

以打造“一带一路”上合作共赢的样板园区为目标 切实运营好西港特区

4月23日,国家主席习近平在雅加达会见柬埔寨首相洪森时强调指出,在“一带一路”框架内加强基础设施互联互通合作,运营好西哈努克港经济特区。得悉这一消息后,红豆集团高层和在西港特区工作的红豆人无不欢欣鼓舞。“习主席的这番话,是对我们西港特区项目的重视,我们西港特区公司所有股东及全体员工一定不负习主席的厚望,牢记嘱托,切实运营好西港特区。扎扎实实将其打造成‘一带一路’上的样板项目,打造成中柬两国共赢的经济发展之城、人民友谊之城。”西港特区中方控股股东、红豆集团总裁周海江在接受媒体采访时表示。

早在2007年,在国家“走出去”政策鼓励下,红豆集团联合3家无锡企业与一家柬埔寨企业,共同打造总面积为11.13平方公里的西港特区。西港特区,作为中柬两国政府认定的唯一的中柬国家级经济特区,备受中柬两国领导人及各级政府部门关注。2008年2月23日,洪森首相携夫人亲自为西港特区奠基;2010年12月13日,在中柬两国总理的见证下,两国政府部门签订《中华人民共和国政府和柬埔寨王国政府关于西哈努克港经济特区的协定》,建立了西港特区协调委员会机制,及时为西港特区协调解决发展中遇到的阶段性问题。

两国领导人的高度关注,为西港特区的快速发展注入了活力。如今,西港特区已形成首期5平方公里的园区雏形,建有厂房100栋,并建设了集办公、居住、餐饮和休闲娱乐等多种服务功能于一体的综合服务中心大楼,柬埔寨员工宿舍、集贸市场、生活服务区等,已成为柬埔寨当地生产、生活配套环境完善的国际化工业园区。目前,西港特区已吸引来自中国、欧



●第四届东盟博览会上洪森首相亲临西港特区展位



●西港特区培训中心

美、日本、韩国等国家和地区的包括工业、服务行业在内的81家企业入驻,其中59家已生产经营,解决柬埔寨籍从业人员1.2万名。

60年前,周恩来总理和西哈努克大皇帝在万隆会议结识,开启中柬友好新篇章。60年后,两国领导人共襄盛举,共同探讨新时期的中柬合作。“运营好西港特区”,是中柬两国领导人在中柬合作继往

开来中对西港特区寄予的厚望,也是赋予西港特区的历史使命。

“中柬友谊的使者”,是西港特区一直在努力扮演的角色,也是西港特区开发建设所坚守的信念。多年来,西港特区努力践行国家“亲、诚、惠、容”的外交理念,坚持互利互惠、合作共赢,将中国企业“走出去”的迫切意愿,与柬埔寨工业化发展的需要相融合,将“中国梦”同当地人民过上



●下班了,员工带着微笑回家

稻花香集团开展现场管理内部经验交流

5月15日下午,稻花香集团副总经理刘运湘带领稻花香酒业、关公坊酒业等16家成员企业的安全生产负责人到综艺公司调研,现场观摩和学习综艺公司在安全生产及现场管理工作中摸索出的经验。

综艺公司自2012年以来,积极转变工作思路,不断加强安全生产意识,形成了自下而上争做安全生产表率,保障生产和管理安全的优良作风。在各类生产现场,充分发挥基层管理岗位的模范作用,杜绝各项违规行为。公司还成立了生产系统办公室,设安全员等专人专岗保障生产安全,同时充分发挥企管处的部门监督作用,发动员工自查互查常见习惯性违规操作,每月面向全公司发布6S现场管理检查通报,及时查处并纠正内部现场管理问题。除此以外,公司还定期举办安全生产培训,新员工岗前培训,提高全公司的安全生产责任意识。

刘运湘充分肯定了综艺公司在安全生产及现场管理工作上取得的成绩,他强调,安全生产及现场管理工作要得到各公司领导的高度重视,将责任分配到



●刘运湘带领与会人员参观研发部打样室

持之以恒坚持下去,通过检查、考核、奖惩等有效措施,将全集团的安全生产及现场管理工作提升到一个新高度。

在综艺公司总经理徐志平的陪同下,参会人员还先后参观了印刷、纸品、铁盒、礼盒车间及半成品辅料、辅料仓库。随后,在综艺公司三楼会议室召开了集团安全环保工作会议。

(陈接青 吕元翔)

■周燕

今年初,解放军某部举行北斗卫星导航作战应用演练,炮弹通过北斗制导系统对目标实施了精确打击。

消息传来,究矿集团西安科技研发公司的研发人员心情激动,因为,这里面凝聚了他们大量的心血和汗水。

这也是究矿西安科技研发公司与“北斗”合作的“成绩单”:截至目前,该公司兼容“北斗”系统的全球卫星导航系统产品高动态接收机,以及基于市场需求的3模4频点接收机,可满足北斗、GPS、格洛纳斯三种制式下的精确定位要求,在军事和民用等重要领域得到应用。牵手“北斗”,让西安科技立足更广阔,在军工、民用等领域收获了市场和订单。

作为集团“一院四中心”科技创新体系支点之一的信息技术研发公司,在互联网+的时代背景下,已经初步形成具有究矿特色的融合创新和产业运作态势。春意浓浓的时节,记者来到这座千年古城,探访西安科技涉足现代信息产业新蓝海的奥秘。

互联网+思维下的责任与担当

西安科技于2010年8月注册建设,是

扬帆现代信息服务产业新蓝海——究矿集团西安科技研发设计公司发展纪实

究矿集团公司培育战略新兴产业、搭建“一体两翼”科技创新平台而设立的全资子公司。公司选址别有深意,西安是国家授时中心和集团公司六大基地的地理中心。而集团产业转型升级、六大基地协同发展又为其提供了内生发展空间和外延拓展基础。这对于提升究矿科技研发实力和相关产品市场竞争力,促进区域经济发展,是双赢的布局。

建设现代信息服务产业新蓝海,一定要有一个清晰的信息化规划图。“作为集团公司的信息研发中心,公司源于究矿,服务究矿。不仅要担负起集团本部和六大基地信息化建设和整合的总设计职能,还要承担起信息产业服务的引领。”西安科技执行董事、总经理赵军开门见山的一席话,说出西安科技在集团建设信息化工程中的担当和责任。

他们集中骨干专业技术力量,论证编制公司十年信息经营战略规划,以详尽的建设方案排出路线图和时间表。他们提出

“让用户体验到位”的企业使命和“精准互联,融合发展”的企业宗旨;实施构建以北斗应用为特色的信息技术服务体系,打造天地一体智慧化综合服务商的总体战略构想,为公司可持续发展指出了方向。

在付诸这份担当和责任过程中,这个只有30多人的团队在复杂多变的市场上奋发有为,阔步前进。他们分别与西北工业大学、西安科技大学等签订《战略合作协议》,致力于北斗时空服务、大数据服务和系统保障服务,创建咨询、开发、集成、运维、升级一体化运营模式,彰显出究矿信息技术产业强劲的实力和潜力。

以用户为中心 抢占信息科技制高点

记者走进西安科技主机房,大型服务器发出低沉的嗡嗡声。这里是北斗等信息化技术研发的“心脏”。

围绕核心人才做核心项目,形成核心竞争力。该公司积极引入高级研发人才,招聘1

幸福生活的美好愿望相对接。如今,西港特区已对中柬双边经济社会产生了一定影响。首先,西港特区项目加深了两市、两省之间的经贸往来及友谊。2009年7月,西哈努克市与无锡市缔结为友城;2014年7月,江苏省副省长和平访问西哈努克省时,与西哈努克省副省长签署了友好合作备忘录。其次,拉动了柬埔寨当地社会经济的发展。目前在西港特区就业的柬埔寨员工1.2万人,平均每个月的工资性收入总额约为180万美元,既使几千户家庭提高了生活水平,又带动了柬埔寨的消费市场。同时,西港特区的建设发展,也加快了柬埔寨工业化进程,进一步促进了中柬双方企业在经济、技术上的合作,促进原产地多元化,带动我国原辅材料、设备的出口,达到中柬双方互利共赢。另外,西港特区还积极主动履行社会责任,热心公益慈善,树立了中国企业的良好形象。

“站在新的历史起点上,我们一定会全力建设好西港特区,共同促进一带一路建设,让中国发展的成果更好地惠及周边,带动相关地区整体发展,使相关国家都愿意参与,都能从中受惠。”对于西港特区的发展,周海江满怀信心。他说,接下来,西港特区将紧紧围绕国家“一带一路”战略,以打造中柬友谊城及“一带一路”上合作共赢的样板园区为愿景目标,重点打造“三中心”,即柬埔寨新经济中心、东南亚新物流中心、大湄公河次区域培训交流中心,最终建成300家企业入驻、10万产业工人就业、20万人居住的生态化宜居新城,成为柬埔寨的“深圳”。

天时、地利、人和俱备,西港特区正站在全新的起点上扬帆起航,努力成为“一带一路”上最璀璨的明珠,为柬埔寨当地经济社会的发展,为中柬经贸合作的不断深化贡献力量。(红宣)

汽车消费 从卖方市场向买方市场转变 车企降价促销 可能成常态

在上海大众挑起,北京现代、长安福特等企业跟进的“官降”之战开幕之后,上海通用曾是今年一季度销量排名前五中唯一一家没有启动官方统一降价措施的企业。当时,该公司的说法是“用于包装终端成交价的方法有很多,不一定采取统一的降价措施”。只是,坚持了1个多月后,这家公司还是加入到官降的队伍中,而且是3个品牌的40款车型全线出击,力度不可谓不大。

与前些年相比,2015年的第一轮价格战来得要早一些。为什么会在一季度结束后,销量领先的企业就陆续实施促销呢?原因有很多,例如宏观经济疲软、车市吸引资金投入等。单就汽车产业自身发展规律而言,笔者认为,根本原因在于,产业链上下游——整车生产企业和汽车经销商——没能适应汽车消费从卖方市场向买方市场的转变。这种不适应的具体表现是:产能巨大,但销能不足。

“销能”的概念,是李峰先生任奇瑞汽车副总经理兼销售公司总经理期间提出的,指的是终端销售能力。销能的重要性,本无需多言:倘若销能不足,企业产能就难以释放,经营会陷入困境。那么问题来了,增加一个销售网点,必然新增一份销量吗?过去3年的实证表明,这种想法即便不是一厢情愿的,也肯定是片面的。从相关行业商协会公布的数据看,随着网点的不断增加,汽车企业单店平均销量持续下滑,而且有相当大的一部分汽车销量,其实是转变成了经销商库存。

这种强调增加资源投入的外延式增长方式,带来了一系列问题,严重冲击了汽车经销领域的商业模式,目前已到了难以持续的境地。

根据全国工商联汽车经销商商会2014年的调查,建店当年实现盈利的企业仅占总体的17%,这说明新加入者包括销售能力在内的综合实力,总体上不及“前辈们”。但新加入者的冲击,以及汽车企业越来越大的压库力度,使得经销商之间的竞争由良性转向恶性,譬如在人力资源领域和终端销售价格方面。

一个新4S店的硬件建设,几个月足以完成,但支撑其运营所需的销售、服务等专业人员的培养和锻炼,是不可能短时间内一步到位的,甚至没有两年时间都很难实现。在这种情况下,4S店之间互挖墙脚成为常态。

更糟糕的是,随着销售能力的弱化,为尽快释放产能,汽车企业加大了压库力度,将压力转嫁给经销商。而经销商为达成厂家设定的销售目标,不得不赔钱卖车以期能够快速回笼资金。由此,折扣的底线屡屡被刷新,使得价格成为终端决定销售是否能够达成的根本。当宝马的折扣都能够低至6折,很难想象企业和经销商如何会重视终端销售能力建设。

重网络数量轻网络质量的模式,导致厂家卖车的对象已经从消费者变成经销商,汽车经销领域的商业模式从B2C变成了B2B。在扭曲的商业模式下,出现诸如以换代修、小病大修等怪现象自然不足为奇;而服务感受的恶化,又反过来直接影响潜在消费者,由此形成恶性循环。

简而言之,由于汽车企业之前不重视销售能力建设,导致近两年销量的增长不足以支撑企业产能的释放。由此,大范围的降价促销也就在情理之中。然而,由于终端价格体系的混乱,导致厂家的官方降价行为越来越难以实现打动消费者的初衷,因为它更多地是对已有终端价格体系的追认,而非重塑。(而今)



●为藏区交警送上美味习酒后合影

习酒销售公司到甘孜地区开展公益活动

5月27日,贵州习酒销售公司川藏片区走进四川甘孜地区开展公益活动。

在理塘县大河边治安卡点,习酒公司川藏片区工作人员为藏区交警送上美味习酒表示致敬与慰问。在理塘县奔戈乡小学,习酒公司还为学生们送去了书包等学习用品,川藏片区经理王洋鼓励孩子们好好学习,将来为社会做贡献,片区还将与学校部分贫困学生建立一对一的长期帮扶。

活动历时2000多公里,经过最高海拔4800米的地区,沿途克服了大雾、大雨、严寒、高原反应等困难,但全体人员凭



●为奔戈乡小学送去书包等学习用品

借团队凝聚力与向心力,不惧艰苦、团结互助、积极应对挑战,圆满完成了活动。(黄均)

商业模式创新撬动“沉睡”产业

“要找到新的商业模式,利用解决社会问题来开拓更大的市场,用对的方法撬动‘沉睡’产业。”赵军说。

“以智慧社区和五分钟生活圈为例,围绕‘社区管理的智能高效’和‘职工群众生活的便捷舒适’两个核心要求,推出更智能化的新型信息服务。”在西安科技的规划图上,赵军充满信心地说,“信息服务都是免费,平台搭建企业如何盈利?服务于群众,成本由服务提供商等产业相关方来平摊。这个商业模式可以形容为‘羊毛出在牛身上’。”

单有研发,很难进行成果孵化和市场开拓;仅对准市场,又容易将目光锁定局部,造成产能过剩。目前,该公司正致力于基于云计算的数据融合平台,进行物联网、车联网、智慧园区等关键技术研发与应用,打造天地一体企业信息化智能化综合服务商,并力图通过新的业务反哺究矿。智能家居生活配套硬件已经完成样机分析和技术实现研究;智能物流交通管理平台研发终端已在榆林和贵州车辆上安装使用,效果良好。研发的北斗挂表系统和北斗授时手表已经完成小批量50套生产和机芯开发工作。