



壹俐绮服饰文化发展有限公司董事长多力空·霍家合买提(左)与土耳其著名服装设计师海迪切·古切克(右)进行现场签约。

新疆服装企业签约国际设计师意在扩大中亚市场

□李俊梅 李梦蓓 秦鹏

3000 万元的业绩。

壹俐绮公司董事长多力空·霍家合买提说,土耳其设计师在时尚及流行趋势的把握方向有独到的优势,其服装产业规模在世界的影响力仅次于中国。海迪切·古切克在土耳其男装时尚设计名单中占据着举足轻重的地位,双方的签约合作将有利于提升壹俐绮的服装贴近欧洲时尚及国际流行的距离,以便获得最时尚、最前沿的信息,帮助企业提升品牌。而今年以来良好发展态势和国际国内投资的聚集,令新疆成为国际关注的焦点之一,也为新疆服装行业的发展提供了良好的机遇。该公司不仅将加大在区内销售渠道的建设力度,还将在已经进驻吉尔吉斯斯坦高端服装市场的基础上,进军乌兹别克斯坦和土耳其等欧洲国家的高端服装市场,还将把公司设在内地的研发中心搬回新疆来。

成立于本世纪初的壹俐绮公司曾用中高档品牌服饰在中亚赚得了第一桶金。在 10 年的发展,壹俐绮公司在没有获取过一分钱贷款,没有加工厂的情况下,却拥有了新疆著名商标“壹俐绮”,培养了自己的设计师,取得了年收入近

2 月 19 日,应邀参加新疆壹俐绮服饰文化发展有限公司(简称壹俐绮公司)与土耳其著名服装设计师海迪切·古切克签约仪式的自治区经济和信息化委员会副主任梁勇,用“具有里程碑式”这句话,对这一签约给新疆本土服装业带来的意义进行了总结。

这是新疆民族服装企业首次与国际著名服装设计师进行合作。以年薪近 60 万元的价格签下国际著名设计师,旨在让自己的品牌扩大在中亚市场的占有率,以及打入欧洲高端服装市场。长期以来,起点低,基础薄弱,集约化产业格局没有形成;产品结构不合理,市场占有率低,服装人才外流严重;中亚俄罗斯市场拓展缓慢,技术装备落后等因素严重制约了新疆本土服装业的发展。

据会议会务组组长、浙江省国资委主任陈正兴介绍,这次活动是在全面推进浙江省与央企的合作,推动全省经济转型升级和结构调整,落实浙江省提出的“大平台、大产业、大项目、大企业”建设战略,打造国际民企共进发展格局的背景下举办的。

浙江省国资委办公室副主任胡屏岗说,本次合作主要内容是,共同推进央企与浙江战略合作,加快实现结构优化和产业升级,鼓励和支持央企积极参与浙江海洋经济发展示范区建设、舟山群岛新区建设、义乌国际贸易综合改革试点等三大国家战略的实施。

今年以来,浙江省海洋经济发展示范区、舟山群岛新区与义乌国际贸易综合改革试点等三大国家战略相继获批,研究人员认为,过去以制造业为

百余央企巨头云集浙江共商合作事宜

□李亚彪 王政

从 25 日到 26 日,国务院国资委监管的 117 家中央企业董事长或总经理等负责人,云集浙江省杭州市参加国务院国资委与浙江省战略合作备忘录签署仪式暨浙江与中央企业合作洽谈会,商议相关合作事宜。

据会议会务组组长、浙江省国资委主任陈正兴介绍,这次活动是在全面推进浙江省与央企的合作,推动全省经济转型升级和结构调整,落实浙江省提出的“大平台、大产业、大项目、大企业”建设战略,打造国际民企共进发展格局的背景下举办的。

浙江省国资委办公室副主任胡屏岗说,本次合作主要内容是,共同推进央企与浙江战略合作,加快实现结构优化和产业升级,鼓励和支持央企积极参与浙江海洋经济发展示范区建设、舟山群岛新区建设、义乌国际贸易综合改革试点等三大国家战略的实施。

今年以来,浙江省海洋经济发展示范区、舟山群岛新区与义乌国际贸易综合改革试点等三大国家战略相继获批,研究人员认为,过去以制造业为

主浙江经济,未来可能出现多个增长点。

浙江省国资委表示,他们希望借此机会共同推进央企与浙江优势互补共同发展,并鼓励央企与浙江企业资本开展并购合作,支持浙江地方国有和民营龙头企业以多种方式参与央企在浙江重点项目建设。同时,也为央企在浙江发展提供良好的投资环境和服务。

自 2008 年国际金融危机以来,浙江省就把央企对接工作作为重要战略。据浙江省发改委投资处处长沈素芹介绍,从 2008 年到今年 11 月,浙江省先后与中石油、中石化、中核集团、国家电网、国家开发银行、中科院等 44 家央企、中央金融机构、中央科研机构战略合作框架协议或会谈纪要,协议金额近 1.3 万亿元人民币,已引进央企投资 2460 亿元人民币。

于 26 日举行的国务院国资委与浙江省战略合作备忘录签署仪式暨浙江省与中央企业合作洽谈会上,中石化、中石油等 5 家央企与浙江省签署了战略合作协议。会后,部分央企将赴浙江省有关地市或县市区实地考察。

正积极转型,希望能转到内销市场上。他在接受记者采访时介绍,电器产品进军国内市场需要通过 3C 认证,公司经营 20 多年的外销市场,美国、欧盟各种标准都已经通过,目前正在积极申请国内 3C 认证。他介绍,公司有 10 多名香港的设计师,设计能力强,未来有信心做好国内市场。

今年,艾美特内外销市场预计都将达到 12 亿港币,销售额和利润都在稳步增长。即便欧债危机国外销售遭遇寒冬,艾美特也不见“寒意”。蔡正富谈起转型成功经验时,认为企业家要善于“换脑袋”,善变才能紧跟市场形势变化,才是长久生存之道。

艾美特与其他企业一样,遇到了铜价等生产资料上涨的难题,艾美特副总经理罗理珍在接受记者采访时透露,艾美特已

责编:邓梅 编辑:林荫
版式:张彤 校对:阳红
2011 年 12 月 27 日 星期二

QIYECHUANGXIN

企业创新

全球首批彩色轮胎成都启程

技术壁垒的阻挠、反倾销的制裁和打压等等,给中国轮胎业进入国际市场带来了更大的困难和阻力,这也就倒逼着中国轮胎业必须尽快调整产品结构,提高技术含量,实现技术升级。双星自主创新研发彩色核心技术打破轮胎百年黑色历史,提升了世界轮胎生产技术水平,对世界轮胎行业有着重大而深远的影响。

□本报记者 何沙洲 文/图

12 月 25 日,圣诞节,四川成都一个难得的阳光灿烂的日子。双星名人成都物流中心“首批蓉城人用上双星彩色轮胎”仪式正式在此启动。

主席台上展示了红、绿、蓝、黄等多种颜色的轮胎,轮胎诞生百余年来,彩色轮胎还是第一次出现,令到场的嘉宾和记者们大开眼界。

研制彩色轮胎是特保案逼的

据介绍,双星作为中国制鞋历史最久的企业,十年前抓住中国轮胎行业“调整重组、重新洗牌”的契机,涉足轮胎,通过移植鞋业成功的企业文化、双星特色的管理模式、ABW 管理思想,通过不断改革体制机制,调整产品结构,创新技术升级,积极发挥名牌、名厂、名人“三名”效应,双星轮胎形成了双星青岛、双星东风、双星中原三大轮胎生产基地,短时间

江门民营企业荣获奖“创新先锋奖”

□杨行远

2011 沃特峰会于近日在广州香格里拉大酒店顺利落幕,沃特峰会是由沃特财团精心打造的一次全球经济高端峰会(沃特财团是全球第二大财团)。广东省中小企业发展促进会承办的这次峰会上,美国前总统卡特、英国前首相布朗等重量级嘉宾,就目前全球的经济形势,包括欧债危机及 2012 年全球金融走势做了精彩的演讲和互动。800 多位来自全国各地的企业家、金融界高管、媒体界朋友等云集一堂,共同领略国际专业财团沃特齐发的宏大愿景和气魄,同时也感受到了广东省中小企业发展转型的勃勃生机。

在本次盛宴上,江门市地尔汉宇电器股份有限公司被评为最具投资价值的企业。并授予董事长石华山“民营企业创新先锋奖”。广东省原副省长游宁丰亲自为地尔汉宇股份董事长石华山颁发了“民营企业创新先锋奖”。

从众多企业中评选出“最具投资价值的企业”,又从“最具投资价值的企业”中凸显出两名“民营企业创新先锋

优秀的企业都“善变”

□刘虹辰

正积极转型,希望能转到内销市场上。他在接受记者采访时介绍,电器产品进军国内市场需要通过 3C 认证,公司经营 20 多年的外销市场,美国、欧盟各种标准都已经通过,目前正在积极申请国内 3C 认证。他介绍,公司有 10 多名香港的设计师,设计能力强,未来有信心做好国内市场。

今年,艾美特内外销市场预计都将达到 12 亿港币,销售额和利润都在稳步增长。即便欧债危机国外销售遭遇寒冬,艾美特也不见“寒意”。蔡正富谈起转型成功经验时,认为企业家要善于“换脑袋”,善变才能紧跟市场形势变化,才是长久生存之道。

艾美特与其他企业一样,遇到了铜价等生产资料上涨的难题,艾美特副总经理罗理珍在接受记者采访时透露,艾美特已



启动“首批蓉城人用上双星彩色轮胎”仪式



配上彩色轮胎的车从主席台驶过

也丰富了。而今,双星彩色轮胎又终结了轮胎百年黑色历史,不仅给爱车族增添了生活的色彩,更是又为中国人争了光。

让消费者享受“按需定制”

12 月 25 日上午十点半,随着双星名人西南大区总指挥朱国昌和十堰双星东风轮胎公司、青岛双星轮胎公司的负责人按下启动球,标志着成都及西南各省区的爱车族就能在“你需求什么颜色的轮胎,我就做什么颜色的轮胎”的承诺

下,由双星彩色轮胎演绎自己的追求时尚、个性的生活。

据双星东风轮胎销售公司总经理魏青松介绍,彩色轮胎刚生产出来就受到追求时尚个性的消费者追捧,现在公司的销售热线热得发烫,国内外上千家商家、用户,以及时尚化、个性化群体纷纷打电话咨询经销或者购买事宜。不仅可以购买,还可以定制。什么颜色的车,配什么颜色的胎,只要你定色、定量、定时,双星就能做出你想要的轮胎,适用于轿车、军车、越野车、载重车等各种车型,消费者可以自由选择,按需定制,更个性、更时尚。

闻讯前来参加启动仪式的小陈开了一辆灰色轿车,他说自己的灰车加上黑轮胎给人以阴沉、压抑感,与他的阳光帅气也很不相称,他希望这次能成蓉城第一批双星彩色轮胎用户,虽然一条彩色轮胎 2000 元左右,但这种高新技术的轮胎能让自己人车个性十足,他说:“值!”

实际上,双星的成功就是不断地观念创新、理论创新、管理创新、技术创新、产品创新。目前,双星“车鞋”和“人鞋”都在走个性、时尚、高端路线。此前双星推出了以“夜光、香味、不臭”为特色的鞋,同时实行差异化营销、定制化营销、个性化营销。“你有多大脚,我有多大鞋,你有多小孩,我有多小鞋”、“一双鞋订单,异型鞋制作”都可在双星实现。目前双星世界顶级香味鞋、个性鞋即已成功打开国际市场。

朱国昌表示,为了快速抢占高端市场,双星西南大区将不断创新经营体制,积极推行“人鞋带车鞋,车鞋促人鞋”双鞋联动的经营战略,让消费者在购买双星鞋服产品的同时,享受到“双鞋(运动鞋和汽车轮胎)联动”带来的实惠,也让更多人时尚、个性化一把。

在近日召开的全国铁路工作会议上,铁道部党组书记、部长盛光祖指出:铁道部机关要按照政企分开的要求,切实转变职能,落实企业经营权,集中精力履行好政府监管、国有资产出资人代表、行业管理等职能,搞好规范、监督、协调和指导转变,提高管理和服务水平。实施政企分开,确立运输企业市场主体地位,是构建新体制新机制的重点。

据盛光祖介绍,明年是铁路新体制新机制全面运行的第一年,铁道部将大力开展多元化经营,努力提高铁路经济效益。加快构建“一体化管理,全口径核算”的运行机制,加大节支降耗力度,处理好铁路局与站段的利益关系。

北京交通大学经济管理学院教授赵坚曾强烈批判铁路体制,他认为,铁道部政企合一,既是规则制定者又是市场参与者,角色冲突严重,政府行为与企业行为混淆、中央事权与地方事权混淆、公益性与经营性建设混淆,导致许多应该由社会资金建设的项目,铁道部却反对,所有规划内项目,铁道部都要控股。他认为,目前社会上有资金、市场上有需求,铁道部实现政企分开,铁路的政府主管部门才能摆正位置、正确履行职能,社会资金才能大规模进入铁路,从而促进铁路加快发展。

此外,盛光祖还在会议上透露,根据“十二五”规划和资金情况,2012 年将安排固定资产投资 5000 亿元,其中基本建设投资 4000 亿元,新线投产 6366 公里。与 2011 年年初计划安排的 7000 亿元基本建设投资相比,明年投资已明显放缓。业内专家指出,铁路建设正由超常规发展回归常态。

解决了用铜的难题,一是采用平均铜价,在与供货商议价时以伦敦期货及上海期铜为准,确定每个月的平均铜价,与供应商按照该价格交割。另一种是买“现铜”,从 2008 年开始,艾美特在银行做“期铜保理业务”,锁定客户报价基准,比如锁定为铜价 7500 美金/吨,银行专业人士会在期铜波动期间,将 7000 美金/吨的期铜都点下来。“借用金融工具,一年的用铜量采用这种方式保值,艾美特受铜价波动影响越来越小。”

另外,通过创新寻找铜的替代品,能有效减少成本支出。艾美特罗理珍介绍,在少用铜上做文章,就是要“少铜优铁”,将电机优化设计,寻找到可以替代的高性能矽钢片。“一个电机省 2 元,一年就能省下 2000 万。”

艾美特与其他企业一样,遇到了铜价等生产资料上涨的难题,艾美特副总经理罗理珍在接受记者采访时透露,艾美特已

铁路“政企分开”试运营 运输企业将成市场主体

在近日召开的全国铁路工作会议上,铁道部党组书记、部长盛光祖指出:铁道部机关要按照政企分开的要求,切实转变职能,落实企业经营权,集中精力履行好政府监管、国有资产出资人代表、行业管理等职能,搞好规范、监督、协调和指导转变,提高管理和服务水平。实施政企分开,确立运输企业市场主体地位,是构建新体制新机制的重点。

据盛光祖介绍,明年是铁路新体制新机制全面运行的第一年,铁道部将大力开展多元化经营,努力提高铁路经济效益。加快构建“一体化管理,全口径核算”的运行机制,加大节支降耗力度,处理好铁路局与站段的利益关系。

北京交通大学经济管理学院教授赵坚曾强烈批判铁路体制,他认为,铁道部政企合一,既是规则制定者又是市场参与者,角色冲突严重,政府行为与企业行为混淆、中央事权与地方事权混淆、公益性与经营性建设混淆,导致许多应该由社会资金建设的项目,铁道部却反对,所有规划内项目,铁道部都要控股。他认为,目前社会上有资金、市场上有需求,铁道部实现政企分开,铁路的政府主管部门才能摆正位置、正确履行职能,社会资金才能大规模进入铁路,从而促进铁路加快发展。

此外,盛光祖还在会议上透露,根据“十二五”规划和资金情况,2012 年将安排固定资产投资 5000 亿元,其中基本建设投资 4000 亿元,新线投产 6366 公里。与 2011 年年初计划安排的 7000 亿元基本建设投资相比,明年投资已明显放缓。业内专家指出,铁路建设正由超常规发展回归常态。

解决了用铜的难题,一是采用平均铜价,在与供货商议价时以伦敦期货及上海期铜为准,确定每个月的平均铜价,与供应商按照该价格交割。另一种是买“现铜”,从 2008 年开始,艾美特在银行做“期铜保理业务”,锁定客户报价基准,比如锁定为铜价 7500 美金/吨,银行专业人士会在期铜波动期间,将 7000 美金/吨的期铜都点下来。“借用金融工具,一年的用铜量采用这种方式保值,艾美特受铜价波动影响越来越小。”

另外,通过创新寻找铜的替代品,能有效减少成本支出。艾美特罗理珍介绍,在少用铜上做文章,就是要“少铜优铁”,将电机优化设计,寻找到可以替代的高性能矽钢片。“一个电机省 2 元,一年就能省下 2000 万。”