

强强联合补优势 抢滩东盟大市场 双良节能举办 东盟 10 国 代理商经验交流会

近日,双良节能成功举办了东盟 10 国代理商经验交流会。来自新加坡、泰国、印尼、菲律宾、马来西亚、韩国和伊明的双良节能的代理商们齐聚马来西亚双威礁湖度假村酒店,充分交流分享了各自的成功经验以及各自独到的销售方法,并共同探讨合作共赢机会。会议获得了各位代理的热烈欢迎和高度评价。通过双良打造的平台,代理商们强强联手,有效利用现有销售渠道,整合优势资源,更快更好地拓展国际销售。

会上,节能公司国际贸易部经理范美贵与代理商们进行了各自业务、产品和经验的交流,并向代理商正式推介导入新产品线和定牌产品及代理商资源整合的计划。

东南亚区域经理朱治平介绍了溴冷机和热泵的新产品及针对区域市场的余热利用新方案,并着重介绍了空冷器及海水淡化等新产品线及启动的销售措施;之后新加坡、韩国等各国代理重点介绍了再分布式能源和余热利用领域的工程顾问、设计业务、重点项目业务和各自的市场信息等。

通过现场交流,各代理商之间短时间内敲定了初步的合作意向,效果超乎会前预料。泰国代理提出希望与双良和新加坡代理合作一起将某大型发电制冷项目变为实际的销售;马来西亚代理邀请新加坡代理一起参与某商业项目的三联供系统的顾问和设计;印尼代理计划与新加坡代理一起参与若干三联供系统,邀请韩国代理参与其介入的城市开发。

通过上述项目合作实现优势互补,由传统的单一设备供应商逐步向系统集成商转变,不仅增强了主动引领项目的能力,还将大大提高项目的成功率。

对于双良而言,此次会议意义非凡。会议不仅加强了代理商与双良之间的有效互动,促进了经销渠道对品牌的忠诚度,创造了更多合作共赢机会,同时更标志着双良已经开始从选择代理商到帮助代理商,从单向协助到组织代理商之间优势互补,从而打造一流的代理商队伍,是双良在激烈的国际竞争中立足长远发展的重要战略举措。

(李丙驹)

单县能源公司党委 开展主题教育活动

山东能源肥矿单县能源公司党委开展“学党章考党纪”主题教育活动。该公司党委围绕首采工作面试生产和矿井竣工投产,动员号召党员干部在企业攻坚冲刺的关键时期,充分发挥先锋模范作用,以向党的生日献礼为契机,立足本职,扎实工作,岗位奉献,为矿井早日竣工投产做贡献、创佳绩。

为确保 3206 首采工作面顺利投产,该矿党员干部轮班盯靠现场,筹建处副处长薛提洪、总工程师林芝刚及生产科室干部在井下盯就是十几个甚至二十几个小时,现场协调,跟踪督办,加快了工作面安装进度。利用“三会一课”和政治学习时间,学习党章、党纪,并组织答题竞赛活动。组织开展老党员重温入党誓词、新党员面对党旗宣誓活动,进一步提高了广大党员的党性意识和觉悟,为矿井早日竣工投产、顺利转型提供了思想保证和精神动力。

(冯守柱)

广西日报副总编夏海澄 带队到玉柴采风

日前,广西日报副总编辑夏海澄带领广西日报、广西电视台、广西电台等媒体记者到玉柴采风,选题。玉林市委宣传部分副部长梁卫东等陪同考察。

夏海澄一行观看了玉柴宣传片,听取了玉柴的全面介绍,并到玉柴重机装试车间、试验室、铸造中心实地了解工人的生产、研发情况。

夏海澄表示,玉柴经过 60 多年的洗礼,能发展到现在的规模,非常值得赞扬和肯定。这次前来,主要是挖掘企业发展过程中的故事和成功的秘诀,树立行业的榜样。

来厂记者就二次创业、风险管控、产品研发、发动机装配、铸造等问题采访玉柴相关人员。今年,玉柴总体经营水平稳步提升。玉柴集团 2013 年 1-9 月累计含税销售收入约为 312 亿元,同比增长 5.6%。其中核心子公司玉柴股份今年的产销量和效益均实现大幅增长,超过了行业的平均增长水平。下一步,玉柴将贯彻自治区工业发展大会、玉林市工业发展大会的精神,抓住玉林市政府对玉柴在政策、资源储备上给予大力支持的机遇,调整产业结构,转变发展方式,促进产业的快速升级,实现“二次创业”。

玉柴集团公司党委副书记郭德明告诉记者,风险管控体系是玉柴基于健康安全发展考虑,从财务、人力资源、投融资、审计等方面加强对企业运营风险控制的一个体系。

对于记者感兴趣的玉柴产品升级问题,玉柴股份副总经理钟玉伟接受了采访。他说,玉柴的产品升级可以从两个方面来说,一是产品技术水平的提升。这些年,玉柴的产品质量和性能实现了大的提升。今年是我们三年质量提升 100% 目标的最后一年,目前大部分指标已经达标。二是产品系列、产品品种更多,适配性更强。今年 1-9 月份,玉柴股份的发动机销售量同比有较大增长,在客车板块、船电板块、气体机板块等方面都有很好的表现。特别是国 4 重型发动机、轻型发动机全面上市并实现了切换,燃气发动机、混合动力热销奠定了玉柴在未来新能源动力的行业地位。

据悉,此次踩点、选题结束后,广西日报、广西电视台、广西电台将根据感兴趣的话题作更深入的报道。

(李薇 杨明泽)

北重集团与中信重工签订战略合作协议

本报讯 近日,北方重工集团公司董事长、党委书记李建平率集团旗下特殊钢分公司、工程机械公司、北方股份、北方采矿主要领导及相关业务人员,访问了中信重工。

中信重工机械股份有限公司是 A 股上市公司,国家“一五”期间 156 个重点建设项目之一,中国制造业 500 强之一,已成为全球主要矿业大型装备供应商和服务商,主要为全球黑色和有色矿山提供破碎机、磨机、提升机装备及 EPC 模式矿山设备系统解决方案。

代表团一行对中信重工的生产、研发、实验基地进行了实地考察。中信重工董事、总经理徐凤岐及公司主要领导与代表团就各自企业的发展战略和产品平台资源进行了充分沟通和深入探讨。中信重工在大型矿用设备、特种钢冶炼、铸造、黑色矿山系统设备解决方案方面与北重集团的矿用汽车、煤炭机械、特钢产品有着高度的契合



点。

相同的国企背景、共同的产业使命,促使双方走到一起;共同的目标市场、互补的产品结构,使双方的结盟可以形成研发相互借力、产能互补、产品相互衔接、市场资

源共享、营销和服务互相支持的整合放大效应。双方最终于 10 月 18 日正式签订了战略合作伙伴协议,确立了战略联盟。

北方重工与中信重工同意以中澳磁铁矿项目中的 360 吨级超大型矿用自卸车为

中国经皮给药制剂行业综合实力上台阶 羚锐制药芬太尼透皮贴剂产品正式投产并上市热卖

日前,从国内知名医药上市企业河南羚锐制药股份有限公司传来利好消息:该公司新近上马的芬太尼(骨架型)透皮贴剂产品在试生产后,顺利拿到生产计划并获国家发改委定价,由此正式投入生产并投放市场。10 月 18 日,该公司举办芬太尼(骨架型)透皮贴剂产品上市发布会暨镇痛患者人文关怀研讨会。

芬太尼透皮贴剂贴于皮肤后经控释膜缓慢释放,12 小时左右达到血液峰浓度,并维持 72 小时。该药已广泛用于镇痛和慢性疼痛治疗。且芬太尼透皮贴剂使用方便,患者的依从性好,尤其对合并胃肠道疾病,不能吞服口服镇痛药的病人,如患有头颈部癌症、胃肠道癌症、口部存在疼痛病变、恶心呕吐或肠梗阻的病人,可以使用强阿片类药物芬太尼的经皮给药方式即芬太尼透皮贴剂镇痛。其药理作用主要是与阿片 a 受体选择性结合,作用强度为吗啡的 50~100 倍、盐酸哌替啶的 1000 倍。它是目前唯一可透

皮和透粘膜使用的阿片制剂。

羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂项目,为河南省信阳市重点工程项目之一。该工程项目兴建于 2009 年 4 月,总投资近 2 亿元,根据羚锐制药的发展要求,通过引进、消化德国莱普泰克公司成熟的骨架型芬太尼透皮贴剂技术和德国瀚辉公司的芬太尼透皮贴剂专用设备,建设一个独立的芬太尼贴片生产基地,生产国际最先进的芬太尼(骨架型)贴片,以进一步提升羚锐自主创新能力,不断提高我国透皮贴剂研发和生产技术水平。初步估计,一期工程建成投产后,将为国内医药市场提供世界先进的芬太尼(骨架型)贴片,进一步提升市场产品品质,降低市场价格,满足临床医患需求,创造更加显著的经济效益,建立与世界同步的经皮给药技术平台,同时将对推动羚锐制药“二次创业”工程的顺利实施,尤其是羚锐制药生产经营再上新台阶及地方的经济社会发展起到重要作用。

羚锐制药拥有年产 30 亿贴贴膏剂药品生产基地——羚锐新县生态工业园区,是国内最大的贴膏剂药品生产、销售企业。羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂项目于 2009 年 4 月开工建设,2012 年 11 月建成并进入试生产,今年 8 月,相关贴膏产品顺利拿到生产计划,并于近日获国家发改委定价,由此正式投入生产并投放市场热卖。

羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴剂项目的实施,是羚锐制药整合内外资源、加快发展,提升核心竞争力的重要举措;是推动羚锐持续、健康、快速发展,实现贴膏剂行业龙头带动作用的重要举措;是坚持创新驱动,促进羚锐科学发展的重要举措,其及时投产并投放市场热卖,将大大提升中国医药,尤其是经皮给药制剂行业的综合实力,并进一步巩固羚锐制药在外用贴膏行业中的强势品牌地位。

(汤兴)

茅台葡萄酒在建庄园项目主体楼圆满封顶

本报讯(记者 樊瑛)记者近期获悉,于 2012 年上半年开始动工的茅台葡萄酒庄园项目主体楼部分目前已圆满封顶,内外部装修工程已经开始,预计明年初进入试运营阶段。

该楼是茅台葡萄酒庄园酒生产系统主体楼,占地 20383 平方米,建成后罐储能力(不含瓶储和橡木桶储存)将达到 2400 吨,最大年生产精品成品酒能力将达到 1000 吨。

另外,庄园项目二标段工程建设也将在明年正式展开。二标段工程项目包含行政办公楼、接待中心、综合服务楼、贵宾楼、锅炉房等,由河北广厦建设集团有限公司承建。



奥威发动机从“最具价值”迈向“最具魅力” “全国质量强市示范城市”验收“锡柴制造”为“无锡质量”加分

一汽锡柴各系列产品发动机绽放出独特的魅力优势,市场需求急剧攀升,1-9 月份,仅锡柴奥威发动机在一汽解放本部装车量就突破 5 万台,其中奥威 11 升机需求更是呈现持续增长的态势,装机量突破 2 万台。

“锡柴奥威机凭借着强大的自主研发技术以及低油耗等优势,为用户真正创造运营效益,这是奥威机在安徽市场逆风飞扬的重要原因。”锡柴驻安徽区域的营销服务人员吴风雷欣喜地说,“通过前期对匹配解放 J6 车的锡柴奥威 11 升发动机优势宣传及大物流用户的示范效应,奥威 11 升机在市场的知名度和美誉度越来越高,1-9 月份,仅在安徽区域匹配解放 J6 车的奥威 11 升机销量就突破 4000 台。”

“鞍山钢铁集团公司所属的鞍钢汽车运输有限责任公司近日一次性采购了 53 辆匹配锡柴奥威 11 升机的解放 J6 卡车。”锡柴驻辽宁分公司经理吴明军喜悦之情溢于言表,“锡柴奥威 11 升机的强劲动力、低油耗的良好口碑正是此次夺标的关键所在之一。”据悉,在辽宁区域,锡柴奥威机质量口碑非常响亮,越来越多的汽贸公司一如既往地坚持做锡柴动力解放 J6 的铁杆经销商,这是因为解放 J6 车上市 8 年,锡柴奥威动力品质得到了辽宁广大用户的普遍认可。

“解放 J6 车舒适性好,其配置的锡柴奥威发动机更是动力性强、噪音低、油耗比同类型车辆百公里 2-3 升油,江西越来越多的大用户对 J6 重卡情有独钟。”锡柴驻江西分公司经理王国庆说,“在今年短短



●锡柴领导陪同验收专家及上级领导现场考察。

9 个月时间里,仅在江西区域匹配解放 J6 的奥威机就销了 2253 台。”

“锡柴奥威 11 升发动机动力性能好,即使在坡度很大的矿山路段行驶,动力依然强劲。”锡柴驻河南分公司经理郭光华说,经过努力,1-9 月份,匹配解放 J6 的锡柴奥威发动机在河南区域销了 6125 台,其中锡柴奥威 11 升机为 2527 台。

可以说,锡柴品质与服务已成为锡柴奥威机取得持久战略上风的两翼。“我们通过与轿运大客户、工程自卸用户的多次走访服务,同时通过配合解放商代处产品推广会等一系列举措,推动了锡柴奥威 11 升机的热销。负责吉林区域的锡柴营销服务

人员吴保永说,今年锡柴通过一系列“精芯”服务新举措,实现了吉林区域奥威机销量的稳步提升。

“河北区域仅在今年 9 月份一个月里,就销了匹配奥威发动机的解放车 1827 辆。”锡柴驻津冀分公司副经理张玉新说,盘古择居之地的河北沧州地区一直是锡柴机的传统重点市场,特别是青县,又称“解放”县,以锡柴机为动力的解放 J6 车在许多车队的保有量均达到了 95% 以上。其中大客户李建民的信程车队目前已拥有解放锡柴机车 300 多辆,车队觉得锡柴动力省油,马力强,节油效果明显,运输经济效益显著,锡柴贴心的“精芯”服务新举措更

合作的切入点和重点合作项目之一。中澳铁矿石项目位处西澳洲皮尔,资源存量超过 40—50 亿吨,该项目是由中资企业完全掌控的最大的海外铁矿石生产基地。中澳铁矿石项目预计采购 360 吨级矿车的数量超过 70 台,设备采购总金额超过 21 亿元人民币。中信重工将在中澳磁铁矿项目后续的设备采购中选用北方股份生产的 360 吨级矿用汽车并为其提供电气传动系统,为北方股份矿车在澳洲矿山现场的使用、供后续维修和服务保障支持。

澳洲市场是全球最为高端的矿用设备市场之一。北方股份矿用汽车在该市场的进入,标志着北方股份自主知识产权矿车在全球矿业市场进入到一个新的阶段。

双方此次项目合作将是中国最大的矿用汽车生产商与中国最大的矿石物料处理生产商和中国海外最大铁矿石生产基地的战略结盟,是中国矿用设备顶级制造商在世界矿业舞台上展示中国力量。(郭新燕)

大同通宝公司 真心搭起“连心桥”

今年以来,山西大同通宝实业有限责任公司切实转变干部作风,密切党群干群关系,将联系重点放在常走动同职工“亲”、解决问题让职工“服”、民主管理令大家“信”、认真办实事使职工“乐”上,搭起党群干群的“连心桥”。

一本民情笔记。该厂把民情记事作为转变干部作风、密切党群关系的重要载体,坚持人手一册发放到全厂包保干部手中。“民情笔记”分为基础信息、意见反馈和职工心声三个部分,记录党员、小组长、特困户等职工户情;记录安全生产、职工满意度、职工的意见建议;记录包保干部深入工厂中的所见所闻和群众反映的热点、难点问题。目前,全公司包保干部共记录 8 本,搜集安全生产及生活等建议 30 多条。

一张联系卡。在全公司推行“党群联系卡”制度。“党群联系卡”以简洁、通俗的形式,详细注明了包企干部的姓名、联系方式及工作职能和业务范围,使广大职工易于接受、便于记忆。截至目前,累计发放“党群联系卡”近 70 张。接到职工反映问题时,包保干部要在第一时间做出反应,把详情详细登记在民情日记上,及时协调解决,并把结果逐一反馈给职工,直到职工满意为止。“党群联系卡”制度进一步强化了党员干部联系服务职工意识,变“被动”为“主动”上门服务,为困难职工、弱势群体累计解决难事、特事、急事 20 件。

一厂一台账。逐村建立民情信息台账,把收集的厂情民意等信息进行规范整理,逐厂登记。采取“三定”工作模式,即,定人办理、定策办理和定时办结。实行一般问题包保干部代办、重点问题领导包办、综合问题部门联办、重大问题公司党委商办的“四办”原则,对职工提出的诉求和愿望,能当场答复解决的,现场及时解决;不能现场办理的实行限时办结,发现一个,办结一个,销号一个。

(刘守林 杨兰)

让他们满意,每年换车都把目光牢牢锁定锡柴机解放车。

“孕育、生根、发芽、开花、结果”。奥威发动机上市 10 年,已从“最具价值”迈向“最具魅力”,其强大的市场保有率,被市场誉为一代名机,“买车要买解放车,选机要选奥威机”的观念已深入用户心中,热销是必然的。

(陈燕)

又讯 锡柴作为无锡市产品质量示范点,迎来国家级“大考”。9 月 23 日至 24 日,由国务院参事张纲任组长的国家验收专家组,对无锡市创建“全国质量强市示范城市”工作进行现场验收,24 日上午在国家质检总局质量司副司长尹江川、江苏省质监局副局长张前、无锡市副市长曹佳中等领导的陪同下,来锡柴厂进行实地考察验证。

经过实地考察和现场交流,张纲认为:锡柴人树立了“质量就是生命,生命只有一次”的质量观,把质量工作放在头等重要的位置,保证第一次就把事情做好,质量工作总体水平较高,许多经验和做法在全国具有推广价值和示范意义。其他专家也表示:锡柴作为国家大型一类企业,技术力量雄厚,生产设备先进,制造经验丰富,质量管理基础扎实,并且注重质量文化的提炼和培育,特别是作为江苏省质监局和无锡市合作共建的卓越绩效管理孵化基地,为提高全省工业企业的质量管理水平,充分发挥了培训交流、人才育成、管理示范和辐射催化的作用,是无锡市创建“全国质量强市示范城市”有力的加分项。(鲍贵林 蒋震霄)