

面对问题不回避 动真碰硬见实效

红豆党委班子专题组织生活会开成样板和范例



2014 中国供应链管理 (北京) 论坛暨第六次 CSCMP 中国大会在京举行

河南众品集团董事长朱献福应邀参加并讲话

■ 本报驻河南首席记者 李代广

9月2日,由美国供应链管理专业协会(CSCMP)主办,南开大学经济与社会发展研究院现代物流研究中心和深圳综合开发研究院联合承办的“2014 中国供应链管理(北京)论坛暨第六次 CSCMP 中国大会”在北京举行。河南众品集团董事长朱献福应邀参加了会议并讲话。

参加此次会议的国际专家和企业界人士包括:美国供应链管理专业协会前主席、战略委员会主席、迈阿密大学教授托马斯·斯佩;世界银行高级专家任斌;星巴克大中华区供应链运营高级副总裁托比戈登;英特尔亚太科技有限公司全球运营总监梅尔戴维斯,英特尔(中国)全球运输和供应管理经理德斯蒙德;美国 Llamasoft 智模软件公司全球业务高级副总裁尼托;美国 Chainalytics 供应链分析公司亚太地区执行董事蒂姆·福斯特;西门子公司机场与物流事业部高级副总裁约尔格·席曼;固安捷(W.W.Grainger, Inc.)中国区副总裁马特·福廷;美国 St.Onge 物流咨询公司高级项目总监安曼·萨普拉等。

本届年会引领未来发展的主题是:打造供应链,提升价值链,实现包容性增长。作为全球物流与供应链领域最有影响的组织,美国供应链管理专业协会(CSCMP)牵头将包括众品股份、鲜易股份在内的全球最具影响力的政商领袖和专家聚集在中国北京,围绕全球供应链与价值链、电子商务供应链、供应链金融创新、物联网与智慧物流、城市物流、绿色物流等主题,探讨最新趋势,传播先进理念,分享成功经验,共同把握未来,在国内外内参会代表的相互的交流中,产生巨大的价值与合作机会。其中,美中供应链战略对话、全球物流城市市长论坛是大会的重头戏和两大亮点。

全球价值链也是 2014APEC 领导人中国峰会的主题之一,大会在峰会前夕召开,与领导人峰会相互呼应,并得到了国家和地方相关政府部门和机构的大力支持,在以供应链推动价值链提升,推动供应链国家竞争力的顶层设计,推进城市物流和可持续发展,探讨未来供应链理论与实践新方向,加深产学研合作,产生重要影响。

河南众品集团董事长朱献福在讲话时指出,众品股份依托网络化温控及冷链运输配送系统两大基石,以物联网技术、供应链金融为核心服务手段,围绕供应链优化,开展国内外贸易、流通加工、温控仓储、展示交易、干线运输、城市配送、终端连锁、网络营销等业务。众品股份利用“群、链、网”相结合的服务网络、系统集成服务能力、多样化的供应链金融服务、开放性的科研创新平台、强大的资源整合能力,形成了强大的核心竞争优势。

朱献福说,众品股份围绕温控供应链管理进行的探索和实践,对整个供应链行业的发展与创新具有划时代的意义,为中国供应链产业的快速发展和崛起开创了一条新的道路。21 世纪以来,世界经济的引擎是中国,相信在优秀中国供应链企业的推动下,世界供应链行业及世界经济将迈向一个新的台阶。

河南华英公司举行 2014 年金秋捐助活动

本报讯(记者 李代广)9月6日,河南华英农业发展股份有限公司举行了 2014 年金秋向特困人员捐款救助活动。本次捐助的对象有魏岗乡新里集村双肾积水患者匡学军,公司内部 4 户因家属大病致困的职工,还有 3 户公司回族员工残疾特困家庭。捐助的资金能帮助他们解决医疗费用,减轻家庭生活压力,度过一个祥和的中秋佳节。

这次捐助活动,又一次展示出华英公司的爱心善举和社会责任,让大家感受到了华英公司的温暖,同时,这也是公司领导班子践行群众路线联系服务群众最后一公里的具体体现。

■ 本报记者 樊瑛

“周海江同志,我向你提个意见:你对某某党员干部的违背厂规问题处理得偏宽偏软。”“周海江同志,我觉得你花在社会事务上的时间和精力有点过,影响了跟企业一线基层员工沟通交流。”这是 8 月 8 日下午,红豆集团党委成员分别向党委书记、总裁周海江提意见的片段。

没有冗长的开场白,没有客套的寒暄,红豆集团党委领导班子召开的党的群众路线教育实践活动专题组织生活会“辣味”十足。据悉,红豆也是此次无锡市党的群众路线教育实践活动专题组织生活会的观摩点。江苏省委督导组组长丁解民,无锡市委常委、组织部部长朱劲松,江苏省委组织部老干部处处长郜成平、锡山区委书记陆志坚等领导参会,锡山区各乡镇、街道党委副书记、5 家非公企业的党组织代表到会观摩。

面对问题不回避,开门见山动真格。在代表集团党委班子做的对照检查报告中,红豆集团党委书记周海江就班子在“四风”方面存在的 19 个问题进行了深刻剖析,涉及党建工作、企业管理、用人制度、干群关系等等,既有企业发展满足于常规、进取弱化的问题,也有联系一线员工的“回音壁”专人负责不到位的问题。

昔日的小作坊成长为跨国企业集团,支撑红豆蜕变的是乡企的“四千四万”精神和“诚信、创新、奉献、卓越”的“红豆精神”,但目前富裕起来的红豆“弘扬‘红豆精神’不够,少数干部缺乏工作激情,安于现状,缺少争创一流的干劲。”作为中组部向全国企事业单位发文学习的全国先进基层党组织,红豆集团党委的对照检查深刻自省,充

满“辣味”。

在随后的自我批评中,周海江作为集团党委书记,首先拿自己开刀,对自己“毫不手软”,他自曝八个缺点,见筋见骨:“我工作部署多、督查少;平时对下批评多,表扬少;推进科技创新不够,不够注重广大员工群众的创新能力发挥,一些合理化建议和专利发明,没有得到很好利用,影响了广大群众的积极性,也影响了企业的整体创新能力……”这样近乎苛刻的剖析,自我加压,从一个侧面反映了红豆一直充满生机、活力,不断阔步前行的奥秘,也表明了红豆的组织生活会绝不是走走形式,是真正的真刀真枪,直面问题。

在深刻的自我剖析、自我检查后,周海江拿出了实实在在的改进措施:坚持每天读书学习 1 小时,每月读书不少于 2 本,把握发展规律,加强理论学习;建立一线员工联系圈、一线员工联系点、一线员工联系时,进一步发挥好书记记总裁信箱、车间回音壁、合理化建议月的作用,开辟电子信箱、公众微信等新渠道来密切联系群众,以及提高履责标准等。

周海江自我批评一结束,其他 11 位委员争相对他展开坦诚的批评,每条意见都一针见血、不留情面。随后,周海江对大家所提意见表态,完全接受。接着,其他党委委员也都展开批评与自我批评。会议气氛严肃认真,批评火药味十足。

陆志坚在点评时指出,红豆集团党委此次专题组织生活会查摆问题“实”,剖析原因“深”,开展批评“真”,整改措施“明”。他希望,通过这次会议后,红豆党建出经验、树品牌,进一步扩大党建影响力;两手抓、两促进,进一步增强核心竞争力;重服务、促和谐,进一步提升企业凝聚力。

梁宝寺公司加强设备保养为一线服好务

山东能源肥矿集团梁宝寺公司牢固树立为一线员工服好务的思想,加大设备维护保养力度,使设备正常运转,员工能够安心工作,解决后顾之忧。图为该公司综机中心员工对机电设备进行检查维护。

梁祚山 摄影报道



三星不行了吗?

最近一段时间,三星手机有点灰头土脸。先是今年二季度财报不太好看,接着又有调研数据称其在中国的市场份额被小米超过。与之相比,华为、小米、联想等中国手机厂商却在走上坡路,至少从出货量的指标来看是这样。

不过,如果依据这些就断言“三星不行了”,甚至简单地把三星手机与诺基亚进行类比,其结论未免太过简单。

还是以数据说话。第一,三星手机的规模要用国产手机几条街。以 IDC 的 2014 年二季度的最新数据来看,尽管这个季度三星的全球市场份额同比下滑了约 7 个百分点,但全球智能手机出货量仍达 7430 万部,市场份额为 25.2%,是苹果的 2.1 倍、华为的 3.7 倍、联想的 4.7 倍、LG 的 5.1 倍。至于小米和未被提及的厂商,因为不是全球前五,IDC 的这份榜单未单独提及。

第二,从利润来看,仍然是“瘦死的骆驼比马大”。今年二季度,三星智能手机所在的移动部门实现运营利润 4.42 万亿韩元(相当

于 266 亿元人民币),对照处于盈亏平衡边缘的国产手机厂商,“马”的比方也许仍属过誉了。

当然,从发展趋势来看,随着华为、小米等中国厂商的快速成长,三星手机的市场份额、利润率面临被拉平的挑战。但需要指出的是,在数倍的出货量规模、数十倍的利润规模面前,即使国产厂商中的佼佼者要追上三星,仍有很长的一段路要走。

而且,三星手机目前面临的问题,同样会发生在未来追求更大规模的国产厂商身上。举例来说,华为目前的策略是放弃超低端手机,走品牌之路,寻求品牌溢价,并赞助了多项体育赛事。尽管具体操作手法不尽相同,但这条路多少有三星的影子,一旦品牌溢价达到一定程度,同样免不了出现三星手机目前广受吐槽的“性价比”问题。

再比如小米,按照市场调研公司 Canalys 的数据,小米二季度在中国智能手机市场的出货量首次超越三星,但这是单一市场的胜出,而且是小米的母国市场。小米要真正对

朱劲松在点评时指出,红豆集团党委作为全国非公企业党建的一面旗帜,今天召开的专题组织生活会特点鲜明,她强烈感受到红豆集团把这次教育实践活动作为推动企业发展,共同凝聚企业力量和智慧的一个重要机遇来抓。她同时指出,此次也是一个示范性会议,希望列席会议的同志,以红豆集团为示范,指导好、服务好、推动好各级基层党组织的专题组织生活会,为全市基层党组织专题组织生活会做示范。

丁解民在点评时高度肯定了红豆集团党委的专题组织生活会,他说,此次会议红豆党委准备充分有基础,自我批评有勇气,敢于批评有辣味,符合实际有特点,开得非常成功,给全区、全市带了一个好头,是样板,是范例,非常有水准,经验非常好,是一次高质量高水平的专题组织生活会。他进一步指出,组织生活会从形式到内容都围绕红豆的发展,非常符合非公企业的实际,非常鲜明、非常有特点。批评虽然三言两语,但直截了当,一针见血,直中要害,而且在言简意中还体现了坦率、真诚。这说明,红豆的教育实践活动搞得很好,非常有成效,也说明红豆集团党委班子是和谐的、团结的和坚强有力的。丁解民还充分肯定了红豆党委班子每名成员的“五个不”承诺(不侵害群众利益、不搞“一家两制”、不搞关系供应、不参与赌博、不公款私用)非常好,说明了党委班子的决心和勇气。他希望,下一步红豆集团要扎扎实实抓整改和落实;建立作风建设和联系职工群众的长效机制;不断探索非公企业党建的新经验,以促进企业更好、更快发展。

作为全国民企党建的标杆,红豆的党建经验得到国家、省市领导和社会各界的一致肯定。第二批群众路线教育实践活动开展以来,红豆不断创新活动方式,把教育实践活动同“挖潜月”等企业实际工作相结合,并通过与全国 11 个红豆村开展统筹共建,加强服务型党组建设,以实现“三个服务走在前”(服务员工成长、服务企业、服务社会和谐)之目的。周海江表示,通过参会同志认真检查对照、敢于提意见,达到“团结一批评一团结”,从而增强企业凝聚力和竞争力的目的。下一步,红豆集团党委将按照要求,进一步抓好领导班子建设、抓好政治理论学习、抓好整改落实,推动红豆各项工作再上新台阶,早日实现“千亿红豆、美丽红豆、幸福红豆”之目标。

玉柴携带 11 台新款发动机亮相北京内燃机展

由中国内燃机工业协会主办的第十三届中国国际内燃机及零部件展览会(ENGINE CHINA 2014),于 9 月 1 日至 9 月 3 日在北京国家会议中心隆重举行。展会以“创新发展、节能减排、绿色制造”为主题,全面展示了各类内燃机主机及零部件、替代燃料内燃机产品、再制造技术和产品、动力与发电设备、控制系统、内燃机专用制造装备、内燃机制造过程节能技术以及各种内燃机工业相关技术、产品和服务,充分体现了低碳经济的需求。玉柴展出了共 11 款全新展机。中国机械工业联合会会长王瑞祥、原机械工业部部长何光远、中国内燃机工业协会秘书长邢敏等行业领导,到玉柴展台参观指导交流。

玉柴携带 11 款参展的机型为 2014 年重点推广的机型,覆盖玉柴六大系列产品(卡车用发动机、客车用发动机、工程机械用发动机、农业机械用发动机、乘用车用发动机、船用发动机)。此次玉柴展机外观升级,以全新的形象和精湛的工艺惊艳四座,吸引众多行业专家、媒体纷纷驻足参观。

最吸引众人眼球的是展馆内的 YC4S150-48 和 YC4D20 两台解剖展览机, YC4D 是我国最先进的乘用车柴油机,汇集多项当今世界先进乘用车柴油机技术,适配性好,功率覆盖 120~170PS,广泛适配 SUV、MPV、轻客、皮卡、轿车等车型;其可靠耐用,通过了欧洲机械开发程序的严格考核,使用寿命大于 30 万公里。YC4S 系列发动机是玉柴针对中、高端轻卡市场,联合欧洲著名发动机研发机构设计开发的四气门发动机。具有结构紧凑、重量轻、低排放、低油耗、低噪声等特点。

以往内燃机展会上很少见到国产发动机的内部解剖展览机身影,而玉柴不仅展出两款先进机型的解剖机,且其光鲜亮丽的油漆工艺,精湛的电镀工艺,精细的做工,流畅的线条,高度还原了玉柴机器内部结构的精密度。玉柴此举不仅刷新了国产发动机解剖机型的记录,更令在场的业内人士和媒体人大开眼界。

在展会上展出的 YC6J210N-52 插电式混合动力发动机,是玉柴 YC6J 系列单燃料发动机的一款经典作品。该系列发动机是玉柴与美国 Econtrols 公司合作开发的天然气(CNG/LNG)单燃料发动机。主要零部件同 YC6J 柴油机通用,同时继承了 YC6J 柴油机的所有优点,是 8.5-11 米公交、8.5-10.5 米公路和旅游客车的理想动力。除了 YC6J210N-52,参展的 YC6G260N-50 天然气发动机也是当前国内客车首选的清洁能源动力产品。

近年来,玉柴主推的 YC6MK 系列发动机也成为大家关注的对象。该系列发动机是特别针对 12 米以上大型公路客车、旅游客车、城市 BRT 客车等细分市场的特点,联合欧洲 AVL 公司开发设计,性能全面提升,技术更加成熟,强劲可靠、高效省油、低噪环保的新一代四气门重型发动机。国 4 机型采用 BOSCH 高压共轨+SCR 技术,特别针对市场需求推出 1900 转和 2100 转两种转速的 YC6MK 产品供选择,继续引领大客动力升级新潮流。

被人气吸引过来的王瑞祥、何光远、邢敏在 YC6L330-60 欧 VI 柴油发动机前停留甚久,详细了解该发动机的技术开发情况及配套情况。黄毅到现场的行业领导和汽车厂家介绍了这款 YC6L330-60 欧 VI 柴油发动机,这是 YC6L330-60 第一次在展会上隆重亮相。早在 2011 年,玉柴便成功研发了 6L-60 系列发动机样机,这是我国首台满足欧 VI 排放法规的车用柴油机,填补了我国高效清洁柴油机的空白。在开馆当天,玉柴展馆成为本次展会开展后最热闹的展馆,人头攒动,参观者络绎不绝。

(黄黎黎)



标三星,离不开全球化布局,这是小米的红利,同样也是巨大的挑战,诸如本地化能力、人力资源、文化背景、价值理念、品牌全球化等等。另外,对于成立仅四年的小米来说,国际化过程中的专利挑战亦不是一个轻松的话题。

确实,三星目前遇到了一些问题,但三星传统的优势仍在,如全产业链、全球化布局等,何时 V 形反转亦未可知。

更加值得注意的是,包括三星在内的韩国企业是对变化情况比较能作出快速应对的群体。而且,韩国是一个本土市场相对不

大的地方,这里的跨国企业对于国际化有着更加“切肤”的感受。

不仅三星,韩国另一家全球性手机企业 LG 同样不可小觑。LG 二季度全球出货量同比增长 20%,其 G3 手机在硬件配置、产品体验等方面秒杀三星 S5,一举成为韩系手机的旗舰代表。

从全球智能手机排行榜上来看,三星、LG 等韩系手机在智能机大潮中没有向诺基亚、摩托罗拉、索尼等上一代巨头那样败下阵来,核心原因就在于愿意拥抱变化。仅此一点,他们就是一支不可小觑的力量。(易文)