

近日,在“2012 年度许昌市 QC 小组成果发布会”上,河南省禹州市电力工业公司选送的 5 个课题成果获得一等奖 3 个:输变电运行部《提高变电站两票打印合格率》、调度中心通讯远动班《降低 35KV 变电站远动遥控

太钢与太重 强强联手投资成立合资公司

6 月 6 日,从太钢传来喜讯,太钢与太重签署合资合作协议,双方旗下的山西太钢工程技术有限公司和太重集团贸易有限公司,共同投资成立了山西冶金焦化工程成套有限公司。

签字仪式上,太钢与太重的相关负责人均表示,双方将以此次协议签订为契机,在多年良好合作的基础上,继续发挥各自的优势,为合资公司提供人力、技术和产品支持,使合资公司按照合同规定,实现经营目标,为山西经济社会转型跨越作出新的更大的贡献。

(芦文晓)

微晶启动 6 万平方米 工业微晶板装备黄骅港码头

5 月份,晶牛微晶集团与河北省沿海地区重要港口黄骅港签订约 2 万平方米的工业微晶板合同。该集团第一批数十人的施工小分队已于近期进入工地现场,为黄骅港三期工程筒仓微晶板内衬进行工程施工。该工程所用的专用粘接剂等配备材料均采用晶牛集团自主研发的高科技产品。据悉,黄骅港工程还将使用 4 万多平方米的工业微晶板,也已经与晶牛集团签订购货合同。

黄骅港是我国的主要能源输出港之一,黄骅港煤炭筒仓



青海煜展举行 30 台东风天龙牵引车交车仪式

5 月 19 日,经过精心装饰、贴有践行“三先三最”标识的 30 台东风天龙牵引车浩浩荡荡开出东风商用车青海煜展 4S 店,交付给青海万里通公司,东风有限总裁中村公泰,东风公司副总经理董东城等出席了交车仪式。

进入 2012 年,商用车行业

2012 年 福州全国秋季糖酒会 10 月 18 日开展

□ 本报记者 李长清 张建忠

2012 年福州秋季全国糖酒会,即第 87 届全国糖酒会的预备会议于 6 月 5 日至 8 日在福建省福州市举行,会议的主要内容是通报第 87 届糖酒会筹备情况,安排糖酒会正式代表驻地,索取参展企业相关资料。

一、第 87 届糖酒会的时间及地点安排

布展期:10 月 15 日—17 日(17 日只进行装饰和摆放展品)

展示交易期:10 月 18 日—21 日(21 日为 8:30—12:00)

撤展期:10 月 21 日(12:00 以后)

地点:福州国际会展中心(福州仓山区城门镇林浦州)

二、第 87 届糖酒会设立“台湾专馆”(8 号馆)

由于全国糖酒会的规模大、作用大、影响大,多年来被业界称为“天下第一盛会”。福州市为地处台湾海峡西岸的中心城市,芒果挂满枝头却没有

人私自去摘,不但城市美丽而且民风淳朴。该市近年来的《政府工作报告》中明确提出支持海峡经济区经济发展。台商对祖国糖酒会在福州召开,反响十分强烈,台湾已有数十家企业和多个行业协会表达了组团参展的强烈愿望。第 87 届糖酒会欢迎台商赴榕(福州)参会,共谋两岸行业发展。因而第 87 届全国糖酒会顺应形势,设立“台湾馆”,是明智的高明之举,也是富有特色的。

责编:陈燕 编辑:王长才
版式:张彤 校对:梅健秋
2012 年 6 月 12 日 星期二

SHIJIEGONGCHANG 世界工厂

逆势而上求发展 转型升级道路宽

红豆进出口公司在不利经济形势下稳步攀升

外需持续疲软、企业成本不断上升、贸易环境仍然趋紧……面对外贸种种不利的因素,红豆集团进出口公司凭借二十多年的服装出口经验,及一大批稳定的老客户,通过企业竞争力升级,使企业的道路越走越宽。今年 1 到 4 月,公司新开发了日本、美国、加拿大、俄罗斯等国家的新客户共 17 个,其下属的美洲事业部一季度销售同比增长 19%,利润同比增长 35%。

加强团队建设,吸纳更多人才。人才是企业发展的根本。多年来,红豆进出口公司一直重视人才的引进和团队的建设,目前外贸行业拥有本科以上学历 75 名,其中英语八级 9 名,日语一级 11 名。每年公司还会引进十几名英语八级、日语一级的人才。为了加强团队建设,公司经常组织员工参加业务、英语口语交际、商务礼仪、公关等各种培训,鼓励员工参加自学考试。公司还通过树榜样、树标杆来激发他们的学习、工作热情。纽约公司的王晓燕

团队,他们积极向上、团结协作,2011 年带领整个科室完成销售 857 万美金,利润 300 万元。为了介绍推广王晓燕团队的经验,公司多次在晨报会上,请王晓燕团队分享了他们贴心、周到服务的业务经验及一些好的做法,起到了非常好的效果。

抓好大客户管理,积极开拓市场。现代企业的竞争已经进入到服务竞争时代,按照管理学上的 80/20 的原则抓好大客户的管理,即用 80%的精力放在 20%的关键重要客户身上,这 20%的重要客户将会给公司带来 80%的利润。对一些小的没有潜力的客户也会进行选择性淘汰。同时对客户的销售业绩进行统计分析,及时掌握客户的动态,熟悉客人的下单规律,争取多拿订单。为了进一步开发新客户,她们还主动走出去参加国内外展会、出国拜访新老客户。今年一季度,就成功开发新客户 17 个,这些客户分布在日本、美国、加拿大、俄罗斯等国家。在刚刚闭幕的第 111

届广交会上,吸引了日本、欧洲等各国的客商前来洽谈业务。

夯实质量基础,严抓外协供应。质量是企业的生命,质量也是客户选择供应商考虑的首要因素。红豆进出口公司各工厂积极推进卓越绩效管理,有效地提升各个车间的管理水平。通过目视化管理,车间的各种标识更加地清晰,规范;通过小组活动形成了一些设备基础知识方面和工艺操作方面的单点课程,也及时地在看板上公示,供员工学习和共享;通过开展 QC 小组活动,大家群策群力,解决生产过程中遇到的难点;通过各种激励措施,激发员工的热情,发挥他们的聪明才智,为车间的产量、质量提升、现场的改进行谋划策;通过每个月生产、质量、设备、成本、交期、安全、士气七大方面进行的统计分析,找出原因、制定对策,更好地管理各项管控指标。2011 全年,外贸服装出口做到了零索赔零退货。

生产力量是业务的坚强后盾。红豆

许昌市农业产业化龙头企业协会成立 河南众品公司董事长朱献福当选会长

□ 本报记者 李代广

5 月 29 日,河南省许昌市农业产业化龙头企业协会第一次会员代表大会召开,河南省农业产业化办公室主任马国明、许昌市人大常委会副主任蔡全法、许昌市副市长张海涛、市政协副主席王香玲等领导出席会议,河南众品食品股份有限公司董事长朱献福当选为会长。

许昌市财政局、农业局、民政局、林业局、畜牧局、金融办、农业银行、中国银行、工商银行、建设银行、交通银行、光大银行、浦发银行等的主要负责同志及 200 多家许昌市农业产业化龙头企业和重点涉农企业代表等参加会议,许昌市农业局局长赵雷、市农业局调研员孟春明当选为名誉会长,市农业产业化办公室主任李华当选为秘书长。

许昌市农业局局长赵雷介绍了许昌市农业产业化龙头企业协会的筹备情况,截至目前,全市农业产业化经营组织达到 883 家,市级以上农业产业化龙头企业 245 家,其中国家级 3 家、省级 38 家,省级数量在全省 18 个省辖市中位列第二;全市有 30 家龙

头企业获得省以上名牌产品或著名(驰名商标),24 家龙头企业获得无公害、绿色、有机食品认证;规模以上农业产业化龙头企业发展迅猛,辐射带动农户 173 万户。

大会表决通过了许昌市农业产业化龙头企业协会章程、协会拟任理事名单,拟任名誉会长、会长、副会长、秘书长名单,河南众品食品股份有限公司董事长朱献福被推选为许昌市农业产业化龙头企业协会会长,并作为会长在会上致辞。

朱献福会长在致辞中指出,成立许昌市农业产业化龙头企业协会对全市涉农企业的重大意义,这是促进全市农业产业化发展的创举,对整合农产品加工行业资源,推进农产品加工工业发展,规范企业经营行为,提高全市农业产业化龙头企业品牌影响力、市场竞争力和抗风险能力具有重要意义。

朱献福表示,农业产业化龙头企业协会将在省农业产业化办公室及许昌市委、市政府的正确领导下,在许昌市农业局的行业管理和业务指导下,以求真务实的工作作风,切实发挥桥梁和纽带作用,打造资源共享平台,为

全体会员和我市农产品加工企业提供更多的交流学习机会和更好的服务,加强行业自身建设;以两化融合为手段,推进许昌市农产品加工企业经营创新、管理创新、模式创新,实施品牌战略,提高许昌市农产品加工企业的内生力和市场竞争力。同时,积极引导各会员企业自觉遵守国家法律法规,完善行业规章制度,加强行业自律,接受社会各界的监督,为许昌市农产品加工企业发展创造良好的生态环境,为许昌市经济发展做出新的贡献。

许昌市副市长张海涛在讲话时强调,成立许昌市农业产业化龙头企业协会,是新型现代农业建设的必然要求,是推进农业产业化经营的重大举措,也是加快农业产业化集群发展的重要载体;他要求各相关部门在政策、资金、人才、技术等方面给予龙头企业大力支持;许昌市农业产业化龙头企业协会切实发挥作用,不断壮大实力,注重打造品牌,为促进我市农业、农村经济又好又快发展做出新的贡献。

根据会议议程,有关龙头企业介绍项目及资金需求情况,有关金融部门领导进行了发言。

2012 年“隆力奇”杯四国女篮奥运备战赛拉开战幕

隆力奇牵手中国女篮征战伦敦奥运

本报讯(龚伟 记者 周俊)6 月 9 日上午,隆力奇牵手中国女篮征战伦敦奥运暨 2012 年隆力奇杯四国女篮奥运备战赛新闻发布会在隆力奇总部盛大举行。国家体育总局篮球运动管理中心副主任李金生,苏州市体育局局长鲍东东、常熟市副市长陶理、中国女篮领队匡鲁彬、中国女篮主教练孙凤武、常熟市体育局局长吴国华、中共常熟市辛庄镇党委书记陆继军、江苏隆力奇生物科技股份有限公司董事长徐之伟、中国女篮队长苗立杰,队员陈楠、赵爽,来自体育界的媒体代表、隆力奇员工等千余人出席此次发布会。

李金生副主任首先致辞,感谢民族日化企业隆力奇作为中国国家女子篮球队官方主赞助商,这是对中国国家女子篮球事业的鼎力支持,正是因为像隆力奇这样的优秀企业和全国人民的支持,中国女篮才在众多的国际赛事中取得了可喜的成绩,并将继续努力。

常熟市副市长陶理致辞中说,2012 年“隆力奇”杯四国女篮奥运备战赛是常熟市支持体育事业的又一大举措,预祝 2012 年“隆力奇”杯四国女篮邀请赛赛出成绩、赛出风格,为备战



◎国家体育总局篮球运动管理中心副主任李金生(右)代表篮协赠送隆力奇董事长徐之伟签名篮球。

伦敦奥运会蓄纳后劲!

隆力奇董事长、总裁徐之伟致辞说,隆力奇冠名此次女篮赛事是隆力奇致力于塑造企业文化,培育企业精神,提升企业形象的重要举措之一。隆力奇将借势本次体育大赛,进一步提高隆力奇知名度,提升隆力奇品牌影响力,让消费者感受到健康、美丽、时尚的品牌力量。同时,隆力奇将更加注重企业文化建设,大力提升企业社会形象,牢记企业的社会责任,更多地支持社会公益事业的发展。在回答记者

为什么签约女篮的问题中,徐之伟说,隆力奇和女篮合作是一种缘分,隆力奇长期关注和支持着我国体育文化事业的发展。近年来,隆力奇先后赞助了全国蹦床比赛、中美滑水对抗赛、十运会、世界杯花样游泳比赛、中国乒乓球公开赛等重大国内、国际赛事,在 2003 年赞助过中国青年女篮,也一直关注中国女篮,中国女篮的青春、活力、健康、进取、拼搏的精神和隆力奇的精神相得益彰,隆力奇愿一如既往地支持中国女篮。

进出口公司有自己的样板工厂,在保证下属工厂吃饱知足后,由于订单量的不断增加,公司需要的外协供应不断增加。为了加强统一管理,确保产品的质量,公司在合作前期就严格把关,实行优胜劣汰。集团成立了红豆面料馆之后,各部门还充分利用这一资源,大大地节约了采购面料的各项成本,也实现了与供应商的合作共赢。

正是有了企业竞争力的成功升级,促进了红豆进出口公司下属各单位成功转型。目前公司下属美洲一部由针织女装成功转型运动系列,现在合作的客户有 NB、REBOK、ASICS 等国际运动品牌,纽约公司主打梭织西装系列,国贸公司主打附加值高针织女装系列。互补、差异化产品格局,也提升了公司整体的竞争实力。因此,2012 年外贸形势虽然严峻,但国际公司全体外贸人员却非常有信心,使公司业绩更上一层楼。

(红轩)

上海通用汽车 第八次荣膺 “中国最受尊敬企业”

5 月 31 日,备受中国企业界瞩目的年度盛典——“中国最受尊敬企业”颁奖典礼在北京大学百年大讲堂隆重举行。上海通用汽车再获殊荣,当选 2011—2012 年度“中国最受尊敬企业”。这也是上海通用汽车第八次摘得这一象征着企业崇高荣誉的桂冠,体现了社会主流媒体和权威专家对企业一年来勇于开拓创新、积极承担社会责任并实现稳健成长所给予的肯定和褒奖,同时也彰显出上海通用汽车长期致力于健康、可持续发展,以卓越经营为汽车行业发展树立了表率。

“中国最受尊敬企业”评选始于 2001 年,由北京大学管理案例研究中心和经济观察报主办,已成为国内最具影响力的企业评选活动之一。2011 年该项评选活动创立十周年,主办方通过 10 年的时间维度,深入审视整个“中国最受尊敬企业”群体,挖掘引领未来十年的共同基因,最终上海通用汽车同时获得“中国最受尊敬企业·十年成就奖”及“中国最受尊敬企业·十年公益成就奖”两项大奖。今年的评选活动集合了创新、社会责任和稳健成长三大主题,在 818 家次提名、63 家初选入围企业中,上海通用汽车凭借卓越的企业实力脱颖而出,最终捧冠。

一年来,上海通用汽车围绕“集成优势、创领未来”战略核心,进一步锻造企业的差异化核心竞争力。通过不断开发和应用新技术、新材料、新工艺,实现产品平均油耗较前一年下降了 5.4%,为 2011—2015 五年绿色产品战略呈现了一个完美开局。此外,去年底上海通用首开业内先河,在北京试点启动了“售后循环经济体系”项目,树立了绿色售后服务的表率,在确保公司稳健、快速运行的同时,深入打造包括上下游产业链在内的绿色制造体系。面对不断变化的市场和消费需求,上海通用去年启动了营销体系变革,建立起总部与区域营销中心的矩阵式管控协同机制,探索区域营销的深耕细作。同时,公司三大品牌不断以创新方式加强消费者对品牌、产品和服务的体验,实现了品牌力、产品力、服务力的同步提升。在 2011 年汽车市场整体增速放缓的背景下,上海通用汽车仍以超过 123 万辆的销售佳绩刷新了市场纪录,并蝉联中国乘用车企业年度销量排行榜第一名。此外,在追求经济效益的同时,上海通用汽车也通过鼎力支持博鳌亚洲论坛、东盟博览会,以及“绿动未来美好家园”创建低碳城区、雪佛兰红粉笔偏远山区支教等公益活动,履行企业公民责任,获得社会各方面的肯定和褒奖。

(尚彤)