



# 区位优势明显 发展潜力无限 成都市委副书记李仲彬到大华国际调研

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

2月22日上午,成都市委副书记李仲彬在简阳市委书记王宏斌等领导陪同下,对大华国际进行了调研。大华国际董事长王利民携公司相关负责人全程陪同讲解。

## 为商家营造良好环境 提供最优质服务

李仲彬副书记在简阳市委书记王宏斌一行的陪同下,饶有兴趣地调研大华国际。大华国际董事长王利民就大华项目建设、招商营运情况向李仲彬副书记进行了详细汇报。李仲彬频频微笑点头。李仲彬副书记提出在当前经济下行的背景下,企业如何为商家营造良好的环境,为商家提供最优质的服务。李仲彬对大华国际开展的工作表示高度认可,对大华国际的发展速度表示了充分肯定。李仲彬副书记希望大华国际为繁荣成都市场贡献力量。

## 大华国际多业态齐头并进 共同发展

大华国际董事长王利民还向李仲彬副书记一行介绍了大华国际农产品物流交易中心项目概况及发展规划:“大华国际农产品物流交易中心是四川省重大产业项目。项目投资20亿元,占地850亩,建筑面积100万平方



●成都市委副书记李仲彬(前排中)在简阳市委书记王宏斌(前排右)等一行的陪同下到大华国际调研。大华国际董事长王利民(前排左)向领导们介绍大华运作模式及运营情况。



●成都市委副书记李仲彬(前排中)在大华国际藏茶体验馆调研。



●成都市委副书记李仲彬(前排右)在大华国际茶城二楼调研。

# 漫游费年内将退出历史舞台 三大运营商正制定措施

■ 王梦遥 金铨 马婧

3月5日,关于“漫游费”是否应取消的争论终于画上句点。

总理李克强在政府工作报告中提及,今年网络提速降费要迈出更大步伐,年内全部取消手机国内长途和漫游费,大幅降低中小企业互联网专线接入资费,降低国际长途电话费。

施行已23年多的“漫游费”即将退出历史舞台,对于这一变化,全国政协委员、工信部原部长李毅中表示,取消国内长途和漫游费肯定是好事,相信运营商年内一定会取消。全国政协委员、中国移动原董事长奚国华也表示,坚决拥护取消国内长途和漫游费。他还透露,三大运营商也是坚决拥护的,并正在制定具体措施。

## “三大运营商正制定具体措施”

3月5日,全国政协委员、中国移动原董事长奚国华在经济界别小组会议上表示,坚决拥护取消国内长途和漫游费。

奚国华称,取消长途和漫游费之后,虽然表面上中国移动、中国联通、中国电信三大运营商利润减少,但是,能够拉动消费,促进创业和就业,推动经济升级。通讯和信息行业对宏观经济的影响是巨大的,通信行业技术创新活跃的话,能够带动其他产业快速发展。

他透露,“据我所知,三大运营商也是坚决拥护的,并正在制定具体措施。”

业内人士告诉记者,目前,三大运营商各自用户的长途漫游费正在逐步取消中,但跨网络的长途漫游费何时取消仍无时间表。不过,随着“取消手机国内长途和漫游费”写入政府工作报告,相信很快就有时间表。

亦有分析人士指出,随着3G、4G网络成熟的覆盖,在运营商核心套餐已基本实现长市漫合一,所以取消漫游费也是情理之中。总的来说,长途漫游费是语音时代基础电信服务的一种过时计费方式,在电信运营商自身业务变革中,淘汰是必然的。

## 技术进步为提速降费提供条件

对于“提速降费”,中国互联网协会研究中心执行主任方兴东的观点是,在网速方面中国还处于中等偏后的水平,跟韩国等国家比差距比较明显。价格很高,而且价格之下的服务品质和速度也不够,“一些国家已经实现了不限流量,所以我国在宽带性价比等方面还有很大的提升空间。”

通信业观察家项立刚告诉记者,“提速降费的难点有两个方面,一个是对运营商而言的成本问题,要提速就要把铜缆变成光缆,做这件事的成本投入比较大”,在项立刚看来,推进网络提速的另一个难点是在大城市进行设备改造时,操作起来可能会涉及物业等方面。

电信分析师付亮也表示,全国一体化资费推行过程中遇到的难点来源于运营商的历史遗留问题,每一个地级市的套餐有成千上万个,取消国内长途漫游费对运营商来说,需要很大的工作量来修改。如果没有政府强制推行,运营商很难有动力去做。

付亮认为,提出取消国内长途漫游费是在意料之中,“政府不能干涉运营商资费定价,但可以直接提出取消长途漫游费,欧盟也

是这样做的。”

付亮告诉记者,国际长途话费近年来一直在下调,今年在部分地区会出现大幅下降,“国际长途话费的下调得益于中国运营商话语权的提升,在和海外运营商谈判的过程中争取到了结算资费的下降,因此用户支付的资费也会下降。国际的语音漫游资费主要是给海外运营商,国内运营商其实没有赚到什么钱。”

“长途漫游费去年一直在调整,京津冀都做到了。就为进一步取消全国长途漫游奠定了前提条件,大势所趋的同时也具备了条件。”北京邮电大学教授曾剑秋表示,光纤的普及率、智能手机的普及率、5G技术的发展都为提速降费提供了条件。

去年8月,三大运营商公布了相关时间表,将取消长途漫游费提上日程,逐步推进全国一体化资费。新京报记者了解到,三大运营商核心主套餐已取消长途漫游费,实行全国统一计费,但仍有部分在网用户需要支付长途漫游费。

# 小数字透视大转型 ——安徽马钢三个5%背后的故事

■ 汪延 张紫赞 程士华

安徽第一大钢企马钢股份有限公司2016年实现利润12.28亿元,同比减亏增利超60亿元。这是一个令企业振奋的数据。那么,是什么原因给这个一度陷入困境的企业带来如此巨大的变化?从马钢管理者们讲述的三个5%的故事里,记者感受到了小数字里透露出的大转型。

## 市场预测差“不超5%” 由生产型向经营型转变

在马钢股份公司,市场部每个月都要向总部汇报预测的市场数字:主要产成品的销售价、销量和原材料的采购价。预测价与市场实际发生的价格相比,误差不能超过5%。误差值纳入市场部的经营绩效评价。

每月作市场预测有什么作用?“这可是全公司生产经营的指挥棒。对于市场发出的信号,不仅要听它的指令,还要跟上它的节拍。”马钢市场部经理章茂晗说,公司的销售、采购、生产、资金等都要据此做出计划安排。

过去,马钢铁矿石的采购常常是一年一签,每年压库量达数百万吨。现在按月调控后,铁矿石和其他原燃辅料随用随补,库存减掉一大半,每年降下来的财务成本就有数亿元。

销售围着市场转,生产围着销售转,采购围着生产转,一切围着效益转。从捕捉市场信号起,将市场压力层层传递,渗透进企业运营的每个环节。对此,马钢制定专门的对标办法,使采购、生产、销售与行业标杆企业进行逐一对标,倒逼各个环节向行业最高水平努

力。如马钢高炉铁水吨成本一度比行业平均水平高出160元,现在反而低了40元。仅此类制造消耗成本,马钢平均每年环比降低5.17亿元。

那么,市场预测又如何做到及时、准确?章茂晗介绍,马钢摒弃过去的中间代理制,建立了比较完善的终端客户直销体系,“一旦终端客户出现库存、销售变动,就会及时反馈至公司。另外,我们还建立了一个综合国内外市场及行业数据的信息系统,对市场的预测也就越来越精准了。”

## 为客户着想“减重5%” 由生产商向材料服务商转变

马钢技术中心的展厅中央,一个208公斤的银色汽车框架格外显眼,这款车采用马钢超高强汽车板,进行优化设计后,能实现减重5%。

安徽省技术领军人才、马钢技术中心副主任刘永刚回忆说,5年前,作为该领域“新兵”,马钢汽车板项目组只有9人,仅能生产一些内部构件。如今马钢已成为汽车行业的主流供应商,累计完成54个高端汽车板牌号的开发,所掌握技术能够提供整车解决方案,项目组也已经扩大到50人团队,均是研究生及以上学历。

数据显示,2016年马钢汽车板产销量超过200万吨,相比2012年增长157%,市场占有率位于全国第4位。汽车板的爆发式增长只是马钢从钢铁生产商向钢铁材料服务商转型的一个缩影。马钢股份公司总经理钱海帆说,过去我们的产品主要以建筑用材为主,到



2016年建材预计只占三成了。

据介绍,过去一年,马钢产品结构调整创效环比增利7.26亿。2013至2016年,产品结构调整平均每年为企业带来利润4.79亿元。从今年开始,三年之内马钢股份公司将完成主业的全面转型升级。

## 质量损失每年“降低5%” 由粗放式管理向精细化管理转变

为破解质量难题,马钢一方面梳理管理过程和业务流程,推进体系管理,从产品设计到生产制造、采购等关键过程,贯彻以“客户为关注焦点”的质量理念;一方面加强外部审核与二审审核,即找国内外高端审核机构和下游有影响力的品牌做多次审核。

如此,马钢多了一项“最硬的考核指标”:质量损失降低率,每年必须降低5%以上。钱海帆说,对于习惯了粗放式管理方式的钢铁从业者而言,精细化的质量管理就是一次革命。

马钢积极主动与高端客户寻求合作,以客

户对质量的高要求倒逼产品质量提升。以前生产的一卷钢往往中间质量性能好,两端及边上差,质量均匀性不够。为了完成一外资汽车企业的认证、检验,马钢花了几亿元,用了整整3年时间,生产出了高质量的产品。现在,马钢已成为这家企业全球供应体系的一员。

同样,在给一家全球知名的显示屏厂家试制钢制背板过程中,产品因没有达到对方质量要求而销毁,货值超过千万元。之后,马钢持续攻关改进,终于敲开了这家企业的大门。

不断深化质量管理,马钢开始由生产商向服务商转型,在竞争中从拼成本、拼价格走向拼质量、拼服务。马钢计财部副经理许继康说,作为老国企,马钢以前重生产轻市场,长期“按卷卖”“按卡车卖”产品,现在开始走“按件卖”的精细化路线,产品附加值逐年提高。

2016年11月,马钢股份公司获得第十六届全国质量奖,是当年钢铁行业唯一获奖的企业。最新统计数据显,2016年,马钢质量总损失比2012年下降5288万元,降低率31.77%,客户满意度89.40%。

## 新华社河南分社社长 莅临双汇参观调研

本报讯 (记者 李代广)3月3日,新华社河南分社社长孙志平一行莅临双汇就农业供给侧改革进行调研考察,漯州市市委常委、宣传部部长周新鹤,双汇集团党委书记杜俊甫陪同。

孙志平一行首先来到双汇大厦,听取了双汇集团党委书记杜俊甫关于双汇基本情况和供给侧改革工作的介绍,并围绕农业供给侧改革相关内容进行深入探讨。

随后,孙志平一行参观了双汇第一工业园屠宰、分割、肉制品生产线和产品展,实地考察了双汇产品结构调整、检验检疫、食品安全控制等一系列现代化发展成果。



## 外商年后 接连到环宇“赶早市”

■ 本报记者 何沙洲

鸡年春节刚过,伊朗、韩国、印度尼西亚等国的客商先后来到环宇集团浙江高科股份公司,洽谈业务,赶催交货。

正月初十开工后,环宇各生产分公司一直处在繁忙之中。年前的订单已经排到五月份。随着交货期的临近,一些外商还特意来司“督办”。

2月20日,伊朗某集团的老总带着几位同事一并来到环宇。作为老客户,该集团已与环宇合作多年。这次,他们又下了几十万美元的订单,采购的是环宇H8B小型断路器。这款产品,拥有国家五项发明专利。不仅在国内市场很走俏,在外国也很受欢迎。

来自韩国某著名电气企业的首席执行官是第一次到环宇。之前,他曾有一次展会上与环宇参展人员有过亲切交流。环宇给了他很好、很深的印象。这次来中国,特意到环宇进一步了解、洽谈,已顺利达成合作。

据了解,外商们青睐的环宇产品集中在HU系列、H8系列。环宇光伏发电、风力发电系列产品 and 风电专用断路器、接触器等新产品也都成为关注的热点。

韩国的两位客商在公司科技展厅和车间参观时说:“环宇集团的生产自动化、智能化程度很高,管理很严格,很棒!”



●伊朗客商在环宇

## 长春众品荣获 “吉林省名牌产品”称号

本报讯 (记者 李代广)2月28日,经吉林省名牌产品推进委员会综合评定并向社会公示,长春众品食业有限公司生产的众品牌冷鲜肉、速冻肉制品被认定为“吉林省名牌产品”,并颁发了证书、奖牌。

吉林省品牌产品经各地市审核把关、申报数据公示、企业现场审查、专家综合评价、吉林省名牌产品推进委员会全体会议审议等程序确认,并将结果公之于众,在得到广大消费者的最终认可后方才产生。整个评价程序严密有序、科学公正公平公开,具有非常高的权威性,得到政府和社会的广泛认可。

长春众品作为河南众品集团公司在东北的重要产业布局,是东北区域重要的肉制品生产基地,通过严格质量把控,先后获得吉林省农业产业化龙头项目、吉林省十大服务品牌。

在以后的发展中,长春众品将以众品食业资源为背书,依托长春的区位、交通、资源优势,以开放共享、创新创业、共生共赢的理念,推倒园区围墙,释放存量产能、共享基础设施,将加工基地升级为产业园区和服务平台,为周边的养殖企业、小型屠宰企业等生态圈合作伙伴,提供产品设计、研发、标准、物流、交易、金融等服务,实现集聚区的产业集聚和资源优化,带动长春农业结构战略性调整 and 第三产业发展。

“吉林省名牌产品”的获得,是对众品产品好品质的肯定,更是期许,作为区域生鲜行业的领军带头企业,长春众品将进一步发挥在生鲜食品安全领域的人才、技术、标准优势,与生鲜供应链生态合作伙伴共享资源。与政府监管部门联动,推动区域食品安全健康发展。