

2013 年将强势推进战略项目落地 奥康蛇年重推“时尚流水线”

■ 本报 讯 不搭舞台、不铺红地毯、不请明星大腕儿……今年奥康新年开工仪式务实而又创新！2月18日一大早，奥康董事长王振滔便率领该公司众位高管站在厂区门口迎接每一位前来上班的奥康员工。没有了以往的开工致辞，换之以领导与员工一句“新年好”的亲切问候，让奥康蛇年开工温馨十足。其后，在“奥康国际 2013 年新春峰会”上，王振滔还明确了奥康 2013 年将强势推进战略项目落地，而其中针对现有专卖模式的高库存所提出的“时尚流水线”将在这一年逐步走上运行正轨。此举标志着奥康在未来的发展当中将从优化服务质量入手，赢取其发展的又一个全新局面。

据悉，“时尚流水线”是奥康在营销过程中提出的全新概念，追求“24 小时研发，3 小时生产，24 小时物流，30 天下架”的超快运营。它以“快”为特色，将生产流水线的概念扩展至鞋服企业运营的整个生态链中，要求企业具有极强的市场敏感性，最快速度将时尚讯息提取出来并反映到产品上，这意味着产品开发周期的缩短；同时它也对产品提出了新的要求：既要配合整个运营生态链“快”的要求大幅缩短产品生产周期，同时也要保证产品质量，从源头确保品牌正面形象；此外，要真正实现“时尚流水线”的畅通运行，还需强有力的物流系统支撑，大幅提升产品的流通速度。

“2013 年，是奥康上市发展的第一年，摆在公司面前的既有新机遇也有新挑战。我们必须通过对商业模式的进一步创新，不断加强产品质量和服务水平，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。”王振滔在报告中强调了“时尚流水线”正式启动对公司发展的重要意义。

据王振滔介绍，从此概念的提出到正式启动，为确保它的真正实施，奥康有步骤地对公司各系统进行了新一轮革新。早在 2010 年，奥康就成立了“高科技数字化研发中心”，从加快速度、减少人手劳作、减少无效设计及浪费等方面入手，进一步提高了奥康的原创设计水平。经过这两年的数字化推广，奥康的产品研发水平得到了快速发展。2012 年，奥康投入大量资金从意大利引进先进的生产设备与生产工艺对车间进行大力改造，极大提高了生产效率和工艺水平。去年年末推出的新产品模式，强调以更快的物流速度提高产品的终端周转速度，从而抢占市场先机。同时为了满足消费者个性化的需求，奥康还于今年 1 月份建成了云集 MARTINELLI、SCARIGLIA 等国际鞋业“王牌”的奥康国际馆，以消费体验为切入点，让走进国际馆的消费者真正体验到“国际化、全方位、一站式”的消费享受。在未来奥康还将强化研发、生产、物流等上游供应链体系建设，完善店面、营运、客户等下游终端管理体系，做好“品牌、人才、管理、物流、产品”等五大核心业务，为“时尚流水线”的畅通运行保驾护航。

当天的新春峰会上，王振滔还指出奥康 2013 年工作“一号工程”为战略项目落地。2012 年，奥康制定出了未来五年的发展战略，可以说是战略“投入”的一年，2013 年将是奥康战略能否收获“高产”的关键一年，扎实推进战略项目落地至关重要。

（喻静）

隆力奇入选“苏州市地标型企业”

■ 本报 讯（龚伟 记者 周俊）2 月 26 日，苏州市委、市政府决定重新认定 30 家企业并新增命名江苏隆力奇集团有限公司等 4 家企业为“苏州市地标型企业”。至此，苏州市地标型企业已有 34 家。

苏州市地标型企业(制造业)评价体系着重在以下四个方面对企业进行综合评价考核：1. 发展战略：主要评价企业的综合和专项发展规划、现代企业制度的建立和运行以及企业增长潜力和资本运作等方面的内容，注重企业发展的中长期战略目标和企业发展过程的科学和谐。2. 发展规模：主要评价企业在地区和国内外同行业中的规模水平以及在行业内的地位。3. 发展质量：主要评价企业经营效率和效益、品牌运作、技术开发的能力和成果、研发机构的质量等内容，注重企业现有的竞争优势和经营的科学水平以及企业的发展后劲。4. 社会责任：主要评价企业依法经营、社会贡献、劳动者权益保护等方面的内容，注重企业的社会贡献和社会形象，突出以人为本、和谐发展的理念。

据悉，今年苏州还将培育规模骨干企业。按照计划，苏州今年将抓好年销售收入超 10 亿、50 亿、100 亿元企业的培育，力争新增超 100 亿企业 2-3 家、地标型企业 4 家，培育 300 家微小企业进规模。此外，苏州还将鼓励企业国际化经营。

沃尔沃汽车集团 任命拉尔斯·邓为中国区负责人

沃尔沃汽车集团即日起宣布任命拉尔斯·邓（Lars Danielson）为全球高级副总裁兼全球经管会成员，全面负责沃尔沃汽车在中国市场的日常管理与运营；沈晖先生继续担任沃尔沃汽车集团中国区董事长，不再管理企业的日常运营，向沃尔沃汽车总裁兼首席执行官汉肯·塞缪尔森汇报工作。

作为新任的中国区负责人，拉尔斯·邓将确保沃尔沃汽车中国区与全球总部和其他团队一起实现沃尔沃汽车的复兴。他将在沈晖先生过去两年在中国市场已经奠定的基础之上，带领公司和员工实现沃尔沃的“中国成长计划”。

拉尔斯·邓先生已服务沃尔沃汽车集团

长达 20 余年，担任多个高级岗位。他自 2010 年从瑞典哥德堡迁至中国工作和生活。在接受新的任命之前，他作为沃尔沃亚太地区生产制造副总裁，负责包括在华工业生产布局等业务。由他负责规划和建设的沃尔沃成都工厂将于今年下半年投入试运营。

“中国作为第二主场，对于沃尔沃汽车实现全球复兴和长期战略的成功至关重要。”沃尔沃汽车集团总裁兼首席执行官汉肯·塞缪尔森说，“拉尔斯·邓在汽车行业拥有多年宝贵的经验，并成功领导了沃尔沃汽车中国工厂的建设项目。我充分相信他及他带领的卓越团队将会推动我们的‘中国成长计划’进入下一阶段。”

沈晖说：“我很高兴过去两年，沃尔沃汽车在中国取得了良好的发展，为未来的成功奠定了良好的基础，相信拉尔斯·邓先生将把沃尔沃在中国带入一个更高的发展阶段。”

拉尔斯·邓说：“在沃尔沃汽车中国亮相之际，我非常荣幸接受这项新的任命，同时也意识到巨大的挑战。在与中国同事共事的过程中，他们的创业精神和聪颖勤奋给我留下深刻印象。我喜爱中国的社会和文化，也很高兴继续与中国同事共同努力，实现沃尔沃汽车在中国和全球的复兴，把沃尔沃汽车建设为一个最受青睐和最具进取精神的全球豪华品牌。”

（宁述勇 徐红）



拉尔斯·邓先生(Lars Danielson)

河南省漯河市市长曹存正视察时称赞漯河兴茂钛业股份有限公司 你们为漯河市民族企业增光添彩

■ 本 报 记 者 李代广

近日，河南省漯河市市长曹存正、常务副市长杨国志带领各县区、驻漯新区、经济技术开发区、西城区、市直及漯河有关单位负责同志共计 120 多人，对漯河兴茂钛业股份有限公司建设情况进行了集中观摩。

漯河兴茂钛业公司 20 万吨氯化法钛白粉项目施工现场，机车隆隆，巨铲飞舞，一派热火朝天的繁忙景象。

曹存正一行详细了解了该项目建设情况，在听取了漯河兴茂钛业股份有限公司董事长李茂恩的汇报后，曹存正握住李茂恩的手，高兴地说：“你们这个企业的建成投产，为漯河市民族企业增了光、添了彩。”

据李茂恩董事长介绍，20 万吨氯化法钛白粉项目是目前国内氯化法生产设计产能最

大、工艺技术最先进、产品档次最高的高科技项目，总投资 15 亿元，占地 1000 亩，建成后将成为我国钛白粉行业的龙头企业。项目全部建成后，就可实现年产值 70 亿元，创利税 20 亿元，安排就业 800 余人。

近年来，漯河兴茂钛业公司秉持以质量求生存，以信誉求发展的经营思路，企业规模不断壮大，实力不断增强。目前，该公司投资建设的年产 20 万吨氯化法钛白粉项目已列入河南省重点项目，是国家《产业结构调整指导目录》鼓励类项目，是目前世界氯化法生产设计产能最大、工艺技术最先进、产品档次最高的高科技项目。

漯河兴茂钛业公司董事长李茂恩告诉记者：“我们的理念就是坚持企业发展科技领先，紧盯世界一流科技，组建强有力的技术队伍，建设世界一流的氯化法钛白粉项目。”

山西省委副书记金道铭到太钢调研

2 月 16 日，春节长假后上班第一天，山西省委副书记金道铭在省委副秘书长张克强、省经信委主任胡玉亭、省总工会常务副主席郭新民的陪同下来太钢调研，看望慰问全国劳模李双良和一线职工，深入型材厂径锻机生产线、不锈钢冷轧连轧工地和硅钢冷轧轧工地了解企业生产经营建设情况。他强调，要把深入学习贯彻党的十八大精神作为推动企业发展的强大动力，大力弘扬李双良精神，加快改革创新，推动转型升级，为推进全省转型跨越发展、全面建成小康社会作出更大贡献。

见到老劳模李双良，金道铭握住他的手，详细询问其身体、生活状况，祝他健

康长寿、快乐幸福。金道铭说，李双良是工人阶级的杰出代表，是全省各条战线学习的楷模。他强调，去年太钢钢产量首次突破千万吨，不锈钢产量连续四年保持全球第一，实现了几代太钢人的梦想。同时，太钢坚定不移地发展循环经济，建成了全流程能源、资源高效利用的集约化生产方式，创造了产量、效益与能源消耗、废物排放两升两降的科学发展奇迹。希望太钢全体干部职工大力弘扬李双良精神，特别是要学习他吃苦耐劳、自强不息的高贵品质和知难而进、苦干实干的奋斗精神，营造劳动光荣、创造伟大的氛围，让更多干部职工为再造一个新山西建功立业。



东风商用车公司及十堰部件厂领导 新春慰问走基层

1 月 29 日，东风商用车公司工会工作部部长戴勇一行，在东风德纳车桥有限公司十堰部件厂党委书记陈正权、党务部主任李世平、工会副主席谢勇陪同下，深入生产一线分别看望了困难党员、困难员工，为他们送去节日的慰问。每到一处，戴勇一行都亲切地与员工握手，感谢他们为公司又好又快发展做出的贡献，并送上公司领导的关心和新春祝福。

1 月 30 日上午，十堰部件厂党委书记陈正权率领

当得知两个项目集成了当今国际不锈钢生产和硅钢生产的前沿技术，拥有多项自主知识产权时，金道铭称赞这两个项目是太钢科学发展理念在自主创新实践中的体现和贯彻。他要求太钢拓展创新思维，瞄准前沿技术进行攻关，强化企业技术创新主体地位，使技术创新成为助推企业持续健康发展的灵魂。同时要夯实企业党建基础，进一步密切党组织与职工群众的血肉联系，使党建各项工作都有深厚的群众基础，把党的政治优势转化为推动企业科学发展的竞争优势。

（太钢新闻中心）

工厂武装部负责人，走访慰问了该厂现役军人家庭及重点优抚对象等 10 户军属。陈书记一行每到一户都详细了解他们的身体情况，子女在部队的生活学习情况。军人家属表示，虽然自己的子女不在身边，有一点舍不得，但有厂部、厂党委的关心和关爱，心里还是倍感欣慰，一定会鼓励孩子在部队安心服役报效祖国。

（计德锐 艾保国）

勤奋耕耘市场 做强茅台保健酒业

■ 特约记者 罗开琪
本 报 记 者 张建忠 樊瑛

2012 年茅台保健酒业公司实现销售收入与 2011 年同比增长 107.91%，这一现象被业界誉为“茅台保健酒市场效应”。有关专家评价：这是茅台保健酒业公司鏖战市场获得的成果，是茅台保健酒业品牌战略取得的丰硕成果。

“精耕细作市场，一分耕耘一分收获。在这样一个战场上携手共进，共同谱写保健酒业美好灿烂的明天！”这是贵州茅台酒厂集团保健酒业有限公司副总经理赵富刚在公司营销工作报告会上的讲话。赵富刚，曾担任贵州茅台酒销售有限公司四川片区经理、湖北片区经理、华中大区经理。由于娴熟茅台保健，工作中有突出的业绩。2012 年调任茅台保健酒业公司分管营销工作。

在贵州茅台酒厂集团保健酒业有限公司一个办公区域里，赵富刚在他的办公室，接受记者的采访。

加强市场建设

赵富刚向记者介绍，2012 年，他一上任，通过一段时间的调研，在公司半年营销工作

会上，针对销售管理、市场基础、营销队伍、开发品牌等方面的问题，提出了建立制度、加强激励和约束机制、强化渠道开发力度、打造重点市场、加强市场监管和考核等五个方面的措施。

赵富刚对销售片区进行了重新划分，他多次召开市场委员会，深入分析市场，对销售策略、新产品上市安排以及市场后期进行研讨，制定措施方案。并组织召开了规模不等的产品品鉴会，使茅台不老酒的品牌形象和产品的影响力得到进一步提升。

精心策划和组织参加了规格高、规模大、影响力强的全国春季糖酒交易会和第二届中国（贵州）国际酒类博览会，精心布展，重点宣传推介核心品牌茅台不老酒、白金酒。同时巩固老客户，发展新客户，扩大厂商之间的交流合作。又新开发了中端“诚之道”、“信之道”和低端“新贵”、“御品”、“尚品”。目前，茅台不老酒已达 14 款，产品结构更加丰富。通过努力，2012 年引进经销商 84 家，新开专卖店 103 家，进入商超 250 家，建立团购商 300 家。

销售大幅提升

赵富刚告诉记者，按照新的合作门槛

2000 万元标准，引进了合作商 4 家。同时积极支持最大的优质合作商北京白金至尊酒业公司做市场。在成都春季全国糖酒交易会和中国（贵州）国际酒博会期间，给予白金酒最大的支持和帮助，并优先满足白金酒的生产。白金酒积极扩大做好市场，成功举办了数十场省级以上的产品推广会和新闻发布会，特别是隆重推出白金酱酒。白金酱酒遵循茅台的健康理念，提倡“用小杯释，更讲究”，将健康的饮酒理念巧妙表达释发，形成一种极大的亲和力和一经上市就占领了市场的制高点，去年销售再次突破亿元大关，有力提升了企业在行业的影响力和产品的形象。

其他合作品牌，播窖酒、金红台、红钻酒等也积极做市场，开展了多种形式的促销活动 and 广告宣传，产品销售大幅攀升，均实现千万以上销售，刷新了销售佳绩，为全年任务指标的完成作出了较大的贡献。

强化核心品牌

赵富刚认为，要继续贯彻集团公司八大营销理念，坚持保健酒、白酒并举，以品牌建设为重点，继续强化核心品牌茅台不老酒、白金酒，着力将其打造成为行业

标杆，可以概括为五个方面的任务。

一是 2013 年千万元（省级）销售市场要达到 3-5 个。在去年广东、贵州两个千万元市场的基础上，今年把四川、湖南、江苏列为千万元重点市场培育；二是培育潜力市场河南、江西。以茅台不老酒为主推产品，加大茅台不老新产品上市的推广力度。以茅乡、台源、古源为流通推广产品，加强茅台不老酒产品宣传，提升企业及产品形象；三是产品系列化、养生酒为主导，以茅台不老酒系列为核心。加强营销网络建设，建立专卖店、连锁店、养生会所、特约经销、团购等，并建立和开通电子商务、电视购物等多种形式的现代渠道；四是进一步完善销售管理的各项制度，加强检查考核，提高执行力。对后勤人员及营销员实行业绩考核，并根据考核结果，可实行岗位职务淘汰制；五是严格执行审批、备案程序，维护茅台品牌利益和声誉。

赵富刚表示，有集团公司的坚强领导，有全体员工奋力拼搏，只要我们坚持科学发展观，努力挖掘品牌潜力，做好各个方面的的工作，茅台保健酒业公司的明天一定会更加辉煌！