



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
 185

特色营销(上)

□ 赵晏彪

讲企业营销战略、营销大全的书在市场上数不胜数,但双星的营销战略却与众不同。营销专家们称之为“特色营销”。

熟悉汪海的人都知道,他面对镜头时,经常做出一个具有代表性的动作:脱鞋。最早的一次脱鞋是在1992年8月28日,他面对美国新闻界脱鞋打广告,一举震惊了美国商界,使双星鞋在国际市场上名声鹊起。最近一次脱鞋是2007年8月16日,在美国西雅图全球最大的电脑软件公司——微软公司,汪海向近百名管理、技术、工程人员介绍独具特色的企业文化、管理理论和哲学思考,以他超凡的智慧、敏锐的思维征服了所有听众,也理所当然地再一次脱鞋打广告,让这些世界IT精英了解双星鞋的高端性能。

脱鞋打广告,汪海身体力行,把这种特殊的营销方式从国外做到国内,又从国内做到国外,为双星鞋赢得消费者的信赖冲出了一条前人没有走过的道路。

贵州省委书记栗战书在瓮福集团调研时强调 搞好资源深加工 发展循环经济

2月10日下午,贵州省委副书记、省人大常委会主任栗战书,省委常委、省委秘书长张群山前往瓮福集团公司,就资源深加工和发展循环经济进行调研。

在瓮福集团生产厂区,栗战书先后来到硫酸中控室、无水氟化氢装置和天福化工有限责任公司,详细询问企业发展磷矿采选、磷复

肥生产、磷煤化工、氟碘化工,延长产业链及资源综合利用等情况。当他了解到瓮福集团大力开展技术创新,采用先进工艺和设备,不仅实现磷矿伴生化学品、磷矿

加工过程中废渣、废水、废气的资源化利用,降低排放,而且开发新产品、延长产业链,生产出无水氟化氢、电子级磷酸等具有较高技术含量和较强竞争优势的产品时,非常高兴。他希望瓮福集团作为中国磷化工行业的龙头企业,在发展循环经济,走新型工业化道路方面创出更多佳绩。

栗战书强调,贵州省发展磷及磷化工产业有着得天独厚的优势,要切实搞好资源深加工,发展循环经济。

(秦仁智 陈丽)

CZJ 自磨型超微粉碎机

行家指出:非金属矿深加工的关键问题是物料的超微粉碎问题。发展非金属矿精细提纯技术、超细粉碎技术等列入了《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南》。

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司为了给我国粉体工程行业提供一种高效节能的新设备,在消化吸收国外先进粉体工程技术的基础上,承担实施了浙江省重点科研计划项目——高硬度非金属材料机械冲击式粉碎设备,项目已通过省级鉴定。

专家们认为 CZJ 自磨型超微粉碎机集卧式涡轮分级机和自转滚轮与磨盘组成的机械冲击式粉碎机于一体,该机具有能在不停机的情况下调节成品细度、能粉碎高硬度物料、粒度细而均匀、处理风量大、

生产率高、能耗低、噪音小、产品品质好(不但能避铁;而且能提高物料白度)、使用可靠性高等特点,成功解决了高硬度非金属物料的超微粉碎难题,其主要技术性能处于国内领先水平,达到国外同类产品水平,可替代进口。不仅应用于非金属矿,而且还广泛用于含水量在5%以下的纤维性物料、化工、医药、食品及各类高硬度材料的粉碎;这种新颖粉碎设备的问世,将对我国粉体行业增加产品品种、提高产品质量、降低生产成本、增强市场竞争力、充分利用有限的矿产资源,提供了强有力的保障。

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

产业先锋 | CHANYE XIANFENG | 武钢海外战略获新进展

拿下加拿大 ADI 资源公司铁矿石合作开发权

2月15日,武钢与加拿大 ADI 资源公司签约矿石资源合作项目,双方签署了具有约束力的框架协议,就合作开发矿石资源达成一致意见,这标志着武钢海外资源战略又获新发展。

截至2010年,武钢已掌控海外铁矿石资源达到60亿吨。根据武钢的发展规划,“十二五”时期,武钢海外事业部仍将以海外战略资源开发为重点,着力推进海外战略资源保障基地、多元化的国际商贸服务体系、海外钢铁基地、全球化的信息跟踪体系、产融结合的国际资本运作体系、海外机构、人员和资产安全及风险管理体系和国际化人才队伍等七项重点工作建设。

优化主业 加快推进国际化

“十一五”期间,武钢认真贯彻落实科学发展观和国家钢铁产业政策,以超常规思路、超常规举措、超常规作风,扎实推进第三次创业,有效应对国际金融危机冲击。从规模扩张、科技创新、国际化战略等几个方面,实现了企业的健康、快速发展,使武钢成功跻身世界500强企业行列。

武钢积极推进钢铁行业联合重组,通过与鄂钢、昆钢、柳钢三家公司不同方式的重组,形成了独特的“武钢重组模式”。企业重组后,武钢优化布局,集体行动,统一资源开发与采购策略,使原料采购的规模协同效应大大增强。由此,企业的中西南战略布局基本实现。

通过完善创新体系,加强技术研发,武钢自主创新能力不断增强,三大战略产品基地初步建成,高附加值、高科技含量产品比例由2004年的54%提高到80%以上;通过大力发展循环经济,加强节能减排,武钢严格落实环保“三同时”原则,每年总投资的10%以上用于节能环保设施建设,全面完成节能减排目标。与此同时,武钢职工生活质量、幸福指数不断提高。

值得关注的是,“十一五”期间,武钢“走出去”战略获得历史性突破。武钢敏锐抓住金融危机给世界经济带来重大调整的时机,以较低成本投资开发加拿大、巴西、澳大利亚、利比里亚、马达加斯加等国的6个铁矿石项目,锁定权益矿资源近60亿吨,每年可获得优质铁矿石



武钢集团武汉江北钢铁有限公司冷弯机组车间

6000多万吨。如此一来,不仅增强了武钢的资源保障能力,降低生产成本,而且有效培养了国际化的经营人才,开辟新的效益增长点,显著提升了武钢的国际影响力。

武钢铁路车辆用钢成功出口美国

2010年接近年末的时候,武钢获得出口美国“GDS”项目的3000余吨车辆用热轧钢材陆续发往国内某铁路货车制造公司,该公司采购部致电感谢武钢的大力支持,并告知该公司又获得了后续的约3000吨出口订单。

2010年年8月底,该公司向武钢打来电话,要求紧急订购“GDS”项目用热轧钢板,且交货期订在9月上旬。得知此信息,营销总公司销售人员立即赶到该公司总部,了解到前期武钢与该公司共同开发的出口美国特型车辆部件“GDS”项目用钢,因受金融危机影响而中断,且外方出于成本原因,正考虑采购其他国家的产品并转到别国生产,所以此次供货直接关系到后续和2011年几万吨的钢材供应。销售人员意识到此批合同的及时兑现关系到两个企业的切身利益。销售人员立即赶回营销总公司,测算此批订单的合同订立、到款和产销系统的通过等环节的最佳时间节点。

“中国民营经济转变发展方式讲座”(三十四)

民营企业在新农村建设、城镇化建设和区域经济发展中如何更有作为?



我国是一个农业人口大国,13亿总人口中有9亿是农民。过多的人口被束缚在农村,是“三农”问题长期得不到解决的重要根源之一。从长远的视角看,在大力发展现代工业和第三产业的基础上,积极稳妥地推进城镇化进程,大幅度地转移农业富余劳动力,逐步实现农业规模化、产业化经营,提高劳动效率,促进农民增收,不仅是解决“三农”问题的根本出路,也是社会主义新农村建设的总趋势和发展方向。

国家在新农村建设、城镇化建设和区域经济发展方式等方面的战略规划,给民营企业进一步发展壮大提供了广阔的发展空间。民营企业参与到国家战略规划的实施中去并力求取得成效,关键是要找到自身与国家战略的契合点和切入点。契合点和切入点找准了,既可赢得

政府和广大群众的支持,又可在互惠互利中促进自身的良性发展。

首先,要密切关注国家产业规划和区域发展与多极带动的国土开发格局。比如,国家正在逐步出台加快发展先导产生和产业集群的政策,不断促进产业结构优化升级,大力发展现代农业,加强重大基础设施建设,提升装备制造和高技术产业发展水平,加快综合交通运输枢纽建设,推进重点经济带(区)加快发展;加快构建现代产业体系,加快综合运输通道建设,加快海洋开发步伐,发挥中心城市辐射带动作用,率先建立资源节约型和环境友好型社会;提升沿海发展轴,带动沿海地区转变发展模式;强化沿长江发展轴,打造贯通东中西部经济联系的战略通道;依托京广铁路和京港高速公路,打造沟通欧亚经济联系的拓展走廊等。这些规划和战略都是民营企业加快发展的战略机遇,值得大力气深入研究、密切关注。

其次,要密切关注和参与城镇基础设施建设及其与民生相关的房地产投资项目。我国城镇基础设施建设欠账太多,有限的财政投入使城镇基础设施成为城镇化发展的瓶颈。各级政府正积极进行投资体制改革,营造民间投资进入城镇基础设施及城镇社会事业领域的政策环境条件。对于民营企业而言,基础设施建设所需投资量大,回收期长,但投资收益稳定,如果作好项目规划及盈利设计,不失为良好的投资方向。

再次,要积极参与城镇产业支撑体系构建。城镇化发展,最先要考虑城市支柱产业、主导产业的构建。只有城镇产业

为保证交货期,产销人员从该公司的生产周期进行倒推,以便武钢快速组织生产。合同确认后,生产环节得到了制造部负责热轧生产排程的各级领导和工作人员的支持。生产排程人员一方面清理出前期库存钢坯一一挂单安排生产;另一方面调整生产计划确保此批合同的优先生产。在销售、制造部、热轧总厂、物流公司的高度协同下,9月5日首批材料陆续发往该公司,有效保障了此批出口项目的交货期。依靠武钢的综合竞争力,武钢又赢得了后续3000余吨出口订单。

辉煌成就,为武钢在“十二五”期间更好地实现企业“做强做优”的发展目标奠定了良好的基础:武钢将进一步做精做强做优钢铁主业;同时积极发展高新技术产业、物流、综合利用以及国际贸易;大力扶持有效益的辅业,帮助他们逐步走向市场。同时,继续坚持全球视野和战略眼光,把实施“走出去”战略作为破解发展难题、转变发展方式的重要举措,充分利用两种资源、两个市场,加大矿石资源开发力度。依托海外项目形成全球战略框架,通过实业投资,谋求香港及海外上市;加快国内联合重组,推进建设广西防城港钢铁基地,青山本部产量比例将从现在50%降至30%。从而实现如下发展目标:钢铁主业营业收入达到2500亿元以上,相关产业收入达到1100亿元以上,拥有一批自主知识产权和核心技术,综合实力保持世界钢铁行业前列,成为世界500强企业中具有较强竞争力的优秀企业;职工收入比“十一五”末翻一番。

(本报综合报道)

总经理说 | ZongjingLishuo

海外是利润新增长点

武钢总经理邓崎琳表示,在全球经济一体化的背景下,武钢十分重视与世界各国企业的交流与合作,在加快国内发展的同时,积极推进与海外企业的战略合作,加强海外资源战略发展,此次成功签约有利于保障武钢铁矿石资源的供应,有利于双方发挥各自优势,开辟新的利润增长点。

以案说法 | Yianshuofa
 协办单位:成都市青羊区人民法院

房屋符合交付条件 拒绝接收未获支持

近日,成都市中级法院审结一起商品房买卖合同纠纷案,认定商品房实测不是法定的交房条件,出卖人提供质量保证书系系于给付义务,买受人不得以出卖人未履行上述义务为由拒绝收房,判决驳回买受人的上诉请求。

案例:

2007年3月24日,王某与某房产公司签订一份商品房买卖合同,约定王某购买房产公司开发的商品房一套;交付期限为2008年3月31日前,交付条件为“该商品房经验收合格”;如逾期交房,出卖人按日向买受人支付已交房款万分之二的违约金。2008年2月3日,房产公司取得了由建设、勘察、设计、施工、监理五家单位出具的竣工验收报告。3月28日,房产公司在某报刊刊登交房公告。王某认为不具备交房条件,拒绝收房,并诉至法院,请求判令房产公司支付逾期交房违约金6259元。

法律解释:

一审法院认为,本案商品房买卖合同合法有效。合同约定的交房条件是商品房经验收合格,房产公司的商品房已经验收合格;区建筑质量监督站对检查出的问题提出整改方案,房产公司已如期完成整改,并由该站认可。

房产公司在工程质量问题整改完成后,已将办理备案的相关材料提交区建设局,并为该局认可合格,因其他原因未领取到《工程竣工验收备案表》,不影响房产公司向王某交付房屋。房产公司的商品房符合合同约定的交房条件,王某拒绝收房所造成的损失应自行承担,判决驳回其诉讼请求。

宣判后,王某提起上诉,称房产公司交房时没有房屋实测表,提供的住宅质量保证书不符合法定要求。

二审法院认为,合同约定的房屋交付条件为“该商品房经验收合格”。房产公司开发的商品房已经验收合格,并在区建筑质量监督站提出质量问题整改方案后,完成整改。区建筑质量监督站复查后出具了质量监督报告,表明该商品房验收合格。该商品房办理验收备案所需的相关资料,已提交区建设局,并获得认可。以上情况表明,房产公司提供的商品房符合双方约定的交房条件。

建设部《商品房销售管理办法》关于房地产开发企业应当在商品房交付使用前对房屋进行实测的规定,是房地产行政主管部门为办理房屋权属登记,对房地产开发企业进行行政管理的规定,不是商品房出卖人对买受人承担民事义务的规定,即对房屋进行实测不是法定的交房条件。王某称房产公司提供的质量保证书不符合法定要求,但未说明具体理由,该主张的依据不足;且出卖人在交付房屋时提供质量保证书的义务系于给付义务,买受人虽有权主张出卖人履行上述义务,但不得以出卖人未履行上述义务为由拒绝收房,判决维持原判。

点评:

房价见风涨,买房须谨慎。在房屋买卖合同中,对相关权利义务应当约定清楚。合同一旦签订,就应按约履行,吹毛求疵,只能自寻烦恼。

(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 **楼金**
 总经理:

地址:
海口市国际商业大厦12层
 电话: 0898-66775933
 传真: 0898-66700763