



大江公司连续五年 跻身重庆工业企业 50 强

不久前,重庆大江工业有限公司在重庆市政府召开的推进新型工业化大会暨 2011 年重庆工业企业 50 强表彰会上,再次喜获重庆工业企业 50 强殊荣。

2011 年是“十二五”规划开局之年,面对全球经济增速放缓、国内原材料价格不断上涨等不利因素,大江工业公司坚持以科学发展为主题,大力推进产品产业和市场结构调整、组织人员结构调整和科技

创新体系调整,更加注重提高发展质量和效益,更加注重提高自主创新能力和核心竞争力。全体干部员工积极应对挑战,锐意进取,完成任务不懈怠,在科研生产、增资扩股、科技创新、结构调整、提高专业管理能力等方面取得显著成效,在经营规模有所紧缩的情况下,继续保持经济效益的良好发展,连续五年跻身重庆工业企业 50 强行列,稳居前 30 名。

(何家云 张丽萍)

太重荣获山西省 创新方法重点示范企业

据山西省政府新闻办 9 月 7 日发表的消息:山西省创新方法重点示范企业名单确定,太重集团公司名列榜首。此次首批公布的企业还有另外 5 家:太原钢铁集团公司、经纬纺机股份公司榆次分公司、山西大运汽车制造公司、太原通泽重工公司、山西晋煤集团金鼎煤矿矿业公司。

山西省创新方法重点示范企业的确定,旨在深入落实

科技部等四部委《关于加强创新方法工作的若干意见》,努力提升企业自主创新能力。今后,重点示范企业要充分发挥创新方法在企业技术创新中的示范作用,大力开展科学思维、科学方法和科学工具的研究与应用,强化企业自主创新体系建设,培养和组建创新团队,积极开展技术创新和知识产权培育等。

(曹克顺)

北重集团获得 海关 A 类管理企业资质

近日,中国兵器北重集团成功获批海关 A 类管理企业资质。近年来,北重集团进出口业务量成倍增长,据统计北重集团旗下北方股份公司 2012 年 1-6 月累计出口重型非公路矿用自卸车 19 批次 163 量,同比增长 55%,货值增长 100%。为提升集团公司进出口货物通关效率,扩大进出口贸易影响力,北重集团于今年 3 月份向包头海关提出管理类别调整申请,申请由 B 类企业升级到 A 类企业。包头海关实地调研后,充分肯定了集团公

司作为包头市重点进出口企业的良好经营业绩和贸易信用,向呼和浩特海关提出了授予北重集团 A 类管理企业的建议。获批为 A 类管理企业后,集团公司可享受多项海关通关便利优惠政策。其中“进出口货物担保放行、缓缴关税”可为集团公司节省大量资金;“属地报关、口岸验放”可极大地提升通关效率。从而极大地优化外部管理环境,提升进出口贸易运营水平,促进集团公司进出口贸易稳步发展。

(沈鸣)

梁宝寺公司 四预八步构建和谐稳定新局面

山东能源肥城矿业集团梁宝寺公司强化“源头”意识,畅通沟通渠道,变上访为下访,深入基层了解舆情信息,掌握基层员工思想动态,处理各类矛盾,构建了矿区和谐、稳定的新局面。

该公司明确政工部门一名副科级干部与一名科室普通人员为四预信息联络员,每天深入联保区队调研,整理分析区队干部员工舆情信息,及时排查影响安全、生产、治安、稳定的苗头性、倾向性问题。在实现“预知、预测、预报、预警”的基础上,按照“信息锁定启动预警,分类编码建档立卡,研究措施提出建议,汇报领导

签批意见,责任单位承办处理,跟踪督导落实整改,情况反馈效果评价,考核奖惩消号存档”八个工作流程步骤,对不良导向的问题进行收集、反馈、分析、建议和解决,确保各种不稳定因素化解在内部、基层和萌芽状态。同时建立了完整的特殊时期信息汇报制度,并将每周四下午定为“四预信息交流通报会”召开时间,集体讨论方法、措施,拿出处理整改意见,下周一早会报分管领导,解决率均在 95%以上,为公司各项工作的顺利开展营造了和谐环境。

(魏俊泉 张若昱)

海尔有一颗真诚的心

今年家里那台老旧的洗衣机下岗了,凭着对海尔产品的信赖,我选取了一台海尔洗衣机。

第二天,海尔售后的安装师傅就如约来到了家里。他们在以前的安装位置准备好前期工作,开始检测安装环境。当进入安装的房间一拉开关,电灯却没有一点动静,经过他们检查,才知道是电线接触不良。我在平时使用的时候也经常这样,只是我没有办法修理,今天又出现了,看到墙上那摇摇欲坠的电源插座和开关,他们提

出更换的建议。在师傅细致的讲解下,我知道了后果的严重性,赶忙将插座和开关买了回来,在经过更换稳固后,才仔细地把洗衣机安装好。事后他们微笑着向我告别,我感到很奇怪,问道:“这是你们工作之外的事情,就不收取其他的费用了吗?”他们说道:“能为顾客做点事情,就是我们最大的快乐。”如此感人的话语,让这短暂的接触变得那样的有意义,我真正感受到了海尔那颗真诚的心。

(文文)

责编:陈燕 编辑:王长才
版式:张彤 校对:梅健秋
2012年9月18日 星期二

SHIJIEGONGCHANG

世界工厂

C5B 进军中卡 “新黄河”传承经典

□ 吴峻岩

1960 年 4 月 15 日,中国第一辆重型汽车“黄河”JN150 在中国重汽的前身——济南汽车制造厂诞生。这个载入史册的光辉日子,成为一代汽车人梦想成真的见证。

五十年弹指一挥间,2011 年 11 月 27 日,中国重汽济南商用车公司第一辆“新黄河”CSB 胜利下线。“新黄河”担负着传承经典、续写历史的神圣使命,再次走进国人视线,激起人们蛰伏心底的“黄河”记忆。

“黄河”的记忆来自于朱德委员长的亲笔题书,当中国重汽集团董事长、党委书记马纯济欣然添写下一个“新”字时,“新黄河”已被赋予了时代的激情,延续着一代代重汽人的不懈追求。

产品:精益求精

进入 2012 年,重卡行业面临下滑局面,而中卡市场却始终一枝独秀。更令人意想不到的,“新黄河”CSB 8×4、4×2 两种车型经过短短几个月的时间已成为市场热销产品,入市之初便已受到中卡用户的追捧。截至 7 月 11 日,CSB 中卡产品销售出库已达 1237 台,仅“新黄河”就有 752 台,迅速提升起“新黄河”在中卡业内的知名度。

业绩的得来,凭借的是对产品的准确定位以及优良的制造水平。“新黄河”CSB 系列车型作为中国重汽“十二五”战略规划中全新的产品平台,经过大量充分的市场调研,运用国内领先制造技术,结合国外先进设计理念,集中中国重汽重卡制造经验而精心打造。发动机、变速箱、车桥等关键零部件总成均选用市场高度认可的成熟配置,功率覆盖 140-260 马力,近 60 种车型,可满足城际之间、矿区等中短途运输用户的需求。尤其是轻量化结构设计,自重比行业内同款车型还要轻 1.5 吨,大大提高了经济性。

当第一辆“新黄河”CSB 用户——专做蔬菜运输生意的王继刚接过车钥匙,

曾经感叹预交了其他中卡品牌的 2000 元定金,但最终还是说道:“虽然 2000 元也不少,但相比‘新黄河’给我带来的预期利润,也就算不了什么啦!”

CSB 迅速占据可观的市场份额,离不开制造部门的倾力付出。从设计之初的研发定位,到样车的模拟用户试验,再到一次次的改进提升,无不倾注了技术、生产人员的大量心血。

为了切实为用户打造一款高效、经济、性价比高的精品中卡,在前期的生产准备过程中,济南商用车公司专门制造了两台“新黄河”验证车,加上装后,采用模拟用户使用工况的方式进行了严格苛刻的产品验证,试验车辆每天按照恶劣工况、超载 50% 的强度跑路试。在两台验证车坚持运行的数月中,技术人员依据提取的 30 多期模拟实验报告进行了大量论证,总共提升改进产品 360 余项,纠正完成率达到 100%。

济南商用车公司提前生产铺货车辆 600 台,以保证订单及时发货,而从 4 月 1 日起,他们加大工作力度,从交付用户的第一台车开始,对各车型进行重新验证。从底盘上线到管线,逐一对车辆的工艺工装合格程度、明细表合格率、图纸符合性、零部件测量等进行整系列验证,从而大幅度降低了车辆各类小毛病,保证了 CSB 产品的质量可靠性。

中国重汽总裁蔡东高度关注 CSB 产品的生产、改进、计划、订单等情况,研发过程中每天都通过邮件、手机短信、电话及时了解信息,强调要确保“新黄河”CSB 的订单批产。济南商用车公司制造部执行总经理刘正涛介绍:“以济南商用车公司的产能而言,月产 CSB 产品 1000-3000 台车完全没有问题。我们对销售部承诺 7 天交车,同时保证电器部分零公里零缺陷,三包期内无停车故障。”

销售:精耕细作

中国重汽的果断决策使这个充满亲和力的老品牌再次浮出水面,“新黄河”CSB 作为中国重汽 5 平台中卡系列

的战略性产品,入市便迎来春意盎然,在众多期盼中悄然打开市场一角,以崭新的时代新姿融入市场。

作为一款全新打造的中卡产品线,“新黄河”CSB 肩负了中国重汽进军中卡市场的历史使命,而要占据中卡市场一席之地,不仅要有过硬的产品,更更要有一支意志坚强的销售队伍。

济南商用车公司销售部总经理王军告诉记者:“全国的 20 多万辆中卡销量,基本集中在 13 个省份内,鉴于中卡市场的这种特点,我们打造了全新的营销网络平台,成立了十个大区,专销 CSB 平台的产品。”

按照济南商用车销售部总体布局,2011 年 8 月,5 平台业务部组建成立,销售人员随即奔赴全国各大区进行中卡市场调研,及“新黄河”经销、服务、配件的网络建设。他们走访经销商、服务站、终端客户,充分挖掘中卡市场信息,逐渐发展了 CSB 体系全新的销售、改装、服务、配件网络平台。截至 6 月底,全国已建成 89 家经销单位,其中在建 8 家 4S 点、52 家专营店,营销网络布局合理,业务人员严阵以待,商用车销售部全体将士将以充足的工作干劲,争取今年良好的销售业绩。

由于“新黄河”CSB 采用了技术成熟、市场通用的主流配置,尤其是 L2000 驾驶室、玉柴发动机、成熟可靠的变速箱、车桥等总成部件,大大提高了车辆可靠性和经济性。同时,济南商用车销售部预计投入 1500 万元 CSB 备件,各分公司中心库预投的 50 万元备件已全部到位。产品通用程度高、配套适应性强,加之服务的便捷、配件的及时,使这款中卡产品一上市就引起诸多关注的目光。

为了及时获取真实的用户反馈信息,针对前期导入市场的 100 台车,济南商用车销售部制定了用户体验奖励政策,给予购买车主 6000 元、驾驶员 3000 元的体验补贴,在部分区域实行保修期延长三个月的服务措施,并为每一台车举行隆重的交车仪式,以真诚实惠的促

销政策,鼓励用户及时认真地反馈使用信息,尽快形成“新黄河”口碑效应,树立起品牌形象。而如今的 600 多台监控车、100 多台用户体验车依旧在各自的岗位上默默接受着用户的检验,并不断获得市场的认可,“新黄河”CSB 已成功导入市场。

理念:联动制胜

质量始终是产品的基石。济南商用车公司销售部总经理王军有这样一番话:“具有亮点与卖点的高品质产品才是具有竞争优势的产品,只有这样的产品才能够快速导入市场,赢得用户的口碑,实现销量稳步增长。而‘新黄河’也正是具有这样一种产品特性,非常适合中卡用户的多种需求,因而短时间内便赢得市场一席之地。”

王军认为,分公司是一个服务团队,而非以往意义上的管理团队,济南商用车销售部在一年多的理顺中,切实扭转了营销理念,一切为经销商、为用户服务,面向市场进行调研,以应变应变,求新求变。王军提倡分公司人员积极整合集团内外的技术、生产、改装经销单位、金融机构等有效资源为营销工作服务,正是这种市场准备和营销理念,“新黄河”产品才会有了如今多点开花的新局面。

“新黄河”这款被寄予厚望的新车型,被列为中国重汽 2012 年又一效益增长点。济南商用车公司制造部与销售部的合并,加大了对销售工作的支持力度,彻底解决了诸多制约营销工作的弊病。济南商用车公司董事长严文俊已明确提出,制造单位要主动服务市场和用户,与销售部每天进行信息直通,联动解决反馈问题,并指导销售部正确实施改进方案。遇到大的问题,制造部人员亲赴现场,发现问题要主动召集销售部门赶赴现场及时解决。双方联动解决问题的及时与高效,不仅获得用户的交口称赞,也从根本上改变了制造与销售各自为战的不良局面,更为“新黄河”进军中卡市场铺垫下坚实基础。

锡柴成为无锡市 创新型领军企业培育企业

8 月 24 日,中共无锡市委、无锡市人民政府隆重举行“建设‘东方硅谷’签约暨创新型领军企业(智慧百企)培育企业授牌仪式”,一汽锡柴等 10 家企业入选第一批“创新型领军企业”培育名单。锡柴党委书记蔡真法代表企业接受了授牌。

创新型领军企业(智慧百企)培育活动由江苏省政府制定培育推进工作方案,旨在加快高端人才创业型规模企业的培育、加快高层次人才集聚型龙头企业的培育、加快人才密集型高科技企业梯队的培育。根据省政府文件精神,无锡市政府设置了严格的入选要求:以高新技术企业、国家或省级创新型企、科技领军型企业等科技型企业作为培育主体,在同类企业中科技投入强度高,研发投入占年销售收入达 3.5% 以上;企业主营业务与技术发展重点符合国家和省、市产业政策,属于国家和省、市“十二五”科技发展规划纲要鼓励发展的重点方向;企业经营和运行状况良好,建有完善的技术创新体系,行业内创新能力一流、拥有一支从事技术创新的高端人才队伍;企业主导产品具有自主知识产权,组织或参与制订行业、国家或国际标准,市场竞争能力强,年销售额在 10 亿元以上,具有很强的发展潜力和行业带动力。入选第一批无锡市创新型

领军企业(智慧百企)培育企业,将在政策、资金等多方面获得政府扶持。

锡柴始终将科技作为第一生产力,着力打造科技领先型企业。工厂依托一汽技术中心优势,形成了开放合作的自主研发模式,建成了产品开发流程和标准体系、产品开发过程管理体系等自主研发“五大体系”,搭建了节能环保技术、电子智能技术等自主研发“五大技术平台”,是国内柴油机行业唯一同时掌握 VCU、GPS、EGR、发动机制动等多项核心技术的企业,同时也是我国第一家研制成功废气门柴油机、第一家研制成功两级增压柴油机并成功推广的企业。

近年来,锡柴更是将技术创新作为企业命运的抉择,以“跟随型创新”向“引领型创新”转变为目标,将技术创新作为战略聚焦点,全面推进科技驱动战略,形成了“重、中、轻”全系列覆盖的产品格局,特别是在重型发动机上,更是为一汽集团的自主事业、解放加速上量作出了突出贡献。2009 年,CA6DM 柴油机获得“中国汽车工业科学技术奖”特等奖;2010 年,CA6DM2-42E3 柴油机获得“2010 年绿色动力金奖”;2011 年,“高品质 J6 重型车及重型柴油机自主研发与技术创新”项目获国家科技进步奖一等奖。(许武英/文 伟骏/摄)



“实施四个一批工程 推进农业强省建设”主题座谈会在汉举行

稻花香:各级党委政府 是企业发展的坚强后盾

8 日上午,由湖北省委财经办、湖北日报传媒集团联办的“实施‘四个一批’工程,推进农业强省建设”座谈会在武汉楚天传媒大厦会议室召开。湖北稻花香集团参会代表,集团总经理助理肖承厚在会上表示,省市区各级党委政府和部门一直是稻花香坚强的后盾,在各级领导和部门以及省内各大媒体的支持下,稻花香集团有足够的信心完成再度跨越,在 2015 年完成打造 500 亿元产业集群的宏大目标。

肖承厚在会上首先对稻花香集团发展状况作了简要的介绍。他说,30 年来,稻花香所取得的每一个进步,都是省市区各级党委政府以及各部门悉心关怀的结果,“省市区各级领导和部门一直是稻花香坚强的后盾,让我们真正感受到了‘产业第一,企业家老大’的理念”。他还表示,稻花香有信心在 2015 年全面实现“515”目标,本月 25 日,稻花香集团将在宜昌市夷陵区龙泉镇举办规模空前的“进军 500 亿誓师大会”,希望各位领导和媒体人士能前往现场指导。同时,他对湖北日报传媒集团一直以来对稻花香的关心和支持以及积极有效的宣传报道表

(文/图 刘宇星)

