

良禽择佳木 贤臣事明主

近两月来一批高级人才纷纷慕名投奔兴乐集团

■ 特约记者 卢书友 本报记者 何沙洲

“是兴乐电缆吗？我想做贵公司的代理……”12月13日，兴乐集团营销总公司郑小姐接到一个来自武汉的电话。来电的是一位在线缆行业打拼多年的资深营销人。据了解，近段时间，主动联系兴乐的营销、管理、技术等不同类别的高等级人才不下30个，不少具备本科、硕士学历或高工职称。多人目前已被兴乐委以重任。

张先生是南京人，曾在江苏某线缆企业担任营销副总，加盟兴乐已有月余。他告诉记者，近两年国内线缆业遭遇前所未有的低迷。他之前服务的那家企业去年上半年开始，订单就“吃不饱”，处于半停工状态。今年以来，情况更不妙，员工放假一个多月，流失现象越来越多。他感觉这样下去，生存都是问题。老板也曾多次暗示“现在这种情形，大家也都看到了……”言下之意，你们都早作打算吧。

此后，张先生开始上网了解行业中一些知名企业，准备另寻出路。兴乐网站他经常点击，他感受到兴乐是一家实力雄厚、生机勃勃的企业，心里充满着向往和期待。当他看到兴乐正在招聘营销高管时，就跟集团人力资源部作了电话交流。他的简历集团高层看了以后也比较满意，几次沟通，他毅然南下成为兴乐一员。与张先生经历颇为相似的还有一位来自上海的蒋先生，他毕业于西安交大，是一位高级工程师，目前已是兴乐一个重要部门的“一把手”。

据了解，目前兴乐已新增10多个优秀的市场代理商，营销类人才需求量相对较大。这些年来，兴乐集团发展迅速、成就显著，先后被国家工商总局认定为中国驰名商标，被国务院命名为全国就业先进企业。企业连续两年销售额突破百亿大关，在中高端市场上声



● 兴乐集团为员工修建的“兴乐家园”

名远播。兴乐工资集体协商、员工互助基金、旅游疗养、心情假等一系列举措，让外人看来都那么温馨富有人情味。

在11月底举行的“《电线电缆报》暨中国电线电缆网年会”和12月初举办的“浙江省电线电缆行业管理创新交流会”上，全国线缆行业笔杆子们汇聚兴乐，对兴乐的管理和企业文化建设给予高度赞扬。浙江省电线电缆行业的100多位老总在参观兴乐生产车间和听取企业文化建设报告后，也都赞不绝口。有的老总甚至用“吓一跳”、“确实没有想到”等来评价兴乐之行。

兴乐的典型事迹吸引了众多新闻媒体的

目光。12月5日，《温州晚报》以《员工工资涨幅远超企业利润增长》为题，在头版和四版重点报道兴乐让员工尊严至上、利益至上的感人举动。《第一财经日报》更是拿兴乐“排产排到年外”与“一些中小企业开工率不足，减产几乎成为一种普遍现象”进行鲜明对比。

“良禽择木而栖，贤臣择主而事。”“凤凰纷纷栖息兴乐‘梧桐树’，董事长兼总裁虞文品很坦然：“有句古话叫‘财聚人散、财散人聚’，兴乐追求的是国家、企业、员工与企业、代理商、用户互利共赢的‘双三赢’经营理念。能吸引这么多高级人才并肩作战，我觉得这是必然，也很高兴。”

巴林宾馆举行 荣膺“四星级旅游酒店”揭牌仪式

11月16日，内蒙古赤峰市巴林右旗巴林宾馆彩旗飘扬，锣鼓喧天，庆祝巴林宾馆荣膺“四星级”旅游饭店揭牌仪式隆重举行！

赤峰市旅游局副局长张汉学、赤峰市巴林右旗旅游局局长高桂英以及全市各大宾馆酒店同仁、巴林宾馆VIP客户、友好合作单位的领导、嘉宾等朋友们参加了揭牌仪式。

巴林宾馆自营业以来始终坚持诚信经营、服务第一的经营理念，以打造品牌实力而努力追求事业高度的态度，认真落实行业规范，全面提高服务质量，不断整改、完善和提高酒店软硬件水平，于今年8月15日通过内蒙古自治区旅游饭店星级评定委员会的初评和终评，最终荣获“四星级”旅游饭店称号！

巴林宾馆是巴林右旗人民政府宾馆、国有企业，位于索博日嘎西街党政综合

楼后侧，毗邻旗委、旗政府、新长途汽车站、火车站，交通便捷，地理位置优越。巴林宾馆是按照国家四星级酒店标准兴建的集餐饮、住宿、康体、商务、会议于一体的综合型宾馆，总投资1.8亿元，总占地44.1亩，总建筑面积29381平方米，由主楼、配楼、员工公寓楼、会议楼四栋建筑组成，其中主楼13层(含地下一层)、配楼三层、员工公寓楼三层、会议楼二层。是全旗经营服务项目最全、综合评价最高的宾馆，也是旗委、旗政府政务接待的指定地点。

新巴林宾馆自营业以来，秉承服务至上、诚信经营的宗旨，取得了良好的社会效益和经济效益。近年来，曾先后获得内蒙古自治区区级“万家诚信单位”、“巾帼文明岗”，赤峰市级“先进妇委会”，巴林右旗级“优秀党支部”、“先进基层党组织”、“模范工会”、“旅游工作先进集体”、“平安建设创建活动先进企业”等荣誉称号。(高艳庆)

加速调整转型 实现“双赢”发展

太钢集团淘汰 临钢落后炼钢产能 200 万吨

为加速淘汰落后产能，推动企业转型升级，建设资源节约型、环境友好型企业，太钢集团审时度势，出台实施临汾钢铁公司调整转型发展策略：加速淘汰落后炼钢产能，建设绿色高效的新型生态企业，实现企业调整转型与临汾城市发展的“双赢”。

太钢集团临汾公司始建于1958年，曾经为全国56家地方钢铁骨干企业之一，是集采矿、冶炼、轧材为一体的钢铁联合企业，炼钢能力达200万吨，拥有职工1.02万人。为适应钢铁产业结构调整新趋势和临汾市城市发展规划的新要求，太钢集团作出决策，今年底彻底淘汰临汾公司包括三座炼钢转炉在内的所有炼钢工艺装备，仅保留具有国际先进水平的中厚板生产线，所需坯料由集团本部供应，实现高技术含量、高附加值板材产品生产的专业化；科学规划和开发利用厂区空闲土地资源，用于发展工程技术服务、房地产开发、现代服务业等新兴产业，形成“优质高端

中厚板+相关延伸产品+新兴产业”的布局，加速向生产服务型企业的转变。

按照新的调整转型发展策略，临汾公司将持续提高节能减排和污染治理水平，以绿色发展的新姿态加速融入城市和社会。据测算，临汾公司落后炼钢产能全部淘汰后，厂区烟粉尘和二氧化硫排放量将在现有基础上分别再下降40%和20%以上，环境状况将得到彻底改观。

富余职工的分流安置是确保顺利淘汰落后产能的关键。太钢集团积极引导临汾钢干部职工转变思想观念，树立新的择业观；同时创新思维和管理机制，深化干部人事、劳动用工和分配制度改革，推行“援职+协力”的新型用工模式，加强新技术业务培训，通过公开、平等、竞争、择优，到目前为止，已有2100多名临汾富余职工充实到太钢集团其他分(子)公司新岗位或协力岗位工作，其他人员也着手进行分流安置。企业有序有效的“瘦身”行动，确保了调整转型中企业的和谐稳定。(黄传宝)

中央统战部刘玉江一行到稻花香调研



● 刘玉江(前右)一行参观包装工业园。

12月13日下午，中央统战部五局(经济局)副局长刘玉江一行到稻花香集团考察调研。

在稻花香集团副董事长、总经理蔡开云，集团党委副书记、监事会主席、工会主席方丽华等的陪同下，刘玉江一行先后参观了包装工业园、稻花香酒业“151”包装中心、藏酒洞、稻花香大礼堂和集团党员活动中心。

蔡开云向刘玉江一行介绍了集团白酒、配套、食品饮料、现代服务业等产业的发展现状，并介绍了游泳馆、篮球馆、网球场、龙泉古镇酒文化街等重大项目的规划和建设情况。方丽华向刘玉江一行介绍了集团党建工作情况。刘玉江对稻花香集团的发展给予了高度评价，他称赞稻花香规模宏大，发展速度快，集团党建工作制度完善、措施得力、富有成效，为当地经济社会发展作出了很大贡献。

中央统战部五局(经济局)代表人士工作处处长陈浩、副处长李良红、湖北省统战部经济处处长燕元沂，宜昌市委统战部副部长、市工商联党组书记云成，夷陵区委常委、组织部部长杨燕等陪同考察调研。(徐明)

浓墨重彩写华章：高端重卡 SITRAK 历经考验赢信任

■ 严文俊

时光荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的2013年即将过去。多年之后再回首，因为SITRAK的推出，2013年定会在中国重卡行业写下浓墨重彩的一笔。

SITRAK又名汕德卡，是中国重汽与德国曼恩公司联合创造的高端卡车品牌，在中国及全球几十个国家和地区注册。伴随着SITRAK产品的诞生，对高端卡车的产品质量明确了新的定义。作为中国重汽旗下的高端重卡生产基地，济南商用车公司以打造民族重卡高端品牌为己任，成功推出了最具商业创新力的全球化高端合资自主商用车品牌——SITRAK，并根据中国国情，郑重承诺提供符合中国国情的三包政策：两年不计里程的三包期限，明确定义为两年及60万公里以上的行驶里程。特别是对发动机、变速箱和驱动桥三大总成的全部零部件均属于三包范围。SITRAK产品的推出，以其高端和国际先进水平的品质，超越客户期望的服务，迅速在国内用户当中掀起猛烈的SITRAK风暴，引领了中国重卡行业未来的发展方向。

三年磨一剑 开创中国重卡新纪元

重任在肩，矢志笃行。中国重汽将SITRAK这样一个产品交付给济南商用车公司，济南商用车公司在中国重汽与德国MAN合作的新起点上，聚势谋远，励精图治，以满足国内用户对进口重卡的替代性需求为

目标，开始了中国高端重卡研发生产的新征程。

2010年以来，中国重汽先后向德国MAN公司派遣了12批、总计220人次的学习团队，邀请MAN公司在济南设立常驻专家团队和20批技术、质量管理团队进行技术支持。真正做到对德国MAN全球顶尖整车技术的消化和吸收，并凭借自身对国内高端重卡市场经营理念的深入了解，实现有针对性的改良和创新，努力打造民族重卡高端品牌。

项目建设阶段，济南商用车公司用事实见证了策划、计划和实施的完美结合，高标准高质量地完成了全智能自动化驾驶室冲压线、焊装线的建设，总装线、内饰线MAN技术改造等项目，生产设备达到国际先进、国内领先水平，为打造高端重卡制造企业打下坚实的基础。在整车试制过程中，济南商用车公司把确保SITRAK产品质量和可靠性放在突出重要位置，坚持严谨认真的工作作风，在检验、评审、试验等方面，完全执行苛刻的欧洲标准。先后投入17辆样车进行总里程达200万公里的可靠性试验，以用户的标准共发现、解决质量问题2890项。

2012年11月22日，济南商用车公司SITRAK样车一举通过MAN公司SITRAK产品审核小组的评审，完全达到质量标准，可以批量生产。2013年1月17日，SITRAK整车在济南商用车公司总装线华丽下线，标志着中国重汽高端重卡达到国际重卡先进水平，迈出引领中国重卡走进国际先进水平的关键

步伐，在中国重卡行业内具有里程碑意义。

驰骋山水间 信马由缰百万里

打铁还需自身硬。高端重卡必须由高质量和高可靠性来保证。回首三年来的开发历程，是济南商用车公司对质量不懈追求、精益求精的完美诠释。济南商用车公司把“可靠、创新”的核心价值观贯彻到制造过程的每个环节当中，以品牌建设为中心，以提高市场竞争力为中心，以提高客户满意度为中心，全面构建具有MAN血统的先进质量管理体系，这是SITRAK高端产品能够撼动世界，让全社会受益的优秀品质的绝对保障。

SITRAK产品具备完整的欧洲血统，采用当今国际主流的TC整车技术，匹配MAN技术发动机、车桥及相关总成，发动机可以实现150万公里无大修，机油更换周期达10万公里。重要配件全部由国际顶级的供应商提供，包括ZF变速箱、WABCO制动系统、SKF轴承、VDO仪表盘、贝尔中冷器、VOSS、曼胡默尔等，关键螺栓全部采用达克罗工艺。可以说，SITRAK产品的每一个总成、零部件都代表了当前重卡行业的高精尖工艺水平，真正达到国际高端重卡品质。

样车试制成功后，济南商用车公司并不急于产能的提升，而是把主要精力放在确保产品质量和生产节拍稳定的基础上，严格按照新产品投产流程，扎实推进以质量为核心的量产工作，强化质量监督和控制，确保实现批量精品制造能力和服务支持能力。经过三个月

的生产理顺和固化，2013年4月，SITRAK实现批量销售，整车质量水平与试制初期相比取得了明显进步，推向市场的车辆迅速获得了用户和经销商正面与积极的评价。

对售后车辆进行跟踪验证，是SITRAK整车质量控制体系中不可或缺的重要环节。2013年10月11日，MAN评审小组对首批投入运营，并分别行驶了7-14万公里的5辆SITRAK车辆进行评审，经过对车辆全方位的细致检测和路试，评审组一致认为：车辆运行平稳，没有发生一例停车故障，总体状况良好，完全满足用户的使用要求。

厉兵秣马 营销服务枕戈待旦

凡事预则立，不预则废。在SITRAK试制生产的同时，济南商用车公司便着手市场的宣传推广和营销网络的建设规划。在SITRAK试制阶段，邀请41批近300人的经销改装企业、目标及领袖客户，进行“驾驭·畅享”SITRAK高端产品体验活动，亲身领略SITRAK的顶级驾驭感和卓越性能，为产品的销售推广积累了丰富的经验。

积极打造SITRAK专有的营销网络。网络建设和发展初期，充分借鉴国外高端重卡先进的营销理念，坚持“明确区域划分，授权独家经营，严格市场秩序，实施品牌专营”的方针，本着精益求精、宁缺毋滥的原则，把企业在当地影响力、资金实力、客户基础、服务和配件保障能力作为考察指标，经过多轮的选择和筛选，从进口重卡经销商、现有营销网络、新的合作伙伴中选择优秀的经销商作为

代理商，有力地促进了SITRAK产品在初期的市场导入。

优质高效的售后服务是SITRAK能够立足高端重卡之林的重要保障。济南商用车公司进一步完善服务模式，在“亲人”服务的基础上，成立了由专业的车辆应用工程师和服务工程师组成的服务队伍，实施“13247”工程，从车辆交付、首保、回访和维修方面明确了售后服务的具体目标和要求：与用户建立“一对一”服务关系；在车辆运行到5000公里、15000公里和30000公里时进行三次上门回访并提供免费维修保养服务；车辆售后故障需在24小时内维修完毕，如超期未修好则提供替代车辆。无故障作业的顶级德国品质，配合遍布全国的服务配件网络，确保了SITRAK满足国内市场全方位服务需求，有效助力用户在车辆长期使用过程中获得最大效益。

一分耕耘，一分收获。SITRAK高端重卡推出后，迅速在江苏、云南、福建、广东、湖北、湖南、山东、新疆、宁夏、浙江、辽宁、上海等21个地区实现销售，台湾市场的开拓取得了突破性的进展，33场轰动的SITRAK交车仪式及新车品鉴会如星星之火般释放出勃勃生机。展望未来，济南商用车公司会更加注重内功的修炼，为用户提供更可靠、更经济、更安全、更舒适的卡车。相信在不久的将来，凭借足以比肩进口重卡的科技内涵和高度契合国内重卡用户品质需求的市场洞察力，凭借远超过国内其他重卡的全面优势，SITRAK必将成为中国重卡市场最耀眼的明星。