

双星：创新打造民族品牌

■ 特约记者 王开良 本报记者 何沙洲

“现在用外国牌子占领民族经济领域，是一场没有硝烟的战争。我们有义务、有责任，创造出中国人自己的牌子，振兴民族经济！”双星总裁汪海曾这样说。然而，鞋企中，细数国外鞋企巨头，打造品牌之路都经历了漫漫长途，而双星仅用10年就创立了这样一个民族名牌，这不得不令世界投以惊叹的目光。当中国国鞋企全军覆没时，双星依旧书写着创新发展的精彩故事。

坚持“民族的才是世界的”

双星发展的历史进程中，每一转折处，都有双星市场理论之光指引前进方向，都有汪海和双星人敢为人先的拼杀，因而创下了中国企业界的诸多第一：第一个实施横向经济联合；第一个推行“东部发展，西部开发”战略，实现“出城、下乡、上山”的战略转移。“出海越洋是开放，上山下乡也是开放。”汪海率领部属，六进沂蒙，将“双星”落户“红嫂”的故乡，建立了鲁中、渤海两座年产值近四亿元的规模巨大的鞋城；第一个以企业名义在美国举行新闻发布会；第一个在国际博览会上弘扬“东方鞋文化”；第一个创立了家庭化、军事化、道德化、科学化的高层管理；第一个打破“旧三铁”和“新三铁”；第一个带领企业抛二产转三产，将一个鞋厂、一条生产线迁出地处城区黄金地段，取而代之的是娱乐城、商业楼、证券公司、保龄球城；第一个提出了“市场无止境，管理无句号”；第一个提出了市场政治、市场理论的哲学观点；第一个实施名牌战略；第一个创出了中国人自己的世界名牌。

纵观双星近40年的历程，汪海始终认为，在中国国有制鞋企全军覆没的大



双星集团总裁汪海（中）对双星印刷包装公司干精品创名牌拓市场给予肯定和鼓励。

背景下，双星之所以能“一枝独秀”，成功发展，靠的就是一种“为民族争光，为国家争气”的精神和信念，靠的就是振兴民族工业，创造民族品牌的成功探索，最早提出名牌，最早运用名牌，最早宣传名牌，最早推广名牌，最早发展名牌，最早壮大名牌，创出了用民族名牌实现名牌战略的创名牌之道，成为品牌的前驱者。用创民族品牌激发民族精神，用创民族品牌凝聚员工队伍，用创民族品牌占领国际市场，用创民族品牌扬威世界，双星已成为国人为之骄傲的民族品牌。

从管理人手，提升企业核心竞争力

90年来，在中国社会制度的复杂变迁中，在中国民族经济的艰难发展中，双星经历了半殖民地半封建社会的沧桑岁月，经历

了30年计划经济和文革动乱的风风雨雨，经历了改革开放的艰难曲折和巨大变革后，双星在市场发展中认识到：中国企业与国外企业最大的差距源于管理。从此，双星开始创造了既符合中国国情又符合企业实际的市场管理模式——“双星新模式”。

“严管理”改革了计划经济现场管理脏、乱、差旧习气。以“定置、定位、定人”的现场“三定”模式为突破口，坚持“严、高、细”的管理标准，首创了数字跟踪卡，使企业基础管理从静态管理进入动态管理，解决了橡胶行业始终难以解决的老大难问题，以现场管理为突破口，实现了“标准化、军事化、家庭化”管理。

“细管理”革新了计划经济只管生产不问资金的旧习惯，创出了资金切块，“一单一算，一天一算，分段核算，当天出成本”的资

金管理奇迹。将管理的每个环节都与具体人挂钩，做到“事事有人管，人人都管事”，创造了“软橡胶硬管理，硬机械细管理，小商品抠管理”的制造加工业管理新模式。

“用钱管”挑战旧思想及观念。创立“质量买单制”，对出现质量问题的产品，从员工到领导都按责任大小买单；采取“工资上墙制”，当日工资当日公布，当日奖罚当日兑现；对有突出贡献的员工给予物质奖励和荣誉奖。“用钱管”是市场经济物质和精神最佳结合的管理模式，树立了正义、正气，营造了积极进取的氛围，创出了政治经济相结合的管理新模式。

“诚信管”废除计划经济质量管理“死后验尸”旧模式。坚持“质量是干出来的不是检查出来的”，创造了将道德观念与产品质量相结合的诚信管理新模式。强化“企业什么都能改革，唯有质量第一不能改革”，第一个将“诚信”作为衡量员工质量意识的道德标准。

“用情管”突破不尊重员工的旧思想。“无情的纪律，有情的领导”，做到以情动人，以情感人，以情育人。民主决策、民主管理、民主监督。创造舒适的生活环境，消除职工的后顾之忧。举行各种文艺活动、才艺大赛、文艺汇演，选拔优秀员工到双星教育学院进修等，营造双星全员“人人都学习，人人都发展，员工与企业共生共荣”的文化氛围，创造了企业和员工和谐共处的发展环境。

“承包管”挑战旧体制和模式。让员工出资买设备、买原材料、买断生产线，实施承包经营是双星改革中的一大创举。增强员工质量、资金、成本、降耗意识，“自己管、自己干、自己减、自己降”实现员工和机器、个人和集体的和谐发展。双星实现了企业管理从“要我管”到“我要管”、“要我干”到“我要干”、安于“平庸人”到力争“当能人”。

创新开拓 携手共赢

新飞电器 2013 经销商峰会在郑州举行

■ 本报记者 李代广

12月18日，河南新飞电器2013经销商峰会在郑州举行，河南省新乡市委副书记王王，河南新飞电器有限公司董事长阮健平、副董事长高嘉琳、总裁吴俊财等参加了会议。

会上展出的新飞生态抗菌、节能环保等4大系列111个品类的冰箱、冷柜、空调、洗衣机等白色家电家族的“全家福”产品，引起了与会全国500名经销商代表的极大兴趣，他们对新飞2013年的市场更加充满信心。

新飞公司最新推出的一组名为“莱铂锐”彰显欧式品质的高端系列冰箱华彩亮相，吸引了众多经销商的目光。据了解，莱铂锐系列冰箱涵盖双门机械温控、三门电脑智能温控以及对开门和法式多门产品，其中对开门和多门产品更是融合了冰箱行业最前沿的生态抗菌、风冷和变频技术，代表了当今行业的最高技术水平。

新飞公司总裁吴俊财在讲话时说，2012年，是新飞创新时尚品牌和产品的一年，4月，拥有11项国家专利的新飞“魅力无边”无框玻璃门冰箱正式发布上市，引领了冰箱行业外观设计新时尚；9月，新飞在上海隆重发布了新飞品牌的新标识，旨在让“新飞”这个深入国内千家万户的家电品牌，在传承其“品质始终如一，稳定可靠”的企业核心价值与勇于担当社会责任的同时，树立新形象、焕发新活力、实现新飞跃。

与会经销商表示，一定要以此次峰会为契机，借助新飞提供的行业领先的高品质、时尚产品做好2013年的市场推广，让更多的消费者体验、感受新飞的好产品。



银川市中小企业联合会年会召开

2012年12月24日，银川市中小企业发展联合会年会在银川盛大召开。此次年会由银川城建集团发起，来自各个企业的负责人和特邀嘉宾共计200余人参加。

今年，银川市中小企业发展联合会涌现出一批在经营管理、质量管理、创新管理等方面的优秀企业。值此年会，由雷光新会长向他们颁发先进证书，以资鼓励。

通讯员 谢春 本报记者 胥平

共赢显荣耀

——隆力奇2012经销商峰会侧记

12月15日、16日，隆力奇在苏州市体育中心召开了主题为“共赢显荣耀 责任润天下”的隆力奇2012年直销峰会暨2013年发展战略发布会。来自内地各地，以及我国台湾、香港地区和世界各国的近两万余名隆力奇经销商参加了年度盛会。

欢快的“金蛇狂舞”舞出隆力奇27年的发展辉煌历程。隆力奇27年的稳健发展，积淀了一流的品牌、一流的产品、一流的研发团队、一流的管理团队、一流的设备、一流的基础。进入直销的这六年多，是变化最快，也是变化最大的岁月，让隆力奇爆发了强劲的生命力。2012年，隆力奇高起点进入有机化妆品行业、薰香SPA会所、涉足家政服务行业、聚好电子商务平台，以老工业旅游基地激活新兴旅游路线，带动产品销售等产业领域。2012年，隆力奇直销事业保持了蓬勃发展的势头，11月份500多人的马来西亚之旅，不仅为我们展示了马来西亚广阔的市场前景和无限的发展潜力，也吸引了全世界几十个国家的伙伴慕名而来，相继加入了隆力奇大家庭；2012年国际顶尖人才邱锦云先生加盟隆力奇，壮大了隆力奇的高级人才队伍；2012年，隆力奇智能化新工厂拔地而起，配置了最现代化的自动线，精细化、系统化的供应链管理格局基本成型。

目前，隆力奇斥资上亿元的全球直销中心，配套服务设施聚缘饭店、美乐地酒店、商业街、道观已完成，投资6亿元的智能化新工厂即将投入使用。未来隆力奇的发展，以建设科技、生态、美丽的隆力奇小镇为基础，加快落实投资3亿元建造医疗美容和健康体检中心；投资2亿元的博物馆；投资1亿元建造健康养生休闲会所；投资2亿元建造“银发”健康俱乐部；投资5亿元建设超5星饭店；投资5亿元建设一个保健品工厂、虫草等菌类培植基地；投资10亿元左右建造世界一流的科研和品牌办公大楼及楼顶停机坪等。这一目标的达成必以实干理念为基础，以《隆力奇行动纲领》为准则，不断超越，实现梦想。

责任润天下



此次大会表彰了区域总监、新晋级全国总监、全国总监、新晋级一星董事、一星董事、新晋级二星董事、二星董事、三星董事、四星董事等优秀经销商，一路以来的心血和汗水，在这次会议上得到抚慰，他们分享了一路以来的努力与坚持、方法和梦想，奥迪、宝马、奔驰、豪宅、豪华游艇是给他们物质奖励，肯定、赞美、鲜花、掌声响彻体育馆上空，这是他们的无上荣耀，汇聚奋斗未来的雄浑力量。

来自马来西亚、新加坡、文莱、印尼、泰国、我国台湾、乌克兰、尼日利亚等国家和地区的海内外经销商慕名而来，他们是“全球隆力奇”的践行者，来到隆力奇汲取能量，把隆力奇的事业带往世界各地。目前，隆力奇进军“世界隆力奇”的脚步日趋加快，在全球成立八大研发机构，在海外成立10多家销售分公司，主导产品销往50多个国家和地区，商标已在183个国家注册。2013年，隆力奇将在全球30多个国家成立销售分公司，“世界的隆力奇”只争朝夕！

近年来，随着隆力奇事业的发展，隆力奇更加重视产品质量和消费者权益保护，与隆力奇员工、经销商一起在承担社会责任、关注慈善公益事业等方面做着积极的贡献。隆力奇长期关注和支撑着我国体育文化事业的发展。近年来，隆力奇先后赞助

了全国蹦床比赛、中国青年女篮、中美滑冰对抗赛、十运会、世界杯花样游泳比赛、中国乒乓球公开赛等重大国内、国际赛事。2012年，隆力奇千万元作为中国女篮官方赞助商助力伦敦奥运，并冠名苏州和山西赛场邀请赛；11月，作为2012环太湖国际公路自行车赛官方赞助商，与千万大众骑行吴越，逐梦江南，践行低碳环保。

隆力奇不仅赞助我国的体育事业和文化事业，还积极捐助社会困难群体。汶川地震和青海玉树地震期间，隆力奇伸出援助之手，在资助贫困家庭和贫困大学生社会公益事业也频频出现隆力奇的身影。2012年，隆力奇不断向社会献爱心，过年时向如皋残联送去节日的温暖；3月出资百万成立“隆力奇爱家眼科慈善基金会”；4月22日参加“世界地球日”参加“地球一小时”环保公益活动；5月助残日期间出资捐助北京怀柔区残联；酷暑天送清凉到龙泉环卫工人、金华第一福利院；夏季血荒时在河南郑州、隆力奇总部举行献血活动；6月捐助最美女教师张丽莉；认捐500名失学儿童，帮助完成学业；向江苏省关心下一代基金会捐款，资助苏大贫困生完成学业；2012年“寻找最美乡村教师”活动开展以来，隆力奇出资用于改善孩子们的生活、学习和足球的环境，帮助实现足球梦想等。

(高燕 周俊)



黄河之水天上来

——写在河套酒业成立六十周年

连载④ 汉明著

三、河套酒业传承着悠久的河套酿酒文化。千年河套，烧酒之原，河套酒业多年坚持进行技术革新，但是传统的酿酒工艺却并没有改变。设备是现代的，但工艺理念一定是传统的。河套酒业看得见的历史是六十年，而看不见的是上千年的河套酿酒历史、数千年的河套优质粮食种植史。从这一点来讲，作为内蒙古酒类企业的杰出代表，河套酒业被评为中华老字号而载入史册可谓实至名归。

后来居上 河套酒业的“三个全国第一”

地处内蒙古河套平原的河套酒业虽然不是全国最大的企业，但是在新中国白酒产业发展史上，它还是为这个产业提供了极其独特的标杆价值和示范意义。

国内著名白酒专家沈怡方认为河套酒业有“三个全国第一”。

中国轻工业联合会和中国酿酒工业协会联合给巴彦淖尔市授予的“中国北方浓香型白酒生产基地”这在全国是第一的。原来北方不生产浓香型白酒，河套酒业实现了技术突破，而且河套王已达到了国家优质白酒水平，巴彦淖尔市依托河套酒业的快速发展实现了北方浓香型白酒生产基地的梦想。

河套酒业机械化生产白酒的规模和方式是全国第一的。河套酒业率先在巴彦淖尔市的五原县建成了清香型白酒机械化生产基地，2010年8月13日，由河套酒业承办的2010年中国酿酒工业协会白酒分会技术委员会(扩大)会议在杭锦旗召开。这次开会来的都是全国知名厂家的专家，这次全国白酒厂家在河套酒业召开的白酒机械化生产研讨会就是吹响了全国白酒行业机械化的进军号！

河套酒业利用新的生物发酵技术生产奶酒，是全国第一的。原来内蒙古的奶酒是经人工配制，加香精制成的，存在许多问题，不符合消费者的口味。河套百吉纳奶酒选用来自草原天然无污染的优质牛奶、乳清，特选五种生物活性益生菌，应用微生物发酵工程技术、酶工程技术、纳米技术等国内、国际先进技术，经过分级发酵、澄清过滤、高温灭菌、CIP自动清洗、微机控制等一系列精密的工序，通过对20个质量关键点的监控和50项理化卫生指标的严格检验控制，方可酿造成功。河套酒业的奶酒获得了国家专利，同时成为国家奶酒标准制定者。

河套酒业深居偏远的西北小镇，面临着地理、气候、人才等诸多不利因素。与其他名酒企业相比，同样进入中国白酒的第一方阵，河套酒业的经营者付出了更多的艰辛与智慧。

河套酒业的董事长张庆义说，中国历史上有那么多皇帝，真正被人们记住的有几个？相反李白、杜甫却被人们记住了，因为他们创造了。人活一辈子，如果你没有创造什么，谁能记住你？北方生产出浓香型的酒、酿酒机械化、自主研发发酵型奶酒，这三件事是令张庆义感到欣慰的，他说这是河套酒业给中国白酒行业交上的一份还算满意的答卷。

步步为营 张庆义的四步改革棋

张庆义说，搞企业要有长远打算，一个管理团队不经过二十年、三十年的磨练，是形不成气候的，而在中国从计划经济向市场经济转轨的过程中，转制是实现企业稳定经营的关键。善弈者谋势，不善弈者谋子。河套酒业能够成为酒业领域的一匹“黑马”，得益于掌舵人张庆义的决策把握能力。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状，也可用于流行感冒的预防和治疗。

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销

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