

昨日,中州皇冠假日酒店中原厅里,普通的会议室里坐着一群不普通的人,他们都是来自河南的企业精英,倾听了著名经济学家钟朋荣对宏观经济的分析。企业家们也纷纷发言交流经验,为中原经济区建设建言献策,共同分享发展经验。

由省贸促会、省国资委主办的“建设中原经济区、实现中原崛起,河南企业家峰会”昨日举行。

省国资委副主任赵连生说,举办此次峰会,就是希望专家、企业家共同为中原经济区建言献策,共同分享经验。 晚报记者 辛晓青/文 马健/图

“建设中原经济区、实现中原崛起,河南企业家峰会”昨日举行 钟朋荣:郑州女裤应实施品牌战略 万隆:双汇要落实“诚信”二字



钟朋荣

●著名经济学家
●北京视野咨询中心主任;兼任中央财经大学、中南财经大学等6所大学教授,兼任北京裕兴、彩虹集团5家上市公司独立董事。

给河南企业的几点建议

煤炭企业减缓速度

“我给你们一句话,今天挖的是煤,明天挖的是金子。”钟朋荣对河南的煤炭企业这样说。

钟朋荣认为,对于中国经济近期要关注的是通货膨胀,而远期需要关注的则是资源稀缺。“煤炭资源是有限的,未来这些资源都会比金子还贵,现在煤企不如休息休息,减慢挖煤速度,再过10年20年,看看你们挖出来的煤是什么价钱。”

在钟朋荣看来,最稀缺还有土地资源,随着中国耕地面积的减少,土地将成第一大稀缺资源。

郑州女裤要搞“一元钱战略”

“我知道郑州女裤很厉害,一年生产2亿条,但是不要光拼着增量,你卖5块我卖3块,你卖3块我卖1块,最后8毛都卖了?”钟朋荣对郑州女裤的发展提出了品牌战略的想法。

他认为在盲目增量的同时,对环境的污染,对土地资源的占用,都是得不偿失,不如走品牌之路。“郑州的女裤,有谁在央视做过广告?如果你们实施品牌战略,比如‘一元钱战略’,每条女裤多卖一元钱,土地没增加,污染没增加,一年增加2亿元,这不是纯利润吗?”

钟朋荣传授赚钱术

娶媳妇挣钱

“如果你儿子还没找对象,我建议你去美国找一个媳妇,然后利用美国身份去美国银行贷款,到国内换成人民币,然后到郑州周边买房子,赚三把,美国利率低赚一把,人民币升值再赚一把,房子升值再赚一把,最后还赚一个美国媳妇。怎么操作是技术问题,你们下面可以问问商会,他们应该有点经验。我只是指方向啊。”

买铁矿挣钱

赶快买铁矿,租地30年,挖地20米,把铁矿埋下面。然后带着老婆孩子全世界旅游去,每年带儿子、孙子来这里看看,告诉他,这里是铁矿,铁矿价格每年翻一番啊。再过个几年,咱就是首富啊。



万隆

双汇集团董事长

企业不能失去千载难逢的发展机遇

在听了钟朋荣的发言之后,万隆表示这是给河南企业上的一堂重要课程。“这是一堂改革、创新、发展中原经济的重要一课,对助推中原经济区发展,做好河南企业有着重要意义。”结合自己企业,万隆说,双汇要立足大中原,发展大食品。

万隆说,随着中原经济区纳入国家重点经济区域,中部经济崛起指日可待,河南这些年来的经济发展有目共睹,优越的政治、经济、文化、交通等发展环境,为投资者、经营者、创业者提供了中西部最好的环境,“我们企业界不能失去这个千载难逢的机会,选择中部选择河南,谋划、投资、发展、兴业,这里是最好的地方”。

双汇要珍惜来之不易的品牌

万隆说,20多年来,在这个消费品的竞争领域,双汇保持年均30%以上的增幅,关键就是在河南,这个双汇创业发展壮大的好地方。万隆透露,双汇今后将在中原经济区建设中继续加快食品工业发展,“趁中原经济区建设的有利时机,我们在郑州经开区投资10亿,建设屠宰、分割、肉制品、物流的生产线,集科研、生产、经营、物流于一体的大型食品企业,一期工程8月投产,二期加快建设争取早日完工全部投产”。

据介绍,双汇还将投资5亿建设50万头猪的养殖基地,还将在漯河投资17亿,建5000万吨的肉鸡生产线,实现种养加工一条龙产业,继续保持双汇在河南及全国的发展势头。

谈到最近双汇遭遇的诚信危机,万隆说:“今后我们所有的工作都要落实到诚信二字上,双汇的品牌来之不易,我们要倍加珍惜。今后一年将增加检测费3个亿,保安全,邀请广大的消费者、媒体和政府部门走进双汇工厂,引入第三方进行专业化的监督。”

国美10年 影响河南

河南国美十周年庆典系列报道 之 新密之变

由于非常近,以前新密有钱人喜欢到郑州购物
现在,新密人正逐渐改变去郑州购买家电的习惯

把电器请出百货商场,国美开创家电连锁行业新时代

新密距离郑州非常近,开车也就半个小时的路程,以前新密的有钱人都喜欢到郑州购物,现在这一情况正在逐渐发生着改变,“现在,新密不仅有煤矿,还有国美、丹尼斯、五星级荣誉德大酒店、豪华顶尖咖啡厅,各种名牌专卖店应有尽有。”在新密,一位政府工作人员自豪地告诉记者:“去年,新密市社会消费品零售总额113.4亿元,增长18.4%。”

晚报记者 樊无敌

首家全美式家电卖场把电器请出百货商场

国美登陆新密前,新密的家电市场还处于零售原生态,买一台彩电不能挑选款式,买一台冰箱不允许开箱验货,买彩电、冰箱、洗衣机等“大件”,要自己找车运回家或自己背回家,国美登陆新密后,结束了“排队购买”“凭票购买”“自买自提”的零售原生态年代,把电器成功请出了百货商场,彻底颠覆了当时的市场格局,并推出了“免费送货到家”、“免抬服务”等改写家电历史的服务举措,开创了家电连锁行业的新时代。

去年4月24日,新密兆吉店开业,开业之初的兆吉店要以颠覆以往家电卖场传统模式,在新密市打造一个集时尚、专业、齐全、国际化的家电卖场。与以往的卖场模式相比,国美新密兆吉店针对展台、家电品类、环境基础设施、服务等进行全新打造。如电脑、数码相机、生活家用电器都要做成开放式展台,便于顾客试用

和挑选;更多新的家电品类也将进驻该店,如保健按摩椅、洗脚盆等产品;并且冰箱、洗衣机、彩电、空调等产品也将增加更多品牌和型号,设计大型体验专区,为顾客提供更多选择和体验机会,并重点推出国际最流行的家电,举行流行家电展会等。河南国美总经理张峰介绍说,虽然兆吉店定位为高端家电卖场,但是高端并不意味着高价,国美凭借其强大的渠道优惠,通过大规模集采,把家电价格压到最低,为消费者争取到更大让利空间,既能满足消费者个性化的需求,也能够让消费者享受最优惠的价位。

国美给新密消费者送来平价家电

从兆吉店到今年4月开业的富尔康店,国美除了带来新的消费观念和丰富的家电产品外,还为新密消费者带来了平价家电,以及国际水准的服务保障。张峰指出,新密店作为新模式家电卖场,其卖场格局与传统

家电卖场有很大不同。由于传统卖场内部格局缺少整体的系统规划,卖场内收银、提货、服务台、咨询台等服务柜台分散在卖场的各个角落,消费者挑选好商品后,不得不四处奔波,多次排队,导致浪费大量的时间成本。为了给消费者提供更加快速、便捷、高效的购物享受,国美新密店内设立综合服务台,集结银、提货、验机、包装等服务职能为一体,消除困扰消费者的多次排队现象,让消费者在综合服务台完成一站式购物享受。

国美新密店还配备了独立的后台服务系统和先进的信息系统支持。河南国美总经理张峰介绍,新模式着重于物流能力的提升及配送、安装、售后等服务团队的专业和高效,从而实现“即买即送即安装”等更高标准的服务承诺,并建立相应的监督系统,完善回访机制,积极主动解决售前、售中、售后的全部问题,力求成为消费者最满意的卖场。