

今日 12 版

第 168 期 总第 7634 期

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

做中国企业的思想者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2013.6.28

星期五

癸巳年 五月二十一

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwbd

weibo.com/jlrbs



《《 [P4] 》》

“笨人煮酒”:传递“钝感力” 成就新梦想

◎运用“钝感力”促进企业持续发展 ◎敏感的社会要有钝感的智慧 ◎剧情与品牌的完美结合——《笨人煮酒开心 SHOW》

本期导读 Highlights

“官车”争夺战:
各大车企各显神通



“我们逐渐要坐自主品牌的车。”国家主席习近平的表态,让自主品牌正在迎来最佳的发展机遇,这也引发了一场“官车”争夺战。

《《 [P2] 》》

奥迪“去官车化”战略全面启动

瞄准年轻消费人群,奥迪“去官车化”战略已全面启动。日前,奥迪 2013 青年盛典在清华大学开启。与此同时,奥迪赞助的《中国合伙人》等影片也在近期集中上映。这是在车型全面年轻化后,奥迪在营销方面进一步实施“去官化”、年轻化战略的体现。

《《 [P2] 》》

第 16 届上海国际电影节
为电影产业加油

6 月 23 日晚,随着 8 项金爵奖奖项的一一揭晓,为期 9 天的第 16 届上海国际电影节在上海文化广场落下帷幕。在当晚的金爵奖颁奖典礼暨闭幕式上,俄罗斯尤里·贝科夫导演的电影《警界黑幕》夺得最佳影片大奖,他本人同时拿下最佳导演奖和艺术成就奖。瑞典电影《信赖》摘取了包括评委会大奖、最佳编剧、最佳摄影在内的三项大奖。来自中国影片《激战》的张家辉和李馨巧分获封影帝、影后。

《《 [P5] 》》

婚庆旺季
珠宝销售额呈双位数字增长

随着婚庆旺季的到来,珠宝消费也随之走俏。在各大珠宝卖场,每逢节假日和周末客流量大增,珠宝销售额呈双位数字增长,钻戒专柜更是呈现火爆场面。

《《 [P7] 》》

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报微信公共平台 二维码

企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师

手机:13609110893



► 国有企业采访团 兖矿系列报道之一

● 兖矿集团董事长王信(前排左二)、总经理李位民(前排左一)考察鄂尔多斯能化工业园区。

张明明 卢磊 / 摄影

兖矿集团:倾力打造鄂尔多斯能源新基地

■ 记者 李国政 孟庆哲 周燕

今年以来,面对外部经济环境持续严峻,煤炭价格大幅下滑,经济运行负重艰难的困难局面,兖矿集团利用经济危机带来的低成本优势,大力加快鄂尔多斯新区建设,全力构建适应市场化、规范化、现代化发展要求的能源新区发展模式,为兖矿集团实现可持续发展创造新的经济增长极。

危中寻机
倾力建设能源新极

鄂尔多斯是我国重要的能源战略基地。响应国家西部大开发宏伟战略,着眼于在鄂尔多斯再造一个新能源化工基地,实现企业可持续发展,2009 年,兖矿集团成立鄂尔多斯能化公司。该基地目前拥有两对生产矿井,三对在建矿井,以及一个在建的

180 万吨煤制甲醇转烯烃化工项目。鄂尔多斯能化公司成立以来,突出高效发展主题,实施煤、化一体化发展战略,创新矿井生产、项目建设、资源获取、资本运作“四位一体”发展模式,在较短时间内走出一条项目快速建设、资源高效利用、后发优势加快显现的发展道路。从入蒙收购第一座矿井到三年后众多重大项目齐头并进,鄂尔多斯能化公司依托当地优惠发展环境,充

分依靠当地政府支持,借助市场力量实现高效发展,描绘出地企协作、和谐共赢的美好蓝图。

鄂尔多斯能化公司面临着难得的发展机遇,也面临着更加激烈的市场竞争、更加严峻的挑战和考验。截至 2012 年底,已有国内近 50 家国家级、省级大型能源企业和数十家本地大型矿业集团在鄂尔多斯投资开发能源产业。

[下转 P2]

“中国梦”之企业家访谈

Entrepreneur interviews

让员工和企业共享发展成果 ——访成都圣诺兰家具有限公司董事长康世华

■ 高也 严萍

6 月 21 日上午,记者来到了位于成都蛟龙工业港的成都圣诺兰家具公司生产基地,在董事长办公室,记者与公司董事长康世华就“中国梦”的话题进行了对话,曾经在解放军部队服役过的康世华董事长仍然保持着军人气质,对企业如何为“中国梦”而奋斗也有着自己独到的思考。

记者:中共中央总书记习近平就“中国梦”话题发表了重要讲话,请问康董事长对此有什么体会?

康世华:中国实施改革开放方针以来,发生了翻天覆地的变化,中华民族正在实现伟大的复兴。作为企业家,我坚决拥护党的领导,非常赞赏习近平关于中国梦的讲话。我们要搞好自己的企业,为中华民族的伟大复兴贡献我们的一份力量。我要把企业办成社会的企业,不是个人的和家族的。要办成圣诺兰几百位员工的企业。我们为员提供平台,让他们更好地发展,把企业做强做大,和企业员工共享发展成果。

记者:圣诺兰公司发展情况如何?

康世华:成都圣诺兰公司 2006 年创



建,经过多年发展,已经成为一个充满活力的大型家具企业,公司崇尚创新、力求完美、以诚为本,集设计、生产、销售为一体,专业生产布艺沙发、软床和茶几系列产品,现已创建了“圣诺兰”这一中国知名品牌,产品远销国内外家具市场。圣诺兰公司特别注重在设计创新方面下功夫,我们在全国各地都设有信息员,专门收集市场信息,

紧跟市场潮流。公司有着一批高水平的设计人员,不断根据市场的需要设计出新的产品。我们还聘请了广东和北京的高级设计师团队,为产品研发、创新和领先同类产品占有市场先机取得第一个制胜要点。同时,签约四川大学服装设计师、资深配色师为所有新开发的产品进行专业色系搭配,设计出更加符合市场和流行趋势的款式。去年,我们还推出了薰衣草沙发,该沙发背靠由于薰衣草填充,不仅散发出淡淡的幽香,而且对蚊虫也有杀灭效果,在市场上很受欢迎。我们与新疆伊犁薰衣草基地建立了合作同盟,以满足日益增长的市场需要。我们还长年坚持对员工和各地经销商进行产品介绍、业务技能和素质教育培训,不仅增强了经销商对产品的认同和信心,对员工综合素质和对企业忠诚度有了很大的提升,如今,全公司上下干劲十足。

记者:为了“中国梦”而奋斗,公司有着怎样的梦想,或者说规划?

康世华:圣诺兰的发展将战略目标放在首位。2012 年,公司制定了 2013 年—2017 年五年战略发展规划,主要目标是实现年销售产品过两亿,销售净利润达到 10%。

家具企业的竞争表面是渠道、网络、色系、款式和价格的竞争,而深层次的竞争是企业战略和人才的竞争。公司制定五年规划,认真分析总结了家具市场的发展状况,从可行性、环境条件、竞争力、模式创新等多方面进行了分析,从而提出了公司的战略目标,最终要让公司走得更好走得更远。

在终端竞争方面,公司将进一步提高交期与售后服务的能力,努力做到“建设一店,成功一店”,要走出一条完成公司战略目标的成功之路。

在公司系统管理和商业模式方面,我们也进行精心的谋划和方案实施。在生产上推行“OEM 生产管理”,在营销模式上大力推行“市场网络开发模式”、“终端建设标准化模式”、“终端营销经营管理模式”,在公司管理方面将总部管理职能转变为中心服务职能。要着力做好五件事,即:计划、政策、培训、监督、考核。这些新的商业模式和管理方式,已经取得了初步成功,为 2013 年战略目标的实现打下很好的基础。

我们只有在产品和商业模式、管理方式方面不断创新突破,才能让我们的企业永葆活力,做强做大!



联邦电缆

联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188 传真:0717-6510555

网址: www.chinaunioacable.com



猕猴桃源起中国秦岭

中国·秦岭鲜都猕猴桃

官方网站: <http://www.shilong.com>

全国咨询热线: 400-816-1001

药物去屑,就是康王



国药准字 H53021775



苏通丝绸

<http://www.stjsc.cn> 服务热线: 0513-84889993



伍田牦牛肉

完整产业链 品质有保证

成都伍田食品有限公司

CHENGDU WUTIAN FOOD STUFF CO., LTD