

第三届中国工业大奖揭晓

新闻眼

本报北京5月18日讯 记者常理报道：5月17日，第三届中国工业大奖表彰大会在人民大会堂举行。共有41家企业和24个项目获奖，其中海尔集团、陕西延长石油集团等11家企业和中船重工集团的“蛟龙号”载人潜水器等4个项目获得分量最重的“中国工业大奖”。江苏阳光集团等16家企业和冀中能源集团的煤矿生态矿山建设等11个项目获“中国工业大奖提名奖”。

中国工业大奖审定委员会主任、中

微观

中小企业培训落地大会举行

本报讯 记者周雷报道：第二届中小企业培训落地大会近日在京举行。大会以“战略升级、培训落地、产业联盟”为主题，聚焦企业培训的行业难题，进行了落地经验交流、标杆企业展示，为民营企业健康发展提供助力。

会议期间，多位企业家共同探讨了企业经营诸多课题。与会嘉宾认为，企业家要先从自我做起，从修身做起，从提供优质产品做起。

携程票务服务高速增长

本报讯 记者李治国报道：近日，携程旅行网公布其截至2014年第一季度的财务业绩。财报显示，携程2014年第一季度的净营业收入为16亿元人民币，同比增长36%，环比增长率为6.72%，继续保持强劲增长势头。

据悉，今年第一季度，携程以机票为核心的交通票务业务营收保持了快速增长，2014年第一季度交通票务营业收入为6.51亿元人民币，同比增长43%，环比增长12%。

富乐资本支持商业创新

本报讯 记者魏永刚报道：由新华社新华网电视主办、富乐资本冠名支持的商业创新评选大赛《富乐资本·你就是奇迹》日前召开新闻发布会。据悉，此次创新商业项目大赛经过海内外赛区的海选与面试，选出99位商业创新精英。与此同时，还评选出最具潜力和创新精神的中小企业，入选“中国中小企业创新榜”，并有获得政府、银行和民间投资机构创新基金投资机会。

英利能源关注光伏发电

本报讯 记者徐克强报道：中国英利能源有限公司与威海广泰空港有限公司日前签订能源管理合同。双方把光伏发电量作为交易主体，将从光伏电费折算中获得收益。

据了解，该项目采用分布式光伏发电，总装机容量为2兆瓦。项目建成后，全年可为威海广泰空港公司发电240万千瓦时，节省电费约220万元。

国工业经济联合会会长李毅中在表彰大会上表示，党的十八大以来，随着一系列深化体制改革措施的深入展开，进一步增强了企业创新驱动发展的新动力。我国已经逐步从跟随者变为并行者，一些领域已有领跑能力。这些获奖单位都是本行业的龙头企业，它们实现了“中国引领”和“中国创造”，代表了我国工业发展最高水平，走出了一条具有中国特色的新型工业化道路，为我国经济持续健康发展做出了重要贡献，树立起新时代的企业标杆。

延伸阅读

陕西企业首获殊荣

本报西安5月18日电 记者张毅报道：第三届中国工业大奖表彰大会17日在北京揭晓，创始于1905年的陕西延长石油集团成为首次获此殊荣的陕西企业。

据悉，近年来，延长石油依托企业独有的油气煤盐资源禀赋，大力实施“油气并重、油化并举、油气煤盐综合发

展”战略，探索形成了具有自身特色的特低渗透油田勘探开发技术体系，实现了油田千万吨以上连续稳产7年。

延长石油、煤、气资源高效互补，其项目已被联合国确定为“清洁煤技术示范项目”。目前，延长石油是中国西部地区首家世界500强企业和全国财政贡献最大的地方企业。

宏村模式：

打造复合型度假服务产品

本报记者 梁剑箫

近日，由《中国企业家》杂志社主办的“未来之星对话大佬”活动在安徽省黄山市黟县宏村举行。由《中国企业家》评选出的“中国企业家未来之星”（具成长性的新兴企业领导人）和北京中坤投资集团有限公司董事长黄怒波面对面交流，分享宏村由一个山村变成世界遗产项目的过程，研讨如何以互联网思维发展旅游产业。

据了解，中坤集团主要涉足两大业务——地产和度假产业。多年来，中坤坚持“资源差异化经营”，在这两大领域做出一定的成绩。宏村景区是中坤的一个典型项目，经过长年经营，已形成保护与开发并进、文化与经济共存的“宏村模式”。

在黄怒波眼中，“宏村模式”的经营意在打破企业的传统商业策略，将景区、度假酒店、大型演出和户外活动融为一体，再将“文化”这种不可复制的稀缺资源结合进来，发展出复合型的战略性商业板块。“宏村获得‘世界文化遗产’的称号，这就代表着其自身的稀缺性。我们将这种稀缺性渗透到营销策略里，可以实现产业战略走向和国家经济发展相结合，从而有望将这种经营战略放大复制，产生巨大的附加值。”

基于上述理念，中坤集团的地产业和度假产业两条主线围绕“地产”这个核心相互渗透、相互支持，融合成一个具有高附加价值的经营系统——度假地产。“我们意在加强宏村古建筑保护的基础上，将不可再生的资源和土地结合起来，开发出人们的第二生活空间，满足其精神消费需求，打造出富有特色的度假服务产品体系。”黄怒波说。

动态

海格客车发布实施云战略

本报北京5月18日讯 记者李佳霖报道：近日，苏州金龙海格客车在北京正式发布云战略，这一战略基于云产品、云管理、云服务三大核心支撑。这是海格客车继2010年推出G-BOS智慧运营系统，打造“智慧客车”后再次发力的成果，使客车产品和客运业真正迈向移动互联时代。

海格战略总监季永平介绍说，海格云战略是海格客车理念的新发展。2010年，海格引进windchill系统，构筑面向未来的云研发管理系统，初步建成了云设计的体系。用移动互联网升级海格智慧客车的理念和功能是海格近几年产品和市场战略中的一个重要方向。

国网助力山东经济社会发展

本报济南5月18日电 记者王金虎报道：近日，国网山东电力对外发布《服务山东经济社会发展白皮书》。它从建设坚强智能电网、实施“外电入鲁”战略等方面，阐述了该公司服务山东区域协调发展、服务城乡统筹发展、服务生态山东建设的战略举措和履责承诺。

今年，国网山东电力将以农网升级改造为重点，配网中低压项目投资70亿元，新建改造10千伏及以下线路1.98万条、新建改造配变1.89万台，改造贫困村942个，解决农村用户“低电压”问题9.2万户，不断促进城乡共享优质电力服务。

南方电网发布企业社会责任报告

本报广州5月18日电 记者郑杨报道：南方电网公司今天发布《2013年企业社会责任报告》。报告显示，在国内重特大安全事故多发的严峻形势下，南方五省区去年各类电力安全事件的总数同比降幅近四成，没有发生对社会造成重大不良影响的安全事件，是近年来安全生产局面最好的一年。

报告显示，南方电网公司把减少客户停电时间作为提升企业核心竞争力的有效抓手，去年南方五省区城市、农村客户年平均停电时间分别为2.31小时和5.77小时，同比大幅下降28%和27.8%。其中，广州、深圳的城市年平均停电时间接近国际先进城市水平，分别达到1.47小时和0.83小时。



日前，在德清县武康镇秋北村渔场，党员青年员工在劳动模范的带领下检修配电线路。浙江省德清县供电公司党员青年们参加学劳模为民服务活动，学习劳模们爱岗敬业精神。

新华社记者 徐显摄

完善农机服务 加快产业升级

农机企业未雨绸缪备战“三夏”

本报记者 乔金亮

聚焦

眼下，四川省的小麦机收正如火如荼开展，黄淮海小麦主产区的机收也即将在5月底来临。对于农机生产企业、农机零配件企业、农机销售企业来说，这会儿都是一个“忙”字。

福田雷沃重工是国内最大的农业装备生产企业，国内七成的夏收收割机由该公司生产。据测算，今年全国参加“三夏”跨区作业的收割机近40万台，其中有超过25万台是雷沃谷神系列收割机。目前，2014年雷沃“三夏”跨区服务作业队已经整装待发，5972名服务工程师和2768辆服务工程车已经全部准备到位。

从2006年起，福田雷沃重工与农业部连续多年合作建立全国“三夏”跨区作业信息服务中心，该中心承担起全国三夏跨区作业信息服务和调度的职能，面向全国开通24小时服务热线，为全国用户提供包括农业、农机、气象、交通、卫生、油料供应、技术监督等先进的信息化服务。

今年，雷沃根据夏粮作物成熟规律，将全国夏粮主产区划分为“一横二纵三片区”。针对各条线路的不同特点，对服务资源进行了统一安排调配，确保各地三夏工作的顺利开展。除了位于山东的信息服务总指挥中心，还在河南、江苏、安徽、河北等小麦主产区分别设立了10个分指挥中心，设置了热线，200余名热线专员与专家级服务坐席，24小时全程守护，为跨区作业机手提供全面的信息服务。

为实现信息化支持下的精准服务，福田雷沃重工在所有农机产品和夏收服务车辆上安装GPS系统，真正实现了精准定位服务。”雷沃农业装备服务总监张增祥告诉记者，用户在作业过程中，只要一个电话，信息服务中心坐席的电脑上就能立即显示出用户信息，包括用户购买产品型号、购买时间、使用状况等。同时，通过GPS定位系统精准定位故障车及周边服务车位置，并将故障车位置信息、故障信息派工给就近服务车上门进行维修服务。

完善的配件资源保障对跨区作业至关重要。麦收期间，雷沃将依托在全国范围内的2289家服务配件网络、58家区域配

件配送中心，实施配件资源的调配。“作业前，要求各服务配件网络根据区域社会保

有量，按每台3000元标准提前进行配件储备，麦收期间市场服务配件储备将达到5亿多元。”张增祥介绍，为了对配件进行精细化管理，公司所有配件均实现条形码设计，便于配件的储存、发运、有码可查，统一调度管理。

发动机是农机的核心部件。玉柴机器是联合收割机发动机设备的专业制造商。“三夏”临近，负责该公司河南和陕西省服务技能培训业务的何祥干很是忙碌。5月一开始，他每天都会为不同的服务站队员进行培训，所到之处，队员积极参加。麦收前期，玉柴服务队的队员会上门为使用玉柴发动机的用户做保养，并为机手讲解一些发动机的保养常识，将发动机“以养代修”的理念灌输给用户。

农机销售企业也很忙碌。吉峰农机是国内农机流通企业的龙头，也是唯一的上市公司。公司董事长王新明表示，公司加大了旗舰店建设，聚集一大批优质的农机产品、配件资源，提供“一站式”服务，解决农民购买农机“上哪儿买、买什么”的难题。为服务夏收，设立了24小时服务电话、开辟了“吉峰易购”电商平台，为专业化客户、组织化客户提供一揽子服务。通过吉峰农机223家直营店和2500多家代理经销店，为客户提供“更近、更好、更省”

的服务。

农业部农机推广总站研究员徐振兴说，在小麦基本实现全程机械化后，国家及时调整了补贴方向，加快了其他几大作物的机收市场培育。下一步，国家将重点发展5到10家大型农机企业集团，加速产品升级换代和产业升级。

5月底，我国黄淮海小麦主产区机收全面拉开战幕，“三夏”是农机企业竞争的关键期。收割机跨区作业往往集中在一个多月的时间里，而在单个收割作业区域，小麦收割期只有短短的7至10天。可以说，每一天对于机手的收益都至关重要，农机企业这期间提供的服务是否有效也将影响到全年的农机销售量。近年来，我国农机数量迅猛增长，农机新手不熟悉机械更不会维修的现状使其对后续服务的需求强烈。

完善农机服务，既需要政府相关部门加大农机补贴力度，统筹好农机后续服务的管理，也离不开农机企业主动完善售后服务。在“三夏”时节，增设服务点、提高农机作业的系列服务水平，已经成为农机企业的普遍做法。雷沃的有关负责人告诉记者，对于农机企业而言，如果说科技对一台收割机的贡献是刚性和可量化的，那么服务这一软实力，则可以像雨滴浸润大地一样让品牌走进用户心里。

家电企业：品质升级才是“王道”

奥克斯集团董事长 郑坚江

说起家电企业转型升级这个话题，恐怕大家都有一个共识，当前家电企业正面临更为复杂的市场环境。从市场需求的角度看，外需不振短期内难以逆转，未来城镇化进程虽将提供新的市场空间，仍需假以时日。再从成本投入来看，在全球流动性泛滥的背景下，原材料价格频繁波动现象预计长期存在，节能减排的压力、能源价格市场化改革、利率市场化和人口红利的逐渐消失、工资成本上升、社会保障水平提高等带来的成本提高，已是大势所趋。最新发布的一季度中经家电产业景气指数也显示，家电业正面临内销市场不旺、利润高位回落、部分产品品类销量下降的趋势。不难看出，新形势下，家电企业如果继续走粗放式规模扩张的老路，已经没有前途。

那么，在新的历史阶段，家电企业该如何转型升级、实现可持续发展？一要靠

提高认识。家电企业要加强对转型升级必要性、紧迫性的认识，特别是企业家要树立在转型升级中求发展的理念。二要靠抓住关键。要苦练内功，提升产品品质，将创新重点放在消费者需求上。同时，加强品牌建设，创新管理方式和营销理念，向产业链高端延伸。

以空调产业为例，奥克斯1994年才进入空调行业，20年间，其不仅成为区域内的领先企业，而且成为整个空调行业的佼佼者。奥克斯的快速成长，固然离不开良好的营销策略，但更关键的还在于它牢牢把握住以满足消费者需求为导向的产品品质这个“牛鼻子”。例如，国家规定空调的保修年限是3年，但早在2009年，奥克斯就在业内最先作出“6年保修”的承诺，并最终推动空调“6年保修”成为行业通行标准。又如，我们的技术标准比国标严格数倍，2013年，又在此基础上，进一步提出按国家

用元器件质量标准的要求制造空调，并投入7亿元全面升级研发、制造、营销和服务。最近，奥克斯又与360共同开启了“互联网智能空调”的新征程，双方联合开发的智能新品“自由”系列将在8月份全面推向市场。可以说，正是这种持续不断主动转型升级应对市场竞争的姿态，让奥克斯赢得了市场和消费者的认可。

众所周知，家电是一个非常特殊的行业。一方面，相比其他领域，家电业最早进入完全的市场竞争，30多年来，它发展最快、国产品牌最活跃、规模最大。另一方面，家电又具有浓厚的传统制造业色彩，国内家电企业长期处于产业低端，大部分企业利润微薄。当前家电企业普遍强调的转型，不能不说更多的是生存倒逼之下的转型。不少家电企业依然在摸着石头过河，并把注意力主要放在结构升级、研发升级、渠道升级

上，这当然没有错。但笔者以为，家电企业转型升级中最为核心的应当还是回归产品品质本源，做好品质升级，具体而言有三点：

首先，要优化产品结构和加快技术升级，开发适合不同消费需求的节能、节水、环保及智能型家电产品。

其次，要完善产业布局和提高在国际分工中的地位。积极参与国际经济循环，充分利用全球范围内的市场、资金、人才和技术资源。

第三，要强化社会责任。坚持诚信经营的理念，建立诚信体系，树立家电工业良好的整体形象。

总之，家电企业转型不能脱离产品品质而片面强调渠道、服务升级，否则就是捡了芝麻丢了西瓜。要真正做到转型升级，必须紧扣产品品质这个“基石”，创新也应更多地围绕品质这个“关键点”发力。

本报编辑 董庆森 梁剑箫