

日前,由内蒙古电子商务商会、内蒙古信息化推进联合会主办的内蒙古品牌网站暨信息化人物颁奖盛典在内蒙古饭店举行。金川保啤啤酒高科技公司被评为内蒙古企业信息化建设优秀单位,其企业网站被评为自治区十大工业品牌网站。

据了解,此次共评选出内蒙古电子商务功勋人物、内蒙古电子商务领军人物、内蒙古信息化建设杰出贡献单位、内蒙古企业信息化建设优秀单位和内蒙古

品牌网站等50个奖项。近年来,金啤高科公司与内蒙古灵奕高科技集团合作进行信息化建设,开发并实施了“金啤高科管、控一体化信息集成系统”,将生产一线的在线控制信息与各职能部门的管理信息进行了有机集成,形成了企业经营管理的“信息中心”,有力地促进了公司的各项经营管理工作。2009年该公司还被确定为自治区信息化示范企业。

(史诗)

### 酿酒十强出炉 茅台白酒第一

日前,从有关方面获悉,经中国酿酒工业协会审核推荐、中国轻工业联合会按统一评价体系进行量化评价,2009年度中国轻工业酿酒行业十强企业出炉,茅台集团为酿酒行业十强企业,白酒企业第一。

据了解,各行业十强企业需要具有较大的经济规模、较高的盈利水平、较强的发展内涵和较

好的成长势头等4个方面的强势优势,中国轻工业联合会通过对企业的主营业务收入、利润总额、产值利税率和工业总产值增长速度等方面采取加权评分的办法进行评定。各行业十强企业评价工作是以各行业协会推荐、企业自愿申报为基础,通过十强评价体系计算产生的。

(周湘华 罗国庆)

### 世界首创晶牛复合微晶首战双捷

近日,从江苏沙钢集团和陕西龙门钢铁公司传来喜讯,由晶牛集团首创、世界独有的复合微晶材料,在该两家钢铁企业最为恶劣的生产环境中试用成功。

10年前,压延工业微晶在晶牛集团问世后,以其高强度、高耐磨、耐腐蚀等性能很快装备了中国的钢铁、煤炭、电力、造纸、化工等300多家骨干企业,在工业防护方面形成了极大影响,产生了极好的经济效益和社会效益。并在2004年被列为中华人民共和国国家标准施工规范。

在工业压延微晶的基础上,晶牛集团又经过3年的刻苦攻关,于去年成功研制出不仅耐

磨、耐磨、比重轻、摩擦系数小,而且更耐冲击的复合微晶材料。自去年开始,该复合微晶材料分别在江苏沙钢集团和陕西龙门钢铁公司炼铁厂的混料机筒体内衬和称量漏斗等最为恶劣的环境中进行破坏性试验,其性能达到甚至超过了设计要求,比锰钢、不锈钢、高分子密度板、铸石等材料的使用寿命可延长3—5倍,解决了长期困扰钢铁行业圆筒混料机的瓶颈问题和称量漏斗中经常出现的因摩擦系数大而出现壳体脱落、破损直至堵仓而影响生产的问题。晶牛复合微晶材料将为全国的钢铁、煤炭、冶金、电力等行业带来新的生机与变革。

(牛晓)

### 稻花香拟投资老河口兴建白酒生产基地

日前,湖北稻花香集团总经理黎开云与老河口市市长郑德安在稻花香集团9楼视频会议室签订投资意向协议书,稻花香集团拟在老河口市投资兴建白酒生产基地,新上物流产业项目。

根据协议,稻花香集团将在老河口市投资兴建占地50亩、日产白酒近万件的白酒生产基地,建设集冷链、仓储、批发市场、商务住宅、电子信息平台等为一体的物流项目。

老河口市委书记王世荣对稻花香投资老河口的市场发展前景进行了展望。他说,稻花香的入驻,对老河口来说,不仅是引进了一个项目,更是引进了一个知名品牌,引进了稻花香先进的管理经验。同时,他还表示,老河口市将把稻花香投资项目列为招商引资的重点项目,成立以市长为组长的工作专班,为项目建设提供优质服务,确保项目早动工、早建设、早投产。

(代启忠)

### 差异化和功能化 温州鞋企营销渠道悄悄改变



一位客商正在挑选吉尔达高端鞋品

6月10日,记者在温州吉尔达鞋业公司秋季商品订货会上获悉,吉尔达营销渠道正在向两个方面嬗变:一是吉尔达整合现有的渠道资源,走向一条渠道建设的差异化之路;二是推销富具科技含量的纳米功能空调鞋升级换代新品成为其营销工作的重中之重。

据吉尔达营销中心总经理王声荣称,吉尔达2010年实施了258工程,虽然有所收获,但1-5月销售同比只增长了29.5%,离目标还有一定的距离,究其原因还是分销渠道相对滞后,产品同质化现象没有改变,因此,下半年吉尔达的营销工作将从渠道策略、渠道设计、渠道建

立、渠道管理、渠道维护、渠道创新等方面进行渠道差异化。

在订货会上,吉尔达设计师为来自全国各地的客商展演了升级版的纳米功能空调鞋。6月初,纳米功能空调鞋作为高新技术和高新材料的有机结合鞋品,在堪称鞋业奥斯卡的“第三届段镇基皮革和制鞋行业科学技术奖”颁奖典礼上,获得了最高奖项。为了提升销售通路的档次,设计师特将柔软舒适系列、轻巧舒适系列、绅士系列和商务舒适系列的纳米功能空调鞋作为了吉尔达秋季主推产品,显然说明,产品同质化现象没有改变,因此,下半年吉尔达的营销工作将从渠道策略、渠道设计、渠道建

(许强 杜才良)

# SHIJIEGONGCHANG

## 世界工厂

# 华泰:三把利剑高起点切入轿车市场

近期,作为国内知名自主品牌的华泰汽车在轿车方面频频“出镜”,引起了业界普遍关注。4月底的北京车展上,华泰高调亮相,并首发两款中高级轿车新品——华泰元田B11与B21。5月的第214批新车目录中,华泰有3个产品型号榜上有名,已被证实就是接下来将要上市的首款轿车华泰元田B11。近日,华泰第一阶段轿车销售网络建设已完成,同时展开的轿车经销商培训与提升计划更是有条不紊。

这一系列的动作无疑在向外界传递一个强烈的信号:华泰汽车已为进军轿车领域做好了充足的准备,并且信心十足地选择了高起点战略——以中高级轿车切入市场。在笔者看来,面对竞争态势异常激烈的国内轿车市场,华泰汽车敢于开辟蹊径,“高档起步”,凭借其三把利剑高起点切入轿车市场。

### 十年一剑 企业积淀深厚

与其他自主品牌低点起步不同,华泰在与韩国现代的多年合作中,一直深耕于中高端SUV市场。在这个过程中,不但积累了大量运作中高端产品的市



场经验,更积累了研发、技术、人才等方面的实力。华泰汽车借助SUV先行者的良好声誉,没有走其他自主品牌企业走过的先做微型、小型轿车再艰难升级的羊肠小道,而是直接切入中高级轿车市场,华泰的高起点发力可谓水到渠成。

### 一剑封喉 核心技术完全掌握

在敏锐地看到了阻碍自主品牌发展壮大根源——核心技术受制导致

产品、品牌乏力后,华泰独辟蹊径,以自主品牌“第六种发展模式”一剑封喉,直指中国汽车产业发展的要害,即“先发展核心技术与核心零部件再发展整车”,谋求破局突围。华泰先后与全球知名的意大利VM发动机公司和德国ZF变速器公司合作,通过技术引进与自主研发相结合的方式实现了发动机和变速箱的国产。华泰在鄂尔多斯已拥有全国最大、最先进的清洁柴油发动机及自动变速箱生产基地,以及完全自主的生产技术,可以说拥有核心技术优势使



6月7日,由中国兵器工业集团内蒙古北方股份公司生产的16台TR50型矿用卡车发往蒙古国。据悉,本次发往蒙古国的16台TR50型矿用卡车是香港龙铭投资控股有限公司订购。香港龙铭公司是以矿产资源开发建设为基本产业方向,进行资源勘探、开发、生产、贸易等经营活动的大型国际矿业公司。

沈鸣 摄影报道

## 锡柴:深耕细作赢市场 服务满意获订单

日前,锡柴凭借着自主品牌的魅力,通过市场深耕、服务优化、品牌培育等多方努力,其发动机在国内各大城市公交客车市场上大放异彩——100台锡柴国III机全部中标鞍山公交;5月中旬,深圳116台西部公交车全部选择锡柴国III机;6月15日,山东东营25台匹配锡柴CA6SF2N-190NE3天然气公交车璀璨亮相东营街头;6月中旬,无锡公交公司180台配置锡柴国III机的客车投入刚运行就获得用户交口称赞;初夏,为上海“世博”服务的1600余辆配置锡柴发动机的环保客车好评如潮……这标志着锡柴自主品牌发动机已成功经受住了客车市场的考验,形成了良好的市场口碑。

高效低耗,赢山东天然气发动机“第一单”。此次山东东营公交公司批量引进的25辆锡柴天然气发动机客车是锡柴天然气发动机山东地区批量进入的第一单。“锡柴山东办事处吴光学副主任自豪地说,“此次山东东营公交公司,招标车辆50台,其中25台9米天然气公交车全部选用了锡柴天然气6SF2N-190NE3型发动机。该批车初次亮相东营街头,其大功率、低碳环保性能就受到用户欢迎。吴主任向记者透露,今年低碳环保的锡柴机在山东客车市场成为了“香饽饽”,仅泰安银山农金客运公司就批量进入了配装锡柴CA4DW93-84E3型发动机的6米实力客车23台;东营校车市场进入配装锡柴CA4DF3-13E3型发动机的8米长的客车30余台,配装锡柴CA4DX23-120E3型发动机的8米长安客车10余台……吴主任强调说,“先进的技术、高效低耗的性能、完善的售后服务,最终让锡柴机从众多的竞争对手中脱颖而出。”

“保姆”式一条龙服务,打造深圳忠诚大客户。“品牌服务是锡柴确立深圳客车市场地位和赢得竞争优势的关

键所在。”锡柴深圳办事处浦主任说,截至5月底,今年深圳市场已进入配装锡柴发动机的各类客车500余台,其中深圳巴士集团150台、深圳西部公交116台、深圳东部公交162台、深圳运发双层巴士60台……记录显示,自2006年以来,锡柴国III机累计进入深圳公交市场已有4000台。深圳众多公交用户义无反顾地认准锡柴发动机,其产品质量和锡柴品牌服务是决定要素。

很多业内人士清晰地记得,就在今年3月30日,深圳巴士集团公司发动机技术选型会上,国内多家著名发动机厂家参与竞争,而锡柴高端动力一举获得了深圳巴士集团发动机技术选型最高分。可以说,锡柴国III机在深圳众多竞标中脱颖而出,自主品牌的魅力无疑是其打开客车市场的敲门砖。而锡柴深圳办事处浦主任则告诉记者,锡柴除发动机品质上乘外,“保姆式”服务更是赢得市场的重要因素。他说,为强化锡柴在深圳地区的品牌效应,锡柴主动出击,已把“事后服务”提前到“事前预防”,全力提供一条龙“保姆式”服务平台,不仅提升了锡柴品牌的美誉度,而且打造了一批批忠诚客户群体。

满意度上升,赢得辽宁众多“回头客”。“辽宁用户钟情锡柴国III机客车,是因为其环保、省油、舒适,故障率低。”

锡柴辽宁分公司潘俊副经理深有感触地说,鞍山公交公司今年5月14日招标100台车,锡柴国III机100%全部中标的原因,是越来越多的辽宁用户认识到了锡柴自主品牌发动机所蕴涵的品质,这是成为锡柴机逆风飞扬的重要元素。此次中标100台的鞍山公交锡柴机的保有量在短短几年时间里已突破了500辆。鞍山公交对锡柴的评价是发动机质量好,品质优于竞争对手,就拿2008年中标的50台6DF3-22E3机来说吧,到现在几乎没出现什么毛病,且锡柴发动机功率更大,百公里油耗比同类产品下降8%……潘经理说,锡柴国III机品质已越来越受到辽宁用户的青睐,仅今年匹配锡柴国III机的客车铁岭就购买了45辆,黑山购买了48辆……目前这些车辆均已投入营运,使用效果良好。

锡柴机在强手如林的客车市场竞争中脱颖而出,销量迅速攀升,不仅得益于用户对锡柴国III机卓越品质的信任,更得益于锡柴营销服务人员“忠诚营销”带来了“忠诚客”营销之策。

(陈燕)



锡柴参加世界客车博览会

华泰具有了转型轿车的强大信心。

### 剑走偏锋 独占柴油车技术巅峰

业界人士普遍认为,华泰要想在竞争激烈的轿车市场续写SUV的辉煌,实现战略扩张,其关键在于找准市场需求的空白点。与其他自主品牌不同,华泰选择了竞逐自主品牌中高级轿车市场这片蓝海。首款轿车定位于B+级,以顺应“低碳”时代的高清柴油动力技术为核心,全面满足消费者对卓越品质、节能减排与低耗高效的需求。这款车尊贵而大气的外观采用欧洲流线型设计思想,以欧洲领先技术和安全水平为标准进行研发生产,拥有丰富的豪华配置,并首次搭载了英特尔的智能车载信息娱乐系统,完全可以媲美C级轿车。

由此可见,华泰选择了“市场高起点、技术高标准、满足高需求”的轿车战略。长期积淀的强大企业实力,达到欧洲水准的自主核心技术与满足时代需求的卓越产品,为华泰向轿车领域的成功挺进与扩张提供了强大信心与保障,也必将成为其首款轿车决胜市场的利器。

(张博)

### 豫光空分讨论会: 员工成长的“加油站”

本报讯 截至6月16日,国内第一套液态高铅直还原原炼铝系统配套工程——豫光制氧厂10000空分系统产出精氧25吨,系统各项指标达到设计要求。

10000空分系统计划年初投氩,但投氩试产过程中却遇到了很多新问题。该厂通过召开空分讨论会,请专家分析,特别是员工积极参加,大胆讨论,试产过程中的问题一一解决。6月4日,10000空分系统开始投氩,6月6日系统全线打通。从激烈讨论到实际操作,大家对通过空分讨论会共同学习提高的这种方式的认可,又进一步深化了。

在豫光制氧厂创建之初,该厂员工在外地培训学习,每天晚上都要聚在一起,交流学习心得,讨论遇到的问题。该厂设备员吴波说:“每月初,各班针对日常工作中多数员工读书及操作中遇到的疑难问题,提出讨论会选题并报工段,工段选择5至6个报生产厂。生产厂办公室将选题提前半个月发至各班,便于员工提前查找资料。资料主要来源是《制氧工问答》《制氧技术》《深冷技术》及《空分之家》等网站。查找资料的过程,本身就是认真读书和自我提高的过程。讨论会上,大家踊跃发言,热烈讨论。大家在讨论中相互学习,共同提高。讨论结果汇编成册,下发各班学习,并作为新员工入厂的首选培训资料。”

4000空分运行工段丙班班长孙小波说:“两个人,每人手里有一个苹果,互相交换,各自还是一个苹果;每人有一种思想,互相交换,各自就会同时拥有两种思想。这种读书方式,相当于集中了大家的智慧共同学习。每个人读的书是有限的,但经过交流,就等于每个人读的书,大家都读了一样。”

10000空分甲班班长王群(原6000空分甲班班长)说:“原来的6000空分在正常运行曾出现几次换热器堵塞事故,每次都必须停车处理。通过讨论后,我们对露点仪的取样气路进行技术改造,避免了多次停车事故。”

“空分讨论会,是我们总结出的很适合一线员工的读书方式。‘空分讨论会’贵在坚持。5年时间里,我们不断完善这种集体读书的方法,并取得了丰硕成果。”制氧厂厂长赵军虎说,“截至目前,制氧厂已在专业杂志发表20余篇空分论文,其中5篇在行业内具有首创性,这在整个集团公司也是少有的。我们厂有2个班长、8个主操,就是有讨论会的帮助下成长起来的。6月7日,在济源市总工会召开的表彰会上,我单位获得了由河南省总工会颁发的‘工人先锋号’荣誉称号。”

(屈联西 赵凯利)