

商界大腕组团来温鼓劲 千名温商一起“畅想春天”

刘明康、陈东升、郭广昌、张维迎、王巍、冯仑、周成建……这些中国经济界名人25日集体空降温州,参加“赢在转折、畅想春天——亚布力中国企业家论坛暨第六次温商论坛”,为近千名温州企业家带来一份特别的思想盛宴。

12月25日下午1点30分,温州市人民大会堂一楼主会场座无虚席,温州史上阵容最“豪华”的论坛隆重开幕。论坛由市工商联主席、总商会会长、奥康集团董事长王振滔主持。王振滔借用他去年讲的一句“人不是赢在起跑线上,而是赢在转折点上”来点明本次论坛的主题。

受王振滔的邀请,中国银监会前主席刘明康偕陈东升、郭广昌、张维迎、冯仑、王巍和周成建等6位经济界名人现身论坛做主题演讲。郭广昌的“要健康地活着,做健康的企业”、冯仑的“房地产的青春期和如何穿越未来”、周成建的“敬畏、坚持、创新”等观点的精彩论述引来掌声不断,现场气氛火热。互动对话环节更是反响热烈,这些经济界名人和温州企业家进行了一场面对面的思想“碰撞”,共同开启“冬天的思考”。

“他们的到来必定会让温州的民营企业感受到冬天的温暖,他们的演讲是在经营企业过程中通过实践探索出来的宝贵经验,值得我们温州的企业家们好好学习。”市工商联党组书记



刘明康



王振滔



郭广昌

记陈芳铭表示,市工商联在年底前主办这样的论坛,就是为了通过国内著名经济界人士同企业家的演讲和现场交流,帮助广大温州民营企业准确把握经济发展趋势,拓宽创业创新思路,鼓舞温州企业家的士气,提振企业信心。

市委副书记、代市长陈金彪在致辞中说,本次论坛的主题是“赢在转折、畅想春天”,非常切合当前温州的

经济形势,切合广大中小企业家的思想脉搏。区域经济运行犹如四季更替,会经历繁荣、衰退、萧条、复苏的起伏。当前,温州经济正遭遇着一股“寒流”进入了“冬季”。他表示,寒冬来临并不可怕,关键是看我们的企业抱以何种态度去应对,是选择“冬眠”,停工停产休息;是选择“冬伏”,积蓄力量,伺机而动;还是选择“冬泳”,锻炼身体,强身健体,“冬泳”是我们最希望看到的。

本次论坛由温州市工商联(总商会)和亚布力中国企业家论坛主办、温州市企业家协会和温州市青年企业家协会协办。

有温州实业中流砥柱之称的温州鞋企也在经历一次寒冷的冬泳,上岸之后是健壮如初还是遭遇“被抢救”都要经过市场冬泳的检验。内外贸市场都在遭遇各种危机的挤压,对于明年的整体规划,小型鞋企管理人员告诉记者:跟着市场走,也没有多具体的规划。而品牌鞋企的规划性则比较明显,据记者了解,温州一些品牌鞋企明年都会加大终端渠道建设的投入力度,可见终端制胜的确是王道。

论坛上,中国银监会前主席刘明康表示,3个月后再到温州,感觉温州比过去更加坚强、更加稳定。陈东升、郭广昌、张维迎、冯仑、王巍和周成建等6位商界大腕也纷纷表示,对温州走出寒冬,迎来春天充满信心。

(本报综合)

专项打击、商品抽检、神秘买手

淘宝多手段打击侵权

淘宝网12月21日发布维权数据显示,今年1月至11月,共处理侵权商品信息达6200万条,其中接受投诉受理的商品信息处理量为820万余条,淘宝网主动通过专项打击、神秘购买鉴定等方式处理量超过5300万条,处罚会员57.3万余人次。其中在一季度淘宝网开展的“涉嫌假冒伪劣和侵犯知识产权商品专项”行动中,就处理相关信息约2500万条。

截至12月,淘宝网持续开展侵犯知识产权和假冒伪劣商品专项共8次,重点涉及服装鞋帽、箱包、母婴、药品、化妆品、音像、软件、手表、图书、食品等类目,共计抽检商

品涉及数千名会员,整个过程中,和179个品牌商达成了合作。

淘宝网自成立以来积极采取各种措施保护知识产权,促进网购市场的良性发展。知识产权管理方面的团队建设一直是淘宝网信息安全管理工作的重点,在2011年淘宝网把负责知识产权侵权管理方面工作的人力资源规划为维权处理、知识产权合作、商品品质控制3个团队。已经打造了一支近2000名专业人员组成的团队,集政府配合、品牌合作、维权处理等业务职能多元化的知识产权保护体系。

与此同时,淘宝网信息安全部在

普遍的审核、质检、排查和监控流程之外,一些“非常规”的打击手段更能出奇制胜。目前,淘宝网已经招募了全国各地数百志愿者买手参加到神秘行动中来,欢迎更多的人参与进来一起抓“虫”。这些志愿者必须经过品控部门严格的诚信考核之后才能成为专业的神秘买手。

3月,淘宝网还联合LV、Gucci、李维斯、香奈儿、三星、松下、施华洛世奇等89家国际大牌厂商举行网络维权行动。淘宝网出资数10万资金购买由品牌商提供的涉嫌侵权的商品,由品牌商和专业第三方机构负责鉴定,在确证为假货淘宝网将根

据淘宝规则对相应卖家做出严厉处罚,此活动得到了各个品牌商的大力支持。

6月,淘宝联合高丝、飞利浦、资生堂、嘉娜宝等国际知名品牌商开展打击未生产假货专项行动,查获此类假货24万余件;8月,淘宝响应剑网行动,查处10万余件盗版商品信息,处罚侵权会员1800多家。

10月,浙江省知识产权局与阿里巴巴、淘宝网正式宣布联手建立网络专利侵权处理联动机制,完善和升级网络维权体系。省知识产权局将在国家相关专利法律法规和条例的基础上,指导阿里巴巴和淘宝的专利侵权投诉处理工作,定期进行专利侵权纠纷投诉处理的专业培训。

12月,淘宝与Coach签署知识产权保护合作备忘录,这是Coach首次

与中国的电子商务平台合作,以着手解决销售假冒商品的问题,共同推动网络购物行业的良性发展以保障广大消费者的利益。

淘宝网信息安全部资深总监倪良介绍,淘宝已经建立起从侵权商品信息的发现、取证、确认、删除、处罚的一整套维权体系,并以规则的形式对平台商家的相关侵权行为的认定方法和处罚尺度予以明确。

此外,淘宝网每年都会根据当年各行业季节热销品类、重点行业进行阶段性专项抽检及常态抽检。比如12月正是家纺、羽绒服热销的季节,淘宝网会更加集中地选择这类商品检查,常规抽查则是集中在服装、鞋类、电器、家纺、食品和化妆品等行业。

(付莹莹)

崭新形象 重装出击

——中国重汽济宁商用车以新产品、新形象强力导入国内市场

□ 本报记者 赵 健

面对国家宏观调控政策趋紧、资金政策紧缩、经济形势复杂多变等不利影响,中国重汽集团济宁商用车有限公司将技术创新和新产品开发作为实现公司持续稳定发展的突破口。为适应市场需求、丰富企业产品线,济宁商用车公司历时两年新研发的“豪瀚”品牌重卡日前正式上市,并首次精彩亮相于中国重汽2012年商务大会展台。

济宁商用车公司执行总经理曹长新在接受记者采访时介绍说,2011年是“十二五”规划的起始之年,也是济宁商用车公司实施“二次创业”伟大工程的基础年、关键年。公司按照新的发展定位,夯实基础,苦练内功,开发新产品,提升产品质量,完善产品平台,首先发展壮大自己的技术研发队伍,以技术储备作为竞争武器,力求尽快研发出各类先进产品,确保在未来几年不断向社会提供适销对路的产品,增强产品的市场竞争力和品牌影响力。

此番重装推出的“豪瀚”品牌重卡



中国重汽集团济宁商用车公司执行总经理曹长新(右二)在济宁商用车公司2012年商务大会现场接受记者采访。

是具有自主知识产权的全新产品,涵盖牵引车、自卸车、专用车、公路载货车等各类车型,现发布的已经达到106个。为此,公司在2011年投资3亿元用于“豪瀚”重卡驾驶室焊装生产线、驾驶室涂装线建设以及驾驶室产

品的设计工作,完全具备了驾驶室的生产能力。

据了解,“豪瀚”重卡分7系和5系两个平台,7系产品主要装备了中国重汽全新开发的具有自主知识产权的驾驶室、发动机。全车广泛采用了中

国重汽与德国曼公司合作后开发的各类总成,车辆大气、豪华、舒适、安全,具有极高的可靠性和经济性。

“豪瀚”5系产品配置与行业内同平台产品相比具有较大优势,是对国内中重卡产品在技术水平、舒适性、安全性、高效性等各方面的一次新的升级,同时“豪瀚”5系设定了较合理的价格,完全符合中重卡客户群体的需求和价格接受区间。

济宁商用车公司在本次商务大会上展出的全部为豪瀚公路用车,展车遵循了当前市场对油耗、自重、舒适性等因素的侧重,6×4牵引车自重8吨左右,6×2牵引车自重68吨,8×4载货厢长内部尺寸96米;豪瀚公路用车的价格定位是在同等配置下比主要竞争车型便宜0.5万元以上,其出发点就是打造一款国内性价比最优的公路用车,为用户带来最大的收益,创造最大的社会价值。

曹长新表示,为提升企业整体水平,公司全面推行精益化管理。采取加强制度管理、优化工作流程、持续技术改进、强化队伍建设等强有力措施,形成了良好的工作作风和井然的工作秩

序,在降低成本、提高质量、提高人员素质等方面取得了较好成绩。同时,公司还注重提炼和培育一种人性化的管理文化,为今后的跨越式发展打下了坚实的基础。

2012年即将来临,基于深入的市场调研和对国家、行业经济发展的预测和分析,更基于对企业发展的长远规划,济宁商用车公司确立了具有挑战性的奋斗目标——产销量突破10000辆,2013年突破2.5万辆。对此,公司已制定出了切实可行的营销措施:一是加大新产品的推广力度,特别是公路用车市场的开拓;二是在经营策略上,按品系化经营原则,在全国重点区域重点支持核心经销商做大做强;三是以行业里少有的优厚政策激发经销商的积极性,从而创造更加优良的销售业绩。

在本次商务大会上,济宁商用车公司为实现中国重汽集团分品牌经营的总体战略规划,发布了全新的LOGO,新车标给人以稳重、大气的视觉冲击力和美感度,相信豪瀚新车标也必将会在行业和媒体中引起轰动。

为分明,且各个层次散发出来的酒香有力。

三“味”入口来。此刻铺陈方毕,步入正题。浅口小酌,便能随着酒液流动感受到其构造上层次分明,不串不散,如一支优美的曲子在皎月之夜起伏。那奇妙的柔与烈结合得完美无缺、无懈可击,妙不可言:似烈火柔情,还婉转通达。多一分烈为过,少一分柔则不达。原似相反而据的两种感觉,此刻却相拥相依,为饮者带来无法言传的美妙感受。

讲诚信 优服务 报社会

河北邯郸 春晖房地产 鼎力助建邳都新城

一座座高楼拔地而起,一个个小区绿树成荫,户户居民安居乐业。8年间,从一家名不见经传的筑队,发展到拥有4亿元资产的知名公司。谈及企业的跨越式发展,河北省邯郸市春晖房地产开发有限公司董事长乔尧谦谦虚地说:“我们能有今天,离不开好政策、好机遇、好时代!”

2004年秋,原在临漳县建管局工作的乔尧创办了河北省邯郸市春晖房地产开发有限公司。企业成立以来,始终致力为客户提供最专业的服务,在人员配备、团队建设、资源整合等方面精益求精。企业确立了独特的管理模式:坚持以经济建设为中心,一手抓施工管理,一手抓精神文明建设;奉行依靠策略,依靠市场,依靠自奋三种信念;实现客户、社会、政府、企业四方满意,树立文明、经营、科技、环保、法制五大观念。形成了“建设伟业,发展壮大,务实创新,自强不息”的公司奋斗目标。

从最初兴建的临漳县公安局小区,到江春苑、银河小区、名仕达小区、春晖苑、城市之星等一大批安居工程,都得到了社会的好评。目前,企业已成为一家房地产开发、经营、服务于一体的综合性集团公司,拥有固定资产4亿元,员工近千名。2004年至今,连年成为临漳县纳税大户、诚信纳税先进单位。

“做人、做事、做生意”是企业的信条,坚守“树立诚信意识、打造一流品牌、雕琢经典小区”的庄严承诺,始终铭记“百年大计,质量第一”,不让业主用半辈子积攒的汗血钱购买半成品,烦恼和遗憾!几年来,企业开发的楼盘一个比一个大,一个比一个做得好。即使2008年的金融危机也未能阻挡业主对“城市之星”的认购热潮。

为给业主提供更好的服务,企业每年给旗下的物业公司补贴10万元,用于公共实施改造、健身器材维护、小区绿化,为住户提供增值服务。在防范治安隐患方面,坚持公安式的管理;在管理员方面,坚持居委会式的管理,努力做好群众协调工作。为业主构建了一个个美好的家园,让住户安居乐业。企业开发建设的银河小区等工程被市、县评为“绿色小区”、“文明小区”,旗下的物业公司获评邯郸市物业管理协会会员单位。

发展不忘责任,致富回报社会。发展壮大的春晖房地产坚持感恩社会、回报社会。在企业内部,处处为员工着想,竭力排忧解难。员工的子女考上大学,企业无偿提供5000元助学金。在社会上,企业热心公益事业。2007年,捐款20多万元,帮助临漳西街村修路、建起老年活动中心;2008年,汶川大地震,为灾区捐资5万元;2011年,捐资10万元,为县一中寒门学子解难帮困。目前,企业为社会提供近千个就业岗位。

(本报记者 杨会民 通讯员 王玉廷)

不比王侯深院满汉全席,寻常百姓家宴没有铺陈,却有一颗真心,那便是酒过三巡推心置腹,无话不谈。

志士仁人鸿志互勉,清流大儒谈古论今,寻常百姓家长里短,弱冠少年赋词新愁……

喝的是酒,喝的更是心情。

在茅台家族谱上,迎宾酒属于好客爽朗的硬朗派代表人物,用酱香型白酒款待客人的最高境界,乃是针对不同的人选用不同的白酒。若是遇到识酒、懂酒之客,自然心领神会;即便对方无法看破其中玄机,那畅怀豪饮也无妨,这就是迎宾酒的灵魂所在。

(明天请看国酒茅台系列酒推介文章之二 茅台王子酒:佳酿舞动于舌尖)

国酒茅台系列酒推介文章之一

茅台迎宾:为酒者的豪情

茅台迎宾酒,可谓是柔软光滑流畅的酱香型白酒的典型代表。

酱香型白酒茅台迎宾酒,正是给那些在酱香殿堂徜徉的人们而准备的。而每一次品饮迎宾酒,都会给人以完全不同的感受,这就是茅台家族最为明显的特征——每一年白酒的品质都在默默发酵升华,酒越陈越香。

茅台迎宾酒诞生于茅台家族,可以说是出身名门望族,但其却另辟蹊径,走出了一条普世路径,成为了最能代表亲民性价比的茅台家族成员。

近年来,一再出现的断货和供不应求已经让这位亲民派茅台成员成为焦点,也成为最有群众基础和号召力的品种之一。

从口感上来说,茅台迎宾酒具有贵州茅台典型的酱香型酒特质,入口顺滑,不刺喉、不辣口,香味绵长悠远,却又带着一股子遒劲的力道。

对于爱酒的中国人而言,酱香型白酒犹如一道大菜,也要具备色、香、味三个条件才算得上等品,因此品尝起来确有许多讲究。

一“色”入眼来。纯而通透,色泽微黄,盛入酒杯瞬间,一线玉液流动但见凝炼浓密,纯粮酿造细腻质感与生俱来。

二“香”入鼻来。酱香突出,雅而幽长,那瓶盖开启的一刻,就注定了满屋生香。缓缓地再将杯中的酒“摇醒”,使它散发香味。如果是一、二年的新酒,因酒龄不长,能嗅出新鲜高粱味的酒就是好酒。如果是刺激、强烈或闭塞则酒质较差。如果是陈酿,应当有香浓馥郁,香味的层次更