特别关注

美的主导修订IEC电压力锅安全标准

编者按：面对各种贸易技术壁垒，中国企业若想实现全球化经营，除了要适应国际市场规则外，也可主动参与到规则的制修订中，变被动为主动，在掌握话语权的同时，让国际标准真正为我所用。美的集团此次主导修订IEC电压力锅安全标准，给了我们启示。

本报讯 记者刘瑾报道：美的集团主导修订的IEC(国际电工委员会)电压力锅安全标准日前发布。这是美的主导制定的第一个国际标准。至此，美的压力锅走向国际市场取得了通行证，也标志着世界各国的消费者能够更多地使用具有中国自主知识产权的电压力锅。

本次发布标准为IEC60335-2-15，即家用和类似用途电器安全的第二部分标准：液体加热器的特殊要求。在此标准发布前，IEC相关标准是基于“刚性结构”的，但以美的为代表的国内主流电压力锅技术是基于“弹性结构”的，国际标准的不适用性，严重限制了电压力锅出口。

2010年，美的联合行业在美国西雅图会议上提出并通过电压力锅IEC标准修订提案。2011年，在印尼举行的83届IEC/TC61委员会会议上，美的电压力锅公司代表中国共提出了四项(弹性结构电压力锅、合盖安全性、泄压安全性和防堵安全性)标准提案。今年，在德国柏林IEC/TC61的第85届会议上，美的集团代表中国，再次提出标准完善意见，将弹性结构压力锅与刚性结构压力锅完全分开，在标准相关条款中单独要求，实现电压力锅国际标准的最终修订。今年11月29日，国际电工委员会瑞士日内瓦总部正式发布IEC60335-2-15(Ed6.0)标准。

“制定过程很艰辛，参加巴厘岛会议期间，美的压力锅资深主任工程师杨兴国和电控专家李新义几宿都不睡觉，准备相关资料和探讨如何应对其他国家的质疑，他们这种敬业的精神非常值得敬佩。希望电压力锅国际标准是个起点，以后美的可以制定更多的国际标准，美的在国际标准舞台能够有更多的话语权。”一位参与电压力锅国际标准项目的成员告诉记者。

草案的通过，将促进国标委对电压力锅特殊要求的专项标准审批进程，从此填补电压力锅标准的空白，促进国内电压力锅行业的规范发展，也使正在处于高速发展期的电压力锅行业，将会再延长3至5年，美的电压力锅借此机会，预计5年内销售规模将突破50亿元。

全国家用电器标准化技术委员会秘书长马德军在2012年IEC/TC61柏林会议上说，目前中国电压力锅出口占比不足10%，可以预见，电压力锅国际标准正式实施后，将会给国内企业带来更多的机会，外销量可能达到原来6至7倍，甚至更多。

据悉，近年来国外对中国设置各种贸易技术壁垒，一旦丧失了标准话语权，则面临挨打吃亏的局面。早前，日本和马来西亚提出修订“防止吊扇坠落”安全要求的提案，日本要求加装“断电开关”，马来西亚要求加装“安全绳”。经过美的会同国内相关专家分析，增加“断电开关”和“安全绳”对于吊扇防坠落没有明显改进，却会面临专利的风险，一旦按此要求修订，国内风扇出口将大大受限。

近年来美的积极参加国际标准制修订，这不仅可以克服技术贸易壁垒，降低出口成本，提升出口的份额，同时对于行业技术发展，掌握国际前沿技术具有战略性意义。

目前，美的已获得了IEC秘书处认可，负责主导修订电压力锅、吊扇IEC相关标准，同时参与压缩机、吸油烟机、豆浆机、微波炉、洗碗机等多项国际标准的修订。

记者观察

用好“国际标准”这张牌

刘 瑾

近年来，在许多工业领域国际标准的制定过程中，有越来越多中国企业的身影。这种变化传达出一种信号，在推进国际标准方面，中国企业已经开始发力，这势必对提高我国工业领域的产品竞争力和争取国际贸易主动权影响深远。

在全球经济一体化的今天，国际标准更多时候是商品的“质量标签”，决定着商品在国际贸易中是否具有通行资格。企业之间的竞争，某种意义上就是标准的竞争。而我国由于起步晚，国家标准与国际标准化有先天性差距，在国际标准制定中缺乏话语权，一直扮演着追赶者的角色。国际标准采标率低、国家标准和国际标准差距大等问题导致我国在国际贸易中争端频频出现，标准已经成为外国非关税手段的主要技术壁垒。以家电行业为例，我国60%的家电出口企业遭遇过国外技术壁垒。

如今，我国企业不断发展壮大，很多已经开始执行标准先行的策略，具有国际化创新发展的良好基础。更可喜的是，国内一些进入国际领域的大企业，开始积极参与到国际标准的制定中。这无疑有利于国内产业与发达国家的对接，有利于国内企业的产品走向国际市场。下一步，随着越来越多的企业走出去，在符合国际标准的同时，也需要积极参与到标准制定过程中，主动把握标准的话语权。

企业时评

岁末又至，企业商战再掀高潮，无论是生产商还是经销商，频频出招，前有双“十一”，后有双“十二”，紧接着还有元旦春节，一轮接一轮，着实热闹。热闹背后，品味企业商战招数，“低价策略”最为显眼，几乎就是一年一度贺岁商战的翻版。岁岁相似，年年如此，引得笔者要问：除此就没有其他招可用了吗？

企业打低价牌，目的是抢占市场，策略操作简单，效果来得又快又明显；消费者更是不用说，从双“十一”网上趋之若鹜的购物狂潮看，已然清楚。然而低价策略的“盛宴”，真的能帮助企业占领市场保持企业的综合竞争力吗？恐怕不尽然，从双“十一”商战主角之一的家电企业反馈的信息可以看出一点眉目。销售大战后，企业微词不少：“这哪里是卖冰箱、彩电，简直就是菜市场卖白菜。”虽然还不至于沦落到赔本赚吆喝的境地，但是家电企业利润率一降再降，已是不争的事实。

低价策略当“三思”

常 理

简单来讲，企业的利润跟两部分有关，一块是成本，一块是售价，两者之差就是利润。而现在商战中的企业调低售价来抢夺市场，压缩的是自己的利润空间。当下，家电企业的平均毛利率在14%到18%之间，有些品牌企业可以达到20%。家电企业的利润空间从多年前的40%多降到今天不足20%，未来的利润空间压缩仍是大势所趋。不过维持一个行业正常运转的，是有其相应利润规律的。还以家电企业为例，如果平均利润率低于12%，那么将波及到行业的稳定性，而强迫广大企业重新“洗牌”。

面对一降再降的利润率，许多企业提出要通过降低成本来弥补。可压缩成本的空间又有多少呢？业内人士指出，出厂后产品的成本主要包括销售费用、售后服务、产品推广、物流仓储等几项，这几条，压缩哪一项都将直接触动企业产品正常的销售。双“十一”商战，真有企业费尽心机在成本上做文章的，结果是促销之后顾客投诉率陡然上升，诸如翻新机、虚假发货、售后服务不到位等一系列问题频频出现。一方面是企业绞尽脑汁，另一方面消费者还不太领情，产品返修率居高不下就是证明。

低价策略，很大程度上历练了众多生产企业，而当行业整体增速放缓的形势下，再一味抱残守缺，以为是屡试不爽的良药，就有些跟不上形势了。厂家参与市场竞争的手段五花八门，价格牌只是众多策略中的一种。你可以在产品功能上花心思，在外观上动脑筋，都可收到很好的效果，而从长计议，建立较高的品牌信誉度，更是能取得意想不到的效果。在最近的低价销售中，也有一两家著名企业，没有跟风，倒是扛起优质服务的大旗，品牌效果在一片降价风中煞是醒目，也取得了很好的市场效果，在消费者心中的美誉度不降反升，这的确值得众多企业三思。

笔者认为压价销售应是企业竞争的手段之一而不是全部。企业应该根据市场积极调整产品结构，多开发出新的、适应市场潮流的商品，同时加大研发力度，提高产品的附加值。只有这样才能使得产品进而使得企业具有竞争力。

旧胎换新颜 降本又增效

中煤集团平朔煤矿的运煤车使用的特大型轮胎价格不菲，且生产技术由少数国外企业掌握，交货期有时长达3年。为降低特大型轮胎使用成本，减少交货期长的影响，中煤平朔集团自主研发了特大型轮胎翻新再生技术，并投资1.1亿元建厂，2012年5月投产。目前技术条件下每翻新一条轮胎可节约成本30万元，每条轮胎可翻新使用6次。

图为中煤平朔集团特大型轮胎再生翻新项目车间。

新华社记者 范敏达摄

南京海关力促加工贸易企业“扩内需”

本报讯 记者顾阳 杨国民报道：针对今年以来加工贸易增速明显下滑的情况，南京海关积极采取措施推进内销便利化，推动加工贸易企业从“两头在外”向兼顾“扩大内需”转变，不断提高加工贸易企业利用国际、国内两个市场和应对各种风险的能力。

受国际金融危机冲击，外需疲软、不稳定已经成为加工贸易面临的最大问题，内销成为企业短时期应对危机的有效途径之一。

“‘加强制度创新，推动加工贸易转型升级’是《海关总署关于促进外贸稳定增长若干措施》中的一个重点，其中不少措施前期已在南京海关辖区内部分企业进行了试点。”南京海关关长李多宽介绍说，目前，这些举措整体运行平稳，企业反馈良好。

位于张家港保税区的南港橡胶工业有限公司先行先试尝到了甜头。张家港保税港区海关关长华毅洪说，采取“内销集中办理征税手续”模式仅2个月，内销纳税额已超过500万元，仅报关费用就节约了4万多元。所有内销业务均可以在当月集中一次申报完成，大大减少了来回企业和海关之间的次数。

“从现在起，只要是B类以上企业且能提供有效担保的，均可在内销当月办理集中纳税手续，享受上述实施便利。”常州海关副关长蒋伟国说。

据悉，江苏现有各类加工贸易企业9474家，这一模式的推广将使江苏更多加工贸易企业共同受惠，不仅提高了企业应对市场的速度，更大大减少了流动资金压力，同时也让企业在寻找客户、议价、开拓国内市场方面变得更加自主、灵活。

海关特殊监管区是加工贸易企业最集中的区域之一。目前，江苏省共有海关特殊监管区域18个和保税监管场所3个，总数居全国第一。

“从去年至今，海关已为江苏特殊监管区域打出三套‘组合拳’，有效促进了江苏加工贸易转型升级。”李多宽说，去年海关总署为支持苏州建设全国加工贸易转型升级试点城市出台了8项措施，今年再次专门出台支持苏州加工贸易转型升级的5项措施。

“简化海关特殊监管区域二线进出区手续、扩大进出区‘两单一审’业务改革试点范围、进一步简化联网监管企业核销手续等措施，不仅提高了海关监管效率，也为企业节约了成本。”昆山海关办公室主任朱平南说。

江苏飞力达国际物流有限公司关务主管江晓锋认为，一系列改革措施给企业带来的最大利好是提高了通关速度，“比如实施‘两单一审’后，通关时间要比现在缩短一半”。

据悉，根据《海关总署关于促进外贸稳定增长的若干措施》的要求，南京海关还将在关区内继续探索促稳外贸增长的举措，力争在最短时间内让江苏加工贸易企业受惠。

从“五朵金花”到产品畅销全球

兰州石化催化剂缘何历久弥新

近日，记者在兰州石化催化剂厂采访时了解到两个好消息，一是一批LDO-75SL催化剂销到了美国雪佛龙公司，二是兰州石化公司与石油化工研究院、中石油技术开发公司签署“中国石油催化裂化催化剂海外市场战略合作协议”，进一步开拓“昆仑”牌催化裂化催化剂的世界市场。

据了解，上世纪60年代，以闵恩泽院士为代表的一批技术专家在兰州石化催化剂厂成功开发了被誉为石油化工战线“五朵金花”之一的硅铝小球和硅铝微球，填补了中国石油催化裂化催化剂的空白。

近年来，兰州石化不断优化生产，依靠管理的精细化和专业化拓展催化剂国内外市场，催化裂化催化剂系列产品在国内影响力不断扩大的基础上，满足了雪佛龙、壳牌、埃克森美孚、UOP等石油公司的质量和技术服务标准，产品远销美国、澳大利亚等海外市场，目前与13个国家的18个炼油厂建立起业务关系。

兰州石化催化剂厂首先从生产工艺、产品品种、质量、能耗物耗等方面实施优化措施，用新技术攻克生产瓶颈。全白土装置晶化成胶工序以前使用的转料泵叶轮为闭式叶轮，积在叶轮中的物料颗粒影响转料速度，转料泵的检修频繁，一般4天就得检修一次，一个月检修七八次，对产品质量也有影响。前不久，全白土联合车间生产副主任白吉云和设备技术员张建中提出方案，用开式叶轮转料泵替代闭式叶轮转料泵，并对相关的管线进行了改造，以提升转料泵的效率。方案被厂里采纳实施后，减少了叶轮积料现象，平均每罐转料速度由以前的90分钟减少到30分钟，且设备检修频率降低为每月1次。

针对国内催化剂市场呈现出产能饱和、需求多样化的情况，兰州石化催化剂厂实施差异化生产战略，根据用户的不同需求，量体裁衣，提供特色产品。在锦西石化重催装置，MIP工艺专用剂LDR-100与抗重金属污染性强的LV-33剂混兑，提升了目的产品收率，促进了生产高效平稳。

为了确保用户安全使用产品，技术服务人员跟踪服务，及时反馈意见，指导用户安全生产，帮助用户解决生产困难。今年3月，玉门炼油厂催化装置烟机震动剧烈，希望兰州石化帮助解决。公司派出销售服务人员与研究院设备所的两名专家携带检测设备，经过10小时长途跋涉到达现场。通过两天的观察测定和分析讨论，解决了问题。

近年来，兰州石化不断组织人员深入学习汇率结算、资格审查、海外招投标、商务谈判、人员培训等知识和经验，为适应催化剂海外市场销售模式、进一步开拓海外市场创造了条件。

文/本报记者 李琛奇
通讯员 冯作文 张琳晗

经营之道 JINGYINGZHIDAO

资讯点击

上海石化炼油改造工程投产

本报讯 记者沈则瑾报道：中国石化上海石油化工股份有限公司炼油改造工程经过700天的工程建设和生产准备，日前已全面建成投产并产出合格产品，原油综合加工能力将达到年产1600万吨。

据悉，该工程建成投产后，上海石化彻底告别了加工低硫原油的时代，有效降低了原油加工成本，提高了企业竞争力。此外，中国石化在该工程建设中实施了一体化项目管理，上海石化在该工程建设中实施了扁平化一级管理等创新措施，建设周期缩短至700天，创造了世界同类型炼油装置建设的“上海速度”。

北京奔驰与院校展开合作

本报讯 记者杨忠阳报道：北京奔驰汽车有限公司与中欧国际工商学院近日在京举行战略合作发布会，两大品牌将联手打造商业智慧交流沟通平台，推动并发展真正具备创新性的商业思想和管理思想，培养更多高素质企业管理人才。

据了解，自2011年开始，北京奔驰先后支持了一系列由中欧国际工商学院举办的活动，包括“创新营销论坛”、“第六届银行家高峰论坛”、“第十届中国汽车产业论坛”等。此次合作不仅使双方品牌影响力继续渗透与扩大，同时通过搭建更为广阔的交流沟通平台，使更多的社会精英可以在此平台上分享管理知识、提升商业思想、开拓国际视野和整合社会资源。

牛初乳产业发展研讨会召开

本报讯 实习生雷巧香报道：由中国保健协会保健原材料分会等主办的“2012中国牛初乳产业发展研讨会”日前在北京召开。与会专家分别就“加强科技手段，加强标准建设”和“展望牛初乳未来行业发展趋势”等话题进行了演讲。

据了解，为使行业健康成长，以黑龙江康普生物科技有限公司、美国诺珍营养品公司、黑龙江省完达山乳业股份公司等为代表的一批国内牛初乳龙头企业，共同发起成立了“乳业产业技术创新战略联盟牛初乳联盟”。联盟企业在会上表示，今后将在产品生产过程中更加自律，以更好的产品质量回报广大消费者。

本版编辑 梁 婧