

# 相恋7年修正果 东风牵手沃尔沃

## 将共同打造全球领先“东风”品牌商用车



◇ 东风集团持有新东风商用车公司55%的股权,沃尔沃集团持有45%的股权

◇ 新东风商用车公司董事会由7人组成,其中东风集团委派4名,沃尔沃集团委派3名,东风集团委派董事长和总经理,沃尔沃集团委派副董事长

◇ 新东风商用车公司将研发、生产、销售“东风”品牌汽车,品牌由东风汽车公司许可给新公司使用

重要的是,联盟将加快“东风”品牌商用车走向国际,全面提升东风品牌在国际市场的价值和地位,把东风品牌发展成为全球知名商用车品牌。

沃尔沃集团总裁兼首席执行官欧罗夫·佩森表示,中国卡车市场规模相当于欧洲和北美的总和,是全球最大的卡车市场。“此次强强联手,不仅有利于沃尔沃深耕中国市场,巩固沃尔沃在全球市场的领先地位,而且以我们的技术优势和全球网络,将会更好地帮助东风商用车公司更快地走出去,改写全球商用车市场竞争格局。”

东风集团是东风汽车公司的全资子公司。沃尔沃集团是全球领先的商业运输及建筑设备制造商。双方早在2006年就已开始商用车合资洽谈。

### 编辑 点评

## 自主创新不是闭门造车

东风与沃尔沃合资备受业界关注。为什么?主要原因在于东风是以做商用车起家的,历来倡导并坚持自主发展旗下商用车业务板块,而且目前其中、重卡销量连续9年位居行业第一。拿出如此具有优势的资源和外方合作,会不会改变今后东风商用车的自主发展道路?

汽车产业的合资合作饱受诟病,理由是我们让出了市场并没有换来核心技术。特别是当中国已连续4年成为全球汽车产销“冠军”,自主品牌发展遭遇空前困境,市场资源越来越宝贵的今天,“合资”已成为国内部分车企不思进取的代名词。

不过,此次东风与沃尔沃的合作,让我们看到了一些新的变化。无论是从股权比例,还是从董事会成员构成来看,东风都拥有较高的话语权和主导权,一改中方在合资中的弱势地位。

自主创新不等于闭门造车。更重要的是,东风与沃尔沃将联合开发整车产品平台和关键整车以及核心零部件,共享包括供应商资源、制造资源、国际销售渠道等核心资源,致力于发展“东风”品牌商用车。过去在合资中,由于大都是国外品牌“占领”中国市场,此次东风没有放弃自己的品牌,而是立足于借助国际企业的全球销售渠道与运作经验,拓展东风中重商用车海外市场,志在把东风品牌打造成为全球知名的商用车品牌,着实令人充满期待。

## 库克颠覆乔布斯风格 苹果将在华建首个研发中心

根据上海市商务委员会在微博上宣布,苹果公司将于今年夏季成立上海研发中心,这将是苹果在中国建立的第一个研发中心。目前,这个研发中心的外部建筑已经竣工,但内部还没有装修。一旦该项目完成,苹果每年为此支付的租金将达到5000多万元人民币。

据了解,这个研发中心位于上海浦东源深路、张杨路交界的地方,总面积约为1万平方米,由3幢独立的6层高巴洛克式风格的大楼组成,分别用作财务中心、运营中心和呼叫中心,而非此前传的研发中心。记者上网查询发现,投资1.89亿元苹果源深路办公室精装修工程,曾在去年8月公开招标,不过对于子公司落户浦东的传闻,苹果公司至今未作出正面回应。

虽然有人否认这三个建筑就是传说中的苹果研发中心,但是苹果在中国建立研发中心似乎已经是板上钉钉。此前苹果首席财务官彼得·奥本海默承认:“我们已经为中国建立了一个新的业务部门。”

“苹果在中国开设研发中心,是为了利用中国的智力资源。现在中国的技术人才一方面质量比较高,另一方面工资相对全球还算低廉,很多跨国公司都在中国开设研究中心。”互联网行业专家洪波表示,苹果过去这么多年在中国市场尽管增长情况非常好,但是中国一直都是它的销售市场,中国的这种智力资源没有得到很好的利用,建立了研发中心之后,可能这个情况会得到改变。

洪波同时认为,苹果在海外建设研发中心一直非常谨慎,主要的研发中心都设在美国,此举更多的还是一个统一的全球策略。苹果公司通常是把它的研发放到总部,然后由总部开发产品卖到全世界,这是过去乔布斯时代的风格,但是库克担任CEO之后可能会有改变。

之前曾有消息说,苹果CEO库克本月初在北京会见北京市市长王安顺时表示,苹果将在北京设立研发中心,并将会把App Store和iTunes服务器放在中国国内,以加快下载速度,为中国的苹果用户提供更好的服务。

现在看来,研发中心确实有,但在上海。这次在中国设研发中心也突出了苹果对中国市场的重视,对于苹果来说,中国市场正变得越来越重要。洪波认为,苹果最近几年每个季度的财报专门把中国市场拿出来说是因为:第一,这个市场的增长速度非常快,远远超出了它的美国市场甚至全球市场的平均增速;第二,这个市场的规模正变得越来越大,现在已经是仅次于美国市场,成为苹果的全球第二大市场。

“可以预期在不远的将来,中国很可能超越美国成为苹果在全球的第一大市场,所以这个市场的重要性对于苹果来说可能会变得越来越重要。”洪波说。

(更多内容敬请关注中央人民广播电台经济之声每天16:00-20:00播出的天下公司节目)



## 康佳液晶电视销量增长110万台

本报北京1月27日讯 记者周雷报道:2012年,康佳销售业绩实现新突破,液晶电视年销量较上年增长110万台,销售额增长15亿元。康佳开发的双通道电视、3D大平板智能电视持续热销,产品平均单价大幅提升。

康佳多媒体事业本部总经理林洪藩表示,2012年康佳以同步云战略为依托,首发Android 4.0电视,推出双通道技术,赢得了商机。2013年,康佳将在系统资源整合、应用技术研发、高质量大规模制造、新兴渠道开拓等方面发力,实现利润和品牌增值。作为新年开局之作,康佳已正式推出六核(双核CPU+四核GPU)升级的系列同步云电视。

## 华为推出大容量数据中心交换机

本报深圳1月27日电 记者杨阳报道:华为技术有限公司日前推出一款超大容量的数据中心交换机——Cloud Engine 12816(简称CE12816),这是Cloud Engine 12800系列家族中的新成员,拥有16个业务槽位,整机容量提升至64T,它的面世让Cloud Engine保持的最大容量纪录进一步刷新,继续领跑业界。

Cloud Engine系列数据中心交换机,是华为基于十多年的研发积累以及在标准领域的持续投入而研发的新一代云计算数据中心交换机,充分结合了工艺及设计的创新,为用户提供稳定、可靠、安全的高品质服务。

## 山东能源集团创新保增长

本报济南1月27日电 记者王金虎、通讯员王俊报道:2012年以来,尽管煤价大幅下滑,但山东能源集团却依托管理创新、技术创新实现逆势增长,煤炭产量同比增长13%,销售收入同比增长16%,资产总额同比增长22%,日增亿元以上。山东能源集团一家企业的利润就占山东省国有企业的50%以上。

在煤炭形势严峻的情况下,改革创新提升了山东能源集团的经济运行质量。旗下的山能国贸建设了国内第一家矿用物资在线交易平台,目前已收录注册用户525家,在线交易14亿元。山能国际打造了国内第一家能源矿产交易中心,年需求量不足2万吨的客户将全部纳入网上交易。

## 石家庄高新区供水排水公司出新招

### 刚性信任度投票促科学管理



1月23日上午,大雾笼罩着白雪皑皑的石家庄市,四九天,寒气逼人。可在石家庄高新区供水排水公司5楼“职工之家”活动室却暖意融融。这里正在召开供水排水公司第四届一次职代会,对企业领导班子进行信任度投票。

11点20分是会议的关键时刻。经过在场的71名职工代表投票,并选出监票人、唱票人和计票人。唱票人、三水工程

公司代表王琳大声喊着“信任,信任,信任……”;监票人安全处代表马春光目不转睛地盯着票面;计票人后勤处代表战加文直直地在黑板上画“正”。不到10分钟,15个“正”字加一个一横,端端正正显示在黑板上。这时,主持会议的公司工会主席李庚奎宣布:应到职工代表72人,因病请假一人,实到代表71人,总经理林自强的赞成票71票。100%赞成票!话音

刚落,掌声响彻会场。

据李庚奎介绍,石家庄高新技术开发区供水排水公司是一家由全体员工共同入股组建的市政工程公司,从2006年开始,该公司实行职工民主评议监督领导干部的“刚性信任度投票制度”,得票率不足80%以上不能担任企业领导职务,“通过这样一种手段,推动企业科学管理。”文/本报记者 雷汉发

“金锣模式”的首要一环是建立全产业链的质量控制体系,把农户的养殖基地建成公司的第一生产车间,与农民形成“风险共担、兴衰共存”的利益联结机制——

## “金锣”何以如此响亮

本报记者 刘惠兰

步提升了金锣在全产业链管理中的带动把控制能力。

山东临沂平河镇的一位养猪大户说:“咱严格按照大公司的标准养猪不敢有半点含糊,因为咱跟金锣签了合同,质量出了问题,咱一同受损失。”他告诉记者,在金锣的带动下,农民养猪收入提高了很多,现在他的两个儿子及儿媳都已返乡在金锣养殖链创业。

### “养”出好品质

为杜绝快速发展可能带来“粗放管理”问题,金锣一直倡导“质量大于天”的理念,始终把食品安全放在首位。金锣为此建立了农产品质量安全全程控制和可追溯制度,并全面开展了质量管理体系和无公害农产品、绿色食品、有机农产品认证,大力推进标准化、无公害和有机食品生产。

好产品并不是检验出来的,而是生产出来的。“我们实行了一套‘预安全’的

企业,“金锣模式”的首要一环就是建立全产业链的质量控制体系,把农户的养殖基地建成公司的第一生产车间,与农民形成“风险共担、兴衰共存”的利益联结机制。

据介绍,金锣集团自2008年启动了全产业链食品安全工程体系建设,将肉制品生产链与质量管理向上游生猪养殖环节延伸,在集团原养殖部基础上,成立了临沂新程金锣牧业有限公司,带动农户实施“订单养殖”,标准化的生产,并以最低保护价收购,用利益联结机制将养殖户纳入到公司的“第一车间”,使企业与农户形成了兴衰相依的“鱼水关系”。对农户基地实行仔猪统一供应、生猪统一检疫、生猪统一回收等一系列服务,从源头上保证了肉制品质量。

为保障瘦肉品质的良种猪出栏,近年来金锣又投资近20亿元,新建规模为10万头的曾祖代至父母代现代繁育种猪场,同时建立了标准化无公害的饲料加工配套工程,从良种及饲料源头上把好质量关,进一

## 公司数字

### 2196亿元

#### 天津物产实现逆势上扬

本报讯 记者刘瑾报道:2012年入榜世界500强的天津市首家企业天津物产集团日前公布了2012年最新业绩:完成销售收入2196亿元,同比增长26.8%;实现利润100050万元,同比增长92.6%;完成进出口贸易额77.5亿美元,同比增长85.8%。

据介绍,在2012年国内外大宗商品贸易市场波动性和不确定性加大的严峻经济形势下,天津物产实现逆势发展,主要源于其坚持的“贸易+物流、贸易+金融、贸易+地产”发展模式,全面推进发展战略升级和管理升级。

### 1032亿元

#### 工行文化产业贷款余额大增

本报讯 记者谢慧从中国工商银行获悉:截至2012年年末,工行对文化产业的贷款余额已超千亿元,达到1032亿元,全年新增增加372亿元,增幅达56.3%,成为工行增长最快的贷款投放领域之一。

工行将文化产业作为推动经济结构转型升级的重要突破口,持续加大对文化企业的金融支持力度。在工行贷款支持的约4000户文化企业中,中小企业共3800多户,占比达97%,其贷款数额占全部文化产业贷款的75%以上。工商银行已率先推出“文化+金融”服务手册,形成了一套“特色定制”的服务模式。

本版编辑 梁睿 王轶辰



山东省金锣集团的超市订发货销售一派繁忙。该公司销售部负责人对记者说,截止到1月20日,金锣肉粒多产品1月份的销售相比去年同期增长超过50%。自2009年以来,该集团的熟制品销售额一直保持了年均30%的高速增长。

如今,金锣年销售额收入早已接近400亿元,在2012年公布的中国企业500强名列第240位。然而,谁能想到,20多年前,金锣集团只不过是一家投资仅100多万元的肉制品冷藏加工厂。那么,“金锣”是如何敲响的呢?

集团总裁郭维世告诉记者,这主要得益于金锣成功探索并建立了全产业链质量监控体系和企业与养殖户的利益联结体系及链条。

### 建利益联结机制

作为一个以肉食品加工为基础的涉农