

出口连续9年位居国内重卡行业第一

□ 本报记者 管斌

# 中国重汽：在国际市场演绎精彩



作为一个老国有企业，中国重汽依靠转型升级，不断提升企业竞争力。他们实施国际化战略，目前已在全球90多个国家和地区实现销售，产品排放标准从欧二到欧五，并包括左右置车型。2013年集团出口整车2.43万辆，重卡出口连续9年位居中国行业首位，被商务部确定为“首批国家级整车出口基地企业”，被国家质量监督检验检疫总局和中国汽车工业协会分别评为“出入境检验质量信用管理AA级企业”和“出口信用AAA级企业”，被中国机电产品进出口商会评为“2013年度推荐出口品牌”。

2013年集团公司实现整车生产155218辆，同比增长21.46%；销售165237辆，同比增长19.91%。实现销售收入620亿元，同比增长10.81%；实现出口创汇7.4亿美元，同比增长2.97%。今年一季度，集团整车生产50509辆，同比增长18.32%，销售49452辆，同比增长15.6%。1月至4月累计出口6230辆，各项指标基本达到预期目标。

2004年，中国重汽正式提出实施国际化战略，逐步实现了品牌、资本、管理、人才、技术、市场的国际化。他们当年还提出了“双十”行动方案，即2004年比2003年出口整车及创汇额增长10倍，到2006年底使中国重汽出口整车及创汇再增长10倍。

此前中国一直是汽车进口大国，出口汽车尤其是重型汽车几乎为零，2003年中国重汽通过各种渠道仅仅出口了40多辆整车，因此，许多人认为“双十”行动方案不可能实现。然而，中国重汽创造了奇迹：2004年底，中国重汽出口整车526辆，创汇1271万美元，顺利实现了第一个增长10倍的目标；2005年出口4920辆，提前完成



**中国重汽实施国际市场营销改革和“走出去、走进去、走上去”战略，变坐等客户为“走出去”搞营销，针对全球市场设立六大区部和一个进出口公司。**

**2013年集团公司实现出车生产155218辆，同比增长21.46%；销售165237辆，同比增长19.91%。实现销售收入620亿元，同比增长10.81%；实现出口创汇7.4亿美元**

“双十”行动计划。出口的主力车型是新开发的斯太尔王重卡。借助产品的升级换代，中国重汽实现了中国重型汽车工业与国际高端重卡同台竞争的梦想。

中国重汽借势再发力，2010年进行国际市场营销改革，实施“走出去、走进去、走上去”战略，变坐等客户为“走出去”搞营销，并推出“6+1”模式，针对全球市场设立六大区部和一个进出口公司。六大区部在境外设立机构，服务东南亚、中东、南部非洲、北部非洲、中亚俄罗斯和南美洲市场，基本实现对发展中国家的全覆盖。各大区部及代表处在区域市场建立销售网络、售后服务网络、配件供应网络，保证国际市场营销和国际化战略的可持续发展。目前集团常驻境外人员超过250人，已在40余个国家建立了办事处。

为优化完善国际网络布局，中国重汽积极推进境外KD组装网络建设，目前已通过技术合作、实物投入等方式在尼日利亚、摩洛哥、马来西亚等8个国家合作建立了KD组装工厂，实现了本地化生产。这也带动了当地零部件配套产业的发展，改善了当地人民的生活。

在国际市场网络建设中，中国重汽由原来注重数量的增长转变为注重网点质量的改善提升，重视境外售后服务水平的提高，截至2013年底，中国重汽已在国际市场发展一级经销商网点160余家，建立400多个服务网点、300余个配件网点，销售、服务、配件、改装四网建设稳步推进，初步形成了覆盖范围广、布局合理、联动响应及时的国际营销服务网络。

中国重汽依靠国际化战略，打造出国际竞争优势。2014年5月7日，中国重汽与尼日利亚Dangote集团签署合作协议，共同出资设立“丹格特中国重汽西非商用车有限公司”，项目总投资1亿美元，预计2015年第一季度建成投产。工厂在尼日利亚进行中国重汽产品的散件组装生产，最终实现年产能5000台重型卡车，力争以尼日利亚为支撑，逐步建立覆盖西非地区的商用车生产基地。此前，中国重汽通过技术、品牌授权以及实物出资等多种方式已在非洲合作建立了3家组装工厂。

中国重汽董事长马纯济说，民族的才是世界的。不论产品出口还是国际合作，必须始终坚持自主知识产权和自主品牌，树立打造民族品牌的目

标。在国际市场竞争中，必须始终把握企业经营运作的主动权。只有树立自主品牌，才能强化民族品牌，才能打通开发国际市场的途径，路子才能越走越宽广。

# 白酒业深度调整 保健酒寻机突破

本报记者 王轶辰 实习生 白文站



白酒企业也力图通过开发保健酒产品以提振业绩。山西汾酒集团早在2011年便将保健酒品牌独立运作，2012年更是投资24亿元扩建保健酒项目。建设规模为年产6万吨竹叶青保健酒系列产品和6万吨白酒；茅台单独成立了白金酒有限责任公司，使之由一个子品牌发展成为集团的独立子公司；五粮液集团也斥资2亿元扩建了保健酒黄金酒的产能。

据业内人士分析，在国际市场上，保健酒、养生酒、营养酒的消费量占酒类消费总量的比例约为12%；而在我国，较之白酒市场容量，保健酒目前130亿元的规模十分尴尬。

据中国酒业协会果露酒分会秘书长王祖明介绍，目前我国保健酒的市场以区域品牌为主，全国性品牌还是比较少，保健酒这一块还是以区域品牌为主，很多品牌只在地方销售，甚至不被消费者所熟悉。除

了7家酒企规模达到5000万以上，国内还存在许多规模百万的小型保健酒企业。

较低的行业集中度直接限制了保健酒行业的发展，也使得保健酒市场出现了一些不可避免的危险。“一些酿酒企业忽视产品质量，误导消费者，使保健酒在消费者心目中的地位受到很大的影响，一度使保健酒陷入了信任危机。”汾酒集团竹叶青酒营销公司总经理黄帅旗无奈地说。

“由于保健酒相关法规和标准的不完善，导致该领域的监督监管存在一定实施难度。”中国保健酒联盟秘书长余敦文坦言，这使得许多消费者对于保健酒这一概念及产品功效的认知仍存在一定误区。

劲牌有限公司管理总监吴用成透露，政策过分管制，导致保健酒的批文申请流程困难重重。除政策环境的

不利因素，保健酒市场一直难以取得重大突破的原因就是渠道限制。

“保健酒渠道局限与定位有关。”余敦文告诉记者，长期以来，保健酒企业将产品的健康价值和品牌诉求，简单归结为功能性作用，给消费者留下了低档印象。

余敦文表示，保健酒行业要想发展壮大，一方面需要行业自觉规范生产工艺，尽快完善制定保健酒的标准；另一方面还需要国家政策支持，适当放宽控管力度，支持行业技术创新。

王祖明则建议说，市场、消费者需求随时在发生变化。产品要有稳定的增长和发展，进入家庭是最根本的，如果不进入家庭，增长可能会处于一个不稳定状态，可能某一个因素就会让它产生很大变化，在这方面，在营销模式和营销思路上要有所改变。

## 央视《5要赢》开启多屏互动新模式

本报讯 记者梁剑箫报道：今年巴西世界杯期间，CCTV-5推出足球益智竞猜直播节目《5要赢》。这是国内电视领域首次实现栏目直播与手机、PAD等的多屏互动，也是央视首次在特定电视栏目期间推出的具有深层互动效果多屏互动的APP。

CCTV-5频道总监江和平表示，类似“5要赢”的互动模式，或将促使今后的奥运报道、春晚报道及其他重大活动型报道也走上多屏互动的新模式。



6月18日，河北张家口市阳原县生产皮毛产品企业的车间员工在检查即将出厂的产品。该县大力发展毛皮加工产业，产品远销欧美等国际市场，年实现产值20多亿元。

本报记者 李景录摄

本版编辑 魏永刚 喻剑

## 创新信用共同体助推广丰烟花产业发展

广丰县素有“花炮之乡”美称，为解决烟花商户融资难问题，广丰农村合作银行在当地监管部门的推动下，创新烟花信用共同体贷款这一信贷产品支持当地烟花产业发展。其服务群体主要为辖区内具有一定生产规模，生产经营正常，但缺乏有效担保或有效担保不足的中小企业、民营企业、产业经营户等薄弱经济体。

烟花信用共同体贷款的开办，一是有效缓解了花炮商户因抵押不足而造成的贷款难的问题，解决了资金需求与资金供给之间的矛盾。截至2014年4月，广丰农合行累计发放烟花信用共同体贷款70户，金额6000余万元。二是随着烟花产业的快速发展，企业的劳动力需求量急剧增加，当地农村富余劳动力找到了出路，乡村生活水平稳步提高。加入烟花鞭炮商会的烟花产业经营户吸收从业人员5000余人，其中解决当地农民工2100人，安排再就业下岗职工1000人。三是广丰“花炮之乡”影响力进一步提升。目前广丰县的烟花产品在浙江、江苏、福建、上海等地深受欢迎，同时向东南亚、欧美等地出口，广丰县每年烟花行业纳税总额达4000万元。

(叶剑平 吴志勇)

## 上饶农村商业银行与小微企业共成长

按照银行业监管部门“支持三农、服务小微”的监管指导，上饶农商行将扶持小微企业作为信贷工作重点，投入大量资金支持小微企业做强做大。上饶市清晶米业有限公司10年前是一家名不见经传的家庭作坊式的小型粮食加工厂，年加工大米能力不到4000吨。上饶农商行自从2004年开始累计发放贷款15365万元，支持该公司更新加工粮食设备、加大收购粮食规模、扩大生产场地，提高生产能力，使其成为年加工能力达7.06万吨的市级农业产业化龙头企业；资产总额扩大到了21849万元，主营业务收入从67.32万元增长到3.2亿元。先后荣获上饶市“知名品牌商标”，江西省“著名商标”等荣誉，并通过中国绿色食品发展中心认证，取得绿色食品商标。企业的发展带动了周边上万户农民的种植热情，逐步形成了区域产业化辐射效应。

支持清晶米业由小工厂成功发展壮大，只是上饶农商行扶助众多小微企业成长事例中的普通一例。自2005年银监会出台“六项机制”以来，上饶农商行坚决跟随监管部门政策导向，树立与小微企业共发展的经营理念，成立小微企业专营部门，积极主动实施“扫街”活动，全面对接辖区内企业和商户，累计发放小微贷款50余亿元，支持各类小微企业千余家。至2014年5月末，上饶农商行发放小微贷款占全部贷款的55.37%，其中：小微企业贷款较年初增幅达10.49%，惠及小微企业336户，扶助个体工商户1027户。(马斌 段黎明)

## 上饶银监分局“四防”围堵廉政风险

上饶银监分局将廉政风险防控工作作为加强作风建设、贯彻落实“八项规定”的重要载体，按照“风险定到岗，制度建到岗，责任落到岗”的工作思路，将现代管理学的量化指标、质量管理、风险控制等方法纳入廉政风险防控的事前预防、中期监控、后期处置。一是瞄准靶心—重点防控。重点围绕市场准入、现场检查、非现场监管、行政处罚等权力集中的关键环节，按照“流程—部门—岗位”进行科学分解分析，细化“职权目录”、“权力运行流程图”，确定廉政风险等级。二是紧盯细节—全面防控。在梳理分析的过程中，各部门认真组织查找制度机制风险和岗位职责风险；工作人员认真查找岗位职责风险。通过自身找，相互帮、领导提、集中评、集体审，共编制职权目录91项，编制权力流程图78张，查找出廉政风险点244个。三是科学审定—系统防控。在对梳理出的关键环节和风险点进行等级评估定级时，根据风险点的关注度、影响力、涉及面，产生腐败的可能性及危害程度，进行了细致的分析评估。共评定A级风险点57个；B级风险点82个；C级风险点105个，并及时进行了公示。四是注重长效—动态防控。一方面对重要岗位和关键环节可能发生的廉政风险情况进行常态化分析，不断根据新的情况修订完善和建立健全工作规程和规章制度；另一方面建立廉政风险防控措施落实的持续性、常态化监督检查机制，在风险预警、动态管理和检查评定等方面不断完善，推进廉政风险防控的长效机制建设。通过精心组织，周密部署，全面查找廉政风险点，深挖廉政风险隐患，分局廉政风险管理能力和水平得到有效提升。(周琦 杜斌)

## 上善若水，饶润百年

上饶银行秉承“奉献、润万物；包容，纳百川；坚毅，可穿石”的品质，积极响应监管部门的窗口指导，努力从支持实体经济、提升服务以及社会公益等多个层面出发，勾勒出了一条履行社会责任的清晰脉络。

### 助推实体经济发展

上饶银行针对不同中小企业的特点，推出个性化金融服务方案。实施信贷资产结构调整，加大对特色产业、支柱产业包括消费类、绿色信贷、旅游等行业的支持力度。以城镇化建设为契机，加强对现代物流业、商贸流通领域商户的支持。筹建小微支行，加快小微金融专业化步伐，下调对公存款挂牌利率，降低企业融资成本，支持优质小微企业客户和个体工商户的融资需求。2013年，上饶银行全年小微贷款较年初新增9.7亿元，增速为29.2%。同时，积极推进建设村镇银行，加大对涉农贷款投放，涉农贷款总额均超过80%，积极扶持“三农”产业发展，践行企业社会责任。

### 践行惠民服务承诺

上饶银行把满足客户各方面需要作为改进服务的出发点。加强与第三方服务咨询管理公司合作，建立了季度服务测评机制，客观评价各分支结构存在的服务问题，金融服务质量不断提升。以96233客户服务热线为平台，建立便捷的投诉处理机制，强化受理的各项金融服务投诉办结效率。同时，出台并对外公布了《公开服务承诺书》，限时办结制度等规定，加强了对金融服务质量的约束和外部监督。适时修订和公布《上饶银行金融价格收费标准》，做到收费公开透明，维护了金融消费者的知情权。

### 投身公益回报社会

上饶银行坚守良好的企业品格，注重企业文化建设，积极参与社会公益事业。自2009年以来，上饶银行通过设立“金秋助学”爱心基金，相继资助了来自清华、复旦等十几所重点大学的学子，三年来，累计资助60余人次。积极参与到省青少年发展基金会的爱心活动之中，上饶银行南昌分行获得江西省“2012年希望工程先进单位”荣誉称号。此外，积极发动青年志愿者开展爱心活动，关注社会弱势群体，开展打击非法集资和金融知识“下乡”、“进校园”等一系列活动。

(张界元)



中国南车株洲所：

## 专业芯片线将投产

本报讯 记者刘麟报道：近日，随着8英寸IGBT芯片在中国南车株洲电力机车研究所下线，国内首条8英寸IGBT专业芯片线即将投产，打破了国外公司在高端IGBT芯片技术上的垄断。

IGBT芯片技术能有效提升设备的能源利用效率、自动化和智能化水平。过去，IGBT芯片及其相关产品99%以上依赖进口。中国南车作为我国最早开展电力电子器件研制与应用的企业之一，2012年5月在株洲投资15亿元，建设国内第一条8英寸IGBT专业芯片线。据中国工程院院士、中国南车株洲所总经理丁荣军介绍，通过资本运作和自主创新相结合的方式，中国南车掌握了IGBT芯片设计及封装成套关键技术与工艺，成为国内唯一自主掌握集IGBT芯片、模块、组件、应用全套技术的企业。



## 博泰盼达开启智能汽车生活

本报讯 记者王轶辰报道：上海博泰盼达日前正式发布车联网创新型产品——iVokaMINI X，这是继iVoka语音云驾驶系统之后，该公司推出的又一个基于“车生活”为核心的车联网创新型产品。

据介绍，iVokaMINI X是一款车辆“可穿戴设备”，插入iVokaMINI X的车辆，用户可以享受日常车况监测、汽车故障诊断、个性车旅生活、汽车安全防护等众多服务。

## 大连瓦轴铁路轴承通过IRIS认证

本报讯 记者苏大鹏从大连瓦轴集团获悉：该公司日前通过劳氏质量认证有限公司铁路轴承IRIS质量管理体系认证审核，并获得认证证书，成为中国轴承行业首家通过IRIS认证的企业。

IRIS标准是目前国际公认的铁路行业经营管理体系标准。获得IRIS认证证书，标志着瓦轴铁路轴承质量管理水平显著提高，构建了与国际接轨的质量管理平台。

## 央视《5要赢》开启多屏互动新模式

本报讯 记者梁剑箫报道：今年巴西世界杯期间，CCTV-5推出足球益智竞猜直播节目《5要赢》。这是国内电视领域首次实现栏目直播与手机、PAD等的多屏互动，也是央视首次在特定电视栏目期间推出的具有深层互动效果多屏互动的APP。

CCTV-5频道总监江和平表示，类似“5要赢”的互动模式，或将促使今后的奥运报道、春晚报道及其他重大活动型报道也走上多屏互动的新模式。



6月18日，河北张家口市阳原县生产皮毛产品企业的车间员工在检查即将出厂的产品。该县大力发展毛皮加工产业，产品远销欧美等国际市场，年实现产值20多亿元。

本报记者 李景录摄

本版编辑 魏永刚 喻剑