



# 中联重科董事长受邀哈佛论道 分享成功走向国际的心得:包容、共享、责任

## 詹纯新曝收购CIFA后没人请吃饭



儒雅自信是詹纯新带领中联重科成功走向国际的重要因素。

本报3月8日讯 “就在我们收购CIFA后的第二天走出CIFA的大门时，随行人员对我说，我们要自己安排去哪里吃晚饭，CIFA没有安排也没派人陪同。这在西方文化中是再正常不过的事情，但如果以中国人的逻辑去琢磨这件事，我肯定会想，我收购的这个企业是不是不尊重我？”3月7日中联重科掌门人詹纯新在哈佛大学演讲，自曝了一些不为人知的故事，生动展现出东西方文化的差异。

“最近，英国BBC正在热播《中国人来了》，但那是平面的。今天我来了，这是真人秀。”美国时间3月7日上午8点半，随着一句风趣的开场白，中国高端设备制造业前沿企业中联重科的董事长詹纯新站在了哈佛大学的讲台上，面对包括业内专业人士、金融从业者、投资者以及哈佛大学学

生在内的众多听众，作了题为《中国企业融入国际的新姿态》的专题演讲，提出中国企业国际化的三个关键词：包容、共享、责任。

此次詹纯新哈佛演讲，是应邀出席哈佛商学院金教授的讲课。金教授的课程内容主要是解析中联重科成功并购世界第三大混凝土机械制造商意大利CIFA的案例和中联重科H股在香港上市后的股价表现。金教授认为中联重科是中国企业走向国际化的代表。

詹纯新从今年1月25日获得意大利总统颁发的莱昂纳多国际奖，谈到对中联重科收购CIFA的认识。他认为，中国企业要国际化，一定要本土化。也就是要融入当地文化，做当地的企业。当前，中国企业纷纷走出国门，但究竟应以什么样的姿态融

入国际社会？詹纯新董事长用“包容、共享、责任”三个关键词，结合中联与CIFA在融合过程中发生的故事，作了简单明了的表达。

他认为，所谓包容，就是尊重、理解和主动适应。中西方文化存在很大的差异，这种差异会成为企业国际化发展的重大障碍。清除障碍最需要的是包容。共享意味着坦诚和开放、合作与共赢。国际化不是经济殖民，不是文化殖民，而是要在共同的愿景下，建立共同的利益体，实现共同的发展。责任意味着企业在国际化中，要在当地做一个好的企业公民，要在企业承担应尽的责任。责任往往是相互的。企业对员工负责，员工必然对企业负责，由此形成一种相互的承诺。

■记者 李治

### 财经事后烟

## 三八：妇女用品的狂欢

昨天是三八妇女节，但很多女性自觉并不快乐。一名年轻女性愤愤地说，这不是我们的节日，而是妇女用品们的狂欢。

“三八”妇女节还没到来，各大商家就已经脚足了劲争夺“三八”市场；淘宝网、百度有啊、腾讯拍拍各大网购平台服装、香水等商品也纷纷打出大幅促销广告以吸引女性消费者。中国零售额年增长率高达25%，女性成为购物潮的领军力量。而如LV、PRADA等几乎所有奢侈品，都主要把女性作为主攻方向。据统计，女性消费占到75%。

做生意归做生意，但也不能损我们吧。一位女网友郁闷地说，上海一家商场居然在女装楼层打出这样的标语：衣服穿得不整齐，就是妇女了。电信营运商们也在狂欢。据说三八节这一天，短信转发率最高的居然是给男人的问候：“祝您三八节快乐。虽然您不是女性，但属于女性用品；虽然您不是母亲，却让很多女士做了母亲；虽然您不是妇女，却让太多女孩变成了妇女。您辛苦了！”

这是在给广大女性们过节吗？看看我国女性在就业、职场、家庭与生活中短兵相接的艰难，就知道“三八”节有更迫切的担当和使命，而不是借节日之名行损害之实，重金主义肆无忌惮，把这个原本神圣节日的精髓和灵魂给吞噬了。

■本报财经评论员 张德会

## 他这一块钱一斤的大米并不好买

要享此价，你须成功介绍9个人买米 涉嫌传销？省工商局：马上调查

日前，长沙市一家名为“一品香”的门面就打出了“优质大米，一块钱一斤”的海报，迅速引起不少市民“围观”。市场上大米均价在2元以上，可这米却如此便宜，“这种米是优质好米吗？”“这是否涉嫌传销？”

### 想买便宜的好米有点难

“每人凭有效身份证件限一次性购买优质大米100斤，预交人民币100元，并第一次提货10斤，以供体验。购米者每成功介绍一个体验者，可领取大米10斤，直至领完100斤为止……”

3月8日上午10点，记者来到一品香门面，店门口围满了市民，有些人进门询问，有些人甩了句“这是传销”便摇摇头走人。

据一品香老板王国强介绍，这是他自己想的一个营销策划。自3月4日推出以来，每天都有200多人打听，不过，真正下手购买的人很少。

王国强特地在店内放了个玻璃橱柜，里面一边摆着他推销的“一元钱一斤的优质大米”“顶级泰

香米”。而旁边却摆着他从超市买来进行对比的普通大米。

即使这样，他总共才卖了不到30袋大米。他感慨不已：“一块钱一斤的优质大米，许多人为何不敢买？怪哉！”

王国强告诉记者，这种大米是一种保胚米，零售价是5元/斤。来买大米的除了可以通过预交100元的方式，也可以不参加预交100元/斤的价格买入。

### 这是一种营销策略？

这是传销吗？“不，这应该只能算是一种特殊的营销策略。”王国强表示。

根据“体验须知”上所写，想要购买一块钱一斤大米的市民都必须成功介绍9个体验者，即每个体验者都需要参与活动，预交100元，继续介绍体验者。

对于市民内心对传销的质疑，王国强很“淡定”：“我目前采用的模式并不存在多层次计酬，所以不算传销，我绝对不会做违法的事。”

■实习生 罗程 记者 刘玲玲

### 部门反馈

## 省工商局：先别买，马上调查

省工商局局经检总队队长毛爱伦表示，“很可能是一种传销模式。”毛爱伦分析道，市价5元一斤的大米，卖1块钱，这是个亏本买卖，而按照王的这种说法，参与活动的人数最多，他亏得也就越多，“这无法盈利啊，有哪个商人会做亏本的买卖？”毛爱伦认为，现在最怕的就是在参与活动人增多后，老板拿钱走掉，这样上当受骗的是消费者。毛爱伦建议：“消费者最好先别购买，等查明情况后再做决定。”

**格林地板**  
中国地板行业十大质量品牌  
加盟 139 7487 0388

**华泰联合证券**  
HUATAI UNITED SECURITIES

长沙市芙蓉区韶山路286号一心证券会所三楼  
咨询电话：0731-85562826  
长沙市天心区劳动西路348号（有色大厦）  
咨询电话：0731-85151517



## 中国银行人民币短期、高收益理财产品强势出击！

安全与收益并重  
预期收益率市场领先！

产品名称	产品类型	预期收益率	期限	起点金额	销售日	起息日	活期利率
中银安3月第二期	保本保收益	3.7%	7天	5万	3月3日-3月10日	3月11日	0.36%
		3.8%		20万			
		3.5%	14天	5万			
		3.6%		20万			
		3.6%		5万			
3.7%	21天	20万					
七日有约		3.5%	7天	5万	3月2日-3月8日	3月9日	
日积月累日计划 T+0	非保本浮动收益	1.68%	无固定期限	5万	每个工作日 9:00-15:30 开放申购赎回		
日积月累月计划		3.8%	42天	5万	3月8日-3月10日	3月10日	

