

2 热点透析 Hot Dialysis

梁平县招商推介会暨重庆企联理事会举行

吴冰孙祥明蒋宜茂吴盛海郑云山出席活动

■ 本报记者 张建忠 樊瑛

近日,2013年重庆市梁平县招商推介会暨重庆企联理事会在平野园林大酒店举行,来自重庆市的240余家企业负责人齐聚梁平,共谋合作,共商发展。

重庆市企业联合会执行副会长吴冰、孙祥明,重庆市梁平县领导蒋宜茂、吴盛海、郑云山、向业顺、李钟斌、毛大春、付云、雷旭东、唐天敏以及来自重庆240余家企业的负责人等参加活动。

梁平县委书记蒋宜茂在招商推介会上发表讲话。蒋宜茂说,当前,梁平全县上下正深入贯彻落实党的十八大精神,按照市委四届三次全会关于加快五大功能区建设的重大决策部署,秉承“仁贤厚德、礼让包容、务实担当、创新图强”的梁平精神,在“面上保护、点上开发”的大原则下,坚持“137”发展战略,加快县域生态涵养发展,着力把梁平建成全市“现代农业示范区、产城融合先行区、统筹城乡示范区”。

蒋宜茂说,“轻纺、电子信息、机械制造、能源、建材”五大产业,是县委、县政府综合考量自身功能定位、产业基础、资源生态、区位优势而确定的梁平工业主导产业、特色产业,是梁平打造生态工业新城、建设产城融合先行区的关键支撑,是县委、县政府当前及今后一段时期推动和扶持的发展重点。发展五大产业,符合市委、市政府对梁平的产业发展布局和政策支持,更符合各功能区错位发展、特色发展、协调发展的科学路径。同时,梁平正加快建设重庆市光电科技产业园、重庆市农业与工程机械产业园、中国西部生态塑料产业园、重庆市特色农副产品加工基地,不断夯实发展基础,释放发展活力,延伸产业链条,促进集群发展。可以说,投资五大产业,处处



● 大会会场

是商机,行动皆财富,前景无限好。

蒋宜茂要求,全县各级各部门一定要坚持“企业无小事”的服务理念,以一流的工作作风、一流的服务水平、一流的工作效率为客商提供全过程、全方位的“保姆式、秘书式”服务,大力营造“政府造环境、企业创财富”的发展氛围,着力打造重商、安商、富商的良好环境,为签约企业及早落地建设、投产达效保驾护航,真正使梁平成为政策的洼地、投资的热土、合作共赢的典范。

会上,梁平县长吴盛海致欢迎辞,并代表县人民政府与企业联合会签订了框架合作协议。县委常委、梁平工业园区管委会主任付云作招商引资推介。与会人员观看了梁平招商宣传片。

重庆市企业联合会执行副会长吴冰在会

上发表讲话,吴冰说,今天,重庆市企业联合会、市企业家协会、市工业经济联合会(简称“市三会”)和梁平县共同在这里召开市企联二届二次理事会,讨论、商量有关工作。会议还专门请来了著名经济学家、国务院发展研究中心企业研究所所长赵昌文同志给大家作精彩的报告。同时,利用这个机会向各位企业家、潜在的投资者介绍梁平县的发展环境,向大家隆重推介梁平县为各位准备的40个投资项目。

吴冰说,2013年6月13日,孙政才书记在召见余远牧会长时,语重心长地对“市三会”提出了殷切希望,要求“市三会”一定要发挥好市企联的作用,促进企业和区县共同发展。“‘市三会’是企业和企业家的‘家’,我们要帮助企业捕捉机遇、寻找项目、不断发



● 重庆市企业联合会执行副会长吴冰(左)与梁平县长吴盛海(右)分别代表重庆市企业联合会和梁平县人民政府签订了框架合作协议。



● 梁平县委书记蒋宜茂在招商推介会上发表讲话。

展。共同的理想,共同的目标,紧紧地把我们大家联结在一起,‘市三会’永远是企业和企业家值得信赖的朋友,永远是企业和企业家的‘家’。党的十八届三中全会已描绘出新的蓝图,新的征程已经开始,我们对未来充满信心。让我们大家在各自不同的岗位上,以更加开放的态度,更加务实的作风,全面贯彻落实党的十八大精神,为实现中华民族伟大复兴的‘中国梦’而努力奋斗!”

会议还通过了新增增理事会成员议案并进行了授牌。

当天,在梁平县领导吴盛海、付云等陪同下,重庆240余家企业负责人还先后到双桂新城区中央商务区、亿联建材家居五金城、平伟光电科技产业园、工业园区拓展区等地,就梁平的投资环境、招商政策等进行了考察。

让消费者鱼与熊掌兼得

山西 O2O 模式首试水

■ 张婷

山西 O2O 模式首试水

又到年底,消费市场迎来小高峰。不过,店商风头不再那么强劲。太原柳巷商圈一位从业多年的百货人对记者大倒苦水:从产业链到零售终端都在打折,日子很不好过。国内方面,一些老牌百货店陆续关门,多家券商机构下调百货店评级,商家促销力度前所未有。而看上去势如破竹的电商,也面临进一步的变革,以解决商品信息不对称、不能满足消费者立体式购物体验等局限。眼下,一个叫 O2O 的新词正被炒得红火。

O2O,即 Online To Offline,体现在商业模式中,就是让消费者在线上搜索,选择线下实体店家的服务与商品,线上线下可同时支付购买的消费方式。在商家与消费者之间、商家与生产企业之间搭建一个无缝对接的信息平台。对消费者而言,是鱼与熊掌兼得。

2013年12月5日,京东-唐久网上大卖场正式启动,有人将其定义为“中国零售史上值得纪念的一天”。就全国而言,山西虽然不是第一个“吃螃蟹”的,却也是首批将此模式引入商业零售业的省份,却是面向全渠道零售转型的一大步。

日均订单1000单、平均客单价100元左右、流量转化率7%,京东-唐久网上大卖场仅在试营业期间就取得不俗的成绩。此次合作,京东扮演的角色是供应链的整合者,将双

方的信息、商品、供应链、服务、支付系统及会员全部打通,实现网上面向局部地区销售的创新模式。而唐久则将地面上千家便利店的网点优势与京东商城的网络优势结合,将原有的3000种商品延伸至3万种,形成了“网上卖场+实体店+物流配送网”的全渠道架构。

最大的好处是多赢

2013年12月17日,山西本土电商世雨“合天下”O2O 跨界融合营销模式正式启动。不到一个月的时间,前来考察的人络绎不绝,其中不乏业界“翘楚”,他们对这种免费的模式充满兴趣。

见到世雨“合天下”董事长荣强时,他刚与来自北京、上海、四川的客户达成合作意向。“不仅要给消费者带来实惠,更重要的是,让电商成为帮助线下实体发展的帮手,而不是成为扼杀实体经济的元凶。”荣强说,O2O最大好处就是让消费者、商家、银行等共赢。想吃火锅了,拿起手机选一家评价好、价

格低的,下单预定,车载导航引路,到地方直接吃饭不用排队。饭后结账,银行卡即是会员卡,不改变惯用的支付方式,系统结算自动打折返现。想购物,在商场比好价格下单,或干脆坐在家不动动手指,不用拎包排队,就能享受送货上门的服务。重要的是,这些增值服务全部免费。

对于商家,O2O 模式利用大数据、移动互联网、智能终端免费帮其触网,打通线上线下渠道。仅共享会员一项,就能利用庞大的会员基础及用户粘性为商家带来更多的潜在客户,并获得客户在其他商家消费的利润。

O2O 还解决了税收落地的问题。省商业联合会副会长闫树娟分析,此前山西人每年给外地电商输血上百亿元,对山西的税收贡献为零。而 O2O 模式每一笔交易都有迹可查,保障了地方的税收。

“往后的双十一,人们议论的可就不只是淘宝了。”谈笑间,荣强透露,下一步将联合厂商、零售商等共同打造一站式采供平台,生产企业直接面向全国零售业,零售业实现扁平化一站式进货,彻底解决成本难题。

圆中国梦就要众乐乐,不要独乐乐

——访兴乐集团董事长兼总裁虞文品

这么多奖,哪个奖在他心里的分量最重?虞文品表示,他最看重的是慈善奖。那么多奖,有领导出席他也不一定去领;但举办慈善活动,颁发慈善奖,他一定抽时间,挤时间也要去参加。

“我是受了父母的熏陶。”虞文品谈起2006年父亲虞一杰投资5000万元创建乐清余乐园,把它捐赠给社会作为永久性的老年人社会福利设施,而他2004年接手父亲创办的兴乐后,他就将父辈手中的慈善事业继续发扬光大了。作为乐清市慈善总会、松阳县慈善总会、黄山市光彩事业促进会的副会长,虞文品认真的帮助农村贫困户考生圆梦大学梦,为穷困眼病患者设立光明慈善基金,与贫困户结对,在“输血”的同时,帮助他们增强“造血”功能。至今,虞文品和兴乐集团用于社会扶贫济困的捐款已超过亿元,兴乐也因此荣登财富中国10大最具社会责任感企业。

2008年全球金融危机,制造业普遍面临发展危机。这时有股东提议减少一点慈善款,兴乐不裁员但员工的薪酬可暂时降一点。当然这是企业省钱增效最直接的办法,但虞文品提出了从企业高层省钱,飞机改乘经济舱,住宿餐饮降标准,就是不能降慈善款、员工的薪酬。

实际上,在兴乐,虞文品待每一个员工都亲如家人。员工宿舍不够,企业宁可拆了生产车间也要挪出地方盖宿舍;员工遇到了困难,企业就设立互助基金,随时都能伸出援手帮一把。而通过“业兴民乐、和谐共赢”企业文化建设等一系列措施的实施,关爱员工、热心公益、践行企业社会责任,已成为兴乐有序规划的重要项目,从而有效地激发了全体兴乐人履行社会责任的主观性、主动性和积极性,为保持企业可持续发展打下了良好基础。

● 不断提升产品质量和服务价值

2013年12月30日,温州市政府召开“质量立市20周年座谈会”,兴乐集团等20家企业获得温州市质量立市功勋企业称号。虞文品亲自前往上台接受市领导颁奖。当天,兴乐集团举行了第五届“创新大会”暨“质量月”活动总结表彰大会,会议表彰了兴乐集团2013年度小发明、小设计、小革新、小改造、小建议、管理创新等6个奖项的25个项目,以及“质量月”活动中表现突出的1名个人总裁质量奖、2个优秀单位、3名先进个人和14名技术能手,虞文品又出席亲自为获奖员工颁奖。

一个企业要想获得可持续发展,质量底线是任何时候都不能碰的,一旦质量出现问题,没有了可持续发展的基石,一切都是空谈。“产品质量并不是我们才搞起来,我们只是坚守了质量底线。”虞文品说,兴乐成立近30年来,始终把质量工作放在首要位置,生产过程严格执行产前、产中、产后三检制度,并通过每年的“质量月”活动,不断完善质量管理,确保产品质量优异、卓越;并凭借近30年专注于研发和制造高低压电线电缆、漆包线、电机机械、电工铜杆、高分子材料、输配电设备等产品的科技实力,不断提升产品质量和服务价值,兴乐赢得了客户的口碑,在国家电网、北京奥运、北京地铁、泰山核电、中国一汽等数百家国内著名企业,以及国外的澳大利亚皇家空军基地、新家坡内政部大厦、伊朗莫拉萨特拉水电站等200多家大型工程项目都铺上了兴乐电缆。兴乐也因此获得了全国质量奖鼓励奖、全国用户满意企业、全国用户满

意产品、浙江省卓越经营奖和温州市市长质量奖等诸多荣誉。

诺贝尔经济学奖得主诺思说过:“市场经济制度本身并不能保证效率,一个有效率率的自由市场制度,除了需要有效的产权和法律制度相配合之外,还需要在诚实、正直、公正、正义等方面有良好道德的人去操作这个市场。”记者了解到,虞文品提出的在经营中坚持“双三赢”(国家、企业、员工与企业、代理商、用户互利共赢),诠释了兴乐发扬“三高—严(高标准、高水平、高效率、严要求)”企业精神所做的创新和有价值的各种实践,从而在行业经济结构转型中走出了一条高科技、高质量、高效益的发展道路,企业销售额连续三年突破百亿元大关。

● 将兴乐梦和中国梦融合在一起

“十八届三中全会为民营企业平等参与市场竞争创造了更加公平的环境。”虞文品对《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》充满了期待,他相信中国民营经济发展将迎来又一个春天。

虞文品表示,政府已决心激发非公有制经济活力和创造力,少一些政府干预,使市场起决定性作用,这对遵循市场规则发展的企业是好事。企业就应该市场竞争,优胜劣汰,让市场自己发挥作用才是正确的,按市场规则办事才能使产业发展良性循环。他说,电缆行业也是产能过剩,相当多的企业处于停产或半停产状态,下一步面临转型或等着兼并重组,这是好事。任何事情发展都有一个过程,一哄而上后,又来优化调整,这是符合经济发展规律的。十八届三中全会强调市场机

制在配置资源方面的决定性作用,今后政府更多是要承担起告诉动态和市场预警的责任,企业自己去评估是否投资发展;企业投机的机会少了,但企业的经济活力更能激发。一个国家,一个行业,一个企业,都会面临发展的经历,期待改革措施一步步落到实处不可能;但毕竟步子迈出了,代表了中央和政府全面深化改革的决心和信心。

对于享有中国民营经济发展晴雨表美誉的温州私企来说,十八届三中全会无疑为他们提供了更多市场机遇和发展空间。温州人敢为天下先,敢抢抓机遇,商业触角延伸到了全球;但温州人的敢闯,也是双刃剑。中国改革开放只有几十年,没有成熟的经济制度和商业模式,都是摸着石头过河,温州就是实验室;是实验就有可成功和失败,这样温州人的做法在某个阶段是好的,在某个阶段就可能不好。政府这时要多引导,疏导,甚至包容。政府首次强调公、私都是经济社会发展的重要基础,可以说是让所有非公经济人士都备受鼓舞。

在日前举行的“首届世界温州十大青年商界领袖”颁奖典礼上,高票当选的虞文品被组委会称为卓尔不群、弃政从商的“温二代”。是的,他将父辈那里接过的事业发扬光大了,“做企业不是为了让父母不失望,让妻子儿女高兴。”虞文品告诉记者,财富意味着责任,惟其承担了无穷的责任,才会获得无尽的尊敬,成功的企业和企业家一定会在社会责任感方面体现自己存在的价值。他现在带领兴乐人要做的是,在发展中努力将自身的技术优势与社会发展需求紧密地结合研发出更多优质产品,将百年兴乐梦和复兴伟大中国梦融合在一起,走出一条利民、利国、利己的发展之路。

“土豪”年终奖真相: 年终福利成为营销卖点

■ 黄远 刘佳 李娟

明星公司岁末靠什么“抢头条”?晒福利。14日,一名获得优秀员工奖励的奇虎360科技有限公司(下称“360”)员工向记者证实,自己获得了价值50万元人民币的公司股票,接下来的四年里,这些股票将逐年按照一定比例分步套现。

据《第一财经日报》报道,无论是BAT(百度、阿里、腾讯)领衔的TMT产业公司,还是诸多手机游戏公司,抑或是各大房地产开发商,这些2013年比较滋润的行业都依靠五花八门的年终福利博取眼球效应。

类似的是,一些楼盘销售状元背后,隐藏着早已赚得盆满钵满的开发商的笑脸。

BAT 福利暗战

最近,一篇名为《21家互联网公司年终奖》的帖子在网络走红:“被曝光”的互联网公司显示了高福利。

根据记者了解,这些说法的真实性有待证实,比如腾讯等企业尚未发放年终奖。事实上,BAT 领衔的一些互联网公司的年终奖“土豪”之外亦值得玩味。

阿里集团的年终福利近期将陆续发放,其构成较为复杂,由年终红包、年终大奖金、加薪、股权激励等部分组成。其中,年终红包一般在公司取得特别成绩的年份才会有,原则是人人有份,根据员工在阿里贡献的年份多久而定,且所有红包将会发在支付宝账户里;而年终大奖金和股权激励,一般会在来年4月另外再发放。为了提高来往的用户数量,阿里巴巴还在公司内部提出“100+”计划,即每名阿里员工在2013年11月底前,其公司以外的“来往”好友必须达到100个以上,否则拿不到年终红包。马云称,这个“馊主意”是他提出来的,也是他坚持的,“有100个未必有红包,没有100个是肯定没有红包。”

登陆美国资本市场的百度今年则打出亲情牌,一名百度员工告诉记者,今年年初时,百度董事长兼CEO李彦宏曾发了一封内部邮件称,由于公司全体员工总数已经超过2万,在北京很难找到一个能容纳如此多员工的场所,所以今年不会组织全员年会。

尽管如此,不久前百度还是在北京总部举行了针对优秀员工的颁奖典礼。百度出差旅费,将优秀员工和团队代表的父母请到了北京的百度总部。

京东则更加直白,1月12日,京东商城年会现场,公司CEO刘强东以一身风衣、墨镜、礼帽、白围巾形象出场。他现场带了100万元现金,以抽奖的形式发放,其中一半在年会现场发的,还有50万元是发给加班员工。

360 的股票激励赚足眼球

已经登陆美国纽约证券交易所的360也以其1787万元的员工福利登上媒体头条。记者从该公司员工处了解到,周鸿祎执掌的这家公司的年终福利包括:1辆价值100多万元的卡宴豪车以及奖励给每名优秀员工价值人民币50万元的股票外加携父母香港游。值得关注的是,360的手游团队还获得了100万元的特别奖励。

360年会的抽奖同样“土豪”,除了3个迪拜游名额之外,还派出了300台Kindle、88根金条、60多台iPad以及20台三星Note III手机和16台iPhone 5s“土豪金”。向来“不甘人后”的周鸿祎在微博上称,希望360的奖金“不是千万级别,而是上亿”,明年的360年会,不仅是股票期权,还希望能拿出10辆百万的保时捷豪车。尽管有人评价“只给限制性股票不给现金的年终奖都是耍流氓”,但有分析认为,奖励公司股票一是不错的激励手段,二是高额激励赚足了眼球,借此营销一把吸引人才。

2013年,手机游戏站在了行业的风口浪尖,涉手游概念公司的年终奖也随之水涨船高。比如苏州蜗牛数字科技股份有限公司,其董事长兼总经理石海用5辆奔驰smart汽车奖励优秀员工,这还不算年会上派发的实物红包,包括24部蜗牛手机以及数千个奖品。

另一家游戏开发公司杭州乐港科技有限公司(下称“乐港科技”)的年会上,大屏幕上跳跃出“涨薪50%”的字样。在该公司员工眼中,这是他们的CEO陈博抛出的堪称史上最豪华的“阳光普照奖”。有乐港科技员工对记者透露,不仅是一线的研发运营人员,连前台工作人员和扫地阿姨都在加薪之列。

但该公司一名接近高层人士在接受记者采访时未就加薪范围覆盖全员给出证实。

开发商秀业绩

秀福利的升级版是秀业绩。

多家开发商向记者透露,今年有上调年终奖的计划。目前来看,最给力的年终奖来自绿城集团,该公司旗下山东济南全运村项目一个置业顾问全年售楼销售额达3.99亿元,成为绿城集团2013年度的“销冠”,这名女销售员拿到了税后500万元的奖金。

“普天同庆”的是恒大地产,记者了解到,恒大普通员工的年终奖已经定好标准,跟上年同比有大幅度调升。