

打造学习型党组织 铸强红豆基层堡垒

红豆集团是国务院120家深化改革试点企业之一，江苏省唯一一家由国家工商总局认定的商标战略实施示范企业。红豆集团党委是全国先进基层党组织，也是唯一一家由中组部发文号召全国企事业单位学习的民营企业党组织。多年来，红豆以优异的销售业绩稳居中国服装业百强亚军。集团一直重视党建工作，早在1997年，红豆集团就在无锡市民营企业中率先成立了党委。目前，集团下设2个二级党委，11个党总支，102个三级党支部，党员1523名。多年来，红豆集团坚持发挥党组织的政治核心作用和政治引领作用，创新民企党建工作方法，坚持把党建融入企业管理，把党的政治优势转化为企业发展优势。创造了“一核心三优势”的党建经验，“一融合双培养三引领”的党建工作法，“五个双向”的党建工作机制，成为全国民营企业党建一面旗帜。作为全国先进基层党组织、全国民营企业家“双强百家党组织”，红豆集团党委一直注重党员员工的教育培训工作，积极打造学习型党组织，进一步铸强红豆基层堡垒。企业不同于机关单位，在具体教育培训活动中，我们紧密联系企业实际，以理念创新为先导，以冬训为重点，将党员员工教育培训工作提升到人本管理和资源再造的高度来认识，实施四轮驱动：即党政工团齐抓共管，充分发挥各自优势，积极采取措施，将培训活动与分管工作同研究、同部署、同检查、同落实，并建立起相应的考核机制，纳入各级班子年度考核内容，形成推动教育培训工作的整体合力。

一、坚持理念创新，创建红豆党员教育培训平台

1、创新理念，提高认识。以观念更新为先导，将党员员工教育培训工作提升到人本管理和资源再造的高度来认识和落实，领导干部，以身作则，带头学习，学习新知识、新理论、新思想，不断促进观念的转变，理念更新，改变了以往“说起来重要，抓起来次要，忙起来不要”，只看眼前利益的短期行为，强化了“人才是第一资源”、“学习力就是竞争力”、“教育培训投资是最有效的生产投资”的理念。并自觉把新的理念导入企业经营管理中来，运用到企业管理实际中，确立了“以人为本、固本强基、拓展市场、协作双赢”的经营理念。在企业经营管理活动中，一切都围绕着“人”来进行，不论在制定企业战略方针、目标上，还是在管理制度、企业文化建设上，坚持把“尊重人、发展人、成就人”摆在首位，将教育培训作为提高党员素质和能力，提升企业效率和效益，满足党员员工自身发展需要的重要途径。同时在全公司广泛开展了争做“学习型领导”、“学习型干部”、“学习型党员”活动。各级领导干部身体力行，使党员员工观念在潜移默化中转变，使全体党员树立起“学习力就是发展力”的观念，“培训即工作”的观念和“终身学习”的观念，从而形成上至企业领导层、中至管理干部，下至班组工人



全员参与学习，全员参加培训的局面。

2、创新平台，有效实施。红豆集团党校（红豆大学）为企业党员的学习和培训搭建了一个平台。通过这一培训平台，在充分调查研究论证的基础上，结合实际，为公司制定了培训规划，并制订每年的培训计划，通过线上线下学习培训，使党员员工的整体素质明显提高；同时为保证目标和规划的落实，采取了“三同步”的工作措施，即在制定公司年度发展计划时同步制定党员教育培训年度计划；在工作检查过程中同步检查教育培训工作；在对领导班子进行年度考核时同步考核教育培训开展情况，将党员教育培训纳入公司发展的总体目标及班子的重点考核内容，由过去的软指标转为硬指标。除红豆党校外，红豆集团还创建了《红豆报》、红豆官网、红豆党员先锋网、红豆手机报、红豆电视台、红豆党建微信平台等多个宣教平台，让红豆党员员工可以多渠道、随时随地接收党中央精神和企业发展信息。

二、坚持方法创新，创建红豆特色党员教育培训体系

1、抓好“5+1”工作学习制度。每周六定为“学习日”，通过教育培训提升党员员工思想理念、专业知识和服务技能。实行每月一期新员工培训，每季一期中青干部管理班，每年一期红豆厂长经理班的固定培训项目。红豆大学利用平时业余时间开设培训，每周公布培训课程表，党员员工结合自身实际报名参加。

2、抓好结对辅导制度。对新进、晋级、后备人才、和岗位轮换党员员工，由其上级与其结对进行“一对一”的辅导，制定工作内容与传帮带辅导计划，由人力资源部进行考核，对培养下属有贡献的党员干部进行表彰鼓励。

3、抓好内部培训积分制度。规定每年党员员工培训积分不低于36学分，不同课程给予不同学分标准，要求党员员工结合实际工

作参加专业对口，教育培训考核合格由人力资源部认定后给予积分。

4、抓好内部培训讲师制度。在借助外脑开展培训的同时，大力开发内脑，从内部党员干部和高级人才中选拔、培育一支内部培训讲师队伍。同时，凡参加外部培训的员工都有义务对受训内容进行消化，在企业内部进行分享，开设讲座，既增强了内部交流学习氛围，也为党员员工发展提供了更广阔的舞台。

5、抓好“三会一课”。在以往好的做法基础上，2014年又完善了“三会一课”制度，多以“扩大会议”的形式召开，使“三会一课”更适应企业特点，更能融入企业生产经营管理，突出企业经济建设与企业党建工作的有效融合。

三、坚持“四个注重”，党员冬训与时俱进

1、注重对党的政策精神的学习与教育。组织全体党员干部学习党的方针政策，认真学习上级党委重要文件精神。如，去年冬训期间，党员干部认真学习领会十八届三中全会精神。红豆集团党委书记、总裁周海江在教育培训上畅谈了学习体会。他说：十八届三中全会是我国全国深化改革的动员令，会议公报对我国的改革、市场、企业、国家等方面有了新的定位。同时，冬训还重点学习十八大、十八届三中、四中全会公报及其《决定》，学习习近平总书记系列讲话精神，认真领会精神，积极落实。如，为贯彻十八届四中全会依法治国精神，进一步引领规范企业发展，更好地为集团发展保驾护航，去年10月22日，红豆集团把原来的法律办升格为法务部，由集团法律办、商标科、打假办共同组成。它的成立是红豆集团法治建设的重要里程碑，为集团依法治企的进程注入了新的推动力。通过及时、全面、深入学习党的精神，使全体党员的思想和行动统一起来，进一步增强进取意识、机遇意识、责任意识。

2、注重红豆党建特色文化教育培训。在日常教育培训和冬训期间，将红豆党建特色文化教育培训作为重要内容之一，比如，为贯彻落实党的群众路线教育实践活动中，红豆党委专门印发《党的群众路线教育实践活动学习手册》1500多册，发至每一个党员进行自我学习。2014年4月，邀请市委督导组组长、市委党校陈尧明作党的群众路线教育实践专题讲座。同月，组织全体党员（分3个场次）观看《焦裕禄》电影，进行先烈典型教育，并带领集团党员干部赴华西村、法尔胜集团参观学习。8月，在党员中开展“为了谁、依靠谁、我是谁”专题演讲交流会，进一步提升了宗旨意识、责任意识、服务意识。9月，特邀原省委党校常务副校长黄文虎对党群干部做《胸中有大局，再续红豆梦》专题培训，让红豆党群干部透彻了解宏观，启迪如何更好把握微观，同时也进一步提高了他们的思想素质和理论水平。

（红轩）

美对华光伏“二次双反”或于2月征税

日前，美国国际贸易委员会宣布第二起对华光伏双反案投票结果，认定产自中国大陆和台湾地区的晶体硅光伏产品对美国产业构成实质损害，据此结果和此前美商务部对中国光伏产品的反倾销、反补贴调查结果，美方将再次对输美中国光伏产品征税。

中国机电产品进出口商会法律部人士表示，目前美国国际贸易委员会的终裁只是投票结果，下面还要继续程序上的认定，包括形成终裁报告，到最后美国政府发布征税令，还会有一个过程，“2月初才可能有最终结果”。

业内人士认为，这次“双反”将影响20亿至30亿美元的出口金额，但是目前中国光伏产品市场已实现多元化，美国市场的影响力较以往不断降低，这种负面影响将大打折扣，因此企业选择冷对。

与首次“双反”调查相比，“二次双反”调查的范围进一步扩大，从光伏电池扩大到光伏组件、层压板、面板等。2010年至2012年间，中国出口至美国的涉案产品金额分别为15.2亿美元、31.2亿美元、20.8亿美元。

商务部贸易救济调查局负责人发表谈话指出，美方调查结果无视事实依据和法律规则，接连对输美中国光伏产品发起调查，并采取不合理的限制措施，违反了美国承担的遵守世贸规则的义务。美方滥用贸易救济措施的做法，严重损害中国企业和美国下游用户和产业的利益，阻碍美国以及全球新能源产业的发展和进一步合作与利用。中国企业家对此表示强烈不满，中国政府对此表示严正关切。中方敦促美方严格遵守国际规则，采取负责任的态度与行动妥善处理贸易摩擦。同时，中方将考虑在WTO框架内和美国司法体系中行使权利、维护自身利益。

“征税对中国光伏企业的负面影响肯定是有，但没有第一次‘双反’时那么大。近两年很多光伏制造企业都开始将目标市场从欧美转向国内以及日本等其他新兴市场，而且开始谋求转型，向下游电站发展，这些都消解了双反的影响。”一位光伏企业高管告诉记者。

来自中国机电商会的统计数据显示，2013年中国出口的光伏电池组件，亚洲市场占比40%，欧洲占比20%，美国市场则从前两年高峰期的40%左右下降至20%以内，而2014年这一份额继续下降至10%左右。

（经参）

能跌多久？ 石油巨头与欧佩克各执一词

英国石油公司首席执行官鲍勃·达德利日前接受英国媒体采访时表示，国际油价保持低位可能还将持续3年之久才会回升，英国石油公司将做好相应调整。与此形成对照的是，石油输出国组织（欧佩克）再次表明不会减产保价的立场，还称油价即将触底。

鲍勃·达德利表示，从历史上看，国际油价总是起起伏伏，有时会数年处于低价水平。对于石油工业来说，需要以低油价为基础重新衡量收支，保持正常运行。达德利说，“英国石油必须做好应对方案，我们尚不清楚油价会跌到何处”，但一年内是肯定走低的，“我想可能是两到三年”。

在达德利看来，油价将令主要产油国承压，英国石油公司在北海的油田也会受到影响。此前，英国石油宣布在全球范围内削减工作岗位，降低运营成本。其中，英国石油计划在北海业务部门裁员300人，包括200名由其直接雇用的陆上人员，以及100名合同工。

意大利石油集团Eni首席执行官德斯卡尔西也感受到了石油业的寒冬正在到来，他说受油价暴跌影响，全球石油工业今年将缩减开支10%到13%。正在瑞士达沃斯出席世界经济论坛冬季年会的德斯卡尔西还警告说，4到5年后，因库存和产能不足，国际油价可能攀升，甚至摸高到每桶200美元。为了避免油价大起大落对世界经济造成冲击，德斯卡尔西呼吁石油输出国组织（欧佩克）发挥类似中央银行的作用，尽快干预市场，确保价格稳定。

尽管国际油价遭遇“腰斩”，但欧佩克一直拒绝减产保价，理由是市场上供大于求的局面是非欧佩克国家造成的，欧佩克此时减产非但不能抑制价格下跌，还会把市场份额拱手相让。

欧佩克秘书长巴德里1月21日在达沃斯重申，欧佩克将捍卫自己的立场，“油价将恢复到正常水平”。按照巴德里的预计，国际油价会在每桶45美元到50美元范围内调整一段时间，之后逐渐回升。

伊拉克石油部长阿卜杜勒·迈赫迪同日表示，自去年油价重挫60%后，国际油价已接近底部，今后不会再下挫很多。在欧佩克看来，开发成本普遍在每桶60美元之上的全球页岩油项目支撑不久。

近日，纽约商品交易所2015年3月交货的轻质原油期货价格报收于每桶47.78美元，2015年3月交货的北海布伦特原油期货价格报收于每桶49.03美元。（新华网）

专家谈 2015年楼市：房企转型求生 房价难反弹

面对2014年楼市的低迷，今年的市场将何去何从？有专家分析称，2015仍处于楼市拐点期，政策方面，将延续“分类调控”的思路，地方政府继续采取“微刺激”的手段，各项楼市政策有望相继出台。市场方面，楼市将持续去年震荡下行的态势，各城市分化加剧，房价难以大幅反弹。另外，面对库存高企的窘境，楼市的主要任务仍是库存去化，在严峻的环境下，各大房企也纷纷走上转型求生的道路。

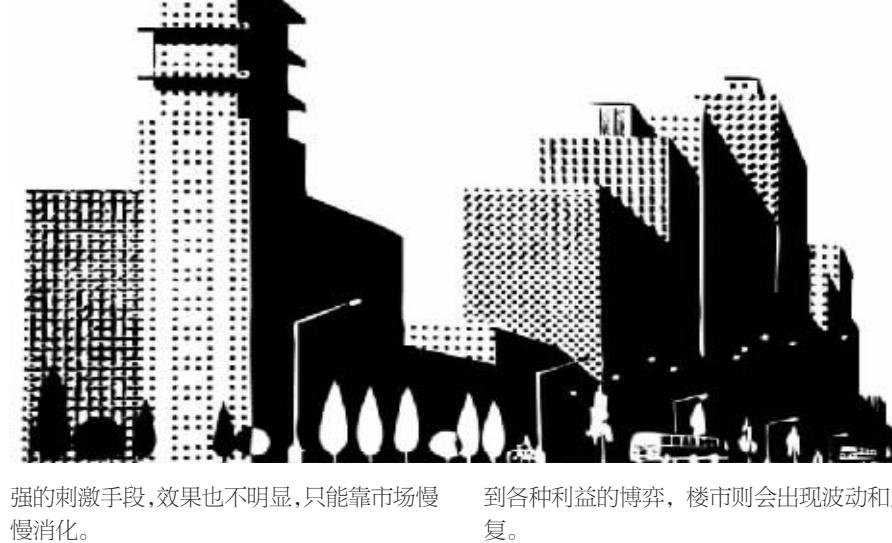
政策展望： 地方政府延续“微刺激” 楼市政策将相继出台

针对市场的发展演变，2014年中央政府的调控思路适时做出调整。中央经济工作会议也连续两年不提房地产调控，“去行政化”调控思路日益明确。调控目标也从过往的以“控房价、抑需求”，转变成当前“促改善、稳消费”。

在“分类调控”的指导下，地方政府各种采取“微刺激”手段，取消限购、减税、购房补贴、公积金新政、普宅标准调整等政策相继出台。除此之外，央行还出台了放松限贷的“930”新政。

谈到2015年的楼市走向，北京市房地产业协会秘书长陈志在接受采访时表示，中央仍会坚持“分类调控”的思路。从去年年底的中央经济工作会议来看，今年将会出现更多的改革措施，土地制度、税制结构等的改革都将深深的影响房地产行业，行业周围的“土”都在松动。楼市的改革也在不断的推进，今年3月份施行的不动产登记制度就是在为以后的房产税、房地产税打基础。

亚豪机构市场总监郭毅还提到，其实去年多个地方政府，特别是一些产能严重过剩的二三线城市，已经使出了不少“大招”，比如减税、购房补贴这种强刺激手段。但总体来说收效甚微，她指出，这些城市的产业基础薄弱、人口吸附能力不强、需求被提前透支，再



强的刺激手段，效果也不明显，只能靠市场慢慢消化。

市场展望： 楼市仍处拐点期 震荡下行房价难反弹

2014年全国房地产行业各项指标均高位回落，同时各地市场分化差异显著，趋势性变化逐步显现。国家统计局发布的数据显示，2014年12月70个大中城市的房价同比总体下降，且降幅仍在持续扩大。去年商品房销售面积比2013年下降7.6%，销售额同比下降6.3%。另外，随着销量的低迷和新开工面积的增长，各地楼市库存日渐高企，2014年末，商品房待售面积已高达6.2亿平方米，比2013年末增加了约1.3亿平方米。

在不少业内人士看来，这一楼市“新常态”将会持续更长时间。陈志谈到，楼市的改革将改变房地产过度的、有泡沫的、不健康的发展模式，而调整的过程也就是下降的过程。2014年是楼市拐点确立时期，今年则处于拐点期内震荡向下的过程。但改革也可能遭遇

发商增多，行业洗牌加速，越来越多的房企走上转型道路。万科、万达、恒大、绿地等多家房地产标杆企业近期均有多元化转型举措，或拓展养老地产、转型“服务商”、或涉足互联网网、或发力海外地产。

另外，从业绩来看，多数房企表现不佳。中原地产研究部的统计数据显示，目前公布2014年销售业绩的40家企业，合计销售额达到了18205亿，相比2013年的15835亿，上涨幅度为15%。但这其中仅16家企业达标，其他24家企业完成任务情况不理想。

这也预示着房企的分化程度加剧，中原地产首席分析师张大伟表示，分化主要体现在两大方面，第一个是市场的分化，不同区域、不同城市、甚至同一个城市，都会因为区域的属性定位和价值以及本身的供求情况而出现不一样的市场行情；第二个是开发商的分化，有品牌、运营、资金和资源优势的开发商将会变得更强。总体来看，除部分规模房企外，整体市场很难维持过去的高增长局面。

（陆肖肖）

房企展望：
内部分化加剧
开发商忙于去库存、转型求生

另外，虽然去年12月的房价数据显示，部分城市尤其是一线城市的成交量和房价呈现回暖态势，但仍难改总体下行的大势。“去年9月份是销售低潮，此后基本上是处于一个持续上升的状态。”任志强预计，2015年销售会迅速回升，但是价格不一定随之上涨，因为我们有庞大的库存，差不多消化完才可能改善库存和市场的关系。

另外，虽然去年12月的房价数据显示，部分城市尤其是一线城市的成交量和房价呈现回暖态势，但仍难改总体下行的大势。“去年9月份是销售低潮，此后基本上是处于一个持续上升的状态。”任志强预计，2015年销售会迅速回升，但是价格不一定随之上涨，因为我们有庞大的库存，差不多消化完才可能改善库存和市场的关系。

