

做杰狮搅拌车用户的开拓者

——访河北省海兴县超越建材有限公司负责人唐金新

□ 《商用汽车》杂志记者
庄 严 李鸿雁

2011年初,记者从上汽依维柯红岩商用车有限公司获悉,11辆上依红杰狮混凝土搅拌车交付河北黄骅用户,后续还有9辆也将陆续交付。在其他企业看似再平常不过的一次搅拌车交付用户事件,却对还处于摸索前进的合资企业上依红和还处于市场推广期的杰狮系列重卡产品而言,都具有相当重要的意义。据介绍,这批产品是河北地区乃至整个华北地区首批销售的采用杰狮底盘的混凝土搅拌车,而且也很可能通过这个契机,带动杰狮系列工程车辆在河北地区的销售,打开一个全新的局面。

记者对于这位首选购杰狮混凝土搅拌车的用户充满了好奇。为了一探究竟,记者驱车300余km,专程赶往河北省黄骅市海兴县,并在刚刚建好的混凝土搅拌站采访了这位用户——河北省海兴县超越建材有限公司负责人唐金新。

信任从红岩金刚自卸车开始

选择一个在市场上还未被验证过的车型是需要极大勇气的,为何在众多可选车型中选择杰狮混凝土搅拌车?唐金新的勇气究竟来源于哪里?也就成为记者心中最大的疑问。

对于杰狮产品的信任,唐金新认为还得从早年的土方运输说起。

进入21世纪后,随着环渤海经济圈的逐渐形成,黄骅港作为整个河北地区重要的对外口岸也迎来前所未有的大发展时期,大规模的填海造港让精明的唐金新看到了土方运输生意大有可赚,于是唐金新毅然决然地投入到这块市场上来。

做土方运输,买车就成为了唐金新首先不得不考虑的事情,为此,唐金新也没少从四处打听。但是当时买得起自卸车的人并不多,搞土方运输的个人也十分有限,能给予的意见也就凤毛麟角。

这并没有难倒唐金新,没有意见就试着买,不知道什么品牌好就从小

河北省海兴县超越建材有限公司负责人唐金新成为整个河北地区首位依红杰狮混凝土搅拌车用户。为了一探究竟,记者驱车300余km,专程赶往河北省黄骅市海兴县,并在刚刚建好的混凝土搅拌站采访了这位用户。

品牌买起。在这样的指导思想下,唐金新陆续购买了几辆国内比较知名品牌的自卸车,这些车用起来虽说还不错,但时不时地出现这样那样的小毛病总让人觉得有点别扭。最后,唐金新把目光对准了红岩金刚自卸车。

“金刚自卸车不错,拉得多还有劲儿,也没什么毛病。尤其是在一些松软的路面上,就红岩金刚能跑得了,别的车一整就陷住了。”唐金新说出了使用金刚自卸车的感受。这样的感受也坚定了唐金新对于红岩产品的信任。在唐金新的带动下,周围搞土方运输的人也都陆陆续续地把车换成了红岩金刚自卸车,一下子整个黄骅港填海工程场地中跑的几乎都是红岩金刚自卸车。有了这样的经历,也让唐金新对于红岩的产品有了格外的信任,买车自然也就将红岩的产品定为了首选。

建搅拌站唐金新要做一个开拓者

随着土方运输生意的越做越大,也让唐金新接触的领域越来越广。唐金新慢慢地发现,地方各类基础设施建设越来越多,房地产行业也非常兴旺,混凝土行业自然也就跟着水涨船高。更让唐金新惊喜的是,整个海兴县连一家混凝土搅拌站都没有,县里各种工程项目都要从黄骅市或其他县的混凝土搅拌站运输混凝土过来,不仅费时费力,无形中还加大了成本。



图为杰狮搅拌车

看准了这一商机,唐金新立刻通过融资贷款很快就筹建了自己的第一个混凝土搅拌站,也就有了前面所讲述的购买20辆杰狮混凝土搅拌车的事情。不过,唐金新还是很真诚地告诉记者:在采购这批车辆之前,还是对国内几个重卡企业的产品进行了一番考察,也询问了不少搅拌站,虽然得到的意见不尽相同,但是红岩金刚自卸车给自己留下的深刻印象,还是在最后让他选择杰狮。

“首先我还是相信红岩的品质,另外车辆外形以及舒适性都比同类产品要好,虽然以前没人用过,但这并不代表杰狮就不行。”笃定了这样的信念,选择杰狮也就成为了顺理成章的事情。

不过,唐金新也有着自己的担心。他告诉记者:自己最担心的就是产品一体化的问题。由于是自己先采购的底盘,再拿到黄骅去改装,中间很容易出现上装和底盘不匹配,从而影响整车性能的情况。虽然有些担心,但对于自己选择的杰狮底盘却没有丝毫的后悔,“等用了半年之后,你们再来我这看看,我相信这批车一定没问题。”唐金新如是说。

要么不做要做就做最好

除了相信红岩产品的品质,唐金新选择杰狮的另一个原因就是看中其技术的领先性。唐金新在采购前,也从上

依红销售人员那里了解到,杰狮的技术来自意大利依维柯,依维柯也是世界上比较著名的重型卡车制造商之一,并且很多技术都在欧洲已经得到了充分的验证,所以这也成为唐金新最终选择杰狮的重要筹码。

“要么不做,要做就做最好。”唐金新是这么想的,也是这么操作的。在整个混凝土搅拌站的筹备过程中,唐金新选购的设备几乎都是国内最好的。

在混凝土搅拌站的选择上,通过询问朋友,对比国内混凝土机械行业比较大的几家公司之后,唐金新选择中联重科。混凝土泵车,唐金新选择了采用梅赛德斯-奔驰Actros底盘的47m混凝土泵车。唐金新相信一分钱一分货,自己真金白银购买的设备绝对不会辜负自己的期望。

万事俱备,就差开工了。唐金新信誓旦旦告诉记者:国家对于公路、铁路、桥梁、市政等基础设施建设投入这么大,房地产行业又这么火爆,自己的混凝土搅拌站肯定只赚不赔,而且很有可能出现供不应求的局面,所以,唐金新计划在搅拌站的附近再筹备一个混凝土搅拌站,这样就可以事半功倍了。“半年后,你们再来看,那个时候绝对不会像现在这样冷清,肯定忙得不行,到那个时候,我再给你们讲讲车辆的使用情况,绝对有不一样的感受和故事。”临别时,唐金新还不忘盛情邀请本刊记者半年后再来走走看看,再来感受一下唐金新蒸蒸日上混凝土事业。

简 讯

王长林在中国社会科学院作专场报告

日前,晶牛集团董事局主席王长林应马克思主义研究院的邀请,在中国社会科学院马克思主义研究院作约3个小时的专场报告。马克思主义研究院的专家、教授及学者约100人参加了报告会。报告会由中国马克思主义研究院副院长张祖英主持。

报告会上,王长林以《认识世界新视觉 探索红企新路径》为主题,从审视人类社会发展历程后的基本认识、人类对人生创业成才规律的提炼概括、全球经济一体化后认识世界与打造红企的实践和创新成果及回首感悟五个方面进行了深入分析和讲解,在场的专家、教授反响强烈。会上,王长林还对各位专

家、教授提出的问题进行了近一个小时的解答与互动交流。

张祖英说,王长林的报告是马克思主义研究院新年后的第一场学术报告,报告体现了改革开放条件下的创新与竞争,体现了在改革开放市场经济条件下,他领导着晶牛勇于思考、勇于实践,敢想敢干敢说的品格。王长林同志和晶牛的创新精神是很值得我们学习的,作为马克思主义研究院的理论专家与学者,晶牛的创新与实践能够启发我们更好地运用马克思主义的立场、观点和方法,理论联系实际地进行创新,在创新中对真理追求和探索。

(闫 岩)

稻花香揽获四项大奖

2月25日,辉煌“十一五”宜昌脊梁评选活动颁奖典礼隆重举行,湖北稻花香集团一举揽获四项大奖,稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱被评为辉煌“十一五”宜昌脊梁功勋人物,湖北稻花香集团获得卓越企业奖,湖北稻花香酒业股份有限公司、湖北关公坊酒业股份有限公司分别荣获贡献品牌奖。

“十一五”期间,湖北稻花香集团在董事长蔡宏柱的带领下,一跃成为中国大型工业企业、中国驰名商标、全国农业产业化重点龙头企业。其旗下成员企业稻花香酒业、关公坊酒业市场占有率不断上升,集团综合实力不断增强,从湖北的白酒领军企业变成了叫响全国的中国白酒十强。稻花香品牌价值从1206亿元飙升至8365亿元,销售收入从2006年的15亿元,创利税1.6亿元,一步步跨越,到2010年实现销售收入73.16亿元,创利税7.1亿元。现在已成为宜昌企业界一面鲜亮的大旗,为宜昌的经济发展 and 全国的白酒产业作出了突出贡献。

市委常委、宣传部长赵举海,市委常委、副市长胡家法,市人大常委会副主任邱正金,市政协副主席黄克等市领导和嘉宾出席了本次盛典并为获奖单位及个人颁奖。

(袁 林)

太重成为国家“两型”企业试点

记者从山西省经济和信息化委员会获悉,经国家工业和信息化部、财政部和科技部组织有关单位和专家评审,太重集团公司以及太钢、山西焦化等3家企业被列入了第一批国家“两型”企业创建试点名单。

“两型”企业是指资源节约型和环境友好型企业,由工信部、财政部和科技部在工业领域共同开展创建,旨在组织推动工业企业走节约发展、清洁发展之路,加快工业发展方式转变。省经信委按照国家“两型”企业创建工作要求,组织推荐了一批在我省钢铁、机械、化工等重点行业有代表性的先进工业企业,最终选定了3家。

“两型”企业试点将通过3年的努力,降低资源消耗、减少废物排放和提高资源产出效率,形成“两型”示范企业,在产品结构、产出效率、资源节约、环境保护等方面都达到行业先进水平,污染排放量大幅度降低,“三废”排放达到国内领先水平,引导工业行业和大多数企业形成节约发展、清洁发展的新思路,加快转变工业发展方式。这对于山西省走新型工业化道路,建设资源节约型、环境友好型工业具有十分重要的推动作用。

(曹克顺)

北方重工集团薛文庆受到国家国防科技工业局表彰

近日,国家国防科技工业局下发文件通报表彰2009-2010年度国防科技工业安全保密工作先进集体和先进个人,北方重工集团武装保卫处党委书记、处长薛文庆荣获国防科技工业安全保密工作先进个人荣誉称号。

2009年以来,薛文庆带领全体保卫人员围绕北方重工集团“提升发展能力,打造百亿集团,建设有抱负、负责任、受尊重新北重”奋斗目标,在武装保卫工作岗位上认真履行职责,敢于担当,为北方重工集团的经济发展和深化改革做出了突出贡献。在工作实践中,他注重抓“学习型组织”建设,提高自身素质,撰写的多篇理论文章在省部级刊物发表,被

(通讯员 沈鸣)

新陶阳公司党委着力提升基层维稳能力

山东新陶阳公司党委坚持问题在基层发生、力争在基层解决的原则,加大基层维稳工作力度,严格落实工作责任,着力提升领导干部化解矛盾、解决复杂问题的能力,确保小事不出单位,大事不出公司。

该公司党委从抓责任制落实入手,认真落实《关于实行信访稳定工作目标管控意见》,层层明确责任,分解任务,严格执行“一岗双责”、责任追究制度,坚持定期排查与随机排查,普遍排查与重点排查,重大节日、重要活动及敏感时期随机排查制度不放松,确保信息传递渠道畅通。注重加强干部稳定意识教育和维稳能力培养,组织领导干部积极进行思想政治工作研究,探索新形势下做好思想稳定工作的新思路、新方法、新途径,不断提升解决复杂问题和疑难问题的能力。在稳定工作中,要求领导干部带着感情做工作,采取举办座谈会、恳谈会,面对面沟通和“一对一”谈心等方式,耐心倾听员工群众呼声和建议,对法律和政策有明确规定,应该而且能够解决的问题,认真解决、一次处理到位,对不能解决或者因条件不具备、难以解决的问题,耐心细致地做好解释和理顺情绪工作,更好地把工作做到员工心坎上。同时,不断加强员工信访法规教育和心理健康教育,注重人文关怀和文化理念引导,培育员工队伍奋发进取、理性平和、开放包容的良好心态,确保员工以理性合法的形式表达利益诉求,维护自身权益,共同维护企业稳定发展。

(王蔚文 纪明慧)



洋河酒厂召开知识分子座谈会

近日,江苏洋河酒厂股份有限公司召开企业科研战线知识分子座谈会,以进一步发挥广大科研工作者在企业科技创新中的重要作用。公司领导和近年来进厂的具有博士、硕士学位的数十名知识分子汇聚一堂,畅谈“科技兴企”战略和企业未来发展大计。

图为知识分子座谈会场景。

洋宣 摄影报道

以做精产品为主线 以做强主业为战略 亚宝药业:“十二五”目标很给力

据悉,“十二五”期间,亚宝药业将以做精产品为主线,以做强主业为战略,以跨越发展为目标,实现“十二五”末销售收入50亿元,利税10亿元的经济目标。

2011年,是“十二五”规划的开局之年,亚宝药业在科学分析国内外行业发展形势的基础上,深刻总结企业在“十一五”期间的经验教训,结合企业实际情况,坚持扬长避短,有所为有所不为的原则,勾画出了亚宝集团“十二五”发展规划。核心内容可以概括为“一个战略、四大目标、四大生产基地”。

一个战略:即“十二五”期间,亚宝药业将以制药业务为核心,以保健食品和连锁药店业务为辅助,聚焦儿童、妇科和老年慢性病用药三大领域,打造中国家庭用药第一品牌。

四大目标:1、财务目标:“十二

五”期间,亚宝药业销售收入将以35%以上的速度增长,到2015年销售收入突破50亿元;净利润以48%左右的速度增长,2015年利润突破7亿元。2、市场目标:五年内,要培育出1个销售额达10亿元以上的产品,1个年销售额达5亿元的产品,2个年销售额达3亿元的产品,7个年销售额上亿元的产品。即“1127”重点产品战略,使重点产品年销售额占集团公司年销售总额的50%以上,努力使企业的资本市场市值超过200亿元,成为国内制药上市公司20强。3、研发目标:以创新药和首仿药为研发重点,五年内拿到3个一、二类新药,5个首创新药和50个仿制新药的生产批件。4、组织目标:实现企业研发、生产、销售、财务和人力资源五大体系高效运转,协调通畅,使企业的软件管理水平居全国领先水平。

“十二五”期间,亚宝药业将通过持续的管理创新和技术创新,不断提升产品质量,降低生产成本,努力打造“管理领先、技术领先、质量领先、成本领先”的四大先进的制药生产基地。

四大制药生产基地:即风陵渡工业园和芮城工业园的大产品、普药产品、保健品和药包材生产为主的规模产品生产基地;亚宝北中大高科技含量的中药制剂生产与亚宝太原制药高科技含量的西药、生物制剂生产的高端产品生产基地;亚宝四川制药妇科、儿科产品生产的专科产品生产基地;北京亚宝生物制药、亚宝三分公司以FDA认证和欧盟认证产品生产的国际化产品生产基地,并提高国内制药水平。

(鲁永勤 李海珍)