

长安投资 490 亿 九年坚持三大核心战略

今年将成为中国汽车历史上第一个产销“双百万”的自主车企

【编者按】

长安汽车成为中国汽车史上第一个年产销突破 100 万辆的乘用车自主品牌。态度是决定一切的,心无旁骛于自主,长安不是口头革命派,长安十二五期间拿出 490 个亿元搞研发,在中外“五国七地”建立研发中心,让技术创新成为市场竞争的硬实力;长安不搞多生孩子好打架,坚持优生优育,吃透市场需求,每推出一款新车就是在市场上立得住,月销过万的好车名车;长安不好高骛远,最贴近市场,尤其是量大面广的三四线城市消费者,畅享在自主品牌最大的蓝海中获得信赖和回报。

2015 年前 11 月长安自主乘用车逆市实现 30.3%的增幅,截至 12 月 15 日,长安自主乘用车已累计销售 986,951 辆。日前,长安汽车 2015 年第 100 万辆乘用车逸动 EV 也在大本营重庆工厂正式下线。长安今年将成为中国汽车历史上第一个产销“双百万”的自主车企。在长安汽车股份有限公司董事长徐留平看来,长安能在短短 9 年时间就完成年产销过百万的业绩与“三大坚持”密切相关。其中一项就是坚持正向研发。长安每年将销售收入的 5%投入到研发,至“十二五”已累计投入 490 亿元。

坚持一:技术创新

作为自主品牌中的“技术派”,长安汽车一直坚持自主创新和正向研发。截至目前,长安已拥有重庆、上海、北京、意大利都灵、日本横滨、英国伯明翰、美国底特律等七地建立研

“再制造发动机”享受国家财政补贴

锡柴再制造发动机“以旧换再” 吸眼球

“以前在购买家电时享受过国家补贴,没想到购买再制造发动机也能享受,以前一台旧发动机卖废铁只能卖几百块钱,现在厂家把旧机回收,价格翻了几倍,很划算,以旧换再政策好。”享受以旧换再政策的用户李先生如是说。

近日,记者从相关部门获悉,国家发改委牵头组织的再制造产品“以旧换再”享受国家财政补贴政策经过 3 个月的试运行已经全面展开,享受再制造国家财政补贴的再制造产品主要为发动机和变速箱,用户购买指定型号的再制造产品,在交回旧件的前提下,享受 10%的国家财政补贴,最多不超过 2000 元/台。一汽锡柴 F、L1、L2、M 四个产品平台上了“以旧换再”再制造产品目录。锡柴再制造基地的全国 28 家特约经销商已经具备实施“以旧换再”的基本条件,11 月份首台“以旧换再”

“两江造”

人脸识别智能系统

亮相乌镇互联网大会

中国移动携手云从科技

推出“小云”

■ 刘春雪

12 月 16 日到 18 日,第二届世界互联网大会在水乡乌镇举行。记者从重庆两江新区科创企业云从科技获悉,应中国移动的邀请,云从科技携人脸识别技术亮相“互联网之光”博览会。

相关负责人向记者介绍,本次互联网大会的一大亮点是“人工智能”。中国移动此次展示的是与云从科技合作推出的“小云”人脸识别智能系统。该系统包含了智能迎宾、人脸识别考勤、人脸属性分析、互动营销等商业功能。除此之外,该系统还具备类似《速度与激情 7》中“天眼”系统的安防监控模块,可以实现多人实时识别,并根据识别地点、时间描绘出行动线图。

其实,这套系统已经不是第一次引起热议。今年 10 月,该系统曾在全球规模最大的安防专业展览会——安博会上得到众多关注。随后在 2015 中国(东莞)国际科技合作周上与中国建行一同亮相。近期,中国农行也开始引进这套系统。

据悉,“小云”智能系统是云从科技主推的跨行业解决方案。不仅可以应用在银行、政府、企业、医院学校、酒店等各类机构实现区域性的安全防护、互动营销、出入管理、迎宾登记、陌生人及黑名单警示、考勤管理等,还可以布置在铁路及机场等公共场所,针对寻人寻亲、无名尸源身份确认、人像合成比对、失踪人口调查、暂住人口身份、黑名单人员布控等场景进行应用。

云从科技位于重庆两江新区的一家科创企业,其“人脸识别”技术核心研发团队来自于中科院重庆研究院。虽然公司才成立不久,但目前已经与西安、重庆等多地的金融机构在“人脸识别”领域开展了合作。就在上个月,重庆银行的网络“直销银行”正式开启“刷脸”服务,可应用于“密码重置”、“出金”、“DIY 贷”等三类业务场景。



发中心。徐留平透露,经过多年布局,现阶段长安已拥有汽车综合试验场,碰撞安全、NVH 等 194 个先进实验室,并建立长安汽车研发流程体系(CA-PDS)和产品试验验证体系(CA-TVS)。“长安目前拥有 5,635 件技术专利、获得 110 项科技创新成果奖,连续 3 届 6 年位居中国汽车行业第一研发实力。”徐留平说。

坚持二:打造经典产品

与部分车企“多生孩子好打架”的经营理念不同。长安汽车此前一直坚持以质取胜,打造经典产品。目前,长安汽车已拥有逸动、CS35、CS75 等月销过万辆的经典车型,成为助推长安销量增长的坚实后盾。在长安自主品牌乘用车 1-11 月销量中,这三款车型累计销



发动机在吉林长春实现。

用户购买再制造产品最担心的是质量和服 务,长春扶余鑫地陈总向记者反映。本来作

为代理商的他们对再制造产品质量也不放心,但到锡柴再制造生产现场看过后,就不再担忧质量问题了。一汽锡柴再制造产品采用

量均超过 15 万辆,总销量达到 491,372 辆。为长安今年百万销量贡献了一半力量。

在长安这些热销车型背后,有着强大的技术和团队支撑。徐留平透露:“长安每开发一款车型,都通过 3500 余项技术文件控制,进行 4500 余项试验验证,消耗 400 余辆样车,满足用户 10 年/26 万公里的使用要求。公司高层会深入产品研发,质量控制过程。”

坚持三:以客户为导向

经过多年的发展,长安汽车用户已突破 1200 万,拥有自主品牌最大的用户群。这一数字背后是长安一直以“客户为尊”的坚持。徐留平说:“长安每年要进行 400 场,涉及 12 万人次以上的用户调研,洞悉消费需求,并让客户和潜在客户在咨询、购车、交车到售后整个过程,享受‘愉悦体验’。此外,长安还建立客户关系管理(CRM)系统,开通 20 多个 APP、微信、微博,提供 24 小时服务,保证投诉关闭率 100%。”

根据长安汽车规划:2020 年底前将再投入 20 亿元人民币,用于粉丝运营和客户服务。长安汽车将强化与用户沟通,成立百人粉丝智囊团,聘任专业的铁粉为长安汽车高级咨询顾问。此外,长安汽车还将推出千人粉丝代言计划,邀请 1000 名铁粉参与长安汽车举办的大型品牌活动,体育赛事,出演长安汽车赞助的电影,代言长安汽车的广告等。除了加强与用户的沟通,在未来三年长安汽车还计划建成 1000 人以上的客服管理团队,强化全天 24 小时服务。

(徐晓晨)

欧美成熟的再制造工艺,在再制造生产现场,一台台锈迹斑斑的废旧发动机经过拆解、清洗、修复等一系列工艺流程后,性能质量外观完全可与新机媲美。再说,再制造产品三包服务由一汽锡柴负责,锡柴覆盖全国的服务网络为用户提供体贴周到的服务。国家发改委联合财政部、工信部等部门出台再制造产品“以旧换再”政策,从国家层面对再制造产品加以肯定,给用户以信心。经过代理商的推介,最后用户消除顾虑,采购了再制造产品。

据了解,此次再制造产品补贴采用的是先由再制造厂家垫付的形式,直接在再制造产品销售价格中扣除,用户采购再制造产品,需要提供旧机及身份信息等资料,再制造厂家再凭销售发票等相关资料向当地经信部门申请财政补贴,手续简单、易于操作,受到用户欢迎。

(陈燕 殷开松)

茅台技术开发公司举办第二届职工运动会

2015 年 10 月 26 日,茅台技术开发公司第二届职工运动会开幕式在茅台技术开发公司操场隆重举行,开幕式由茅台技术开发公司纪委书记杨盛勇主持,党委书记王俊,副总经理屈午、周雪,财务总监胡定忠出席开幕式。

王俊书记致开幕词。他说,“首先我仅代表公司党委向运动员、裁判员、工作人员致以诚挚的问候和由衷的感谢。一直以来,茅台技术开发公司高度重视公司员工员的业余文化生活。去年,茅台技术开发公司成功举办了首届职工运动会,今天,我们在此隆重聚会,举行第二届职工运动会,这是茅台技术开发公司深入贯彻全民健身理念,是全面提升员工身体素质举措的延续,是践行“三严三实”的具体表现,也是促进企业和谐的重要举措。我相信,通过此次运动会必将提升茅台技术开发公司的凝聚力、向心力和战斗力。我希望运动员在这次运动会上,赛出风格、赛出水平、赛出团结、赛出技开人昂扬向上的精神风貌,以更加饱满的热情投入到今后



的工作、生活、学习中。”

9 时 20 分,茅台技术开发公司党委书记王俊宣布贵州茅台酒厂集团技术开发公司第二届职工运动会开幕。

本届职工运动会共设立篮球、羽毛球、乒乓球、跳绳、拔河等项目,比赛时间为 10 月 26 日至 30 日,共有 243 人次报名参加此次运动会。

(茅宣)

东风德纳车桥十堰工厂

激发党建工作活力 彰显党建工作价值

“强化党员队伍的思想建设,促进工作作风的转变;强化骨干带队伍的能力建设,促进执行力的转变;强化员工工作技能培训,促进多岗位技能提升的转变”——这是在近日东风德纳车桥十堰工厂 2015 年度党建主题实践成果发表会上,该厂减速器车间党支部书记郑立合发表的《“三强化、三转变”快速适应新常态,克难奋进保稳定》党建课题,因主题突出,效果明显,获得评委和与会者的一致好评,摘得一等奖。

在汽车行业微增长以及全面从严治党新常态下,作为基层党支部,如何在确保员工队

伍稳定、促进产品质量提升、保目标稳增长中发挥主力军作用?应势而为,东风德纳车桥十堰工厂通过开展“上质量降成本,共产党员当先锋”、“携手联动,成果共享”等党建主题实践活动,聚焦中心工作的重点、难点和焦点,积极探索党建工作的新方法和新载体,党建工作活力得以激发,党建工作价值得以彰显。

在党建主题活动中,减速器车间党支部以“三强化、三转变”为抓手,以突出问题为导向,抓实党建工作,取得了显著成效。该车间在今年人员递减 34 人情况下,克服了阶段性用工紧张,弹性用工 256 人次,保证生产用工

需求。车间利用低产期开展多岗位、多技能培训,使可操作、熟技能的员工由去年的 8 人,提高到现在 26 人。党员、骨干主动组织、参与现场改善占到车间总改善项目 67%。骨干的执行力得到加强,节点完成率由去年 97%,提升至 99%。员工满意度较 2014 年的 96%上升至 98%。通过“三强化、三转变”的有益尝试,使得支部与行政工作更加紧密更加融合,形成了党政齐抓共管、齐头并进的新局面。

此次共发表包括基层党组织建设、廉洁文化建设、党员教育、队伍稳定和企业文化建设方面 10 个基层党建课题。

(唐胡坤)

自主品牌 SUV 市场

依然强势增长

11月北汽幻速销量环比增14%
幻速 S3 总销量突破 20 万台

日前,乘用车联合会发布消息,2015 年 11 月,全国广义乘用车累计销量 219.68 万辆,环比增长 13.42%,同比增长 23.74%。在这一片“涨声”之下,多款神车的单月销量也在这个月里创造了新高,自主品牌 SUV 和 MPV 市场依然强势增长。

在 2015 年接近尾声之时,北汽幻速在 9、10 月份全国销量一路猛涨的态势下,11 月实现销量再度攀升,较 10 月 22633 台的月度总销量增长了约 14%,达到 25785 台,连续 15 个月保持住了销量破万的好成绩。

北汽幻速 S3 挑大梁

在北汽幻速 11 月的销售数据中,SUV 车型销量达 21059 台。而作为品牌主力车型的北汽幻速 S3,在 11 月的销量更是达到了 18005 台,占据了北汽幻速当月销量的 70%,其地位可见一斑。

自 2014 年 3 月 31 日上市之后,北汽幻速 S3 的销量一路疯涨。2014 年 9 月单月销量首次过万后,北汽幻速 S3 一路保持着的平稳上升的销售势头。作为 SUV 市场的新生力量,北汽幻速 S3 在今年年末也以接近两万的销量向市场证明了自己的竞争力与活力。

截至 2015 年 11 月,自问世以来不到两年的时间里,北汽幻速 S3 的单车销量就已成功突破 20 万大关,达到 207417 台的惊人销量。其中,北汽幻速 S3 在 2014 年年度销量为 63849 台,2015 年 1 月至 11 月销量为 143568 台。该车型凭借着斐然的销量成绩,为北汽幻速品牌拼下了一大块市场,更为北汽幻速后续的新车研发提供了极大的自信与底气。

产品阵容已具规模

如果说 2014 年是北汽幻速靠“SUV 双子星”——北汽幻速 S2/S3 打天下的一年,那么 2015 年就应该被称作北汽幻速在市场内急速扩张的一年。

从今年的第一款新车,也是北汽幻速品牌的首款 MPV 车型——北汽幻速 H2 在 1 月 20 日上市之后,北汽幻速就开始了堪称快速的产品换代与扩张。SUV 方面,2016 款北汽幻速 S2/S3 与北汽幻速 S6 的上市,不仅再次稳固了经典小型 SUV 产品的销量,又凭借着北汽幻速 S6 的超高性价比优势将布局成功扩张到 A 级 SUV 市场。MPV 方面,北汽幻速 H3、北汽幻速 H2E 这两款全新 MPV 的加入,让北汽幻速 MPV 阵线拥有了三款各具特点的 MPV 车型。

(靳全红)

打造定制酒第一品牌

推进全国化市场战略

关公坊荣登湖北民企

制造业百强榜

近日,从湖北省工商联传来喜讯,关公坊酒业公司荣登 2015 年湖北民营企业制造业百强榜。

宴席定制产品“福喜”

作为历史文化名酒,关公坊酒业始终坚持以关公文化为品牌发展内核,传承历史,创新发展,大力推广消费者喜闻乐见的产品,亲民品牌形象深入人心。近两年,关公坊酒业适应民酒时代消费趋势,先后开发了姓氏定制酒、宴席定制酒等系列产品,以个性定制服务为核心,为市场客户提供集产品设计、生产、包装、发货、售后于一体的全方位服务。产品面市以来,得到市场客商及消费者的一致好评。在白酒行业深度调整时期,关公坊酒业走出了一条既符合市场发展需求,又契合企业发展实际的道路,向打造湖北定制酒第一品牌迈出了坚实步伐。

“忠義勇”系列产品

同时,关公坊酒业以更加开放、创新的视野,在品牌推广、市场营销方面制定新战略,实施新举措,促进市场转型升级,保持了良好发展态势。今年 4 月,关公坊开展“春雷行动”,全面推广“忠义勇”系列新品,市场覆盖率达 80%以上。此外,关公坊酒业积极开发电商平台,实行线上线下联合营销,双管齐下的营销矩阵,促使关公坊市场全国化布局战略稳步推进,也让全国更多人民“饮长江水、吃湖北粮、品荆楚味”,成为湖北民营企业创新发展的典型代表。

关公坊酒业公司董事长、总经理秦道禄表示,公司将继续发扬改革创新精神,发挥百强民营企业的示范作用和影响力,“十三五”时期向更高目标进发,争取为湖北经济建设作出新的更大贡献。

(关宣)

安徽方圆通达投资

重点关注高端制造业、矿山、农业、旅游、在建工程、地产、医药能源,消费业现代服务等领域的投资合作业务,诚招驻地商务代表,正式录用待遇优厚。

电话:15357953556 刘经理

邮箱:2498720182@qq.com