

会员风采 | Huiyuan Fengcai

关爱员工 实现双赢

四川省三民营企业企业家受表彰

由全国工商联、全国总工会联合举办的第六届全国民营企业“关爱员工、实现双赢”经验交流暨表彰会议于近日在北京人民大会堂举行。

经四川省工商联、省总工会推荐,四川金广集团董事长陈陆文、四川科创集团总裁何俊明、四川永隆集团董事长桂勇被授予“全国关爱员工优秀民营企业”称号;上述企业的张明旗、邹萍、何京渝3名员工被授予“全国热爱企业优秀员工”称号;另有四川剑南春(集团)有限责任公司、四川金广实业(集团)股份有限公司2家企业被授予“全国双爱双评先进企业”称号。

会议由中共中央统战部副部长,全国工商联党组书记、第一副主席全哲殊主持。中央政治局委员、全国人大常委会副委员长、中华全国总工会主席王兆国,全国政协副主席、全国工商联主席黄孟复,全国总工会副主席、书记处第一书记、党组书记王玉普等出席了会议并致辞。全国工商联副主席谢经荣、庄聪生,全国总工会副主席、书记处书记张鸣起、段敦厚及全体受表彰人员代表,各省、自治区、直辖市工商联、总工会和新疆生产建设兵团工商联、工会负责同志等约700人出席了表彰会议。四川省工商联副主席谢光大出席了会议。

(张晓蓉)

走出去 筑牢“防火墙”

红豆“走出去”可享海外投资保险

无锡红豆集团柬埔寨西港特区项目获得中国信保海外投资保险的保障。近日,江苏信保和西港特区举行投资保险签约仪式,这标志着国家政策性海外投资保险产品 在江苏正式“落地”,也是该省“走出去”项目享受该政策的第一例。

中国信保设立政策性海外投资保险产品,就是利用作为“国际投资与出口信用保险人联盟”的正式成员,与国内相关部门、银行及国际上多家资信调查和评估机构保持通畅联络等优势,帮助我国“走出去”筑牢风险防火墙,从项目洽谈之初到项目运营各个阶段,给企业及时提供东道国政治经济最新动态和投资环境状况,一旦遭受政治风险为企业及时提供经济补偿。

(邵生余)

党建强 发展强

兆丰集团获全国“双强百佳党组织”称号

日前,首届全国非公有制企业党建强、发展强“双强百佳党组织”评选活动在北京人民大会堂揭晓,河北省承德市工商联主席企业、承德兆丰钢铁集团有限公司党委获此殊荣,也是承德市唯一获此殊荣的企业。

本次评选活动由全国党建研究会非公有制经济组织党建研究专委会、新华网、《半月谈》杂志社、浙报集团《非公有制企业党建》杂志社、中国非公企业党建网等联合主办。评选活动面向具有法人资格并单独建立党组织的各类非公有制企业党组织。

(据河北省商会网)

□ 唐凯

竞争激烈的重庆医药零售市场,或将再迎来一个“搅局者”。日前,从粤渝经济社会交流座谈会上传来消息,国内医药巨头广药集团将全面进军重庆市的医药市场。继投资5亿在该市城口县建立川贝母生产基地后,

双星跨地区、跨行业、跨所有制,都能够发展,关键是双星文化理念的作用,使企业有统一的思想,有为中华民族、为双星发展、为员工发财和家庭幸福共同奋斗的目标。

为中华民族争气 创发展奇迹

——中国胶鞋协会理事长、橡胶协会副理事长、双星集团总裁汪海访谈

□本报记者 何沙洲

特约记者 王开良

今年9月9日,是双星辉煌90周年大庆之日。作为中国第一代优秀企业家的汪海,多年来带领双星形成了鞋业、轮胎、机械、服装、热电、印刷、三产配套23个行业的大格局,资产总额60亿元,年销售收入120亿元,出口创汇3亿美元,双星品牌价值49292亿元。“市场将军”、双星集团总裁汪海近40年来执著地奋战在看不见硝烟的市场,诠释着“老骥伏枥志在千里”的传说,他也被全体双星人推举为双星的“终身总裁”。日前,本报专访汪海总裁,探密双星发展的传奇经历。

剑指高端市场 潇洒走世界

记者:您为何要将双星的名牌战略目标直接定位在国际名牌的高度上,双星又是如何成为名副其实的国际名牌的?

汪海:针对市场新变化,双星轮胎不断进行技术创新和质量升级,打破了100多年来轮胎行业的老技术、老工艺、老结构、老配方,改变了中国轮胎行业“一胎通用”的历史,研发出“三王”(耐磨王、载重王、驱动王)、抗刺扎等系列特色轮胎,成为同时为国庆60周年阅兵仪式提供鞋和军胎的企业。生产出多色商标轮胎,解决了中国轮胎不能生产多色商标的历史。

面对市场经济下的“四座大山”,双星轮胎依靠独有的特色核心技术和严格的质量管理走高端路线,并创造性地发挥集团规模优势,实施“买双星鞋送双星轮胎,买双星轮胎送双星鞋”的“双鞋联动”策略,迅速从美国市场扩展到欧洲、非洲、中东、南非等国家,在轮胎行业市场竞争形势非常激烈的情况下,出口份额大幅上升。

双星机械以打造具有核心技术、产品附加值高的民族品牌为目标,建

立了自己的技术研发机构,完善自主创新体系,成立技术升级攻关团队,对技术升级项目从设计、生产制作、安装调试到项目验收一条龙承包,有效地推动了产品和技术升级,让双星机械实现了从仿造、制造到创造的跨越,自主研发出了世界第一台四模硫化机,中国第一条具有自主知识产权的“V”法造型线,中国第一台不锈钢带抛丸清理机……研发出了中国最大的树脂混砂机、研发出的清理设备用于神六、神七零部件的清理。

双星在挺进国际高端市场的道路上不断迈进。现在许多国际体育赛事都把双星独有的夜光鞋、香味鞋、个性化鞋作为馈赠礼品,国际羽联已经与双星建立长期战略合作关系。

多元化经营抗御市场风险

记者:双星是如何抵御市场风险的?为何会选择合并华青进入轮胎行业?

汪海:多元化经营是现代企业集团发展的必然结果。例如,制鞋业是低附加值的加工行业,单一经营有着很大风险。就像1983年橡胶九厂的解放鞋商业部门不要了,企业一下子就死在那儿了,连员工吃饭都成了问题。所以,任何一个企业死守着一个产业的做法很不明智,只有通过多元化经营,才能达到“东方不亮西方亮,黑了南方有北方”的抗风险能力。

上世纪80年代初,在产品调整和产业转移过程中,面对3000多名城市职工转岗问题,双星没有向政府要政策,也没有把他们推向社会,而是敞开大门办三产,在国有企业中最早成立劳动服务公司,最早建成青岛市最大的双星不夜城,举办了青岛最早的“双星之夏”夜市和“大吃街”,在崂山风景区建设了青岛第一个大型旅游休闲度假村,先后涉足餐饮、旅游、酒业、出租车、加油站、房地产、广告业等30多个行业,双星最早主动二产转三产,成功闯过了职工转岗分

“我们当前目标是让爱多成长为国内一流的雨刷制造出口企业,力争2015年把爱多打造成国内市场一线品牌。”

爱多雨刷 打开通往世界的大门

□ 一鸣

第110届广交会于10月15日开启大幕。开幕的前几天,浙江省商会会员企业——宁波鑫海爱多雨刷制造有限公司的生产车间里一片忙碌,工人们忙着给展品包装,制作宣传样本等事宜。“已经连续几个晚上没合眼了,都在忙着展会的事。”车间负责人说。

本届秋季广交会,爱多拥有两个特装展位,1个新产品展位。除了传统的雨刷制品,近年来公司横向发展的汽车护理品、洗车工具两个系列的多款产品,以及一款拥有8个发明专利的多功能汽车雨刷将重点推向市场。“这次展会对爱多非常重要,如果这几款产品能够被市场接受,那么爱多将迎来新的利润增长点,离全年销售业绩实现30%增长目标也将更进一步。”宁波鑫海爱多汽车雨刷制造有限公司总经理尤海永说。

爱多的广交会之路,是宁波市镇

海区外贸出口企业的一个成功样本。1996年前,爱多雨刷还是一家名不见经传的手工作坊式企业。从保温瓶到焖烧锅再到酒店用品,像很多中小企业一样经历了企业成立初期产品定位的不明晰后,爱多用4年时间找准了自己的位置。经历了产品转型的阵痛,爱多在1996年果断投身汽车雨刷制造产业,并在当年的广交会上开始了自己的处女秀。

“我们花了8万元,租了半个摊位,位置非常偏僻。1996年的春季广交会,让爱多与广交会结下了不解之缘。”尤海永说。当年广交会上,一张50万美金的订单,使爱多的产品从此走向世界。从1996年首次参展以来,公司已连续参加了30届。目前,爱多每年出口雨刷5000多万支,其中80%的客户是在广交会上结识的。

广交会之于中小外贸企业,好比打开了一扇通向全球市场的大门。参加广交会以来,爱多累积了300多位



汪海总裁在轮胎成品检测车间现场指导工作。

流的第五关。

上世纪九十年代,在全国都喊高科技、都上高科技,村镇县都办高科技园区的年代,我们出人意料选择传统产业的轮胎作为企业发展新的增长点,我就看到了轮胎广阔的发展空间。随着高速公路成倍延伸,汽车的需求将进一步增大,中国将是一个大的轮胎市场。况且,当时国内轮胎产业档次低、名牌少,双星若能跻身轮胎业,在技术上领先一步,凭着双星在橡胶业的这块牌子和雄厚实力,完全可以后来居上。

思想文化接轨 跨行业发展创奇迹

记者:现在对全球的企业来说,多元化经营成功的 not 太多,双星算是一个成功的典范。双星做鞋做得很好,做轮胎又做得很成功,做机械又异军突起。请问这其中的奥秘是什么?

汪海:我认为,不管是吸收、合并,还是兼并,决定企业发展的因素首先是企业家,企业家的胸怀、思想、理论、眼光、素质、人品。企业发展、国富民强,这是企业家的责任。别人觉得“无利可图”的事双星去做,别人不愿意去做的事情双星去做,别人不敢做的事情双星去做,并且做出令人惊叹的业绩来。这取决于一个企业家人格、人品、眼光、素质、责任甚至是民族意识。

在琳琅满目的市场上,不能划小圈子,像双星机械八个公司的经理都是胶南人,都是学机械、干机械的,我们没有派一个做鞋的领导过去。这就

是企业家的影响力,输入双星文化理念和管理经验,让他们明确发展目标,加快双星各行各业快速发展。

双星跨地区、跨行业、跨所有制,都能够发展,关键是双星文化理念的作用,使企业有统一的思想,有为中华民族、为双星发展、为员工发财和家庭幸福共同奋斗的目标。所以说,文化理念要和管理结合,文化理念不光是挂在墙上、喊在口头上,只有让企业发展、员工得到实惠,这才是真理念,它必须和管理相接轨,文化理念、管理、企业发展三位一体,才能真正进入高端市场、进入国际市场,敢于和外国人争高低,为中华民族争气,创出发展奇迹。

背景

鞋业起家的双星,通过收购重组,2002年正式杀入轮胎行业。前几年,双星轮胎保持了快速增长,并打入了美国市场。“我一生误入鞋途,先是给人做鞋,后来又给汽车做鞋,做了一辈子鞋匠!”双星掌门人汪海这样回答对于双星进入汽车轮胎行业的质疑。目前双星的轮胎业务是双星集团的主导产业,销售占了70%以上,其次是鞋业、服装、机械和热电。

信泰集团的重组不仅关系到企业数千名员工的利益,也是温州处理民贷危机的首个案例,具有标本性的参考意义。

“眼镜大王” 归来复工 信泰集团获强支撑

□ 王雯

据中央人民广播电台报道,温州民间借贷危机中的标志性人物、“眼镜大王”胡福林跑路之后从美国归来。信泰集团定于本月20日全面复工。

自从9月21日网上出现“信泰老板出逃”的消息之后,作为温州最大的眼镜企业,信泰集团一直备受关注。10月10日,信泰集团董事长胡福林从美国回到温州,工厂复工顺理成章。原来厂里有1800多人,截至16日,已有几百人登记回来。

10月12日,温州工商联协会会长、奥康集团董事长王振滔接受记者采访时表示,他已经几次和胡福林见面,商讨信泰重组事宜。信泰集团董事长胡福林本人也称,信泰的眼镜订单已经接到明年了,他们打算先恢复眼镜的生产,是政府和银行的支持让他觉得,自己不是一个人在战斗,“原来在美国观望的时候信心不大,现在比较有信心。”

胡福林回来之后,温州市瓯海区、温州市工商联、温州市眼镜商会等各方开始设法帮助信泰集团重组。温州眼镜协会下属的企业也联合成立了“帮扶基金”,帮助信泰重组。然而有媒体报道,胡福林的企业欠下巨额债务,光每月的利息就高达2000多万元。重整旗鼓再开张的信泰能否让危机变成转机?合作商是否会依旧信任这位“跑路老板”?

温州中小企业发展促进会会长周德文在接受记者采访时表示,信泰走出阴霾并不难。业内人士表示,信泰集团的重组不仅关系到企业数千名员工的利益,也是温州处理民贷危机的首个案例,具有标本性的参考意义。温州银监分局局长张有荣告诉记者,未来对温州中小企业不良贷款比率容忍度有望达到百分之一到二。



胡福林从美国回到温州后公开露面接受媒体采访。

将极可能出现大洗牌。

在行业分析师黄济仁看来,随着国家在医药流通“十二五”规划提出的提升集中度、培育千亿规模超大商业巨头的目标,以广药为代表的全国性巨头,与各地方医药流通企业的贴身肉搏将成为一种常态。

3年内进军零售终端

广药集团将入渝打响收购战

其谋划通过收购兼并中小药店,全面进军零售终端的扩张计划,也悄然浮出水面。

“准备3年之内全面进军重庆终端市场。”

接近广药集团的相关人士,在签约仪式现场告诉记者,广药集团极有可能复制其在陕西、湖南、河南等地的方式方法,对重庆的医药企业进

行收购兼并,快速占领市场。

重庆市医药商会会长唐良平表示,重庆终端零售市场,本已竞争激烈,广药真的想在这一领域分羹,市场