#### 今日 12 版

第092期 总第8843期 国内统一刊号:CN51-0098 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 邮发代号:61-85 全年定价:450元 零售价:2.00元

# 企业家日报

2017.4.28

星期五

丁酉年 四月初三 中国企业家网:www.zgceo.cn 电子版: http://epaper.ceccen.com 官方微博:weibo.com/jrwbd http://weibo.com/qyjrb

#### ENTREPRENEURS' DAILY

## 孙北平:责任心造就 3612 天"零死亡"

◎理念引领,落实安全责任 ◎倾力四化,保障安全生产 ◎钢规铁律,护航安全生产 ◎率先垂范,履行安全职责

**<< P2** 

新闻简讯 News bulletin

#### 人社部:1370 亿养老金 已到账开始投资

4月25日,人社部相关负责人表示,截 至3月底,北京、上海、河南、湖北、广西、云 南、陕西等7个省(区、市)政府与社保基金理 事会签署了委托投资合同,合同总金额 3600 亿元,其中1370亿元资金已经到账并开始投 资,其他资金将按合同约定分年、分批到位。 此外,2017年一季度养老保险基金同比增长 25.4%,基金支出同比增长22.9%,累计结余 突破4万亿元。

从全国来看,养老保险基金仍保持收大 于支,基金累计结余持续增加,确保了全国职 工养老保险待遇按时足额发放。

#### 能源投融资体制改革 路线图出炉

近日国家能源局印发《关于深化能源行 业投融资体制改革的实施意见》(下称《意 见》), 首要任务就是充分激发社会资本参与 能源投资的动力和活力,明确今年上半年内 要建立能源投资项目管理负面清单制度、权 力清单制度和责任清单制度。

《意见》要求充分激发社会资本参与能源 投资的动力和活力。同时提出,实行能源投资 项目管理负面清单制度,进一步取消下放能 源投资项目核准权限,《政府核准的投资项目 目录》外的项目,一律实行备案制。第二大清 单制度是能源投资项目管理权力清单制度,要 求抓紧制定并试行《国家能源局权力和责任清 单》。此外,还需建立能源投资项目管理责任 清单制度。能源项目核准机关要厘清职权所 对应的责任事项,明确责任主体,健全问责机 制。按照任务分工和进度安排,这三大清单制 度要在今年6月底前完成。

#### 到2030年能源消费总量 控制在60亿吨标准煤内

中国国家发展和改革委员会 25 日对外公 布《能源生产和消费革命战略(2016-2030)》,计 划在能源生产和消费领域推行一场重大革命。 《战略》给能源消费划出多条"红线":到 2020 年中国能源消费总量要控制在50亿吨标准煤 以内,煤炭消费比重进一步降低,清洁能源成 为能源增量主体, 非化石能源占比达到15%; 单位 GDP 二氧化碳排放比 2015 年下降 18%; 单位 GDP 能耗比 2015 年下降 15%。

到 2030 年,能源消费总量要控制在 60 亿 吨标准煤以内;非化石能源占能源消费总量比 重达到 20%左右, 天然气占比达到 15%左右, 新增能源需求主要依靠清洁能源满足;单位 GDP 二氧化碳排放比 2005 年下降 60%-65%, 二氧化碳排放 2030 年左右达到峰值并争取尽 早达峰;初步构建现代能源体系。 (李晓喻)

#### 休刊启事

本报 4 月 29 日、5 月 1 日休 刊。祝大家节日快乐

本报编辑部

#### 九天绿健康产业集团





热线电话:400 990 3393 新闻热线:028-86637530 投稿邮箱:cjb490@sina.com





本报常年法律顾问为闫永宁律师 手机:13609110893

# 北方股份:唯有创新 别无他途



#### ■ 郭新燕 张远加 文/图

"惟改革者进,惟创新者强,惟改革创新 者胜。"近年来,北方股份坚定不移地推动改 革创新,推进市场化机制进程,搭建平台推动 转型升级,不断深化改革,保持创新活力,迎

近日,北方股份建成我国最大电动轮矿车 总装车间。随着车间相关设备的迁入和生产线 的投产,将彻底解决长期以来影响企业生产能 力提升的瓶颈制约,企业系列电动轮矿车产能 将在当前年产70台的基础上逐年提升。

实际上,从"十二五"开始,北方股份便惊 喜不断:2012年,北方股份入围"全球工程机 械制造商 50 强排行榜",是我国首个凭借单 一产业入围的企业;2013年,实现矿用车销

售470余台,占全球销量的10%。产品现已实 现全国所有省级区域全覆盖,占据国内80% 以上市场份额,国外市场拓至全球63个国 家;累计总销量名列全国第一,世界第三。

#### 打造"五位一体"营销体系

"不谋万世者,不足谋一时;不谋全局者, 不足谋一域。"为适应和满足大客户采购方式 的转变,北方股份在产品直销的基础上,优化 和创新合作模式,逐步构建了以共同承包、互 助营销、体验式营销、定制式营销、金融平台 营销为主要方式的"五位一体"营销体系。

共同承包矿山开采业务, 构建利益同盟 关系。北方股份不再局限将自身定位为单纯 的设备供应商,而是立足整个矿山价值创造。 通过与实力强大的设计院、矿业公司合作,联

合承包矿业开采业务,以设备供应的方式共 担风险、共享收益,以提高自身在矿业开采全 价值链的重要地位。双方拥有共同的利益驱 动,能够构建起紧密的战略同盟关系。

广泛开展互利营销,"抱团取暖"谋求发 展。北方股份主要目标市场之一是钢铁行业, 而矿用车生产过程中钢铁采购量极大。北方 股份利用与客户产品的互补性, 双方互为供 需关系。产业的互补性增强了双方的合作意 愿,为双方在经济形势较好时快速发展、在经 济步入劣势时"抱团取暖"打下了基础。

体验式营销开"新局",疏通合作渠道。北 方股份在开发新市场或者将新产品提供给客 户使用时,往往采取体验式营销的方式,将样 车产品提供给客户免费使用,同时搭配与正 常售车同样标准的服务。在这一过程中,既能

及时发现样车存在的问题, 又能实时进行改 进提升,充分满足客户的个性化需求,提高最 终采购成功率。

定制式营销造新优势,满足客户个性化 需求。北方股份以大客户需求为导向,为客户 "量身定制",重新配置系统,构建了小批量、 定制化、个性化的设计、营销方案,在市场开 拓中凸显自身综合技术优势。

金融平台营销开辟"新阵地",民营市场 拓宽需求空间。长期以来,北方股份营销模式 以直销为主,付款方式和比例较为固定。但随 着国家对民营资本的放开,越来越多的民营 资本开始进入到矿山开采领域,产生了一大 批承包商和个体户。面对兴起的新兴市场,北 方股份注重抓好区域大客户营销工作, 通过 重点攻关民营客户群体里开采量较大、采购 需求较多的客户,将这部分潜在需求变成了 实实在在的订单。

#### 创新谋发展,合作谱新篇

北方股份通过整合国际资源,与大客户海 外项目联手协作共赢海外市场,特别是非洲、 东南亚的大批发展中国家,以及俄罗斯、蒙古 等国,出于发展经济的需要,能源开采和基础 建设的持续升温带来了对矿用车的强劲需求。

"借力"大型央企海外投资项目,"借船出 海"布局海外市场。借助国内多家大型央企的 海外投资平台,凭借矿用车优良的性价比快 速切入海外市场,逐步扩大在当地的影响力, 扩充营销空间。2013年,公司通过"借船出 海"方式实现出口的矿用车占全部出口数量 的比例接近70%。

"借力"海外代理商营销网络,深度扎根 目标市场。借助代理商在当地的影响力,北方 股份通过与俄罗斯、蒙古、印尼、伊朗等实力 强大的国外代理商进行合作, 为海外市场拓 展开辟了一条新路。北方股份深耕细作海外 市场,不断创新合作模式,与国外代理商建立 技术支持、信息互通、及时供应、利益共享、风 险共担的紧密关系,构建起强大的代理商网 [下转 P2]

### 食品安全体现了一个企业的责任与担当

#### 安徽省政府代表团莅临双汇参观考察

#### ■ 本报记者 李代广

4月15日,安徽省委副书记、省长李国 英,安徽省副省长方春明带领安徽省政府代 表团莅临双汇参观考察。河南省副省长王铁, 漯河市委书记马正跃,市委常委、市委秘书长 孔祥智,市委常委、常务副市长高喜东及双汇 集团总经理张太喜陪同。

双汇第一工业园内,绿草青青,生机勃 发。下午3时许,安徽省政府代表团抵达双汇 第一工业园, 双汇集团总经理张太喜与李国 英一行一一握手,表示欢迎。漯河市委书记马 正跃首先对代表团表示热烈欢迎,并介绍了 漯河市食品产业发展成果。他表示:此次安徽 省政府代表团莅漯考察、传经送宝,为我们提 供了一次好的学习交流机会, 恳请各位领导 对漯河工作多提出宝贵意见,以便更好地推 动漯河各项工作开展。

双汇集团总经理张太喜代表万隆董事长



和全体双汇员工,对代表团莅临考察表示热烈 欢迎,对安徽省政府和芜湖市政府对芜湖双汇 的关心和支持表示感谢。张太喜向代表团介绍 了双汇30多年的发展历程,表示双汇母公司 万洲国际进入世界 500 强成为全球最大的猪 肉食品企业,是广大消费者支持的结果,张太 喜殷切希望安徽省政府和芜湖市政府以及各 位代表团领导,继续关心和支持芜湖双汇,使 芜湖双汇为当地经济发展做出更大贡献。



张太喜陪同李国英一行来到屠宰车间参 观走廊,整齐干净的屠宰车间内,自动流水生 产线有序转动,员工们熟练认真地操作,每割 一刀都要消毒。李国英等看到在线生产实施 头头检验的场面连声称赞:"双汇集团高度重 视食品安全,体现了一个企业的责任与担当, 食品行业需要更多的双汇集团。"

在生鲜品展厅, 张太喜向李国英等介绍 说:我们根据消费者的不同需求,把一头猪分

解成 260 多个产品,双汇有 2000 多辆冷藏物 流专用车辆,根据各地需求,及时配送到各 个销售网点。双汇在全国有30多家分厂,除 新疆、西藏外,双汇的产品均可朝发夕至。李 国英听后连连点头。

在肉制品展厅, 双汇王中王、双汇大骨 肠、腐皮渔卷、渔乐圈香肠等数百种双汇产品 琳琅满目。张太喜向李国英一行介绍说:"双 汇生产的肉制品有600多个品种,这里展出 的只是部分产品,我们发挥中美协同效应,利 用美国生产设备和原料,生产 Smithfield 品牌 的美式培根、火腿、香肠高端产品,投放市场 后很受消费者欢迎。我们利用中国'双汇'和 美国'Smithfield'两大品牌战略,在市场上有 很大的互补性,发展空间巨大。"

最后,李国英表示:"双汇紧盯市场需求, 研发了众多质量上乘、附加值高的产品,不愧 是中国乃至世界一流的食品企业。双汇经验 值得安徽食品企业学习借鉴。"



地址:四川省成都市成彭立交内侧 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字 5100004000280 成都科教印刷厂印刷



责编:戴琳 版式:黄健