

探寻经济新增长点·制造服务业

中国石油济柴动力总厂：

制造商“转身”卖服务

本报记者 齐慧

中国石油济柴动力总厂经历了我国制造业从高利润到微利时代的发展历程。市场变化让济柴意识到单纯的产品生产将越来越不具备竞争优势。他们开始积极探索为用户提供从整体方案设计到设备配件供应再到客户培训的一体化服务。

“从传统的单品生产发展到目前‘制造+服务’的模式，这既符合世界工业发展趋势，也符合济柴自身发展的需求。”济柴总厂厂长、股份公司董事长杨元建介绍说。

中国石油济柴动力总厂始建于1920年，1994年由中石油直接管理，并于1996年作为中石油首家试点企业进行股份制改造，成功上市。2006年济柴在济南经济开发区完成搬迁，开始了企业发展的新阶段。

自2011年以来，由于受各种形势影响，济柴也开始出现大量亏损，股份公司也被深交所标志为ST，第三年就是退市警报，济柴进入举步维艰的境地。“2013年，新的领导班子正式上任，果断提出向动力服务商转变的发展思路。”杨元建介绍说。

要落实好向动力服务商转变，就必须突出“一个中心”，即“以用户为中心”。围绕用户的关注点，着力打造“四种能力”：为用户提供整体解决方案的一体化服务能力；对用户需求及出现产品问题的快速响应能力；按用户要求及时提供高质量产品的能力；提供满足用户期望产品价格的能力。

考验接踵而至。2013年7月，山东联通公司总部大楼所在区域要进行断电维修。接到供电局通知，联通公司马上调试备用发电机组，但意想不到的事，他们配备的美国知名品牌发电机组因长期封存竟然无法启动。如果在这段时间电力中断，将导致整个山东省的联通通讯系统全面瘫痪。紧要关头，山东联通向济柴紧急求助。

接到求助信息后，济柴高度重视，上下立即启动应急绿色通道，多方协作，原本产品发运至现场并调试运行正常情况下至少需要两天，可就在接到任务的当晚21时前安装调试到位并成功运行。

在其后近9个小时的供电过程中，济柴机组运行平稳，保障了整个山东地区联通用户的通讯畅通。事后，山东联通公司领导说，真是没想到济柴的产品这么过硬，服务还这么快捷。

在海外，济柴也凭借过硬的产品质量、良好的服务口碑赢得了市场。伊拉克鲁迈拉油田项目，是中国石油目前在海外与国际石油公司合作的重大项目。项目运作之初，亟须驱动电潜泵的柴油发电机组，并要求发动机全年97%的时间能够连续运行。

对于这种严苛的要求，济柴充分考虑高温、浮沙等恶劣工况，从机组配置、质量控制、生产制造、售后服务等方面制订了详尽方案。在现场，济柴对产品进行售后长周期保运服务，解决了客户对“连续24小时服务”的担忧。所有机组安全运行周期均超出合同规定要求，打破了国际行业知名公司产品连续运行周期纪录。

“正是由于济柴产品的质量过硬和服务支撑有保障，促使后来国外专家主动要求追加购买济柴产品。”中

国石油济柴海外技术服务公司总经理刘佳毅说。

只要用户有需求，济柴都将在第一时间为用户提供最优质的服务。为更好地为客户服务，济柴建立完善的营销服务体系，在国内建成了7个营销服务中心和周边22个服务站、7个配件库，初步满足了1小时和4小时服务圈功能定位；在国外，完成了亚洲、非洲、中东、独联体、美欧5大区域建点方案和投资计划。他们还编制了统一的技术服务手册，量化各项服务标准，建立24小时服务热线和服务资料库，实现了精细服务。

“企业售卖产品，是一手交钱一手交货的短期行为，培养不了客户的长久忠诚度；在卖产品的同时卖服务，就与客户建立了长久的合作关系，相当于站稳了一个市场，形成了一个长久的创收点。”杨元建说，通过近两年的不懈努力，济柴走出了低谷，转型升级成绩明显。上市股份公司去年年底成功实现扭亏为盈，企业整体生产经营已步入良性发展轨道。

北汽昌河汽车又建新基地

本报讯 记者苏氏从北汽集团获悉：北汽集团昌河汽车景德镇新基地日前奠基，这是北汽集团与昌河汽车重组后第一个落地的战略项目，标志着北汽集团整车与发动机产、供、销、研于一体的新战略全面启动。

北汽集团党委书记、董事长徐和谊表示，昌河汽车景德镇新基地，是北汽集团全国总体布局战略中极为重要的一环，也是“新昌河”实现百万跨越的重要支撑。它标志着昌河汽车的发展进入了一个新时期，对北汽集团完善整体产业布局具有重要意义。

据悉，昌河汽车景德镇新基地建设项目总投资高达140亿元，规划年产45万辆整车和30万台发动机。项目分两期完成，到2017年底，新建年产30万辆乘用车、30万台发动机厂房及生产线；到2018年底，再新增年产15万辆整车厂房及生产线。与此同时，与项目基地配套投产的新产品也将同步推进。

河北建高速公路电动汽车快充站

本报讯 记者雷汉发、通讯员杨美婷近日从国家电网河北省电力公司获悉：为促进新能源汽车真正实现方便出行，该公司已经在京沪高速、青银高速河北段8对服务区建设了16座电动汽车快充站。

据介绍，快充站标配装置为120千瓦充电桩2台、充电桩4个，每个充电桩具备30分钟充30千瓦时电量的能力，可满足一般纯电动乘用车行驶100公里至150公里。

森鹰窗业推出高效节能窗

本报讯 木窗行业首家新三板挂牌企业森鹰窗业日前发布最新研发的两款高效节能窗产品——PASSIVE系列。据森鹰窗业董事长边书平介绍，与普通建筑相比，被动式建筑可节省90%的能源消耗。

森鹰窗业从2009年起开始研发与被动式房屋相配套的窗产品，目前这两款高效节能窗产品陆续在国内30多个建筑项目中推广。森鹰窗业为实现被动式窗的工业化量产，在生产工艺上进行了大量革新，自主研发世界首创复合框体装配线、胶条四角焊接线，并投资建设中空玻璃生产线等。

(王先亮)

本版编辑 魏永刚 刘蓉

青啤牵手绿兰莎做大山东市场

本报讯 记者刘成报道：青岛啤酒日前收购经营淄博市场多年的绿兰莎啤酒。青岛啤酒和绿兰莎啤酒将通过整合发挥两个品牌的协同效应，联手精耕山东市场。

据悉，作为淄博市本土啤酒品牌，绿兰莎啤酒隶属于山东华狮啤酒有限公司，公司始建于1987年，主要生产绿兰莎系列啤酒。绿兰莎啤酒2013

年在淄博市场占有率仅次于青岛啤酒，并在潍坊、滨州、东营及河北部分地区具有辐射能力。此次联手通过资源优化、网络互补，双方将发挥战略协同效应。山东是啤酒消费大省，淄博作为鲁中核心城市，扼山东交通要道、市场辐射半径广阔。此次联手绿兰莎，青岛啤酒将实现青岛-潍坊-淄

博-济南东西贯穿打通，工厂、市场连片运作，青岛啤酒在山东市场的战略布局更加优化完善。

青啤相关负责人透露，双方合作后将继续保留绿兰莎啤酒品牌，在现有基础上通过工艺改造和设备更新，生产青岛啤酒系列产品。借助青岛啤酒品牌影响力，以及强大的市场网络和渠道掌控

能力，绿兰莎啤酒也将提升盈利能力、品牌销量和影响力。

随着“整合与扩张并举”战略的推进，青岛啤酒实现量利齐增、稳健良好的发展态势。2014年一季度完成啤酒销量218万千升，同比增长19.3%，超过一季度行业8.29%的增速；营业收入74.08亿元，增长17.36%；净利润同比增长20.02%。

中国物品编码中心公告(1628)

现将第1628批中国商品条码系统成员(经中国物品编码中心批准,获得使用商品条码资格的企业)名单公布如下:(自批准之日起,有效期二年)

详情可至中国物品编码中心网站(www.ancc.org.cn)查询

Table with 10 columns: 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码, 厂商名称, 厂商识别码. Lists various companies and their identification codes.

商品条码前缀码不表示商品的原产地

中国物品编码中心开通全国统一咨询服务电话 -4007 000 690

为了更加及时、高效解答有关物品编码和自动识别技术方面的问题,更好地为全国商品条码系统成员及企业服务,中国物品编码中心已开通全国统一咨询服务电话4007000690。

无论您在何地,无论您用国语、手机、小灵通,只需拨打4007000690号码,您提出的问题就可以得到圆满解答。您提出的是疑问,收获的是答案,感受的是真诚! 4007 000 690 真诚为您服务!

中国物品编码中心 电话:84295477 传真:84295483