

会员风采 | Huiyuan Fengcai

天能集团四年蝉联“中国动力电池最佳品牌”

近日,在 FROST 成立 50 周年及增长、创新与领导力峰会上,天能集团再次荣膺“中国动力电池最佳品牌”及中国电池行业“卓越领导力奖”。FROST 是世界著名的商业调查公司,也是中国电池行业报告和数据的权威发布机构,其在颁奖词中高度评价天能电池卓越的技术、质量和品牌及天能集团为推动中国动力电池发展作出的突出贡献。

天能集团是中国新能源电池行业的龙头企业、中国制造业 500 强、全球新能源企业 500 强,主要研发和生产电动自行车、电动汽车、风能太阳能发电系统和舰艇导弹等军品领域的新能源电池,并积极发展资源再生业务。天能电池成功应用在 2010 上海世博会及国内外多项太阳能风能发电重点工程,天能也向上海汽车、奇瑞汽车、山东时风等全国 80 家主要的电动汽车厂家供应动力电池。2010 年中央电视台授予天能“推动中国电动车行业发展突出贡献奖”和“最值得消费者信赖的电动车电池品牌”。

(据浙江省总商会网)

红豆党委书记周海江当选“江苏省道德模范”



在“第三届江苏省道德模范”评选中,经过各地推荐、审核公示、群众投票、评委评选、综合评定等程序,红豆集团党委书记周海江等 32 人当选第三届江苏省道德模范,盛群等 18 人荣获江苏省道德模范提名奖。

据了解,自 2007 年以来,江苏连续开展了三届全国全省道德模范评选活动,共有 2200 多万人次参加了投票评选,在全社会产生了广泛影响。其中,用诚信诠释社会责任的“红豆”领头人周海江,这次作为诚实守信的典型当选为江苏省道德模范,成为江苏省唯一入选的企业家。据介绍,多年来,周海江作为红豆集团党委书记、集团总裁,他始终把“诚信”二字刻在了自己的心坎上。他以“共同富裕、产业报国”为宗旨,把交纳更多税收、安置更多就业、带动周边地区发展致富作为企业为建设和谐社会做贡献的重要内容,积极履行社会责任。至今,红豆集团向社会提供就业岗位 22 万多个,带动周边就业 10 万多人,每年向国家上缴数亿元的税收,还向社会捐款捐物累计超过 3 亿元。红豆集团在国内纺织行业内,成为首家通过企业社会责任认证的企业。

(过国忠 卓之敏)

热霸空调的推出,不仅让奥克斯独家开辟了冬季制热空调的新市场,也让整个空调产业迎来了“全年无淡季”的商业新商机,这无疑会加重了奥克斯在行业的话语权和影响力。

奥克斯战略升级 开启革命新序幕

□钟嘉

制冷到制热,仅一字之差。但对于全球空调业而言,却在经历了 100 多年的今天才取得“革命性”跨越。

实现空调业百年革命的是来自于中国的空调领军企业,浙江省商会副会长单位奥克斯。据中国电报网报道,日前,奥克斯热霸 2 代空调登上了中国南北极科考队的“雪龙号”科考船,伴随着中国第 28 次南极科学考察队的行征,开启了对南北极寒地区的征服之路。

这不仅是中国空调企业的产品首次踏上南极大地,在那里为科考站提供“制热取暖”服务,也是全球空调业的历史性跨越,标志着“以制冷为目的诞生的空调器”,未来将成为“以制热取暖为主的全能产品”。

奥克斯空调事业部总经理王玉龙表示,“这不仅奥克斯人的骄傲,也是中国空调产业的未来空间。以南北极寒地区的推广普及为标志,奥克斯将以热霸技术为起点,持续推动全球空调业在制热性能上的跨越,打造满足不同市场、不同需求的全能空调标准,实现中国空调业在‘十二五’期间的升级转型。”

热霸技术的突破

南北极的温度长年维持在 -25 左右,这对于目前中国市场上销售的空调产品来说,不要说开机制热,就连正常运转都无法实现。



奥克斯空调事业部总经理王玉龙。

连正常运转都无法实现。

奥克斯空调事业部技术中心总经理舒乐华指出,“普通空调,一般在环境温度达到 -5 时就基本不制热了,低于这一温度则根本无法运行”。事实上,空调在中国市场经历的 30 多年推广普及中,很少有消费者会拿空调作为冬季取暖的首选,主要原因是空调冬季制热效果非常差,有的是干脆不工作,有的在工作却结霜最终

往家里灌冷风。

2010 年 11 月,奥克斯推出了采用自主研发的“热霸”技术的制热空调新品,与市面上的普通空调相比,热霸技术不仅能够创造同比增加 30% 以上的热量,同比减少 30% 的用电消耗,还能够 在 -25 温度下正常工作。这一新品刚上市就因为开启了空调业冬季制热消费的新趋势,当年便创下了 10 万套的销售纪录。此后,引发

河南弘昌集团作为河南省重要的能源产业集团,企业在发展能源产业的同时,以“工业反哺农业”,对促进河南省农业产业化发展起到了很好的示范带动作用。

弘昌集团跨省投资 舜王国际药城开业启动

□唐天

11 月 12 日,信阳市总商会名誉会长单位、河南弘昌集团在山东省菏泽市投资兴建的舜王国际药城开业启动。河南省政协副主席、省工商联主席梁静,省食品药品监督局局长李广胜,山东省工商联副主席梁向前、山东省菏泽市市长刘士合出席开业启动仪式。

刘士合在致辞中代表菏泽市委、市政府向舜王国际药城正式开市及二期工程奠基表示祝贺,希望两地进一步加强合作,共同推动中医药产业的大发展。

梁静在讲话中代表河南省政协、河南省工商联、河南省总商会向舜王国际药城开业表示热烈的祝贺!她说,改革开放以来豫鲁两省间的合作交流更加密切,经贸往来日益频繁,两地间人流、物流、资金流、信息流快速增长,经济发展方面实现了相互促进、友谊互补,许多籍籍商界、企业界



有识之士积极到河南投资兴业,为河南经济建设做出了突出贡献。河南弘昌集团作为河南省重要的能源产业集团,企业在发展能源产业的同时,以“工业反哺农业”,对促进河南省农业产业化发展起到了很好的示范带动作用。这次弘昌集团把先进、成熟

的商业运作模式移植到中药材产业发展上来,致力舜王城科技园建设,努力打造中药材示范化种植、加工、仓储、贸易、物流科技研发的现代化产业链,这是河南民营企业在走出去方面进行的积极探索和创新实践,为河南民营企业跨省发展树立了典范,

许连捷表示,质量是企业赖以生存的基石,产品质量是品牌战略发展的基础。

福建恒安集团分享质管经验

□江东 王灿群

近日,福建省泉州市质监局等单位联合在福建恒安集团举办了卓越绩效管理模式公益讲座暨 2010 年度省府质量奖获奖单位恒安经验分享讲座。

会上,泉州市总商会会长、恒安集团总裁许连捷详细介绍了推行先进质量管理模式、追求卓越绩效方面

的成功经验和案例。许连捷表示,质量是企业赖以生存的基石,产品质量是品牌战略发展的基础。导入卓越绩效管理、转变企业发展方式、传承优秀企业文化,是企业持续健康发展的必由之路。

与会代表表示,恒安经验为其他企业的创新发展提供了学习借鉴。据了解,创立 20 多年来,恒安集团依靠诚信经营、创新发展,由一个乡镇小

厂发展成为拥有固定资产 120 多亿元、在全国 40 余家分公司、年销售收入 100 多亿元的大型现代企业集团。在日前揭晓的第 2 届(2010 年度)福建省政府质量奖结果中,福建恒安集团等 4 家企业榜上有名。与此同时,恒安集团还荣获 2009~2010 年“全国质量工作先进单位”,是福建仅有的两家获奖企业之一。

了一批空调同行纷纷跟进,开始主打以制热为主的冬季空调市场。

今年 9 月,奥克斯再度推出了制热升级技术——“热霸 2 代”。舒乐华透露,“与去年首发的热霸技术相比,热霸 2 代的制热效果更强劲、对环境温度的适应能力更强。最关键的是,热霸 2 代实现了在变频空调上的全面应用,实现了节能省电、舒适恒温、超强制热的无缝融合,代表了全球空调未来趋势的潮流产品。”

热霸空调的推出,不仅让奥克斯独家开辟了冬季制热空调的新市场,也让整个空调产业迎来了“全年无淡季”的商业新商机,这无疑会加重了奥克斯在行业的话语权和影响力。

奥克斯的新布局

普通空调冬季不能工作、无法制热,甚至还要吹冷风,奥克斯热霸 2 代空调却强势挺进了南北极寒地区,并且能够正常工作、提供超强制热保障。在家电专家看来,这就是核心技术创新,这就是市场的差异化创新,这也正是奥克斯在短短 18 年便完成了从手工作坊向行业领军品牌的成功因素。

在热霸 2 代开启空调业百年革命的背后,正是近年来奥克斯全力打造的“品质战略”核心竞争体系全面发挥作用。过去三年间,奥克斯成功实现了从价格向价值的战略转型,上演了“三年蝶变”,并建立了从技术创

新、生产制造,到顾客服务的国际领先的“品质产业链”。

日前,奥克斯空调以“壹计划品质战略”打响国内空调业 2012 冷年市场竞争第一枪。王玉龙明确指出,“将通过品质战略的推动和实施,实现从优秀到卓越让奥克斯成为世界品牌,并打造空调业‘顾客满意度第一’的品牌形象,力争在 2013 冷年全面实现销售 1000 万套的壹计划目标。”

为了实现“从追求规模到追求经营质量”、“从追求市场销量第一到追求顾客满意度第一”的新跨越,王玉龙还向每一位员工放出狠话,“不砸空调,砸饭碗。奥克斯一定要将品质进行到底。”这意味着,奥克斯在当前“美的格力”双强竞争格局下,欲通过打造“第三种发展模式”实现对品牌空调产业的重新布局,也为奥克斯找到一条新的成长路径。

当前,以热霸 2 代悄然开启了空调百年革命新序幕,而在“品质战略”的持续推动下,奥克斯无疑将实现“领跑中国、称霸全球”的“品质新传奇”。



国际冰淇淋协会于 1986 年在巴西成立,此前已有 10 个会员,伊利集团是第 11 个。

伊利发挥冷饮优势 加入“国际俱乐部”

□慧聪

日前,“2011 年世界冰淇淋年会”在英国伦敦完美落幕。凭借国内连续 17 年产量冠军的综合实力,伊利集团亮相大会并正式加入“国际冰淇淋协会”。这是亚洲首家加入“国际冰淇淋协会”的中国冷饮企业,标志着伊利向了解全球冷饮行业信息、接轨世界冷饮行业迈出了重要步伐。

国际冰淇淋协会于 1986 年在巴西成立,此前已有 10 个会员,伊利集团是第 11 个。加入该协会的前提,必须是各国家、地区具有绝对竞争力的本地品牌,能够引领行业走向更高更强。目前,伊利冷饮销售态势良好,国内市场份额已逼近 30%。更有“伊利冰淇淋在奥运会开幕式当晚售出 18 万支、世博会上单日最高销售数量超过 20 万支”的骄人成绩。大会上,伊利冷饮明星产品“巧恋果”和“红枣牛奶”、“炫果冰”分别被列入“最佳冰淇淋奖”、“最具创意产品奖”提名名单。

2006 年以来,伊利冷饮平均不到一周便研发一款新品。随着品种的不断更新,截止到目前,伊利已开发出了巧乐兹、冰工厂、伊利牧场、佰豆集四大主要产品,并以蒙古酸奶、苦咖啡、糯滋滋等为辅,全面占据高、中、低端产品市场,实现了在主品牌下的子品牌集群效应。其中,“巧乐兹”巧克力类,“伊利牧场”牛奶类,“冰工厂”纯水冰类,“佰豆集”豆类分别在各自代表的种类里衍生出众多子品牌满足消费者不同口味的需求,深受消费者的喜爱,不断开发的新品则充分体现了伊利品牌升级后“为消费者而改变”的宗旨。

中国奶业协会副理事长、伊利集团董事长潘刚曾这样解释企业创新:无论是管理创新、营销创新还是技术创新,从这些角度来理解创新,以此来提高企业竞争力,往往会很快陷入同质化的漩涡中去。所以提高企业的竞争力,非常重要的一点就是标准创新和观念创新。

美都提出的商业模式,不论从经济学角度,还是从商业运营的角度,都具有较高的科学性、严谨性和可操作性。

创新“美都模式” 巨资打造安全食品链

□李中海 顾婧

11 月 5 日,由中国商业企业管理协会主办、河南省会展业商会、河南省商业经济学会协办,河南美都投资有限公司承办的“中国食品产业园国际研讨会”在郑州索菲特国际大酒店隆重举行。

河南美都现场表示“两个月后,郑

州市民可以吃上安全有机的绿色食品”。并且计划在未来 5 到 8 年内投资不少于 400 亿元建立四个重大项目,包括占地 1 万亩、总投资 300 亿,位于郑州的中国食品产业园项目,其中包括占地 1800 亩、投资 26 亿元的中国(漯河)食品城;占地 1000 亩、总投资 40 亿元的郑州国际泵阀、建筑机械交易中心项目;占地 3200 亩、总投

资 15 亿元的东方黄河生态示范园项目;占地 1500 亩、总投资 50 亿元的华夏文化艺术产业园项目。另外,会议还透露出将在漯河建食品交易所。

其中,在郑州和漯河分别打造两大国际食品城,建立应急储备交易物流管理平台,建立订单式集约化复合应用机制,建立挂牌竞价交易结算规则,建立质量保证金制度和质量责任

扫码系统。这是一种能够有效解决我国菜篮子问题的新思维和新模式。作为一种有益的全新尝试,具有全国示范效应。

河南省商业经济学会秘书长宋向清表示,中国“菜篮子”工程需要新思维新模式。过去菜篮子工程大致经历了三个阶段,在实施的 23 年中,取得了卓越的成就,但在蔬菜生产、品种、产量、仓

储、保鲜、分拣、分装、配送、检测、营销、质保等等还存在诸多现实问题。

宋向清还认为,美都提出的商业模式,不论从经济学角度,还是从商业运营的角度,都具有较高的科学性、严谨性和可操作性。他建议经过专家研讨,进一步充实完善,然后在郑州和漯河试点,并逐步推向全国,使市民、农民、政府和社会等尽早受惠。