

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 203 期 总第 9537 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 8 月 9 日 星期五 己亥年 七月初九



重庆出租车 迎来新军

“两江新区造”200 辆纯电动 新能源出租车投入运营

■ 谢力 / 文 邹乐 / 图

8 月 1 日,由两江新区企业——长安汽车以及金康新能源生产的 200 辆纯电动新能源出租车正式在主城区投入运营。这是重庆直辖以来的第五代出租车,标志着该行业正式进入新能源及智能网联时代。

据了解,这 200 台试点示范运营采用的车型,由 100 台长安汽车新能源公司生产的逸动 EV460、100 台小康集团旗下的金康新能源公司生产的东风风光 E3 新能源汽车组成。

其中,风光 E3 属于都市 SUV 轿车,新车续航里程达到 405 公里,快充仅仅需要 30 分钟,车辆后备箱不配置气罐,车厢也非常宽大,方便放置行李。

而长安逸动 460 车型搭载了目前国内最先进的三合一电机,动力电池,具备高温、低温环境下快速充电,超长续航、超强动力、超低能耗等优势,每公里使用成本低至 6—8 分钱。

值得一提的是,此次投入运营的 200 台新能源车车内配置有棕色脚垫,便于清洗、更换。运行中车辆震动、噪音极少,乘坐更加舒服。由于两款新能源车的后备箱都不配置气罐,后备箱可利用空间增大,方便旅客放置更多行李。值得一提的是,本次示范运营的新能源巡游出租汽车,统一配置了 LED 智能顶灯,在顶灯处显示车辆“空载”“有客”等信息。市运管局表示,下一步,这些新能源巡游出租车还将率先配置带有移动摄像功能的二代车载智能终端,实现视频监控、离车评价等功能,强化对驾驶员的动态监管。

配套服务方面,金康新能源已在江北区、巴南区、九龙坡区、渝北区等地设置了 7 个服务网点,初步完成了服务网络的布局。同时,以江北鲤鱼池好风光、石桥铺石新路康旭为中心点,该企业也开设 365 天每天 24 小时的服务体系,确保车辆良好运营。

近年来,两江新区立足良好基础和独特优势,大力推动汽车产业向新能源和智能网联方向发展。有数据显示,2019 年上半年,两江新区直管区汽车产业实现产值 505.9 亿元,汽车产业正向绿色智能网联方向加快转型升级,新能源汽车产量 4486 辆。同时长安汽车全球研发中心、大陆集团重庆研发中心、中西部地区首座汽车风洞等研发试验平台的投用,为新区汽车产业高质量发展注入新的动力。

广告



茅台集团
CHINA MOUTAI
A TOAST TO THE WORLD



四川友联味业食品有限公司
028-87819550
地址:成都郫都区安德工业园区蜀都路268号 www.scylwy.com

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



| 喜迎新中国成立七十周年 见证中国卡车用户转型奋进 | 系列报道之九

刘晓钊:发现信赖

——访河北元氏润涛运输有限公司总经理刘晓钊

■ 本报记者 赵健

汽车载着记者在石家庄市元氏县井元公路上飞驰着。这条紧靠石赞高速的省际道路,车流量相当大,且绝大多数是从事货物运输的重卡牵引车。一个不争的事实,那就是记者透过车窗看到的一半以上的车辆都是一汽解放和青岛解放重卡疾驰而过。

“这样的格局正在逐渐的被改变,而改变的力量来自于近年来发展势头迅猛的陕汽重卡”,同行的河北凯晟汽车贸易有限公司总经理靳彦林告诉记者说,因为紧邻河北井陉矿区和山西阳泉,元氏境内有着这样一条运输通道,在元氏县形成了华北地区重要的煤炭市场和最大的二手卡车交易市场,因而,石家庄市场是国内重卡企业的“试金石”。

在元氏县有着数万人从事货物运输,大小规模的运输车队多如牛毛。其中的河北石家庄润涛运输有限公司自 1998 年开始从事煤炭运输以来,历经二十多年的发展,如今公司经营运输的车辆共计 450 余台,成为了元氏当地煤炭运输行业的佼佼者,颇具市场影响力。

◎市场因势而变

刘晓钊,河北元氏润涛运输有限公司总经理,土生土长的元氏人,也是一个地道的“卡二代”。从父辈手里接过煤炭运输的工作,让他亲身经历和见证元氏货物运输市场之变迁。

“我刚开跑车运输那会儿,也是一个散户。后来,随着华北煤炭市场的兴旺,运输的业务十分抢手,家里兄弟和朋友也都加入进来。”刘晓钊说,那时几乎所有的货物运输都靠汽车,运输货物的铁路专线少之又少。因而,只要手里有几个重点客户,靠自己辛勤劳作和精心维护,收入还是十分可观的。

正所谓,幸福的婚姻都是一样,不幸的家庭各有不同。在中国经济迅猛发展的大背景下,随着国内道路条件的改善,汽车运输条件得以大为改观。随着一些散户开始养车,成立车队,运输市场发生了翻天覆地的变化:车辆增加了,运输规模化、正规化了,并且可以开具发票,税点还低,成本也有所下降,因而,散户

聚焦陕汽CVP头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 http://www.sxqc.com



逐渐被淘汰或被收编。

车辆增长很快,市场竞争越发激烈,市场发展也越来越细化。“这个时候得靠规模和管理优势取胜了,”刘晓钊不无感慨道,没有规模优势,客户的需求你满足不了;不加强管理,你的成本降不下来,你就会少赚钱甚至亏损。

而且,运输市场从来就不是风平浪静,有时会有大风大浪,形势不好的时候,也只有被动的想办法维持。“2014 年左右,我们大部分的车都跑去新疆搞运输了,一来活儿多,二来挣钱也多。”刘晓钊如是说。

然而,好景不长,2016 年底由于内地严厉治超,原本在新疆拉活儿的很多内地车辆被迫大批量返回原籍,造成当地运输市场“僧多粥少”。

同时,国家产业政策的调整,受到矿山资源与生态环境限制,煤炭行业亟待转型升级,构建绿色、安全、高效、可持续发展的智慧矿山发展新模式。在煤炭运输方式上,国家正大力实施“公铁联运”,而在新技术、互联网时代,“无车承运人”模式正方兴未艾的兴起,所有的变化,刘晓钊看在眼里,想在心里。

是该做调整改变这一切了。刘晓钊在努力的思索着。

◎突破依靠品质

有时,改变不仅仅需要的是勇气。不用壮士断腕般的决裂,至少可以向自己习以为常的思维和习惯做个了断,勇于尝试新的挑战。

刘晓钊说,绝大多数的司机对重卡产品的使用往往第一选择的是口碑传播。“像我们



的司机,他原来开什么车,就不愿意轻易更换,这是在于每个厂家车型不一样,司机开着原来的车久了就习惯了,车的性能熟练了,有了什么问题,他自己就能解决。”这也就是一汽解放一直在元氏处于高占有率的缘故。

当然,这也不能说一汽解放在当地市场的地位就固若金汤。“激烈的市场竞争,任何厂家产品的缺点或失误,也就给了其他竞品进入的机会”,作为陕汽经销的新生力量,河北凯晟汽车贸易有限公司出手不凡,抓住了市场的机会,迅速在元氏打开销售局面。

近年来,坚守“以客户为中心”的初心,敏锐洞察客户需求,清醒判断行业形势,在机遇来临时都能够牢牢抓住,因而取得了举世瞩目的发展业绩:陕汽完全摒弃了被动跟随的发展模式,创造了以客户需求为导向的正向研发体系,形成了从传统能源到节能、新能源并重的格局;升级落后的供应链,打造国际化供应链体系,完成了从传统的产品生产、销售到制造与服务深度融合的转变。

据了解,在专业渠道与智能化、数字化的服务支持下,陕汽进一步完善服务网络的布局。针对国内重卡用户日益增长的公路物流需求,陕汽将服务网络围绕着快速物流、运煤、危化品运输等进行了重点细分,全面优化网络布局,共梳理出 500 余条公路物流运营专线。例如针对运煤市场,陕汽就梳理出了 60 多条专线,包括京津冀、河南、山西、内蒙古等地区,只要是运煤专线,陕汽就尽可能搭建连锁配件的平台,保证车辆的独立运行。

靳彦林介绍,凯晟汽贸在元氏区域针对大

客户、重点行业标杆客户,进行了针对性的拜访、引导。经过多次上门拜访,讲解陕汽整车实现了“精准动力匹配、黄金动力总成、动力附件配置、风阻系统最低、全新智能驾驶”的突破。从陕汽重卡的市场保有量、陕汽品质可靠性、经济实用、确实的服务承诺、保证服务措施的及时等方面切入,并给客户做详细的产品对标,逐一客户的疑问点进行击破。

共同的需求,相似的发展理念,过硬的产品质量,使刘晓钊成为了陕汽的忠实用户。在 2018 年下半年,刘晓钊和公司的股东通过试用陕汽重卡产品后,陆续购买 100 多台陕汽新 M3000 系列牵引车,显示出陕汽品牌有了极大的认可,且积极为陕汽车辆宣传推广,将该客户及其周边同行业客户发展为陕汽品牌的忠实用户。

特别是陕重汽作为全生命周期维护的价值服务模式推出的 TCO 托管服务,在整合售后服务平台最优资源,专注于车辆的运营,使车辆的出勤率最佳化的同时,通过主动安全检查、定期维保、耗损件周期更换、定期化保修期,制定四大核心举措,从而保障省钱、省时、保值和车辆的高出勤,以高效运营,发挥更大价值,而这一切都是能满足刘晓钊实现自我突破的重要支撑。

作为现代物流行业的发展,人+车+物是必不可少的重要组成部分。科技的发展和将来市场的趋势,就是要把这三个要素进行有效整合,形成新的发展模式。但是,不管将来行业如何变化,拥有高品质的车辆,是实现企业转型升级的根本保证,这一点,刘晓钊十分坚信。

中国经济的韧性和潜力是信心所在

■ 刘坤

世界银行最新一期《中国经济简报》评价:“全球不稳定不确定因素增多形势下,中国经济增长仍保持韧性。”

今年以来,面对国内外风险挑战明显增多的复杂局面,中国经济运行延续了总体平稳、稳中有进的发展态势,主要宏观经济指标保持在合理区间,供给侧结构性改革持续推进,改革开放继续深化,推动高质量发展的积极因素增多,表现出了足够的韧性、巨大的潜力和蓬勃的活力。

从大势看,中国仍然处于重要战略机遇期,经济长期向好的基本面和大趋势没有改变,也不会改变;中国将集中精力办好自己的事,推出若干重大举措,加快形成对外开放新局面,以更好的合作谋求互利共赢,为世界经

济注入稳定的正能量……这是我们的信心所在,也是预期稳定的依据所在。

长期向好的趋势没有变

7 月 26 日,华为公司在深圳发布首款 5G 商用手机,赢来全球喝彩。面对美国的打压,华为并没有倒下,而是重视研发,持续进行创新。今年上半年,华为实现销售收入 4013 亿元,同比增长 23.2%。

上半年,中国经济同比增长 6.3%,相比过去,增速看似在放缓,但从全球来看,依然居世界主要经济体前列。近上 90 万亿元台阶的中国经济,增速持续保持在 6% 以上的合理区间,经济增量尤为可观。

更重要的是 6.3% 背后的向好态势:上半年城镇新增就业达到 737 万人、完成全年目标的 67%,居民人均可支配收入以 6.5%

的实际增长“跑赢”GDP 增速,万元 GDP 能耗同比下降 2.7%;“三驾马车”依然稳健有力,上半年消费对经济增长贡献率超过 60%,出口同比增长 6.1%,社会领域投资、高技术产业投资、制造业技术改造投资均实现 10% 以上增速……这些指标说明,中国经济“稳”的基础更加巩固,“进”的势头更加强劲,高质量发展迈出坚实步伐。

今天的中国,改革开放的步伐从未停顿,新旧动能加快转换,创新创业创造活力竞相迸发,拥有近 14 亿人口的庞大消费市场潜力不断释放。日前,世界知识产权组织发布 2019 年全球创新指数排名,中国的排名从 2018 年的第 17 位提升到 14 位,连续 4 年上升。

有能力应对各种风险挑战

记者近期在广东调研采访时了解到,中

美经贸摩擦以来,一些企业虽然受到一定影响,但企业发展总体上比较平稳。专家指出,事实证明,中国完全有能力应对各种风险挑战,中国经济企稳趋势不会改变。

“我们经常说,经济有韧性,实际上就是我们的企业有韧性。”广东省委副书记、省长马兴瑞表示,广东产业链相对齐全,回旋余地大,企业有较强的抗风险能力和丰富的应对经验,是成熟的市场主体。同时,广东也在加大与欧盟、东盟、俄罗斯等的经贸往来,引导企业开拓多元化国际市场。

从跨国企业来看,今年上半年,美国埃克森美孚公司独资石化项目落户广东,德国宝马集团在辽宁增建新厂,法国施耐德电器在湖北布局数条生产线……众多富有远见的企业纷纷前来投资,抢抓中国经济转型升级的机遇。

[下转 P2]



好鞋伊百路 健步人生路
养生热线:400-100-2912



双汇熟食
SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味