

老总话道

道是无情胜有情

■文 / 刘鹏凯 画 / 何兵



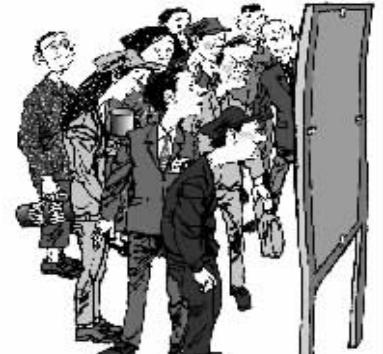
1、春节前我兼任一亏损企业的厂长。年终放假前我宣布：“正月初五7:30上班，迟到者罚款50元。”



2、正月初五早上我派人一查，全厂竟有192人迟到。



3、要不要罚，众说纷纭。有人认为法不责众，有人说这次罚款近万元，厂长不能靠罚款过日子吧……



4、最后，我给所有的迟到者送了个新年“礼物”：处罚兑现，一分钱也不能少，并贴出了“警钟长鸣”的告示牌。



5、惩罚的作用在于抑制不良行为，特别是避免在一块石头上跌两次跟头。



6、管理中就是要坚持原则，放松管理就会给员工发出错误信号，导致员工认知错位和行为变异。
(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

协办单位：
海南亚洲制药有限公司
董事长 楼金
总经理：

地址：
海口市国际商业大厦12层
电话：0898-66775933
传真：0898-66700763

西部当选 雄厚资金
CCI — 成功千万里 融资零距离 —
雄厚资金支持各类项目融资借款，两百万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。
电话：028-68000368

中国重汽：凝心聚力 高位求进

——从系列商务大会召开展望中国重汽的发展变化

■本报记者 赵健

从2012年12月11日开始，一直到12月17日，中国重型汽车集团有限公司暨中国重汽(香港)有限公司分别在济南召开了轻卡事业部、集团公司和济南特种车公司的2013年商务大会。来自中国重汽中国重汽轻卡、特种车及重卡经销、改装合作单位、客户代表、金融投资机构代表、军方代表、新闻媒体代表分别赶赴盛会。这也是中国重汽第一次分品系、连续性地召开商务年会。从各自商务大会上传出的信息来看，中国重汽通过在2012年里坚持以科学发展为主题，以转方式、调结构为主线，大力实施产品结构调整优化，开展质量效益年活动，不断攻坚克难之后，已经凝心聚力，蓄势待发。

党的十八大和中央政治局会议为我国经济和社会发展指明了方向。新一届中央领导集体把保增长放在首位，消费拉动和投资拉动双管齐下，城镇化进程将会大大加快，重卡行业将迎来我国经济发展新的春天。在这样的背景下，中国重汽商务大会的召开，就如中国重汽集团董事长马纯济在会上所言：2012中国重卡行业的寒冬即将过去，中国重汽对未来充满希望。



战略调整

在2012年的下半年，重汽内部做了很大的调整，成立了轻卡事业部和专用车事业部，并对集团公司内的所有产品进行重新梳理，实行分品系销售，从而很大程度上避免了产品重复，减少企业内耗，这样的效果在商务大会上得以显现。

中国重汽集团公司总经理蔡东在会上强调，轻卡业务是中国重汽“十二五”发展规划的重要组成部分，是实现系列商用车目标的战略选择。轻卡产业要成为新的市场的增长点，轻卡事业部是中国重汽战略布局的重要一级。

此次商务大会上，中国重汽推出的新品——黄河自卸轻卡及福源产品，其展车大气美观、高档浑厚，成为会场万众瞩目的一

CZJ自磨型超微粉碎机

行家指出：非金属矿深加工的关键问题是物料的超微粉碎问题。发展非金属矿精细提纯技术、超细粉碎技术等列入了《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南》。

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司为了给我国粉体工程行业提供一种高效节能的新设备，在消化吸收国外先进粉体工程技术的基础上，承担实施了浙江省重点科研计划项目——高硬度非金属材料机械冲击式粉碎设备，项目已通过省级鉴定。

专家们认为，CZJ自磨型超微粉碎机集卧式涡轮分级机和自转滚轮与磨盘组成的机械冲击式粉碎机于一体，该机具有能在不停机的情况下调节成品细度、能粉碎高硬度物料、粒度细而均匀、处理风量大、生产率高、能耗低、噪音小、产品品质好(不但能避铁；而且能提高物料白度)、使用可靠性高等特点，成功解决了高硬度非金属材料超微粉碎难题，其主要技术性能处于国内领先水平，达到国外同类产品水平，可替代进口。不仅应用于非金属矿，而且还广泛适用于含水量在5%以下的纤维性物料、化工、医药、食品及各类高硬度材料的粉碎；这种新颖粉碎设备的问世，将对我国粉体行业增加产品品种、提高产品质量、降低生产成本、增强市场竞争力、充分利用有限的矿产资源，提供了强有力的保障。

咨询热线：(0575)
83105888 83100888
83185888 83183618
网址：www.zjfngli.net
邮箱：fengli@zjfengli.cn



大亮点。中国重汽重新启用“黄河”品牌，可见中国重汽对轻卡自卸的重视，这必将是中国重汽整体战略规划中重要的一举。中国重汽旗下的重型自卸车，一直以来都是国内顶级车型，常年销量保持国内领先地位。此次出兵轻卡自卸市场，从技术和生产实力上做好了充足的准备，并基于中国重汽在自卸车市场上经验，对行业的发展趋势也更具有主动权和话语权。

为了发展专用车事业板块，今年8月份，中国重汽设立了专用车事业部，包括青岛重工、济南专用、泰安五岳、湖北华威、柳州运力、豪沃客车、海斗工程机械，这七家成员企业分布在四省六市，分属华东、华南、西南、中南大区，改装布局具有明显的区位优势，已形成50000辆专用车年生产能力；5000辆大客车、5000辆挖掘机的规划产能正在建设形成中，工艺装备水平行业领先，形成了规模发展优势。

成员企业产品品种门类较为齐全，有30多个品种的数百个专用车，50余个大客车产品公告。青专和泰安五岳还有行业内稀缺的特种车底盘资质，海斗也有13T、24T、36T、45T四个吨位级的挖掘机产品进入市场。中国重汽发展在行业内颇具规模和实力的专用车板块，为集团经营规模的扩张和打造全系列百万辆级商用车企业集团发挥积极的作用。

厚积薄发

在中国重汽商务大会的展场上，中国重汽最新生产的30多辆展车依次排开，一辆辆载重车、轻量化卡车、工程机械、特种改装车、豪华客车，显示出中国重汽强大的产品研发生产水平，引来众人纷纷驻足观看。

张近东进军商业地产 苏宁“核潜艇”浮出水面

■杨茂茂

2012年12月12日，国内外200多个服装、餐饮、百货、休闲等领域的知名品牌汇聚南京，张近东藏在水面之下的一艘“核潜艇”正式浮出水面。这艘潜艇叫苏宁置业，在这场大会上，张近东的意图是将这些品牌集结在苏宁广场之上，从而打造一艘国内最为顶级的商业地产航母。

这个想法很大。问题在于，这艘航母的花销实在巨大，以当下苏宁四面出击的态势看，市场普遍认为张近东面临着巨大的资金缺口。因此，这艘航母的建造成为骑虎难下不得不下的下一步大棋。

张近东打算如何来吞下如此吨位的蛋糕？记者采访时，苏宁方面表示目前正在进行集团架构的大重组，因而不便回应。

南京金融圈知情人士告诉记者，张近东已经在启动苏宁置业的H股上市，以求南水北调，以解燃眉。

从“卖电器”转型地产

很多年后，张近东或许再也不愿意人们将他定义为卖电器的人，或许现在他就很不愿意了。在张近东旗下的公司中，人们最熟悉的莫过于苏宁电器，而另一个地产公司苏宁置业，并不为大家所熟知。

“张近东这人藏得很深，你很多时候看不出他在干什么，但是一旦他决定做什么，一定会让你大吃一惊。他做商业地产也是这样子，平时大家都看着万达，其实苏宁置业的土地储备与万达不相上下。”一位熟悉苏宁电器的投行人士介绍说。

苏宁一直未对外公布过公司实际的土地储备总量。有媒体报道，目前苏宁在各城市有3000万平方米的土地储备，而截至2012年上半年，万达的土地储备达到3900万平方米，其中新增土地储备550万平方米。

一位苏宁置业的高层在接受媒体采访时表示，仅在今年苏宁计划开工的商业地产项目就有800万平方米。

目前，苏宁置业商业地产涉足北京、上海、南京、天津、成都等全国众多一、二线城市，储备开发了80余座苏宁广场、苏宁电器广场等系列产品。

最引人注目的明星当属中国重汽2013年隆重推出的HOWO-T7H和HOWO-T5G。这两款车型是中国重汽借助战略合作伙伴——德国曼公司的先进技术和质量管理支持，在继承HOWO品牌适应中国及发展中国家的工况、高性价比需求的优良品质的基础上，更新换代产品的核心总成——发动机、驾驶室、车桥，使其可靠性、经济性、技术指标达到世界级水平。整车匹配设计上着力关注产品的可靠性、经济性、自重、安全性、环保适应性指标。在市场定位上，T7H和T5G分别被定位为升级换代型中国重卡和中重卡。

HOWO-T7H和HOWO-T5G款11辆展车并排而立，高大威猛。据介绍，这两个系列车型从设计理念、产品设计、生产装配工艺、生产一致性管理、试验验证、一直到产品释放完全采用德国标准；并采用大量国际顶级部件。如此大的手笔，可以看出中国重汽明年将在公路用车领域有一番大的作为。

同时展出的还有中国重汽生产的重卡、中重卡、轻卡全系列发动机、车桥、变速器等总成。中国重汽利用曼技术生产的发动机、车桥同时亮相，标志着中国重汽在商用车总成技术上取得了新突破。

2012年，面对严峻形势，中国重汽集团认真贯彻科学发展观，大力实施产品结构调整优化，以重卡为主导，中、轻、客、特、工程机械全系列商用车的格局已经形成。9L以上重卡继续保持国内领先；工程车销量继续保持全国第一；牵引车销量稳步提升，全年市场占有率提高了4.6个百分点；矿用车辆凭借可靠的承载性能，成为露天矿市场上的标杆产品。

今年国内重卡市场低迷，中国重汽在开发国际市场领域硕果累累。2012年出口累计

苏宁广场系列产品是涵盖顶级购物中心、星级酒店、甲级写字楼、高端公寓、全球家电体验中心等业态的城市综合体，多为城市最核心地段的综合商业、商务、生活中心。苏宁广场是苏宁置业投入最大的一类产品。苏宁电器广场系列产品以家电零售为核心，融合时尚品牌、休闲娱乐的新型综合购物广场。

张近东的“核潜艇”

据2012年苏宁广场(论坛)商界联盟大会上透露的消息，福州(2013年5月开业)、石家庄(2013年5月开业)、无锡(2013年10月开业)、芜湖、汕头、镇江、宿迁、连云港等八个城市的苏宁广场将于2013年、2014年陆续开业；南京新街口苏宁电器广场旗舰店今年年底开业，常州苏宁电器广场将于2013年10月1日开业……按照这个进度，理论上2014年后，苏宁置业将迎来一个很大的收获期。

不过，建设苏宁广场和苏宁电器广场是一笔不小的投资。以将于2013年5月开业的福州苏宁广场为例，该项目总投资达50亿元。

也有专家对苏宁置业的综合体模式表示怀疑。“这种综合体有打政策擦边球的嫌疑，它把商业地产、公共品、住宅混为一谈。”中国城市商业网点建设联合会副会长杜猛表示。

一直搞家电连锁的苏宁为何要进军商业地产呢？

“张近东做苏宁置业有方方面面的原因，租金上涨，电器那块利润下滑，肯定要谋求转型。金融危机以后我们集团一直在想转型，那个时候可能张总还没想好到底是不是要做电商，所以去做商业地产做了很多，万达模式也比较成熟了。”苏宁集团内部一人士称。

显然，现在的张近东是既要做强商业地产，又被迫上马电商。

“现在B2C、C2C电子商务非常非常火爆，淘宝、京东商城以及其他电子商务平台都出来了。他们借打造平台连锁去圈地，一部分可能是去搞房地产，再留下来一块去搞商业地产连锁，这样打造他们才有利可图。挂羊头卖狗肉，去搞房地产。”商龙资本(中国)

订单已达3万辆，稳居国内重卡同行业首位。中国重汽一直坚持国际化战略，在国际市场开拓中，坚持走出去、走进去、走上去，变过去在济南坐等客户为驻扎在国外营销。去年以来，“走出去”在全球设立六大区部，每个区部设立多个办事处，管理服务东南亚、中东、南部非洲、北部非洲、中亚俄罗斯、南美洲市场，建立经销服务网点480多个。

中国重汽目前在全球设立的办事处已超过40个，基本实现对发展中国家的全覆盖。2000辆搭载欧五发动机的中国重汽HOWO-A7出口巴西，是国内首次批量生产国(欧)五重型卡车，也是国内首次批量出口国(欧)四以上排放水平的重型卡车。7月份，中国重汽与位于北非的厄立特里亚一项目签订494台整车及35台挂车订单，实现在该区域的重大突破。11月份，中国重汽董事长马纯济一行出访非洲、西亚，与部分经销商及用户签署了长期合作协议，当场签订车辆订单2800辆，签订供货协议8000辆。重卡出口连续七年位居行业首位。

2012年，中国重汽全面实施“二次创业”伟大工程，大力开展质量效益年活动，质量水平明显提升，效益控制能力进一步提高。重卡产业在质量、效益、规模上始终保持国内行业前列。各制造单位质量管理体系的应用水平有了明显提升，在全部通过了认证机构的正常监督审核的基础上，还通过了3C、国家工信部车辆一致性飞行检查、荷兰交通部车辆一致性现场监督审查、英国交通部车辆一致性现场监督审查和泰国国家工业标准现场监督审查。

在营销网络建设方面，国内市场开拓稳步推进。全面实施三年市场区域网络布局的蓝图，进一步优化了营销和服务网络体系，完善了4S店建设和一线通程序，使网络运行更加有效，亲人服务、主动服务将成为中国重汽新的竞争优势。

此外，2012年，中国重汽大力开展产品结构优化提升，呈现出了许多市场新亮点。燃气车广受市场青睐，以其低排放、环保节能以及较高的经济性获得市场青睐，并呈现较高的市场成长性。中国重汽是我国最早开发生产天然气重卡企业，产品技术先进、安全可靠、节能环保，深受到用户好评，今年销售量已突破4000辆，比上年增长近80%。同时，LNG重卡还实现了批量出口，显现出良好的市场前景。中型车(C5B)批量导入，市场快速成长；消化吸收奔驰驾驶室技术的豪瀚车，在轻量化、经济性上有突破；矿用新产品表现强劲，客车成长性明显。

投资基金执行总裁罗铂知认为。

豪赌H股上市

商业地产不限购、不限贷，一度成为开发商和购房者眼中的香饽饽。然而，众多开发商的进入使这个行业也面临同质化竞争，而商业地产也会受到宏观经济持续低迷的影响。

万达集团董事长王健林坦言：“中国的经济困局已反映到消费环节。一是消费人次下滑，以前每年每个广场的人流同比增长两位数，但今年跌至个位数，增长缓慢。二是客单价下降。无论超市、百货，还是服装、餐饮，客单价同比都在降。三是商家减少开店。过去超市、快时尚品牌开店是来者不拒，给多少店开多少店，但今年商家的开店计划大幅度减少。”

对于苏宁置业来说，情况更是糟糕，因为苏宁集团的资金链已经绷得很紧。今年7月，为了完成定向增发47亿的目标，张近东自掏腰包35亿，这是他以股权质押的形式向银行、信托融资的。之后苏宁电器再推出80亿的发债计划，紧接着又来一个员工持股计划。

而且，正当苏宁与京东等电商对手进行价格大战的时候，它却因为以发展实业为名，贷款大做房地产被银监会点名，一些银行已经收紧了对苏宁的授信。

于是，张近东打起了推动苏宁置业上市的主意。

然而，目前A股市场低迷，房地产调控依然严厉，房地产公司要在A股上市是难上加难。就连万达都在排队等候，上市无期，何况苏宁置业？

南京金融圈知情人士向记者透露，苏宁置业有意在H股上市，承销机构为摩根大通。为此，记者多次致电摩根大通中国区董事总经理龚方雄，但未得到答复。

苏宁如果先上市，有不可能超越万达？“这个问题要这么来说，你能先比万达在公开市场上获得资金的支持，但是对万达形不成很大的影响。上市只是解决了苏宁的融资问题，并不能转化为企业竞争力的全面提升”，前述上市公司高管表示，“只通过一个手段，就改变国内商业地产的格局，那是不可能的。”