

12 百业报道 Industries

锡柴 LNG 机为解放 J6 全车系天然气重卡全国投放助威 核心技术,成就中国第一动力

■ 陈燕

2015年2月1日,以“节约动力 赢创未来”为主题的一汽解放汽车有限公司 J6 全车系天然气产品全国总投放仪式在河北石家庄成功举行。现场 10 余辆搭载锡柴奥威系列发动机的解放 J6 天然气展车排列整齐,吸引着众多眼球及媒体镜头。一汽解放汽车有限公司总经理、党委书记许宪志,一汽解放销售有限公司总经理荆青春,一汽解放无锡柴油机厂厂长钱恒荣、副厂长季一志、厂长助理张振锋等领导以及一汽解放代理商、用户代表和媒体代表等 300 多位嘉宾,共同见证了这一重要投放仪式。

传承优秀血统 技术更先进

此次投放的解放全车系天然气产品,是解放 J6 家族与锡柴奥威天然气机完美匹配的全新产品,继承了 J6 家族和锡柴奥威机优秀的血统和基因,具有高可靠、高安全、低能耗等突出优势。

众所周知,一汽解放 J6 重型卡车是我国卡车行业的标志性产品,代表了我国商用车领域的最高技术水平,与之匹配的锡柴奥威系列发动机更是出身于民族自主品牌,拥有世界顶级设计品质,引领着发动机高端市场。同时解放 J6 是唯一获得国家科技进步奖一等奖的汽车产品,锡柴奥威机 11 升 6DM2 发动机更是获得“中国汽车工业科学技术奖”唯一特等奖的发动机,这充分印证了解放 J6 产品与锡柴奥威系列发动机卓越的技术和品质。

从现场来看,这次一汽解放强势推出阵容如此完整的高端天然气重卡,全面覆盖了牵引、载货、自卸及专用车多系列品种,搭载锡柴奥威 6SL2(功率覆盖 220-290)、6SM2(功率覆盖 310-370)及 6SN1(功率覆盖 350-420)天然气发动机,排量覆盖 9L-13L,充分满足了细分市场下不同用户的需求。这不仅标志着锡柴天然气发动机研发水准已逐步接轨国际水平,实现了锡柴天然气发动机在 170-420 功率段的全系列覆盖,更标志着匹配锡柴天然气发动机的一汽解放在国内新能源卡车领域率先形成了系列化、品系化架构,势必再一次改变国内发动机行业的市场格局,并以其高端品质和领先技术引领我国新能源商用车发动机研发和制造迈入全新发展阶段。

核心技术领航 性能更卓越

盛誉背后是核心技术的支撑。此次锡柴奥威系列天然气发动机,全方位支撑解放 J6 中重型车型动力需求。最关键的是锡柴天然气发动机拥有独一无二的六大专用技术,使得解放 J6 天然气车型具备了“一大”、“两省”的特点。“一大”指大功率,奥威 6SM2 功率覆盖 310-370 及 6SN1(功率覆盖



350-420)相比竞品排量都超出 1L,国内排量最大,带来的扭矩和功率也更大,解放 J6 天然气车爬坡超车更轻松。“两省”指省钱,省心。依托锡柴六大专用技术和独有的节气技术,确保解放 J6 天然气车安全可靠,经济高效。其次,拥有六大独有专用技术,整车稳定性、可靠性大幅提升,提高了车辆的年出勤率,比一般的卡车多出 12 天/年。真正成为省钱、省心的挣钱机器。

同时,锡柴燃气机还拥有国内首家单缸四气门、顶置凸轮轴技术的节气技术,配气精准,燃料混合均匀,燃烧效率更高。通过与美国 ENOVATIONCONTROLS 公司合作,采用 E-CONTROLS 稀薄燃烧技术,在整车节能效率的配合下,最低燃气消耗率为 183g/kw·h,可以实现百公里节气 2 公斤,一年可以为用户节省 1.8 万元。

保障手段齐全 品质更高端

“锡柴奥威系列天然气机强大的自主研发实力和雄厚的技术储备,助力解放 J6 天然气车一开始就占尽了先天优势。”据锡柴研发专家介绍,锡柴具有完全独立的天然气发动机和新能源发动机研发能力,已成功开发出了 F、L、M、N 四个系列平台的天然气发动机,建立起了锡柴完全自主知识产权的天然气发动机研究平台,形成了锡柴天然气发动机自主开发的强大能力。并拥有专用天然气发动机试验开发基地,能独立完成专用天然气发动机排放性能开发、机械性能开发、耐久可靠性开发等试验工作,同时还具有整车性能排放试验、零部件试验的能力。专家说,锡柴另外还建有三个国际一流的燃气机专用性能动态开发平台,可满足全天候进行柴油机性能开发、优化试验工作。

“锡柴目前天然气发动机都在国内顶尖、国际先进的高度自动化生产线上进行装配、

试验,装配过程控制能力远远高于行业水平。”走进锡柴惠山重型柴油机生产基地的联合厂房,负责质量的领导介绍说,这里的生产线是按照“制造水平领先、工艺装备领先及质量控制领先”三个领先而设计,机加工线集敏捷化、高效化、自动化、信息化于一身,制造水平处于世界领先地位。

专属精芯服务 放心行天下

据介绍,“目前,锡柴一系列融质量、效率、服务、亲情于一体的全方位专业化、终端化的专属天然气发动机的‘精芯服务’举措,已赢得了用户的高度认可。”据悉,锡柴自 2013 年开始,就针对天然气产品进入区域以及潜在市场区域分别进行了一级、二级培训,确保了重点燃气机进入区域服务站的服务维修以及燃气机运行沿线服务站的服务维修,目前已具备天然气发动机服务维修能力的服务站有近 100 家,基本涵盖了锡柴燃气机的主销区域和运行沿线区域。

“锡柴已成立了天然气技术专家团队,随时给服务站提供专业的维修指导,遇到疑难故障问题,可第一时间赶往现场,协助服务站共同处理。”据了解,锡柴还配备 6 支厂级服务小分队,成员由厂内的研发、质保、装配、配套等部门技术人员组成,联合多个部门,制订市场应急服务工作流程,共同应对市场上的突发问题,必要时前往现场提供技术指导,解决服务站的后顾之忧。锡柴在每一起技术支持服务后,都会将故障处理过程编制成典型案例,录入 TDS 系统,实现全国信息共享。

战略的眼光、创新的策略、日益丰富的产品线、成熟领先的技术,良好的市场口碑……这一切都标志着——一汽解放与锡柴贯彻集团新能源低碳“蓝途战略”,全力进军开拓天然气市场的大幕已揭开。

治理“荒山”,做成“青山”,打造“金山”。广种薄收是“旧唱本”,打造“生态园”才是“新经文”。

赤峰前进村昔日“荒凉山”变成今日“生态园”

若是在 30 年前,说起内蒙古赤峰市元宝山区平庄镇前进村的西梁山,人们都习惯叫它“荒凉山”。“山上光秃秃,地上龙爪沟,十年有九旱,拉车累死牛。”荒凉山山上光秃秃的不见绿色,还有 20 多条二三十米深的大沟。种地望天收,“种上一坡,拉上一车,打一簸箕,煮上一锅。”年轻人都想跳出“农门”。

从 1993 年开始,前进人开始了自己向荒山“要钱”的征程,他们扛起铁铲上山,在水土流失治理工程中艰难起步。村委会主任徐宝义介绍:“我们在治理荒凉山上做文章,利用煤矿创造的利润,向荒凉山宣战,填沟治坡,修水平梯田。荒凉山面积 600 多公顷,大沟最深的 30 米,宽 70 多米,长 1500 多米。1993 年以来,村里年年秋收之后的冬闲季节,安排义务工组织大会战。每天出动 4 台推土机推山、填沟、平地。全村男女老少最大的 70 多岁,最小的十几岁都积极参赛,最多时,每天出动 1000 多人上山修坝埂,平土地。”

开垦荒山种地,打不了多少粮食,往往越垦越穷。时间进入到 2000 年以后,老百姓变过去的“求温饱”为“盼环保”了,他们希望生活的环境优美些,天天能喝上干净的水、呼吸上清新的空气、吃上放心的食品。于是,前进村干部群众誓把“荒山”变“青山”。他们在水平梯田上栽植油松、杏树、枣树、苹果等树种。如今,直径 20 多公分的树种遍布山坡,一片郁郁葱葱。

经过十几年的生态环境综合治理,前进村现有土地面积 933 公顷,林木面积已达 520 多公顷,森林覆盖率达到 55%。但是,荒山绿了,并不能尽快让老百姓致富。

路在何方?面对困局,前进村党总支书记徐瑞说:“靠山还得吃山,只要思想不滑坡,办法总比困难多。只要思路对头,干劲不减,荒凉山里也能刨出金蛋蛋。”

徐瑞说:这几年我们改变了“套路”,让农业和二、三产业“攀亲联姻”,在荒凉山上搞起了高科技的生态农业,就是凭着现代农业技术,结合本地实际,创造“亩收 10 万元”记录,硬是把“荒凉山”侍弄成“生态园”。

记者在一栋栽植草莓温室里,见到 50 岁的农民李桂芹,她兴奋地说:“要是搁以前,好年天收成的话,山坡种 1 亩地的玉米收入也就是 300 多元。现在不一样,草莓可火了,你看这又大又鲜,一咬啊香喷喷的,市场价每公斤要卖 60 元

的。”生态园一位技术员说:“我们这栋温室全都是草莓,亩产达 1800 公斤,按比较保守的价格每公斤 60 元计算,产值可达 10 万元,年纯利 8 多万元。你瞧,这草莓温室变成了‘印钞机’,能种出过去上百倍产值啊。”

在前进村生态园,记者看到来这里参观的五家镇农民赵殿瑞。他说:农产品要有机的,选地时要精致的,这样的新式“种法”超出了我的想象,我一直认为要想多产粮食,就必须多种地。“今天,耳听为虚,眼见为实啊,这高科技的温室啊,真让我大长见识。你看,光照不足,就智能补光;滴灌适当,用水量很省;大棚跨度大,温度易控,菜苗生长快;每棚一箱蜜蜂,蜜蜂保证花期受粉均匀。”

村委会主任徐宝义自信地介绍:“前进村生态园建设,投入资金 6000 多万,仅仅生态园的 200 栋温室,明、后年丰产期年就可创产值 2000 多万元,纯利要达到 1600 多万元。”

在前进村生态园里,铁的事实让记者也赞叹不已。现在的前进村,随着锦绣山生态农业观光园的建成,桃花节、杏花节、采摘节、果蔬展示会等都按期承办。还真有人上门来吃来玩,临走带点新鲜蔬菜,产业收入逐年攀升。一位农民对记者说:“种了一辈子地,到现在才知道,干啥也得高科技啊!”

平庄镇镇长张伟学介绍:如今,前进村生态园农牧林果多链条产业齐头并进,形成百花齐放的产业格局。前进村的 3000 头奶牛养殖基地,日产鲜奶 25 吨,成为伊利集团重要的合作伙伴,年销售收入达 3000 多万元。200 公顷现代采摘园,主栽大枣、家杏、苹果等十几个果树品种,成为重点旅游观光点。100 公顷设施林果基地,主栽火龙果、桑葚等名优果品,通过农民专业合作社经营模式,400 多户从中受益,人均增收 10000 多元。拥有集特色养殖、种植、餐饮、娱乐为一体的“前进印象”农家乐一处,人们在游玩采摘的同时,感受东北人家的餐饮快乐。

记者了解到,经过几代前进人的不懈努力,昔日的荒山野岭如今变成了生态园,从治山起步到林业起家,从生态建设到生态旅游强家,高科技让农业产值上百倍放大。平庄镇党委副书记张立涛说:广种薄收是“旧唱本”,依靠山资源打造“生态园”,才是“新经文”。不久前返乡经营“农家乐”饭店的李老板说:现在,像我这样的一批打工仔先后返乡创业,是既种青山,又种金山了!

(王玉清 乔颖)

稻花香实现新春开门红 羊年开工首日发货近 15 万件,一件件美酒运送全国市场

2月23日,农历正月初五,满载着稻花香广东产品的司机师傅高兴地告诉记者,春节期间广东地区的稻花香供不应求,这车产品可解了燃眉之急。春节刚过,稻花香集团所在地宜昌市龙泉镇呈现出一派繁忙景象,集团旗下稻花香、关公坊、三麦三家白酒企业厂区内一片红火。生产车间开足马力满负荷运转,装卸平台、成品仓库发货繁忙,工人们忙碌地将一件件美酒运送到全国各个市场。不完全统计,开工当日三家白酒企业累计发货近 15 万件,顺利实现新春开门红。

元月份以来,该集团围绕市场销售,开展了“全员总动员,夺取开门红”活动。稻花香集团联系市场高层领导深入市场一线,对商家及业务员反映的问题和困难进行及时沟通、

解决。关公坊、三麦营销人员正月初五开始即奔赴市场走访商家客户,开展客情拜访,了解产品动销情况,打牢市场基础。各酒业公司抢抓春节“黄金期”,大力开展堆码造势,针对宴席、团年饭、节日礼品等调整产品结构,并提前落实市场订单及物流配送,为保证旺季供货需求,各酒企在关键岗位均安排专人值班,确保第一时间将产品发出。

为保障白酒主业的旺季需求,各配套包装企业早安排、早部署,做好年后开工的各项材料准备工作。并建立了高效、灵活的沟通协作机制,生产部门通过提前将次日所需产品计划统筹安排,增加日送货批次,进一步提升效率。而在原料采购、订单分解、生产调度等工作中,釜锦、综艺、奥美公司采用了先进



的 ERP 生产管理系统,自动计算材料需求和工序生产,进一步规范标准流程,提高了对订单的快速反应能力,及时有效保障需求。开工当日仅综艺包装公司一天就生产铁盒、纸盒产品共计 27 万个,产能恢复到节前水平。

(吕元翔)

每个 CEO 都要有顶住非议的力量

近日,作为清华大学经管学院顾问委员会委员的苹果公司首席执行官蒂姆·库克(Tim Cook),在清华管理全球论坛上,对话清华经管学院院长钱颖一教授。活动承办方 EMBA 教育中心整理出了库克的十大金句。

宁做最好,不做最早。库克说:做得对比做得早更为重要,而做到最好并不容易。最好往往最简单,却也是最困难。

最重要的决定就是不做什么。苹果公司花了 3 年时间对 Apple Watch 进行开发设计,为了专注产品的深度,自然需要牺牲一些广度。对于苹果而言,最重要的决定就是不要做什么。

我们的目的始终是创造最好的产品来丰富人们的生活。“有人喜欢我们和我们的产品,那我们就是成功的。只要我们不断地创新,我们一定会发展很好。”

金钱永远不是早起的理由,把事情做好,自然就有收获。库克说,乔布斯有很多钱,但不爱钱,因为“人在不在乎钱的时候,思考才能不受金钱影响”。库克补充道,金钱于他

而言永远是结果,而不是动机,永远不是早起的理由,把事情做好,自然而然就收获金钱了。

没有人能成为第二个乔布斯,只做自己。对库克而言,人生中最好的一个建议来自于乔布斯。“在他生命的最后时刻告诉我,今后不要问自己这个问题——乔布斯会怎么做?”库克非常感激乔布斯的这一忠告,使他能够放下负担,轻装上阵。

每个 CEO 都需要有顶住非议的力量。做乔布斯的接班人并不容易。“有人批评我脸皮厚,但是我认为每个 CEO 都需要有顶住非议的力量,太过敏感的话,耳根太软,你就当不了 CEO,社交媒体上有太多噪音,你需要去坚持你的决定。”

我们追求的,不是中国市场份额第一,而是最好的产品。库克说,在中国市场,苹果要追求的不是市场份额第一,而是用户眼中最好的产品,“如果产品和服务做好了,金钱和市场地位便水到渠成”。

中国市场确实特殊,但时间窗口只有 5—

10 年。在谈到中国市场的特殊性时,库克表示,在中国以外的国家,已经没有什么所谓的美国公司或英国公司,本国市场已面临饱和,必须实现全球化。在短期内,庞大的中国市场使中国公司还可以只做中国公司,但这不是可持续状态。一家技术行业的公司必须要有全球思维才能生存。

环保事业不仅仅是环保,未来也会赚钱。库克表示,环保事业不仅可以为未来子孙后代留下一个更美好的世界,更关键的是,未来各国政府必将对公司企业碳足迹征税,长期来看现在的投入一定有回报,这也是一项很重要的投资。

在谈到对青年人创业的建议上,库克给出的建议是跟随心意,跟随直觉。如果有很棒的想法,并对此充满了热情那么就先去试一试,不是为了钱,而是因为对想要创造出来的产品充满热情。跟着心走,其他事情都是水到渠成的。要有勇气对现在所做的事做出改变,因为生命稍纵即逝。听从内心的召唤,喜欢做什么,你就去做,成功只是副产品。(田原)

京东因连年亏损几乎从未纳税?

京东 CEO 刘强东在员工年会上说,京东销售收入将超过 1 万亿人民币,为政府创造的间接税收达到 5000 亿,直接税收 700 亿元。

刘强东这个说法,都是忽悠不懂税的人。实际情况,因为一直亏损,京东几乎没有缴纳过企业所得税——京东财报显示,截至 2014 年前 9 个月,京东共计缴纳的企业所得税仅仅为 407 万。刘强东只是把消费者交的增值税算到了自己头上,而且夸大了消费者交的增值税。

一家企业所缴纳的税金,占销售收入 50% 多,看上去确实牛皮哄哄,但事实上,背离法定税率,而且所谓上缴 5000 亿元的说法是莫大的谎言。

首先,中国的增值税是 17%,也就是说 1 万亿的销售收入里面含有 17% 的增值税,个别产品还要征收消费税,比如烟酒、化妆品、汽车等等,国家考虑到普通民众的日常生活,所以一般生活用品是不用交消费税的,所以一般日用品含税也就 17%。刘强东说售价里面含 50% 的税,是真不懂还是暗指政府税负太高?

刘强东更大的吹牛是:这些税金并不是京东的企业所得税,刘强东说的都是增值税,或者叫间接税。间接税都不是京东交的,是消费者交的!我国增值税法规规定:卖方销售货物,向购买方收取增值税额。就是说:消费者在京东上买 117 元的东西,其中的 17 元是京东代收的税款,转交给国家。显然,这不是京东交的税,是消费者交的税,是消费者在为国家做贡献。京东把这些税都说成是自己交了。也就是说,刘强

东说的京东预计 2015 年缴税 100 亿元只是消费者交的增值税。

一个企业给国家的税收作贡献,最根本的要企业所得而税而不是增值税。因为企业所得税不能转嫁,是将企业自己利润的一部分拿出来,上缴给国家,这减少了企业的财富。而增值税则不然。增值税是消费者出的,名义上的纳税人并不是真实的负税人,仅仅是个“代收税款人”而已。名义纳税人所纳增值税并不减少他的财富,他不过是把消费者的财富代转给政府而已。对于企业来说,增值税虽然经由企业的手上缴,但是此税收却完全包含在价格之中,由消费者承担,而且所谓上缴 5000 亿元的说法是莫大的谎言。

公开数据材料显示,京东一直亏损,所以几乎没有交过企业所得税,也就是说从来没有从自己口袋里掏钱纳税,从来没有减少过自己的财富去纳税。京东交的都是增值税,都是从消费者口袋里掏出来,转交给国家的。京东把消费者交的税说成是自己交的税,但是自己从来没有自掏腰包交过税!如果京东这么专注地一直亏损下去,刘强东所说的 700 亿元直接税收也是纯属忽悠。京东财报显示,截至 2014 年前 9 个月,京东共计缴纳的企业所得税为 407 万。

京东 5000 亿间接纳税和 700 亿元直接税收的说法,让全球所有企业都自叹不如。但京东正是利用间接税的隐蔽性,迷幻社会,不幸的是,很多人,包括财经媒体都被忽悠。

(录文)