所有的民营企业都融资难,也并非所有小企业都融资难。准确地说是,大部分小型民营企业融资比较难。有关小企业融资难问题,主要有以下几种观点:一是“条件说”,认为申请贷款的企业不符合银行贷款条件,这一因素在企业贷款被拒绝的各因素中所占比重高达50%以上;二是“风险说”,认为小企业由于自身抗风险能力弱等原因会影响银行的信贷资金安全;三是“成本说”,认为银行对小企业贷款的信贷成本和管理成本是大中型企业的5-8倍,而小企业贷款利率低也抑制了众多金融机构为小企业放贷的冲动。在现行利率机制下,商业银行支持小企业贷款越多,亏损可能越大;四是“动力说”,认为多数银行现行的业务流程、制度体系和金融服务等以成熟

制约民营企业发展的最大问题是“融资难”吗?

企业为样本设置,不符合小企业信贷需求的特点;五是“改革说”,认为国有商业银行的经营意识没有根本转变,审批中的非市场因素及歧视阻碍了中小企业贷款。

要通过市场解决中小企业融资难问题,有三种选择:一是放松信贷控制,银行增加贷款供给,中小企业从贷款增量中分享融资资金。然而,中小企业要获得基本可以满足的份额,银根就必须有较大松动,较大规模地增加货币供应量。二是地下钱庄等非正规金融机构发挥作用,但银根紧缩势必提高资金借贷成本,非正规金融机构贷款利率也将随之上升,中小企业难以承受高昂的融资成本。三是通过发展非银行金融机构,搭建中小企业融资平台,解决中小企业融资难问题。根据我国的实际情况,应该以加快转变经济发展方式为契机,大力发展非银行金融机构。

首先,要完善非银行金融机构发展的制度安排,规范金融市场秩序。尽管我国非银行金融机构的发展已近30年的历史,但很长时间内缺乏一个与之相适应的制度安排,导致非银行金融机构发展缓慢甚至出现停滞不前的局面。因而,要发展非银行金融机构,政府必须进一步完善制度安排,推动金融机构创新。

其次,适时推出非银行金融机构发展的各项优惠政策,促进非银行金融机

构快速发展。作为特定环境下的金融创新,政府有必要适时通过财政补贴、税收优惠等手段给非银行金融机构创造快速发展的机会。比如在完善制度的基础上,通过财政补助等手段补充非银行金融机构资本金,对这些企业实行有区别的税收政策,促进其较快发展,更好地实现高效的资金配置。

第三,政府应积极引导非银行金融机构金融服务向中小企业倾斜。与银行体系一样,非银行金融机构可能也会偏好大企业、大项目。为此,政府需要进一步创新金融工具,通过财政资金担保,建立非银行金融机构与中小企业的资金融通关系,完善各种类型的担保机构,组建多种类型的担保公司,以适应小企业抵押贷款的灵活性需要。此外,以促进非银行金融机构向中小企业提供资金支持的良性循环,政府应积极找寻非银行金融机构与银行等其他机构的融资平台,实现非金融机构资金来源多元化和稳定化。

随着改革开放的深化,融资难问题将会逐步缓解。事实上对于相当多数的民营企业来说,最大的问题可能是创新难、转型难,这当然与融资难问题密切相关,但如果缺乏准确的判断,不致力解决创新难、转型难等问题,即使融资难问题得到解决,民营企业也难以实现持续发展。

以案说法 | Yianshuofa
协办单位:成都市青羊区人民法院

设备调试不正常应当及时提主张

近日,成都市中级法院审结一起买卖合同纠纷案,认定购货方提供的证据不足以证明安装调试瑕疵影响设备正常使用,维持了要求其支付货款及利息的原则。

案例:

2007年4月17日,某设备公司与某空调公司签订购销合同,约定设备公司向空调公司提供冷却塔1台,货款为11.55万元。合同签订后,设备公司即依约供应冷却塔,4月19日空调公司支付货款3.465万元。设备公司于4月27日进行安装,5月16日进行调试。为讨要余款,设备公司诉至法院。

法律解释:

一审法院认为,案涉购销合同系双方当事人真实意思表示,不违反相关法律规定,合法有效。针对冷却塔是否安装完成,设备公司主张已安装完成,并提供1份安装完成回签单予以佐证;空调公司辩称该回签单上已注明“冷却塔未固定”,因此安装并未完成。而安装完成回签单载明的内容为“冷却塔安装工作完成,未进行系统调试”,由空调公司收货人邓某签字认可,足以证明冷却塔安装工程已完成。

针对冷却塔是否调试运行,设备公司主张已进行调试运行,空调公司辩称冷却塔经调试运行后,出水温度不正常,一直没有使用,该公司对付款享有先履行抗辩权。而“冷却塔调试运行表”载明调试结果中仅有“出水温度”一项不符合约定的技术标准,其余各项数据均符合约定的技术标准,各项设备运行正常。

冷却塔在交付之后处于空调公司的掌控之中,该公司应当承担冷却塔是否无法正常使用的举证责任。但该公司在举证期限内并未提供证据证明冷却塔无法正常使用,也没有提供证据证明曾向设备公司提出过质量异议。由于空调公司未能证明出水温度未调试正常这一瑕疵,足以影响冷却塔的正常使用致使无法实现合同目的,对空调公司不付货款的抗辩理由不予采纳。

设备公司按约履行了冷却塔的交付、安装、调试义务,空调公司拒不付款构成违约,判决其向设备公司支付货款8.085万元及相应利息。宣判后,空调公司提起上诉。

二审法院认为,本案的争议焦点是冷却塔是否已安装、调试完成,具备付款条件。虽然空调公司在安装完成回签单上注明“冷却塔未固定”,但又确认“冷却塔安装工程完成”,因此对该公司关于安装未完成的上诉讼请求不予支持。冷却塔安装完成并进行调试后,虽然出水温度不正常,但合同并未约定须待调试运行正常后才付款,对空调公司关于没有调试正常就不付货款的上诉请求不予支持。

点评:

在贸易活动中,书面材料如合同、收据、备忘录、确认函、还款计划等,是一种十分重要的证据。在制作这些材料时,一定要慎之又慎,做到清楚、准确、无异议。像上述案例,如果“冷却塔未固定”意味着安装未完成,就不应确认“安装工程完成”;设备调试运行不正常,就应及时向对方提出要求主张权利;如果须待设备调试运行完全正常后才付款,就应在合同中订明。否则,在发生纠纷后,极可能有理变无理,吃下哑巴亏。

(成青法 张俊 陈苹 朱新朝)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: **楼金**

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763