

在经济面临下行压力形势下，福田雷沃重工上半年销售收入首破百亿——

装备龙头高歌猛进，底气何来

□ 本报记者 宋学宝
本报通讯员 房黎明



7月31日，福田雷沃重工第8万台出口拖拉机下线。

□ 宋学宝 报道

级和产品名牌工程”的福田雷沃重工，今年上半年工程机械业务像农业装备业务一样，也交出了一份远好于整体市场状况的年中答卷，旗下工程机械三大业务各有不俗表现：1至6月份，在挖掘机行业下滑的情况下，雷沃挖掘机销售同比增长20%，跃升至国内品牌前三位；采用了全新ETX+技术的雷沃装载机多个区域市场实现热销；雷沃旋挖钻实现销售50台，同比增幅达50%。今年，福田雷沃重工对挖掘机产品进行了100%技术升级和更新换代，先后推出了FR225E、FR80G等新产品，在继承“更可靠、更安全、更舒适”的技术品质基础上，更加节能、智能、高效。对绿色节能装载机的打造同样成功。今年全面上市的雷沃ETX+系列装载机，采用了全新低速大扭矩发动机和多级功率控制系统，牵引力、车速得到有效提高，全新采用的双泵合流技术，使雷沃ETX+装载机在节能环保方面，较常规装载机省油高达8%~10%，堪称装载机市场的绿色节能先锋。

“这不是一个怀疑的时期，而是一个光明的季节，是检验企业底蕴的阶段。面对国内经济速度的拐点，企业更应该把行业低潮期当成机遇，在激烈甚至惨烈的市场竞争中砥砺前行，转型升级。”福田雷沃重工董事长、总经理王桂民说。

频获海外出口大订单

7月31日，福田雷沃重工第8万台出口拖拉机下线暨中国政府援助苏丹雷沃大马力拖拉机交机仪式隆重举行。

作为国内机械装备制造龙头的福田雷沃重工，近年来国际化步伐不断加快，频获海外出口大单。除了此次雷沃大马力拖拉机作为中国制造代表援助苏丹，近两年，这家企业连连斩获大订单，包括出口蒙古国8000台拖拉机及8000台农具、阿尔及利亚1600台大马力拖拉机、埃塞俄

比亚420台大马力拖拉机、苏丹426台大喂入量收获机，出口东盟100台挖掘机，援助战后利比亚的190台雷沃装载机。国内经济环境不容乐观，海外市场的经济环境同样复杂多变，与国内业务高歌猛进一样，今年上半年，福田雷沃重工在海外市场的表现可圈可点。大订单接连而来，充分表明雷沃产品在海外市场影响力和竞争力进一步提升。

自1998年成立以来，福田雷沃重工过去15年的发展，从区域企业逐步走向海内外市场，开始全球经营。

2001年，福田雷沃重工第一台出口拖拉机驶下生产线。经过10多年发展，目前，福田雷沃重工出口海外各类产品已近16万台，涵盖农业装备、工程机械、车辆三大产业，成熟的出口产品资源达1000多个，产品远销20多个国家和地区。其中，雷沃大中型拖拉机自2004年以来，出口一直保持国内行业第一，雷沃装载机、雷沃挖掘机等工程机械产品的出口也稳居行业前列。

今年6月7日，福田雷沃重工俄罗斯销售公司揭牌成立，这是今年福田雷沃重工在东欧市场的战略部署之一。近年来，福田雷沃重工通过设立海外办事处、KD工厂、子公司、区域运营中心和分销中心，使海外市场渠道不断拓宽。利比亚是雷沃工程机械出口的海外市场之一，尽管近年来战乱不断，但福田雷沃重工在该市场的出口业绩仍然稳步攀升。利比亚办事处是福田雷沃重工最早建立的办事处之一。设立近5年间，福田雷沃重工凭借良好的产品性能、及时高效的服务，赢得了利比亚市场。目前雷沃工程机械产品在该市场保有量达到2000多台，“福田雷沃重工”在利比亚已成为中国制造的代名词。

将“全球化”作为自己的经营方针，以前瞻性的眼光布局全球业务，不断提高企业全球化的运营能力和组织能力。截至目前，福田雷沃重工已在全球范围内建立了300多家销售代理，完成了巴西、伊朗等战略市场配件中心库的建设，基本形成了覆盖全球的营销服务网络。

“接地气”和差异化

在福田雷沃重工一系列出口大单中，既有像蒙古国、苏丹这样的中国政府援外项目，也有其自身对海外市场的耕耘和开拓。这些海外大订单无一例外地证明了“接地气”的产品是赢得海外市场认可的根本。

福田雷沃重工根据各个市场区域的农艺、气候等主客观因素并结合自身产品的特点，有针对性地为客户提供差异化的产品。针对中东、北非各国沙漠面积较大、气候干燥的实际情况，福田雷沃重工对拖拉机空滤器进行了一系列改进，通过将空滤气进气口改到机罩上方并加高空滤器的方法，成功研发外置湿式空滤器，有效增强了空滤器的过滤效果，提高了产品适应性。同样，针对中东、北非区域国家果园种植较多的现状，福田雷沃重工成功研发TB、TA窄轮距拖拉机，满足了果园紧凑型的特殊作业要求，如喷药、除草、松土、浇水、运输等。雷沃拖拉机产品以其良好的产品适应性、卓越的产品质量，在中东、北非各国占据了市场领先优势。

“差异化的投放策略能够使我们的产品更好地适应当地的工况环境，使我们在海外市场的开拓中更‘接地气’。”福田雷沃重工副总经理常嘉茂说。

作为福田雷沃重工在海外市场的核心竞争力之一，完善的服务一直是其巩固并扩大市场的法宝。福田雷沃重工不断探索海外服务运营模式，汲取世界知名企业服务模式之长，重点做好服务网络、服务队伍建设和服务模式创新工作，通过政策引导和代理商支持等措施强化对服务网络的管控，针对不同业务的特点采取不同服务措施，推动服务模式不断创新。

目前，福田雷沃重工已形成了常态服务和配套服务两种相辅相成的售后服务模式。常态服务即针对海外用户的维修保养需求定期派出专门的售后服务人员，对市场区域内的产品进行维修保养，同时，对市场区域内的经销商和用户进行维修技能的培训。配套服务则针对数额较大的订单成立专门的服务小组，从产品的生产、运输、装配、操作培训、服务维修、用户满意度反馈等方面进行全程化的跟踪服务。

2012年8月福田雷沃重工出口蒙古国的8000台拖拉机及8000台农具出口项目是我国农业装备整机出口单个项目的最大订单。李忠伟是这份订单的配套服务工程师。他说：“蒙古国8000台农具的配套服务人员一共有30人，我们服务小组的成员都是公司的技术人员，在产品的生产过程中，我们就对产品进行严格的质量把控，等产品生产完毕，我们跟随运输队将8000台农具运抵蒙古国，然后进行产品的非核心零部件的装配，装配完毕之后，我们为前来提车用户进行农机驾驶和日常保养的培训。整个过程前前后后有半年之久，等所有的产品交付用户之后，我们的配套服务就转为常态服务。”

在研发与海外市场对接的同时，福田雷沃重工在全球范围内设立了15处国际配件中心，实现了海外出口机器的配件本土化供给，缩短了配件供应周期，为经销商培养服务技师350多人，提高了用户满意度，海外市场竞争力不断增强。

潍坊三企业 入选《财富》中国500强

□ 记者 王佳声 报道
本报潍坊讯 2013年《财富》中国500强排行榜近日发布，此次山东共有23家企业榜上有名，潍坊有3家。其中，潍柴动力股份有限公司名列第108位，山东晨鸣纸业集团股份有限公司位列第223位，歌尔声学股份有限公司首次上榜，位列第500名。

中国500强排行榜系国内上市公司中经营规模最大的500家公司(包括在上海和深圳证券交易所上市的上市公司，及海外上市、主营业务在大陆的公司)，每年发布一次，旨在更全面地反映中国经济。今年，中国500强上榜的收入门槛提高到72.53亿元，中石化、中石油、中国建筑位列榜单前三名。

潍坊获 “中国食品谷”称号

□ 见习记者 李慧 记者 王佳声 报道
本报潍坊讯 记者日前从潍坊市商务局获悉，商务部下属全国城市农贸中心联合会正式授予潍坊市“中国食品谷”称号。这标志着潍坊市“中国食品谷”项目已得到国家级行业协会的认可，从起步实施阶段转入全面推进的发展阶段。

据介绍，中国食品谷项目核心区位于潍坊市市区北部，依托潍坊市丰富的农牧业资源、雄厚的食品加工基础、高度发达的物流业和先进的产业科研水平等优势，在潍坊市域范围内，建设涵盖各类食品及相关产品生产、加工、仓储、物流、研发交易等多行业快速发展的高端食品产业硅谷。按照项目规划，至2020年，该项目园区配套设施基本完成，至2025年，园区建设全部完成并进入跨越提升阶段。



严管暑期网吧

7月25日，安丘市公安局东关派出所开展网吧专项检查行动，查看是否有接纳未成年人进入的行为以及消防设施、场所安全等情况。

潍坊经济开发区国税局 提升依法行政水平

□ 通讯员 李锐 徐海峰 报道
本报潍坊讯 潍坊经济开发区国税局以规范执法行为、规避执法风险为重点，通过五项措施筑牢依法行政防火墙，不断提升各项税收工作水平。

一是集中开展教育培训，不断增强干部依法行政意识和能力。该局通过国税讲堂、专家授课、座谈讨论等多种平台，将每周四固定为“依法行政学习日”，集中开展涉税法知识培训。

二是以规范执法行为为重点，持续提升依法行政的效率和水平。一方面，该局对执法责任制岗位进行细化明晰，搭建起以岗责体系、考评体系、惩防体系三大体系为主架的税收执法责任制体系。另一方面，该局进一步细化依法行政考核结果问责机制，将考核结果与执法责任追究、年度个人评先、日常工作奖励等有机地结合起来，促进依法行政责任制的落实。

三是以排除执法风险为推手，夯实依法行政工作基础。该局确立了“防控结合，以防为主”的税收执法管理新思路，以风险项目划分风险等级不同于风险点划分风险等级，将管理重点由监督执法行为转向排查执法风险，变被动纠错为主动防范，实现执法管控关口前移，提升执法管理效能。

四是以优化纳税服务为导向，深化依法行政的内涵。该局将“高效便民、诚实守信”作为依法行政的重要内容，“在执法中推行，在服务中执法”。今年以来，该局全面推行首接全程服务制，组织税收进社区、税收进校园、税收进军营，举行“三述一评”纳税人大会，建立起税务部门与纳税人良好的沟通渠道，纳税服务水平不断提升，依法行政内涵更加丰富。

五是以政务公开为抓手，加强依法行政工作透明度。该局利用公开栏、报纸、网站等多种媒介，按季对个体工商户定额、缴税、停歇业、减免税情况进行公开、公示，将行政执法事项置于社会监督之下，并建立起了与纳税人沟通的“绿色通道”。

潍坊港集装箱吞吐量 突破两万TEU

□ 郝雪莹 宋昊阳 报道
本报潍坊讯 潍坊港集装箱吞吐量标日前突破20000TEU(标准箱)大关，达到了20052TEU。

目前，潍坊港中港区运营潍坊—唐山、潍坊—大连、潍坊—乍浦、潍坊—营口四条集装箱航线，月吞吐量达5000—6000TEU，预计2013年集装箱吞吐量将完成50000TEU。

“信保易”为小微企业揽回大单

“信保易”是小微企业信保易的简称，是中国出口信用保险公司为小微企业提供的专属出口收汇风险保障方案和政策性金融服务。它不是简单地为企业输血，而是重在提振企业信心，助推企业成长。

□ 见习记者 张鹏
本报记者 王佳声



□ 张鹏 王佳声 报道
中国信保担保企业潍坊润达机械有限公司正在装运准备出口的农业机械。

“现在我们是单就敢接，中南美、东欧、南亚、中东都有我们的客户。”刘子华笑着说。与潍坊诸佳一样，潍城区金马柴油机有限公司在获得出口信用保险保障后，果断接下孟加拉经销商100万美元的大单。高新区静智贸易有限公司拥有了出口信用保险保障后，敢于在欧洲市场签订回款期半年以上的出口长单。

小微企业出口额同比倍增

“信保易”是小微企业信保易的简称，是中国出口信用保险公司为小微企业提供的专属出口收汇风险保障方案和政策性金融服务，支持对象为上一年度海关出口额在300万美元以下的小微企业。

口270万美元，增长11.30%。记者了解到，去年同期此类小微企业出口额增长仅在5%左右。根据市财政局、商务局和中国信保介绍，免费入保企业主要集中在机电、纺织、农产等劳动密集型产业，这对增强企业发展动力，吸收社会就业大有好处。

不是简单地为企业输血

2012年福田雷沃重工出口利比亚装载机业务遭受重大损失，中信保一次赔付货款453万美元，重振了企业发展的信心。“信保易”不是简单地为企业输血，而是重在提振企业信心，助推企业成长。在企业的选取上侧重持续型和成长型企业。其扶持方式主要是，由商务局推荐、财政局、商务局、中国信保联合考察，对出口额300万美元以下、发展状况良好的小微外贸企业，通过“信保保一块、财政补一块、企业拿一块”的方式，对企业年度缴纳的保费给予一定比例补助。如遇风险，信保公司将按照合同约定予以赔付，帮助化解风险。保险费用信保公司优惠80%，财政补助20%，平均优惠费率0.6%，平均补助费率0.15%。

中信保山东分公司驻潍坊业务处工作人员江建表示，中信保将继续提高保险渗透率，扩大覆盖面，潍坊今年确定新增免费入保企业50户，工作重点将扩展到小微出口企业密集的寿光、高密等县区。同时，江建表示，在推行过程中除去免费入保企业，大多数企业对出口保险理解度不高，在业务推广中有所抵触。针对这些情况，中信保联合商务局发挥信息、资金等资源优势，从国别风险分析、项目融资方案等方面对企业开拓国际市场及时进行风险提示，有效规避贸易风险，并为投保企业提供最便捷服务、最高赔付效率和最大承保范围，让出口型企业得到切实好处。

从“不敢接单”到“有单必接”

8月1日，记者来到潍坊诸佳进出口有限公司的时候，总经理刘子华正在准备巴西之行。他们即将要去参加2013南美国际食品配料展，对于本次展会刘子华坦诚以对，“如果没有‘信保易’的风险担保，这次展会我们不会去。”记者了解到，潍坊诸佳进出口有限公司主要以甜味剂、防腐剂、增稠剂等食品添加剂出口为主，一年的出口总额在170万美元，属于小微企业。在对外贸易中抵抗风险的能力很低，公司对有账期的出口对象一直不敢接。南美市场的几家大进口公司都有账期，为回避风险他们只得忍痛放弃。刘子华说：“去年十二月份中国信保免费给我们入了‘信保易’，如果接单出现问题，我们只需承担30%的损失，这对我们来说是有能力接受的。现在我们在与三四家有账期的南美客户在谈业务，今年的出口额肯定是增长的，而去年和前年公司的出口额基本持平。”