中国力量

2010中国企业500强峰会

指定会刊·风向

中国企业500强名单告诉你
企业未来怎么走(下)

自主创新:企业做大做强的呼唤

有学者提出,我国的大型企业应该不只是局限于独立生产产品的制造企业,更应该成为价值链、价值体系、价值网络整合者。正如一位企业家所说的,“我更喜欢用‘强’的概念,企业大不大没有意义,关键是强不强”。企业应该更加关注自身的稳健发展和赢利能力,盲目追求扩张速度是没有意义的。

在企业做大做强的过程中,中国企业越来越深刻体会到两方面的压力。一方面,在一些传统产业,中国企业生存和发展的基础包括资源廉价、政府保护、较低管理成本的优势正日益削弱;另一方面,在电子、信息、新材料等高新技术领域,跨国公司的前期研发投入已经转变为专利、标准,成为国内企业发展难以跨越的一道门槛。海信集团副总裁郭庆存曾表示,只有创新、增强中国制造业的知识产权和核心技术,才能在国际竞争中不至于被彻底甩出局外。

如今,世界研究开发的80%、技术创新的71%,均由500强企业所创造和拥有,62%的技术转移均在500强企业内进行。目前,我国不少产业的核心技术依然依赖于国外技术,自我发展、自我创新能力不足。中国关键技术的自给率较低,工程机械等具有战略意义的高技术含量产品依赖进口的情况依然比较多。

低碳经济:中国企业必由之路

有专家指出,中国500强逊色世界500强,在“绿色差异”。目前,世界500强的企业中,实施绿色营销战略的企业比例大概在30%,而这一比例今后将越来越高。面对一个“绿色世纪”,许多著名跨国企业开足马力,纷纷推出绿色产品,展开绿色营销,绿色食品、绿色照明、绿色空调……纷纷涌现。

许多世界500强企业,紧抓低碳产业未来发展潮流,通过绿色经营,为其品牌注入了新的生命活力,巩固了在世界产业中的领先地位。绿色营销正在成为企业克服当下金融危机,抢占未来发展制高点的重要战略取向,成为新一轮国际竞争的焦点,并在未来市场竞争中取胜的新法宝。

再看我国的500强企业,多数是“三高一低”型的垄断企业,管理手段不高,设备陈旧,技术工艺落后,但致富心切,只追求经济效益,轻视生态效益和社会效益。

在高产销量的背后,我国绝大数企业的现状却是“大而不强”,对能源的消耗浪费,超量污染排放已经达到了一个前所未有的程度。许多“高投入、高消耗、高排放、难循环、低效率”的粗放型产业,大量高耗能、高排放的“两高”企业,已进入高成本经营时代。尤其以对外贸易为主的企业,面临被强势外企裹挟、吞并的危险。

面对这种情况,发展低碳经济对中国企业变的十分迫切而重要,企业只有把绿色营销提升到决策战略层面,才能有效地培育出未来的绿色消费市场,并以此建立起全新的企业核心竞争优势,最终以绿色产品跨越激烈的市场竞争,并在全球竞争中成功突围领先市场。 叶然 颜晶 记者 谈正民/文

中国人保财险安徽分公司祝贺2010中国企业500强峰会在合肥召开

EXPO 2010 SHANGHAI CHINA 中国2010年上海世博会全球合作伙伴

PICC 中国人保

淮北人保财险首席承保安徽华塑项目 保额68.5亿元

日前,备受多方关注的安徽华塑股份有限公司年产100万吨PVC及其配套项目一期工程安装工程一切险业务顺利签约,安徽淮北人保财险获得该项目的首席保险人资格,保额达68.5亿元。

安徽华塑盐化项目是安徽省“861”重点工程项目之一,也是安徽省调整产业结构、振兴皖北经济的“一号工程”,于2005年4月立项。

该项目立项伊始,淮北人保财险就主动与安徽华塑接洽,及时跟进,多次深入现场了解风险管理和保险需求情况。2010年3月18日,安徽华塑盐化保险项目正式启动,淮北人保财险和所辖矿区服务部上下联动,积极公关,经常深入实地了解具体情况,与客户共同探讨风管控问题。根据对项目风险的全面分析,结合盐化的风险管理实际要求,淮北人保财险在提供最大风险保障的基础上,设计出具有华塑特色的保险方案,无论从内容和形式都充分体现了人保财险卓越的品牌、高效的管理、一流的信誉和优质的服务,赢得了华塑高层的普遍赞誉。最终,淮北人保财险凭借丰富的承保理赔经验和完善的保险方案,在四家入围的保险公司中,获得了首席承保权,赢得了50%的承保份额。为此,安徽华塑股份有限公司还专门发来感谢信,对淮北人保财险多年来的关注和支持表示感谢。

此次华塑工程保险的签约,为双方今后进一步合作奠定了坚实的基础。



淮北人保财险首席承保安徽华塑项目 保额68.5亿元(签约仪式现场)

铜陵人保财险成功续保全市2010年校园方责任保险

日前,从铜陵市教育局2010年校园方责任保险工作会议上获悉,铜陵人保财险成功续保该市2010年校园方责任保险。

此次成功续保全市2010年校园方责任保险是铜陵人保财险积极实施业务结构调整、加快有效发展、提升非车险经营效益的重要举措之一。在上年度保险期限结束后,铜陵人保财险高度重视,一方面紧抓开学在即的有利时机,加强与市教育局主管部门及各学校联系,宣导校园方责任保险的重要性、必要性,宣传公司在品牌、人才、网络、技术、服务等方面的诸多优势。另一方面,积极做好保险服务工作。加强领导、明确责任,并极配合教育局做好校园方责任保险会议筹备工作,认真准备会议宣传材料、积极做好保险条款宣导。



铜陵人保财险成功续保全市2010年校园方责任保险

合肥人保财险再设11个电销出单点实现辖区全覆盖

日前,合肥人保财险新设的11个电销业务出单点开始正式运行,加上前期已运行的1家,合肥人保财险现共有12个电销业务出单点,实现了合肥市区和所辖县域电销业务的全覆盖。

为加快电话营销业务发展,不断扩大覆盖面,提高在合肥电销市场的份额,合肥人保财险高度重视,不断拓宽思路,大胆创新,提出了在全市设立多个电销业务出单点的设想。在经过紧张筹备并报总公司审批后,12个电销业务出单点现均已实现正常运转。

合肥人保财险表示,出单点的增设既为客户提供了方便,又有效推动了电销业务的发展,增强了公司的市场竞争力,为全省系统电销业务实现保费收入8000万元、力争突破1亿元的目标,发挥了积极的示范引导作用。