天津众品荣获推动天津食品工业科技发展突出贡献奖

■ 本报记者 李代广

10 月 30 日至 11 月 3 日，2014（第五届）中国·天津–全国食品博览会在天津梅江国际会展中心举行，河南众品集团组团参展，获得了客户及消费者的一致肯定。

众品集团旗下的天津众品食业有限公司，在这次大会上，荣获推动天津食品工业科技发展突出贡献奖。

此次食博会是由天津市食品学会主办的食品行业专业展会，迄今已成功举办了四届，历届展会均得到各参展单位和广大消费者的高度赞扬和一致好评。

既是生产者，又是食品安全的守护者

据了解，此次众品集团参展与以往有些许不同，除了作为中国肉类产业链整合商参与展览外，还有另外一重身份就是中国温控供应链集成服务商。

众品集团依托“云温控供应链系统”，引领产业资源整合，致力于打造统一、安全、高效、协同温控供应链行业世界级企业。其旗下的鲜易供应链公司依托网络化温控仓储及冷链运输两大基石，以 IT 信息、供应链金融为核心优势，围绕供应链优化，开展国内外贸易、流通加工、温控仓储、干线运输、城市配送、终端连锁、网络营销、展示交易等为客户提供温控供应链服务。

当今世界经济正在步入全球化供应链整合时代，有效地整合、吸纳全球资源，以全球供应链资源应对并服务于全球供应链需求，是众品集团的坚持不懈的追求。

众品集团通过品牌战略、供应链战略、区域联动战略，以”互联、物联 IT 信息技术、现代工程装备技术、现代物流技术深挖供应链各环节价值链需求。以发现价值、创造价值、分享价值，实现企业价值、社会价值和生态价值的同步提升为己任。众品集团不仅是在做企业，而且是为打造一个全球化资源整合、平台共享、互惠互利、实现多赢体系。

实干兴邦，埋头实干彰显企业品牌价值

众品集团旗下的天津众品食业有限公司，在这次大会荣获推动天津食品工业科技发展突出贡献奖，大会表彰了天津众品对天津乃至我国食品工业所做出的贡献。

以食为业，以民为天，作为中国肉类产业链整合商，众品公司始终以诚信为立业之本，以创新为兴业之魂，以开放为发展之道，通过构建学习型组织，凝炼持续创造价值的高绩效团队。

众品公司在发现价值、创造价值的同时，更注重分享价值，谋求和谐发展。这种价值观不仅体现在回馈上游产业的耕耘者、回馈商业合作伙伴及消费者，更体现在回馈为众品创造发展环境的政府、社会和广大消费者。

以 B2B 思维推动客户沟通和交流

作为中国肉类产业链整合商、中国温控供应链集成服务商，众品集团天生具有 B2B 企业基因，因此如何更好地在此次展会上为企业客户展示这一双重身份，成为了众品集团此次参会的首要任务。

会议期间，众品集团公司以 B2B 思维推动客户沟通和交流，极大地提高了效率，让更多的企业客户对众品集团有了全面的认识。

众品集团参与此次盛会，展示了中国肉类产业链整合商、中国温控供应链集成服务商的双重身份，得到了参会各阶层的一致认可，天津众品荣获天津食品工业科技发展“突出贡献奖”，有关领导在参加会议时指出，在众品集团的不懈努力下，必将推动中国肉类行业又快又好地发展。

星巴克为何变得不酷了？

又一个季度，又一份来自星巴克(Starbucks)的出色财报。但对于华尔街来说，这份财报不够出色，财报发布后星巴克股价下跌，这是华尔街做出的回应。

让华尔街持看涨观点的人担心的是星巴克的销售额低于分析师预期。

这是表现失常，是数字游戏，还是某种更为严重的事情，就像关于这个品牌的热议正在慢慢冷却那样?我们不能肯定，我们能够说的就是，在营收超过 160 亿美元的情况下，星巴克发展的放缓或许只是个数字游戏。

同时，我们希望重申我们在这个专栏中表达的对该品牌业务模式从“第三场所”逐渐转变为“所有人的场所”的一些担忧。

多年来，星巴克借着婴儿潮的东风——步入中年的职业人士数量日益增长，这些人推动了对“第三场所”、“平价奢侈品”的需求，人们可以在工作与家庭之外的地方与朋友和同事一起品味咖啡。

由于星巴克粉丝对这种平价奢侈品制造出的巨大宣传效应，该连锁店在美国城市中的扩张速度之快，在咖啡连锁店历史上前所未见，这从根本上改变了欧美公司的品牌营销方式。

星巴克以三重战略做到了这一点。

1.正确的市场细分。该公司始终着眼于高档咖啡市场，将竞争点放在舒适性不是便利性上，而与它最接近的竞争对手，比如麦当劳(McDonald's)和唐恩都乐(Dunkin Donuts)则注重便利性。

2.执行。星巴克继续专注于其最初的产品理念，包括优质咖啡、优质服务和可供客人消磨时光的舒适环境。

3.出色的领导力。公司创始人霍华德·舒尔茨(Howard Schultz)不断推出创新产品并丰富公司的产品组合，他是星巴克的掌门人。

然而近年来，星巴克吸引了越来越庞大的人群，他们来自社会各界，包括拖家带口的顾客群。

这意味着星巴克正从“第三场所”变成另一个“第一场所”，这一点从其越来越长的菜单 (各个年龄段的客人都能从上面找到自己想要的东西) 以及该公司最近的广告中可以看出。

到目前为止，星巴克的新战略一直是奏效的——从其更高的营业利润率、营收和盈利增长以及更好的资产回报率中可以看出。

华尔街注意到了，这使该公司的股价一路上涨。过去五年来，星巴克股票累计上涨 250%，相比之下麦当劳的股票只涨了 60%。

问题是这一战略可能会产生反效果——就是说，让星巴克品牌没有以前那么酷。

该公司最终可能会疏离其核心顾客群——仍然寻找昔日那个第三场所，曾经作为平价奢侈品的星巴克的个人消费者。更糟的是，这会让星巴克与麦当劳成为竞争对手。

（胡部中）

大国重器 绝地反击

——太重 55 立方米挖掘机海外闯关全纪实

■ 周皓 曹克顺

必和必拓(BHP)，全球第一大资源公司，在世界 20 多个国家从事矿产开采业务，在其百余年的历史中，核心采掘设备一直为发达国家所垄断。如今，太重研发生产的 55 立方米大型矿用挖掘机不仅成功闯入了这一“禁地”，而且在与美国生产的国际同类顶尖设备的“同台竞技”中丝毫未落下风，最终通过了必和必拓严苛的考核，彻底改写了国际矿山设备制造业的“势力版图”，并从中折射出民族工业品牌国际化之路的艰辛和不易。

●太重 55 立方米挖掘机在智利现场安装

心愿：与老师掰掰手腕

在世界矿山设备制造领域，美国的 P&H 公司、比塞洛斯公司声名卓著，两家均有上百年的历史，曾经垄断了当今世界矿山开采的所有大型挖掘设备，也是必和必拓数十年来的座上宾。特别是 P&H 公司，在上世纪八十年代，曾与太重合作生产过挖掘机，达成过“大型挖掘机技术转让协议”，可以称得上是太重的半个老师。

而作为装备制造业“共和国长子”的太重，近年来在矿山设备研制领域进步神速。在不断引进、消化、吸收国外先进制造技术的基础上，从 2005 年起，太重仅用 3 年多的时间，就依靠自主创新，分别开发成功了 20 立方米、27 立方米、35 立方米、55 立方米大型矿用挖掘机，并迅速装备到了国内各大矿山，结束了国外产品的长期垄断史。

此时，太重挖掘机的国际化道路遇到了一个“坎”。55 立方米大型矿用挖掘机作为国际 2000 万吨级以上大型露天矿成套设备中的关键设备，汇集了当今世界挖掘机最尖端技术，一直是美国的 P&H 公司、比塞洛斯公司的垄断性产品。太重自 2008 年研制出首台套以来，尽管打破了国外公司的垄断，但是却始终未能走出国门，成为太重人心中不小的遗憾。

当年的徒弟已经长大，渴望着能早日闯入国际资源巨头必和必拓的领地，与当年的老师同场竞技，掰掰手腕，证明自己。太重人明白，这既是一块试金石，也是一层迟早都要捅破的窗户纸。

质疑：太重，你们能行吗

从 2008 年起，太重就派出专人与必和必拓接洽，商谈 55 立方米大型矿用挖掘机出口事宜。“一开始，外方对太重及其产品充满了质疑。”太重矿山设备分公司项目负责人杜蓉回忆说。

作为国际化的大型资源集团公司，必和必拓对购买的产品有着严苛的标准，可谓相当保守。双方在经过长达近 4 年的走访、推介、考察以及多轮谈判后，2012 年，必和必拓终于同意其位于智利的全资子公司塞罗克罗拉多矿业公司(CMCC)订购一台太重 55 立方米挖掘机。然而，面对久盼始至的合同，太重人却一点也高兴不起来。

这是一份太重矿山设备制造史上从未有过、国际矿业界也罕见的“试用合同”。合同规定：太重产品试用一年，期满后如果合格，必和必拓可以选择全额付款，也可以选择租赁；如果不合格则退货，且只付一半款项。显然，合同条款十分有利于必和必拓。而此前，客户订购太重的产品，按惯例需要先首付 30%的订金。

“其实，说白了，这还是对太重产品的不信任。”面对试验性质的订单，是签还是不签，太重的决策者面临着艰难的抉择。

决策：风险背后蕴机遇

“最大的担心是可能连成本都收不回来。”太重矿山设备分公司党委书记马骏表示，这在当时并非危言耸听。

作为世界最大系列挖掘机产品，太重 55 立方米挖掘机高达 23 米，相当于八层楼房的高度；其标准斗容量为 55 立方米，单斗物料重量最多达 120 吨；自身总重量达 1800 吨，需要 35 节火车皮同时装运才能运走。一个成年人站在机器前，就好像袖珍人一般渺小。这样一台“巨无霸”在研制出来后，从太重厂区运到相隔万里之遥的智利，并运行一年之久，这是一项复杂的系统工程。整个总包合同的金额高达上亿元。

单说运输一项，就需要先分装打包，装车运往国内沿海港口，然后装船，远渡重洋到达美洲大陆最南端的智利，再在当地重新组装试车，每个环节都需要耗费大量的人力、物力和财力。届时，太重产品是否适应当地恶劣的工况条件、海外售后服务能否满足要求、和外方打交道时能否克服语言障碍……也许一个小小的纰漏就可能导致合同的功亏一篑。太重的决策者们一时感受到了前所未有的压力。

尽管风险巨大，但太重人并没有被风险压垮，而是更多地看到了风险背后蕴藏的巨大机遇。2006 年启动的“创建世界太重”的国际化进程，而今走到了最为关键的时刻，必和必拓是国际矿业界的旗帜性公司，如果能采用太重产品，将产生显著的示范效应，为太重代表的中国重型装备在海外市场打开广阔的空间。“这样的机会稍纵即逝，不容错过！”

俗话说：手里有金刚钻，才敢去揽瓷器活。2012 年 3 月，在逐项评估风险后，太重正式与必和必拓签订首台套试验性产品的订单，中国制造的整台套矿山设备首次敲开了国际矿业巨头的大门。

考核：“你们比他们还要好”

签约只是通过“资格赛”考试，真正的考验才刚刚开始。

首先是备料生产。塞罗克罗拉多矿业公司矿山以开采铜为主，地处沙漠之中。太重 55 立方米挖掘机必须按照能满足当地矿山实际工况条件的参数数据进行研制；其次是安装调试，为了保证设备顺利交付客户使用，从 2012 年 8 月起，太重先后派出了 13 名专业技术人员飞赴智利开展技术指导。

矿山设备分公司工人李冀平作为其中的安全员，亲历了在智利的 120 多个日日夜夜：“最大的困难是语言不通和生活方面的问题，刚到智利时，想吃口面却发现找不到案板，去超市买锅，都是平底锅，而且不卖锅盖。”由于当地矿山海拔近 3000 米，日照强烈，有的太重工友出现皮肤掉皮现象，全身肿疼，临时聘来的翻译因为受不了矿山的清苦，没干几天就跑了……就在这样的环境下，太重技术工人咬牙坚持，至 2013 年 1 月，终于完成设备安装调试，太重 55 立方米挖掘机正式上岗考核。

重型装备出口海外，产品质量性能固然重要，但是外方对售后服务保障同样看重。除了常年安排 7 名专职技术人员驻扎矿山外，太重还自己垫资千万元，在矿山现场专门设了安全储备件库，55 立方米挖掘机所需要的关键零部配件一应俱全。之后的事实证明，这个做法相当英明。2013 年 9 月的一天，由于外方操作工不慎，将挖掘机斗底板的弯梁碰裂，按照常规，这样的故障怎么也得用一周时间才能修复，太重技术人员当即从储备件库调来配件进行更换，只用了 6 个小时就使得挖掘机重新开工，智利矿山现场的外方维护主管由衷地称赞说：“你们比他们还要好！”

这里的“他们”自然是指运转在同一矿山的美国同类设备。塞罗克罗拉多矿业公司矿山采掘现场是美国大型挖掘机的天下，仅 P&H 公司、比塞洛斯公司的同类产品就有好几台，中国同类产品仅太重 55 立方米挖掘机一台。至 2014 年 6 月，在一年多的试用期内，同样的采掘工况条件下，太重 55 立方米挖掘机与美国同类产品比了个势均力敌、不分伯仲；凭借最高可动率达 90%以上，可靠性和工作效率等关键性能指标完全达标以及更高的性价比，通过了必和必拓验收。至此，必和必拓也履约将合同全款打入了太重账户。

“这意味着太重大型挖掘机获得了全球采矿业市场的‘通行证’，太重也正式迈入国际矿山设备制造高级俱乐部的行列，具有里程碑式的意义。”马骏表示，目前，太重签约必和必拓的效应开始显现，国际矿业四巨头之一的英美资源集团已经从太重购买了一台同类产品并且运行良好，多家知名国外矿业公司争相访问太重，洽谈大型挖掘机的订购事宜。

一位国内装备制造业的同行在听闻太重 55 立方米挖掘机海外闯关经历后，虽心生钦佩，但也不免后怕：“你们真敢……”太重人笑而不语，因为他们深知：这份“敢”来源于太重人肩负振兴中国装备制造业的强烈使命，也来源于他们“创建世界太重”的坚强决心。有了这份“敢”，太重制造将创造更大的奇迹。

以平凡定义非凡

——记山东能源肥矿集团第五届员工技能大赛金牌员工冉祥洋

■ 冯守柱

十几年来，一颗平凡的心，一个善良的人，锲而不舍，精益求精，把满腔热情投入工作中，成为煤矿监测监控专业的行家里手。他，就是山东能源肥矿集团鑫国公司调度室监测监控班长冉祥洋。

“这股子钻劲能成事”

现年 40 岁的冉祥洋技校毕业后，先后从事过掘进维修工、井下电话维修工等工作。2005 年，他开始从事矿井安全监测监控工作。

随着科技的发展和安全生产的需要，煤矿安全监控 KJ95 系统升级到 KJ76N 系统。KJ76N 系统涵盖了调度通讯、安全监控、语音广播、无线通信、人员定位、视频监控、束管检测等 14 套系统。面对新的专业，他坚持在干中学，在学中干，在工作实践中摸索规律和经验。为提高理论水平和业务能力，他自学了 Office、CAD 等办公软件，报考了工商管理专业的 MBA 课程及采煤技术专业的成人教育，并以优异的成绩取得了学历和职业资格证书。为钻研专业知识，他购买了大量专业书籍、遍查相关专业网站、加入相关的专业 QQ 群和讨论群，对煤矿安全规程、AQ1029、对相关标准反复研读，并结合自己的实践经验，总结出了一套 KJ76N 安全监控系统故障处理汇编，发表在多个省级技术刊物上。2013 年他主导研发、推广了微信号检测器。针对现有馈电传感器对新式阻燃电缆难检测的问题，他独立思考、积极研究，借助馈电开关无源辅助接点配接现用传感器的方法，准确显现了馈电开关的真实馈电情况，为公司节约设备采购费近两万元。

通过几年的不懈努力，冉祥洋掌握了各类监控传感器的原理、参数、性能和安全监测监控系统的体系结构、数据处理及集中控制等功能，成为工作的顶梁柱，并担任了监测监控班长。

“班头人好，工作更没得说”

作为一名班组长，冉祥洋深知“兵头将尾”的作用，在日常工作中他总是以身作则、扎实工作、发挥领着干的模范带头作用，不管大活小活冲在现场、干在现场，要求别人做的自己首先做到，每天早下井、晚上井，从来没让领导督促过，不论他跑哪一个头面总能按照领导的安排，把工作干得井井有条、精益求精。他积极响应企业“降成本，创效益”号召，身体力行开展技术革新和岗位节支降耗。工作中，能修复的设备尽量修复，不能修复的设备返厂维修，返厂维修还修不了的设备拆了当配件用；遇到现有设备不能满足工作需要时，他积极进行科研攻关，十年来，他通过小改小革、修旧利废，累计为矿节支降耗 20 余万元。

“自己干好不算好，让大家都干好才叫好。”冉祥洋不但这样说，更这样做。作为技术骨干，别人向他请教时，他毫无保留地呈现，他说，分享知识是一种快乐。每当厂家回访或受邀处理问题时，他总是把班上的同事都叫到现场，与厂家技术人员共同交流、共同学习技能。对班内的新同事、小兄弟，他总是带在身边，在实际工作中手把手传授业务知识、安全事项和经验教训，不断提高他们的业务技能，使整个班组的工作卓有成效。

“小冉不容易”

到祥洋家采访，他的邻居们都说，小冉不容易。由于家庭原因，几年来，他自己带着一个孩子，既当爹又当妈，还要干好工作，真是不容易。

祥洋很实在、很敬业、很负责，工作上力求精益求精。“到一个地方，要确保这个地方（采区）没有问题，干一项工作就要树一处标杆！”这不是他的口号，而是他的本色。作为班长，一些繁杂的、困难的、需要高标准严要求完成的工作，他总是冲在前，干在前。有时，忙起来，无暇照顾孩子。下井打点、夜里加班，是常有的事。孩子无人照看时，他只能打电话让孩子随便吃点或让邻居帮忙给孩子弄点吃的。2012 年 6 月 17 日，他在井下安装新掘进头监控设备，一直干到晚上两点多。当他慌忙赶到家时，看到孩子蜷缩着瘦小的身躯在客厅的连椅上饿着肚子睡着了……

人生就是个辩证法，有失就有得。经过不懈的努力和刻苦钻研，冉祥洋在工作上逐渐崭露头角。2012 年，他在鑫国公司技术比武中，安全监控专业名列第二，在同年肥矿集团第四届员工技能大赛上取得安全监控专业第五名，被集团公司授予“技术能手”称号。2013 年，他发奋图强，一举摘得鑫国煤业公司和鑫国集团公司安全监控专业技术比武的双冠军，被评为“鑫国集团技术能手”。2014 年，他再接再厉，在肥矿集团第五届员工技能大赛上勇夺安全监控专业技术比武冠军，被授予“金牌员工”和“劳动模范”称号。