

作为在邓小平同志改革开放政策的指引下率先富起来的温州企业家,有责任、有义务帮助和支持革命老区的经济发展——

温州企业家投资考察红色大别山

2011年5月17日,“高新企业投资大别山洽谈会”在大别山革命老区蕲春县隆重举行。在宾朋满座的会场中央,有10多位温州籍的嘉宾格外引人注目,其中有一位还是伟人邓小平的特型演员、影视界的新星——他们就是以邓小平特型演员、温州东方轻工实业有限公司董事长李中坚为团长的温州企业家赴大别山考察团的企业家们。

当会议主持人将李中坚董事长请上主席台代表企业家发言时,李中坚董事长酷似年轻邓小平的形象和风采,博得台上台下热烈的掌声。大家说,战争年代刘(伯承)邓(小平)大军挺进大别山,为解放战争的胜利和新中国的建立立下了不朽的功勋。今天,在中国共产党成立九十周年之际,“小平同志”率领温州企业家来到大别山革命老区投资考察,为我们奋战“十二五”开局之年,建设好“大别山革命老区经济社会发展试验区”增强了信心,添加了动力。

大别山“走出去,请进来”学者媒体纷纷支持

由于基础差、底子薄等原因,相对

发达地区而言,大别山革命老区经济发展还比较慢。为了改变大别山革命老区相对落后的状态,2011年3月,湖北省委、省政府印发了《关于推进湖北大别山革命老区经济社会发展试验区建设的意见》,确立了“红色的大别山、发展的大别山、绿色的大别山、富裕的大别山”战略目标。采取“走出去,请进来”的方式,大力开展招商引资工作。

《企业与企业家》杂志总编充分发挥媒体“信息广、关系多”的优势,迅速联系上了著名“温州模式”研究专家、温州管理科学研究院院长、温州中小企业发展促进会会长周德文教授,请他组织一批实力较强的温州企业家投资考察大别山革命老区。周德文教授在听取了《企业与企业家》杂志总编有关大别山革命老区的情况介绍后,当即高兴地接受了这一邀请。

优势互补 温州和老区携手共进

周德文教授认为,改革开放三十多年来,温州经济虽然发生了翻天覆地的变化,但现在也遇到很多困难,土地、资源和劳工等要素成为严重制约温州经济发展的三大瓶颈。尤其是近



特型演员、温州企业家李中坚(右)在投资大别山洽谈会上讲话。

几年来,温州社会沉淀了近8000亿元的民间资本,为了寻找出路,曾经炒过房、炒过煤、炒过黄金、炒过棉花、炒过电、炒过矿产,但连连受挫,大多未成功。逼着温州的企业家们眼睛向外,走出温州,寻找更多的商机,寻找更大的发展空间。大别山革命老区虽然发展慢一些,但现在看来,具有一定的后发优势,温州和大别山革命老区应该可以优势互补,携手共进。

企业家们接到周教授的通知后,纷纷踊跃报名参加,李中坚更为积极。他说,作为在邓小平同志改革开放政策的指引下率先富起来的温州企业家,完全有责任、有义务帮助和支持革命老区的经济发展,以此回报党的恩情,回报社会的支持。

《《企业与企业家》杂志记者 宋克杰 文/图)

在安徒生的童话《红舞鞋》中,女主人公在穿上美丽的红舞鞋之后只能不停地跳舞、跳舞,一刻都停不下来,直到找人把自己的双脚砍掉。苹果公司现在就掉入了这样的红舞鞋魔咒之中。

二乔演绎迷人“苹果定理”

乔布斯和乔纳森证明设计也是有效的商业模式

乔布斯时,问了这个问题:“我看到的苹果,总是站在两块路牌前,一块上面写着文艺,而另外一块则是技术。那么在这个路口上,是不是还有一条道路名为商业?”

在后工业时代,乔布斯坚持把一切封闭在苹果之内,体现出一种前工业时代工场作坊主似的贪婪心态,他想把所有环节的钱都赚走,而且似乎也确实做到了。

乔布斯曾要求一位设计师在设计新的电脑时,外表不能看到一颗螺丝。设计并不是简单的线条与空间的组合,而是一种审视世界的态度,是人们解决问题的方法,一种具有普遍意义的态度和方法。没有对完美的疯狂与忘我,就不可能成为苹果的人才。这是乔布斯的信念。

许多颠覆性的想法,大多是在乔布斯睡觉前产生的。那是乔布斯可以游离公司业务,独立处理个人电子邮件的时候。乔布斯在6个不同的服务器注册了邮箱,并公之于众。每天都要收到300多封有效邮件。一些网友癫狂般的设想,给了乔布斯无尽的启迪。

在安徒生的童话《红舞鞋》中,女主人公在穿上美丽的红舞鞋之后只能不停地跳舞、跳舞,一刻都停不下来,直到找人把自己的双脚砍掉。苹果公司现在就掉入了这样的红舞鞋魔咒之中。只要苹果推出变革性的产

现场实录

温州企业家在老区考察

在大别山革命老区考察期间,李中坚董事长与他率领的温州企业家赴大别山考察团虔诚地聆听了湖北省和黄冈市领导关于大别山革命老区艰苦卓绝的革命斗争史以及黄冈市深厚的人文历史;认真地听取了大别山试验区蕲春、英山、罗田、麻城、团风、红安、大悟、孝昌等8个县(市)的领导关于本地招商引资的优越环境、优惠政策及优势项目的介绍;受邀与大别山试验区的部分企业家进行了热烈的座谈交流,使他们认识到,大别山革命老区不仅拥有一名中共一大代表、二位国家主席、多个党和国家领导人及200多名将军的红色政治资源,而且拥有李时珍、毕昇、李四光、闻一多等100多位科学家、发明家、院士和教授的雄厚智力资源,更拥有矿产、农副产品、土地等丰富的物资资源及众多的人力资源,大别山革命老区不愧为是企业家们投资的乐园,创业的天堂。温州考察团的企业家们几乎每人都物色了一项感兴趣的投资项目,其中有三人有较明确地投资意向。他们表示,将他们感兴趣的投资项目资料带回去,交本企业董事会或股东研究论证后,组织相关骨干考察团再赴大别山革命老区,对相关项目进行实地考察、洽谈,进而视情况敲定投资合作事项。

中移动大幅降价 争抢高端用户

在三大电信运营商为庆祝“5·17世界电信日”推出的诸多活动中,中国移动的举措显然最受消费者欢迎。日前,中国移动宣布,在全国统一下调全球通资费,套餐资费最大降幅超过40%,漫游资费标准降至0.19元/分钟,降幅高达51%。

同时,中国移动在全国范围推出全球通上网套餐、商旅套餐以及套餐专属数据可选包,部分地方还将推出全球通本地套餐。中国移动北京公司还向记者表示,用户从6月1日起可申请办理。另外,本次新推出的全球通资费方案实现了中国移动客户在全国范围内长途、市话、漫游主叫通话资费标准的统一,并且被叫通话全部免费。

据悉,全球通是中国移动的旗舰品牌,拥有众多高端用户,资费水平长期坚挺。此次中国移动大幅降低全球通资费,显然开始为未来的竞争提前布局。

易观国际分析师路理彬表示,目前中国3G用户已超过6000万,随着3G竞争的日益激烈,降价成为运营商吸引用户的手段。尤其是由于中国联通使用WCDMA的3G制式,拥有包括苹果iPhone、黑莓在内的丰富明星终端,终端方面竞争力给中国移动造成了压力。对中国移动而言,如何维护高端用户正面临挑战。

其实,在中国移动此次大幅度降低全球通资费前,中国联通、中国电信也已对相应资费做出了调整。像中国联通前不久在大幅降低国际漫游资费时,特意推出包天的国际数据漫游费,避免“天价微博”重现,也意在增加对高端用户的吸引力。

通信世界网总编辑刘启诚认为,随着移动互联网时代的来临,谷歌、苹果和思科等公司现在也能提供一些过去只有无线运营商才能提供的服务,如语音通话、视频通话、网络会议等。传统运营商必须做出改变迎合这种趋势,否则将面临严峻的竞争局面。“靠单纯资费赚钱的2G时代已经过去,越快下调资费也就越快用掉包袱,轻装面对3G时代的挑战。”刘启诚说。

(金朝力)

供货商曝国美欲提3返利点 零供矛盾再升级

据经济之声《财经早报》报道,国内电器零售巨头国美最近不太平静。国美供应商之一、某知名家电品牌厂商负责人最新透露,国美内部正在酝酿对供货商采取新一轮的“高压”政策,其中最为明显的是,将供货商每月的返点由去年的16%提高至19%以上。这是继上周国美董事局前主席陈晓大曝国美财务漏洞丑闻后,业内又一次传出国美与供应商矛盾进一步激化的消息。

对此,国美电器副总裁何阳青表示,国美取消进场费等原来不透明、不规范的费用,通过供应商和国美双方财务对账,将合理成本纳入合同中,因此这就成了合同点位的提升,而这种提升实现了渠道的透明化。

话虽如此,但国美今年新开480家门店的计划,却加重了供应商对进场费提高的预期。一系列举措已经让供货商开始担心:国美将重新恢复黄光裕时代对供应商的强势政策,大规模扩张的资金需求会由此转嫁到众多供应商的身上。

业内人士认为,“大跃进”式的开店轨道,无疑会给国美带来巨大的资金压力,这也造成了各种进场费或许将再度回到国美卖场。

业内人士同时指出,很多大型企业都采取相同的零售模式。零售商盈利主要是靠“吃差价”,通过扩大网点规模和提高销售规模,逼迫供应商降低采购价格,获取采购价与零售价差价以达到盈利的目的。而国美、苏宁在兼顾“吃差价”的基础上,更强调“吃供应商”的盈利模式。

自编教材 自主授课

临涣矿高度重视防治煤与瓦斯知识培训

淮北矿业临涣矿组织技术人员自主编写教材,自主授课,对全矿450余名管技人员进行了一次全面的防治煤与瓦斯突出知识的培训,确保人人过关,巩固了矿井安全生产基础。

随着开采的深入,瓦斯对临涣矿安全生产的影响不断增大,矿井实际上已经属于突出矿井。为提高瓦斯治理水平,保证矿井安全生产,临涣矿把瓦斯治理作为当前安全生产的头等大事来抓。一方面加大现场管理力

度,加强重点掘进头、工作面的管理,加强瓦斯抽放和日常监测检查,确保现场管理及及时到位;另一方面,对全员进行瓦斯管理知识培训,提高全员防灾意识。由矿主要领导牵头,组织专业技术人员根据矿井瓦斯治理工

作现状,专门编写了《临涣矿防治煤与瓦斯突出培训教材》,这套教材分12个章节,全面系统地对防治煤与瓦斯突出进行了阐述,具有很强的针对性,符合该矿当前瓦斯治理工作实际。矿上利用每周五的时间,组织全

矿生产、辅助单位班队长、管技人员和相关职能部门人员进行集中学习培训。培训由矿长、总工程师、通风副总工程师分别授课,450余名班队长以上管技人员全脱产学习。

(郇宏田)

中石油喊亏 称天然气价格过低

日前,中石油股东大会间隙,中石油董事长蒋洁敏接受记者采访时表示,目前中石油天然气进口价格仍然亏损,国内天然气价格偏低,天然气定价机制亟待改革。

称进口天然气亏损

中石油董事长蒋洁敏日前表示,目前国内的生产满足不了工业化和城镇化的需要,未来重点将是从中亚和其他地区进口增加。但他同时称,虽然中石油海外进口天然气有一定税收政策支持,但由于国内天然气价格偏低,进口天然气依然是亏损的。

据介绍,国内天然气价格相当于同等热量油品价格的30%,而国际上天然气价格约为同等热量油品价格的60%。蒋洁敏认为,国内天

然气定价机制需要改革,价格的调整必须与资源、市场有效结合起来。

此前有媒体援引中石油内部人士称,中石油2010年进口中亚天然气64亿方,亏损50亿元。

发改委此前也指出,中石油进口中亚天然气存在亏损。

优化布局减少炼油亏损

中石油是国内最大的上下游一体化油气公司。受益于国际油价高涨,今年一季度中石油实现净利370亿元,日赚41亿,但其炼油业务亏损61亿元。

目前,中石油副董事长周吉平表示,出现炼油亏损主要是因为国际油价高涨而国内成品油价格调整不到位。对于未来油价走势,周吉平认为,未来国际油价可能在95美

元左右的高位震荡,短期可能也会超过100美元。

对于如何化解油价上涨带来的炼油亏损,周吉平表示,公司将通加强精细化管理、加快科技投入来降本增效。

追问 千亿利润来自哪里?

1月12日,在中石油2011年工作会议上,中石油董事长蒋洁敏对外披露,2010年中石油实现营业收入173万亿元,税费3182亿元,利润1676亿元。炼油亏、进口天然气亏,中石油的千亿利润来自哪里?

今年一季报显示,中石油业务分为四大板块:勘探与生产、炼油与化工业务、成品油销售、天然气。交银证券的分析师贺伟表示,

中石油是上下游一体化的石油企业,国际油价上涨对中石油总体是利好的,因为中石油的上游板块很大,国际油价越高,其盈利越高。一季报显示,中石油成品油销售板块获利颇丰,一季度实现经营利润76.84亿元,同比增155.3%。

与此同时,一季度中石油的勘探与生产板块利润458.65亿元,同比增38.8%。就连中石油连连喊亏的天然气板块,一季度仍实现68.85亿元盈利,增速达14.5%。中石油称进口中亚天然气进口存在亏损,但实际上国内产量占80%,因此一季度天然气板块整体并不亏。

四大业务板块中,惟有炼油亏损。在炼油和化工业务板块,炼油业务亏损了61.32亿元,但化工业务实现利润244亿元,整个板块亏损36.92亿元。

相关链接

拟打造三大国际运营中心

近日,中石油收购英力士集团旗下的一家炼油厂的部分股权获得了欧盟批准,首次进入了欧洲下游炼油业务。

此前中石油还收购了新加坡石油公司的日本大阪炼油厂的部分股权。蒋洁敏透露,欧洲项目获批使得公司打造新加坡、纽约、伦敦三大国际油气运营中心雏形展露。

中俄天然气管线谈判顺利

近日,蒋洁敏还在股东大会间隙对记者表示,中俄天然气管线谈判进展顺利,目前双方在技术条件和商业条款上都已达成共识,但中方更希望在东线上有突破,因为东线中、日、韩的天然气需求很大。

按照此前的计划,俄罗斯对华输气将分为东西两条线路:西线年输送量为300亿立方米;东线年输送量为380亿立方米。

(钟晶晶)