

企业家自述(长篇连载之七十四)

王建明:动力大王的传奇故事

大家不能忘记,在我们穷得连屁股都挡不住的时候,在我们作为一个墙边草、路边的一朵野花、看不见的一根小草的时候,那个时候在质量观念、质量意识,在前途和希望上是东风汽车公司给玉柴启蒙影响。启蒙性的影响是来自东风汽车工业公司。我们1985年起步,1983年张三郎带队到玉柴来考察,1984年我们开始供应柳州汽车厂,1984年到1987年,年年玉柴都要参加很多次东风汽车集团的这种质量教育、联营工作活动,参加他的很多会。玉柴经受东风系统的质量教育跟东风品牌的意识教育,这就是可以讲东风品牌对玉柴的滴水之恩。滴水之恩当以涌泉相报,这是中国人的美德。我们是中国人,中国人讲中国的传统和美德。滴水之恩当以涌泉相报,我们不能忘记我们的启蒙老师。那么现在,我们的启蒙老师,我们的启蒙者,他在竞争当中有困难,这个时候,我们不尽全力杀出,我们不拼全力做好自己的工作,我们是职业道德的人,我们是无德、无才、无能的人。

这里提到添誉东风整车厂,然后战略合作成伙伴。前天大家看到的全功成同志,他是汽车载重公司的总经理,是东风集团公司的副总经理,他说的话,会议写了字,写了纪要,上面写玉柴是东风公司的战略合作伙伴。他说了,写在纸上了,我们是不是就成了战略合作伙伴了?我在玉柴的一个小学生都应该懂得,低上写的,嘴上说的,尽管是他真诚的愿望,但是绝不是,绝还没有成为事实。这个事实只有靠我们自己拼命努力,把它构筑成事实。这个常识,如果总经理没有,你就是小学生不懂;副总经理没有,你就是什么都不如。你以为,他说了话,你就是合作伙伴了?你就是资产全部归给人家,你就是人家100%的全资、独资公司,你的产品的适用性不能适合他竞争的要求,你有什么用?根本就是你怎么处理就怎么处理,说怎么走向灭亡、消亡,你就怎么消亡。子公司的消亡,它不影响整个集团。只有我们打破了“三不给”,只有我们做到了“三个必须”,然后东风汽车公司感觉到最需要的是什么,我们站起来,我们使它感觉到我们是一个不可缺少的合作伙伴,这样才叫(战略合作伙伴)。这个比纸上协议,甚至于资产挂了靠的合作关系,更真切,更真诚,这就是这句话的意思。

股司方针,这个确实要请大家反反复复地想想怎么办。话仍然是一些俗话、套话,但是一定要离开2001年的特殊性。那么再来琢磨我们到底是应该怎样来踏踏实实地行动。



这么几句话:以超常的反馈,严密的防范来催产品成熟。大家反复想,我们两三年来,从105转到108,108之后的一次一次的投放,一次一次的失败,到ZQ投放,ZQ里面的一次一次地让用户失望,让自己感觉到痛心的一次一次的反馈的这种不良的记录。再看我们近一两年的各种各样的,一直到最近警示教育会所取得的这些典型的例子,然后,看用什么样的特殊的反馈手段。我跟李天生那天想到一点就说一点,比如说,不顾一切地建立一个特种车队,四缸机装了以后马上建起了一个红牌,马上回购几十台,没日没夜地用特殊的手段招一批司机,承揽任务就往全国到处去跑,拼命地超载,在各种条件、情况下运行。当然,同时尽量用一些

什么样的责任制来降低这种运行的成本,才能收回这个成本。再去看看四缸的车子相对集中的用户,派出特别反馈员到那个地方进驻,又给他费用,然后把比较集中的用户,几十台集中的用户变成我们的特殊试验场。还有什么手段?你们特别是这两位年轻的同志,好好地发动大家一起来考虑这个问题,看用一些什么样的办法,在这种“三不给”的情况下找出特殊给予的办法。它不是“三不给”吗?“三不给”它是违反科学规律的,它是违反自然科学规律的。违反规律的东西,我们去做,很难逃避失败的命运。但是我们的生存,我们的存活发展,我们又必须要面对这个挑战。去战胜它,总得要找出我们特殊的办法。你说没有磨合,没有改

进,没有循序渐进,这是不可能的,市场不给我们,这个不给,那个不给,三个不给,它把应该给的都不给,那么我们总要找出实际上还能磨合,还能反馈,还能改进,应该还有一个被压缩得很小很小,但是它还在循序渐进,我们总要找出这个共性,超常反馈,还有严密防范。严密防范是警示教育反反复复讲的东西。我原来在警示教育会上讲的调动反馈、调动防范、调动创新。调动的事,今年9月起义之前,我们什么手段都拿不出来。今年9月起义之后,奖励的手段有了,但是肯定不健全,有重大的缺陷。只有奖励,没有有效的鞭策,不行。科技人员,说不清楚的,不努力工作的,南郭先生也在那里当人才,他拿比一般职工高得多少的待遇?说

不清楚,道不明白,这个就是重大缺陷,就是这种缺陷造成我们的系统防范功能非常非常的低下,我们免疫力非常非常的弱。注意用词,超常反馈跟严密防范催产品成熟。成熟期是绝对需要的,那么无非就是把一个成熟期跟一个松散的、懒懒散散的、惰性的、惯性的、长时间的变成一个高度紧凑的、高度有效的,一个大大压缩的。没有成熟期是胡说八道的,没有成熟期是反科学的,但是压缩是高水平的。

第二句话,(股司方针有四句话)以责任补缺和随动灵敏来促适用创新。随动灵敏、责任补缺,警示教育里讲得很多。适用性问题是多年强调的一个概念。创新在2001年的重点是什么?警示教育里面都提到了,抢大功率,6108抢240马力,4112这个东西,恐怕确实是不合时代。最大的课题,这个4110变成那个4110,这个事情是重要、认真的,要运作来做的。然后,这个4110变成那个4110,这一边的4110变成4112,变成真正的6112,劈缸的4112,这个在能力布局上将会非常合理。你说中国现在的61123年之后就达到7万台,这恐怕不是很现实的,我们将来又要面对康明斯C,又要面临本茨900的竞争,未来的6112,如果我们能够达到2万到3万,这是遇到的一个明显的状态。它一定还有一个空间,刚好用4112做补充。而4112,今天像安得武,现在在跟本茨做谈判接触的这种专家,一眼看过去又寄托这样多的期望。这个是对的,跟我们的想法也是一致的。240马力的创新,105延伸出来的ZQB延伸出来的240马力的创新,这个4110变成那个4110的创新,还有一共三个课题在警示教育里都点到的。

第三句,也应该很明白了,用台台可靠和环环相接保战战皆胜。这个战战皆胜是从今年9月,二汽给出意向之后,特别在载重车公司的办公会议召开之后,战战皆胜就提出来了。战战皆胜是要以台台可靠跟环环可靠,以台台成功和环环成功相保证的。

最后一句话,是以潜能挖掘和功能尽用夺目标全程。管生产的,管设备的,做后勤的,在2001年对于目标的全面实现,要把过去的玉柴的这种精神发扬光大。何光远当年说(是1996年到玉柴的评价),玉柴的1995年是用3万台的能力干出了8万台的柴油机。当年的玉柴都能做到,当年玉柴的总经理班子能做到,如果我们新世纪、新千年我们反而做不到,那就是一个退化,不是进化。潜能挖掘,潜能是以人为本。(此文系本报整理,待续)



感恩有你 一路同行

——今世缘国缘2021金榜题名宴活动火热进行中



十年寒窗,此刻芬芳
感恩恩师情,您是最崇敬的引路人
感恩同学义,您是最真挚的同行者
感恩父母恩,您是最无私的陪伴者

今天让我们
用一场满怀敬意的仪式
致敬一路相随相伴的师友和家人
为今世之缘与青春干杯,共祝美好前程!

活动一

1、活动时间:2021年6月20日-7月17日

2、活动规则:

- 2021届高三毕业生使用手机、数码相机等设备拍摄毕业感恩主题视频,内容为自己或身边同学的感人缘分故事,要求内容原创,积极向上。
- 完成上传抖音短视频平台后,在视频标题文字栏中添加“#今世缘国缘感恩有你一路同行”和“@今世缘酒业”文字内容,视为参加本次活动。

3、活动奖励:

- 据7月15日晚12点点赞数排名,如点赞数相同,以评论数量为排名依据。
- 1-2名,每人赠价值4999元笔记本电脑一台和2.5L68度今世缘马到成功珍藏纪念酒一瓶。
 - 3-10名,每人赠价值599元旅行箱一只和2.5L68度今世缘马到成功珍藏纪念酒一瓶。
 - 11-30名,每人赠送2.5L68度马到成功珍藏纪念酒一瓶。
 - 31-100名,每人赠1L52度马到成功珍藏纪念酒一瓶。

活动二

活动产品	规格	购买数量	优惠政策
国缘K5/K3 (宴席装)	1×4	5箱起	①每桌赠送今世缘饮料1瓶; ②赠送1L装52度今世缘珍藏纪念酒1瓶;达10箱以上,赠送2.5L装61.8度今世缘珍藏纪念酒1瓶。
国缘四开	1×4	5箱起	①赠送1L装52度今世缘珍藏纪念酒1瓶; ②购新版四开达10箱以上,赠送2.5L装61.8度今世缘珍藏纪念酒1瓶。
国缘对开/单开	1×6	5箱起	
今世缘典藏15	1×6		每桌赠今世缘饮料2瓶(购酒数量不少于桌数);购酒总数达24瓶,另赠1L52度今世缘马到成功珍藏纪念酒1瓶。
今世缘D20/D30	1×4		每桌赠A99干红产品1瓶(购酒数量不少于桌数,A99干红可调剂为今世缘饮料2瓶);购酒总数达16瓶,另赠1L52度今世缘马到成功珍藏纪念酒1瓶。

活动三

- 凡购以上活动产品作为金榜题名宴的消费者(购酒数量≥4箱),更有机会获得价值988元的1坛2.5L装58度今世缘·致恩师特别封坛原浆酒,赠送给自己最敬重的恩师(数量有限,江苏省内每大区限前100名额)。
- 凡被清华、北大录取的考生以及各区域高考状元举办金榜题名宴的,凭录取通知书等有效证件,今世缘公司特别赞助今世缘D20或国缘K5作为宴席用酒(每桌不超过2瓶,不足部分优惠购买),并赠1L装52度今世缘马到成功珍藏纪念酒1瓶。