



蒙东借力东北振兴

本报记者 段国栋

如果说“西部大开发”成就了呼包鄂金三角,那么“振兴东北”则恩泽了蒙东地区。振兴东北号角嘹亮,蒙东地区借势而上,抓住机遇融入东北经济圈,复兴战打响。

背影:那片富饶的土地

呼伦贝尔市、兴安盟、通辽市、赤峰市和锡林郭勒盟,她们与东三省紧紧相依,被人们称为“蒙东地区”。但由于产业结构和政策等因素的影响,蒙东地区发展滞后,丰富的自然资源静静地矗立在边陲的冷风里。

据资料统计,蒙东5个盟市,土地面积占自治区的56.2%;人口占全区的53.4%,其中,少数民族人口占全区82.4%。这里能源、有色金属、林业、农畜产品、旅游、劳动力等资源丰富,但工业化水平低,发展相对较慢。2006年,5个盟市的生产总值仅占全区的

机遇:借力东北振兴

2007年8月,国家发布的《东北地区振兴规划》,首次把蒙东5个盟市列入振兴东北地区等老工业基地范围,享受一系列加快发展的优惠政策和重大措施。

国务院振兴东北办副主任刘铁男表示,东北振兴规划的六大特点之一,就是扩大规划区域范围。《东北地区振兴规划》规划范围包括辽宁省、吉林省、黑龙江省和内蒙古自治区呼伦贝尔市、兴安盟、通辽市、赤峰市和锡林郭勒盟。土地面积145万平方公里,总人口1.2亿。

32.9%。

由于东北三省和蒙东地区经济互补性强,各方要求进行统一规划,加快东北地区经济一体化进程,实现优势互补、共同发展的愿望日益迫切。在此背景下,国家出台的东北地区振兴规划中将蒙东纳入了东北经济圈。东北振兴战略给这里带来了发展的机遇,随着东北老工业基地的复兴,蒙东地区将走出大山,实现崛起。

辽阔的牧场、浩瀚的煤田、广阔的森林,这些得天独厚的资源,将助力东北振兴腾飞。

据了解,将内蒙古东部纳入规划,主要基于以下几点考虑:首先是在历史上内蒙古东部曾经划归为东三省管辖;其次从市场的概念来说,它是一个比较完整的板块,经济联系密切。另外,蒙东地区是东北三省重要的生态防线。

其实,早在2004年,自治区就做出加快东部地区盟市发展的决定,谋求区域内的发展平衡。在国家做出振兴东北等老工业基地的决策后,自治区更是抓住机遇,积极在规划指导、基础设施、产业和项目、相关政策上与东北地区重点对接,大力支持东部盟市发展。

布局:东北能源基地

如何抓住机遇布局蒙东,这是关键。

2007年,自治区相关领导指出:蒙东地区纳入振兴东北老工业基地总体规划,有利于增强区域整体竞争力,有利于缩小内蒙古部分地区与东北三省的发展差距,有利于整合空间资源和优化经济布局,解决蒙东地区的发展难题。

“东三省工业底子厚,但是资源问题却是影响其经济发展的瓶颈。”内蒙古农业大学博士盖志毅分析,对于资源逐渐萎缩,甚至面临枯竭的东北三省来说,能源富集的蒙东能够入局,其意义是显而易见的。

来自自治区有关部门的信息表明,今后5年内,内蒙古东部将凭借资源、地域等优势,全力打造我国东北地区能源后备基地。

转身:加速蒙东崛起

自治区“十一五”规划谋篇布局为蒙东的发展指明了方向。

一批贯通内蒙古东部地区并通往东三省的铁路、公路项目建设如火如荼。呼伦贝尔、霍白平、胜利等3个5000万吨级煤炭基地在建设中,呼伦贝尔电站群、霍林河坑口电厂,锡林浩特、通辽、赤峰等地3个100万以上的大型风电基地,以及配套向东北和华北地区的输电通道建设有序进行。另外,一批煤化工、有色金属项目建设也次第展开,其中,总投资180亿元的东胜煤基烯烃项目明年即可投产。

据自治区统计局提供的数据显示,蒙东地区2007年的经济增长明显加快,前三季度的生产总值、固定资产投资和财政收入增速均超过全区平均增长水平。

2007年11月,自治区在“十一五”规划中明确提出,未来3年,蒙东地区将建设大型煤炭基地,到2010年,这一地区煤炭生产能力将达到1.8亿吨。事实上,为了保证蒙东地区能为东北三省提供能源,《东北地区振兴规划》还规定,完善综合交通运输体系,新建与改造连接蒙东地区煤炭基地与东北三省主要能源消费区的铁路、公路,形成保障能力强大的煤炭运输体系。

“从产业来看,钢铁业、制造业、养殖业、农产品加工业,东三省都是领先内蒙古的。”内蒙古社会科学院经济研究所的于光军介绍,蒙东地区在加入振兴东北的范围后,一些先进的东西会渗透到蒙东地区。

按照内蒙古振兴东部盟市经济的规划,力求经过10到15年努力,将蒙东地区建设成为自治区重要的经济增长区域,国家重要的新兴能源重化工基地、有色金属开采冶炼加工基地、绿色农畜产品生产加工基地和生态安全保障区,以及东北亚地区重要的交通枢纽和物流集散地。

在绿色农畜产品生产方面,重点建设大兴安岭地区和科尔沁草原区高标准奶牛示范养殖带,西辽河流域、科尔沁草原区标准化优质肉牛示范养殖带,锡林郭勒草原标准化优质肉羊示范养殖带,重点生态建设工程区优质牧草生产加工带,呼伦贝尔、兴安、通辽、赤峰等优质玉米、优质专用大豆、脱毒马铃薯生产与深加工产业带。

揭秘海尔冰箱在家电下乡项目中占据53.6%的秘诀

农民是海尔冰箱的设计师

随着新一轮“家电下乡”活动的展开,中标08-09年度的家电下乡冰箱项目的40多个品牌正在进行着积极的市场备战。作为首轮“家电下乡”冰箱项目的冠军品牌,海尔冰箱以53.6%的市场占有率占据农村市场半壁江山的原因是什么呢?带着种种疑问,记者从海尔冰箱“家电下乡”项目的相关细节中找到了答案。原来,海尔冰箱之所以能获得农村消费者这么高的市场占有率主要是得益于海尔冰箱请农民设计冰箱的作法。

发现农村市场需求
“没有调查就没有发言权”,这话用在家电品牌和农村市场之间的

关系最恰当不过了。早在1996年,当中国的冰箱企业还在希望完全依赖产品占领市场的时候,海尔冰箱就已经针对国内市场进行多样性、差异化进行了全面的研究。而对于这次“家电下乡”工程,有着10几年“下乡经验”的海尔冰箱自然能准确地发现农村消费者的潜在需求。

调查发现,现在农村市场的冰箱保有率仅有47%,远低于城市90%的平均水平,因此农村市场拥有巨大的潜力可挖,但真正做到占领农村市场,就一定要切实了解农民兄弟到底需要什么样的冰箱。对此,海尔冰箱已经发现了农村消费者的潜在需求。在四川省的一个农

村,由于地广人稀,夜间环境特别的安静,毫不夸张的说,真的是一根针掉在地上都能听到,所以当地的农民兄弟最在意的就是冰箱的静音设计。

另外农村市场对于产品质量要求非常高,一台冰箱对于他们来说绝对算是家里的大件家电了,所以农民兄弟希望冰箱用的时间越长越好,在海尔屡见不鲜使用20年以上的寿星冰箱就很好的诠释了海尔冰箱出众的品质,农村消费者使用起来也更加放心!

将所有农民兄弟对冰箱设计的意见进行汇总,并协同生产部门进行有针对性的研发,说到底,海

尔冰箱真正的设计师是我们的农民兄弟。也正是凭借这样的作法,海尔冰箱才设计出了能够被5成以上消费者的青睐。

满足农村需求

针对城乡市场环境的差异化,海尔冰箱此次家电下乡的产品还专门进行了5大个性化设计,其中包括超级静音,187V—242V宽气候带电压正常工作,添加特殊材质的防鼠盖板,无论如何都不会触电的冰箱“防电墙”等,这些有针对性的设计大大提升了海尔冰箱的产品竞争力。

据海尔方面透露:在第二轮中标的冰箱型号中,除了具备“下乡特

色”的冰箱外,还充分考虑到农村消费者的需求,推出了“3天只耗1度电”的节能产品。这种产品是通过自身的模块化、标准化生产,有效的控制产品成本,满足了农村消费者的需求,所以这款产品让农民兄弟得到的是真正性价比最高的产品。

“一手抓老外,一手抓老乡”是海尔冰箱的营销策略,在这一战略思想的指导下,海尔冰箱在创全球第一品牌的同时,也借助“家电下乡”的契机,依托研发满足农村消费者需求的产品,从而大幅提升了在农村市场的占有率,平均达到53.6%,最高达到了92%的市场占有率。(海荧)

《内蒙古晨报》 广告代理招标公告

为促进广告市场健康规范有序发展,本报现面向全国广告代理公司公开招标,欢迎有意者参加竞标资格预审。

一、投标人资质要求:

- 1、具备工商部门认可的广告代理资质。
- 2、熟悉代理相关领域客户,有代理行业优秀策划经营人才。

二、独家代理的行业:

房地产业、汽车业、医疗药品行业、综合行业(包括餐饮娱乐、家电通讯、金融保险、招生旅游、商场超市、收藏品、医疗保健等)

三、报名时须提供以下资料:

- 1、单位介绍信及法定代表人授权书原件。
- 2、公司营业执照及被授权人身份证复印件。

报名时间:2008年12月8日-12月31日

报名地点:呼和浩特市东城区展东路北段中华家园写字楼内蒙古晨报社广告经营中心

联系电话:(0471)3386222

内蒙古晨报社
2008年12月8日