

【策划词】

正在火爆举行的 2011 上海国际车展上,前期被曝出生产质量问题的锦湖轮胎缺席了这届品牌云集的“史上最大”车展,原本的市场领先者在展会上难觅踪影难免备受关注。

锦湖事件或许在中国汽车业并非独立事件,近年来国内汽车消费迅速兴起,但汽车消费环境依然堪忧。从问题产品到召回“躲猫猫”,从加价提车再到霸王条款,无不刺伤着消费者的心。中国汽车消费“店大欺客”何时休?中国汽车业“商誉”价值几何?

召回何以“躲猫猫”?

号称国内轮胎配套率第一品牌的韩国锦湖,因被曝光在国内违规返炼胶生产轮胎后,目前仍陷“召回门”。

正在举行的 2011 上海车展上,包括米其林、邓禄普、普利司通、横滨、玲珑等国内外轮胎品牌悉数到场,而原本的市场领先者锦湖难觅踪影。

虽然锦湖轮胎中国区总裁李汉燮已公开致歉,并从 4 月 15 日开始召回自 2008 年起特定生产日期的几个批次的 30 万条轮胎。但消费者还是疑虑重重:30 万条轮胎相比于锦湖这样产量巨大的企业来说比例微乎其微,难道其他批次、其他生产时段就没有问题?一辆车 4 条轮胎加上备胎,30 万条不过涉及 6 万辆车,轮胎质量直接关乎汽车消费者生命安全,召回范围之外的产品能否保证绝对安全?

而且,从锦湖召回开始,其轮胎检测方式、召回效率、缺货问题都深受质疑,让不少人都担忧,召回如此不给力,难以重树消费者信心。

召回,依然是国内消费者的“心病”。另一个典型就是丰田,在全球不断遭遇因质量问题大范围召回行动中,一次又一次“习惯性”地绕过中国内地市场。

据丰田官网,今年以来召回有 5 次,其中 4 次都是“不涉及”中国内地市

“加价提车”凭什么?

上海的任先生想购买一辆进口的豪华柴油 SUV 陆虎,但他到 4S 店询问,却被告知需要加价 10 万元左右,否则就要等,而且说不好要等多久。

不知何时起,加价提车成了车市中的“独特风景”,这种既不合理、又涉嫌违规的“潜规则”却很少受到制约,依然大肆横行、不断蔓延。而今,

“商誉”难道不可贵?

众所周知,中国是目前全球增加最快的汽车市场,在过去 10 年内产销量增长 10 倍,堪称奇迹。而且中国已超越美国,连续两年成为汽车产销量第一大国,去年已突破 1800 万辆,今年将冲击 2000 万辆的历史新高。

在此背景下,近几年国内外车企,依赖中国巨大的市场需求,大多都在这片“汽车热土”上赚得盆满钵满,体会不到在其他市场上普遍存在的巨大竞争和生

世纪佳缘拟登陆纳斯达克

初步计划融资 1 亿美元

婚恋网站世纪佳缘日前向美国证交会提交了招股书,计划在纳斯达克进行 IPO。如果进展顺利,世纪佳缘将成为国内第一家上市的婚恋网站。招股书显示,该公司代码为“DATE”(即约会),初步计划融资 1 亿美元,美银美林和花旗将担任此次 IPO 主承销商。

根据艾瑞调查数据,2010 年世纪佳缘用户平均每天花费 11 分钟,浏览

中天城投“煤锰成双”进军矿产资源开发

4 月 22 日,中天城投集团股份有限公司发布公告称,拟出资 4 亿元,参与贵州煤炭资源整合。

公告称,中天城投占注册资本的 80%,与关联公司贵州联和能源清洁能源有限公司共同投资设立公司的控股子公司,负责对贵州省范围内煤炭生产企业、所涉矿区的并购、重组、整合、勘探、开采、深加工等,充分利用贵州

煤炭资源优势,实现对贵州省煤炭资源整合。

贵州煤炭资源丰富,素有“江南煤海”之称,2010 年,原煤产量 1.5 亿吨。《贵州省煤炭产业“十二五”发展规划》提出,将大力推进煤炭行业发展和结构调整,加快大型骨干煤矿建设,提高煤炭资源综合利用水平,推进煤炭企业兼并重组,建设大型煤炭基地,实

质性改变小煤炭生产状况,提高资源回收率。

近几年,中天城投专注于房地产主营业务的同时,积极开展旅游会展经营、矿产资源开发等业务。在 2008 年 6 月,公司就与贵州省地矿局 102 地质大队达成协议,同意就地质大队拥有的贵州省遵义市红花岗区小金沟锰矿探矿权进行合作勘察开发。截至 2010 年 12

月 31 日,小金沟锰矿已完成勘察工作量的 90%左右,初步查明的锰矿体资源量和临界品位资源量(矿石含锰 10% - 15%)估算合计约 1863 万吨。

2010 年,中天城投实现净利润 5.55 亿元,同比上涨 20.47%。业内人士认为,进军矿产资源开发有利于中天城投培养新的利润增长点,并将推动贵州煤矿企业兼并重组。

(王新明 黄勇)

锦湖轮胎缺席上海车展 中国汽车业的“商誉”考量

□ 陆文军



约谈事件之后,丰田在华召回策略发生了两项变化:一是召回了 5000 余辆进口雷克萨斯;二是此后全球召回行动中,丰田公告将原先的“不涉及中国市场”,改为“不涉及中国市场正规渠道销售的相关车辆”,也就是说,丰田从正规渠道给中国的产品,不管原装进口还是国产组装,都恰好“避免”了在日本、美国等市场出现的质量问题。

丰田看似态度“配合”,但事实也很

清楚:一、消费者苦等的在华不召回原因解释,丰田始终没有讲清楚;二、今年丰田全球召回车辆已超 200 万辆,在国内仅有全进口的 5202 辆雷克萨斯,而丰田 2010 年在华销售车辆达 846 万辆;三、在丰田最新(4 月 22 日)的全球召回 30 万辆问题汽车中,涉及的 RAV4、汉兰达均是中国曾经进口后又转为国产,而且市场上持续热销的车型,但丰田又坚称中国车没有问题。

开入购车发票,这就形成了变相的偷逃国家税款,是违法行为;第三,加价提车款并无正规名目,这部分资金流向不明,容易滋生商业贿赂。

除了加价提车,强行搭售等变相加价的手法也在国内汽车市场上频繁出现,并成为业内心照不宣的“潜规则”,而由于消费者处于与商家不对等的地位,对这些具有一定隐蔽性的侵权行为很难主动维权,大多只能被动接受。

不高。

工信部副部长苏波在上海车展论坛上说,“十二五”期间,我国要着力发展汽车服务业,汽车服务业是连接生产和消费,是汽车产业价值链的重要部分,是国外汽车制造商的重要收入来源。

诚然,未来我国汽车市场将进入平稳发展期,市场竞争会更加激烈,车企也会从现在的“不愁卖”逐步过渡到“拼服务”“比信誉”的阶段,同时我国汽车市场的法制环境也将逐步健全,也许那时,让消费者“闹心”的乱象、怪象就会少一些。

(沈玮青)



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 204

激活传统文化

□ 赵晏彪

企业文化的创新性就是指企业文化在发展过程中,要肯定积极因素,继承优良传统,创造新鲜血液,使企业文化的发展适应时代对企业的要求。如果企业文化失去创新机能,那么企业文化的生命力就要受到影响。汪海在企业文化创新方面,走出了一条“创新与传统相结合”的路子,创造性地提出了企业管理的新概念,“搞好产品质量就是最大的积德行善。”

汪海生长在孔孟之乡,深知博大精深中国传统文化最能有效地调动社会资源。他经过不断地探索和研究,明确地认识到,儒、道、佛是前人留下的宝贵文化遗产,如果能够与当代企业发展进行融合,把先哲们所提倡的道德、觉悟和敬业精神,用于现代企业管理,古为今用,能为双星的企业文化输入一股旺盛的生命力。

为此,汪海在全体员工中灌输中国传统优秀文化,倡导道德管理,以达到企业管理的新境界。比如,双星鞋业的生产基地大多在山区和边远地区,部分职工文化水平低,他们到工厂工作就是为了打工赚钱,理解不了“市场是企业的最高领导”、“质量是企业的生命”等经营理念,怎样进行文化疏导就是企业文化传播的关键问题。汪海针对他们所具有的“积德行善”这种朴素的道德观念,提出“干好产品质量就是最大的积德行善”口号,警示职工“要积德,要行善,就要搞好产品质量,如果出了次品就是不道德的行为”。如此一来,双星的名牌理念与打工妹、打工仔的心理愿

景一下就统一起来了,高深的“全员质量管理”也变得实实在在、明明白白。“干好产品质量就是最大的积德行善”这一理念的提出,是传统文化与现

代企业管理的有机结合。

1999 年 7 月 3 日,汪海在接受美国 K2 传媒公司库恩博士的独家专访时,两人针对传统文化应用于现代企业管理,进行了一场颇具趣味的谈话。

库恩问:“你用的道家、儒家、佛家思想,与共产主义有没有冲突?”

汪海答:“我认为文化是具有民族特性的,所以我们就继承优秀的传统文化,这与某个历史阶段的信仰,是完全不同的两个概念。能够将中国最优秀的文化融入信仰之中,这也是我们中国企业家的发明与创造。”

库恩问:“你是怎样想起

来把传统文化融入到企业管理当中的?”

汪海答:“我是根据邓小平同志经常强调的‘实事求是’的理论,结合企业的实际,特别是结合员工思想状态的

实际来应用传统文化的。我考虑到,我国的传统文化在历史上促进了人类的进步,对企业来说,完全可以让这些文化为市场服务,促进生产力的发展。一切能为我所用的文化都要拿来使用,这才是市场经济中的‘实事求是’观点的具体体现。”

汪海将“企业创新文化”与“企业文化创新”双向并举,

日复一日,年复一年,不仅提高了双星的创新效率,也取得了丰硕的创新成果。创新,是双星发展的巨大动力,也是双星企业文化的重要标志之一。

(下期刊登“诚信经营的境界(上)”)

全球最大基因测序企业 落户天津

全球最大的基因测序企业深圳华大基因科技有限公司日前在天津注册成立其北方基地,以开拓中国北方生命健康、生物育种等方面业务市场。

新公司选址位于天津经济功能区之一的空港经济区,距离天津机场只有几公里,具有便利的交通环境。华大基因董事长汪建表示,在天津建厂

看重的主要是这里的区位优势、产业基础及高端人才聚集的优势。

今后该公司将建成华大基因在中国北方的生产基地、北方农业项目研发中心及区域育种基地,同时还将开展健康医学、农业、环境能源等方面具有社会意义的项目。力争 5 年内实现产业规模达到 10 亿元。

该公司成立后,标志着华大基因在全球

布点战略计划继在香港、武汉、美洲、欧洲布点后,在中国本土迈出的重要一步。

据了解,深圳华大基因科技有限公司新一代测序能力位居全球第一,生物信息开发及超大规模生物信息计算与分析能力处于全球领先。2010 年,公司实现销售收入约 20 亿元。

(毛振华)

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