

玉柴发动机:打造巴渝出行好“劲芯”

■ 冯骥

“整车品牌选第一阵营的,并不能保障车辆性能就一定最好的。”重庆海泰汽车租赁有限公司(以下简称“海泰汽车”)设备管理处经理黎进颇有感触地表示。

重庆坐落在长江与嘉陵江交汇处,四面环山,江水环绕,城市傍水依山,层叠而上,坡道回环曲折,夏季酷暑,冬季严寒,任何客车来到这座城池,都需要通过动力性和耐用性的残酷考验。而重庆的七八月,正是流火的季节。“像这么热的天气,”在采访当天至少42摄氏度的高温下,黎进在一朵巴掌大的树荫底下汗流浹背地说,“我们的车至少要提前半小时制冷,才能让客户坐到车上的时候感到温度适宜。”

像这样让发动机长时间急速工作,在重庆简直稀松平常。常年在如此严苛的工况下运营,无论是整车还是关键零部件,面对的是“非一般”的锤炼。的确,“冰冻三尺非一日之寒”,赢得客户信赖从来就没有一蹴而就。

产品品质 成就“金口碑”

焦灼的日头下,二十几辆客车排列整齐,仿若等待检阅的士兵;穿着蓝色工服的驾驶员神情自豪地站在车辆旁;部分工作人员正在认真地逐一检查车况——这是海泰汽车给记者的第一印象。

海泰汽车是重庆海泰投资有限公司(简称阳光海泰)的全资子公司。经过十余年的精耕细作,其已是西南地区规模最大、实力最强的工业物业管理企业,坐居全国物业百强第42位。

“我们坚持选择最优秀的合作伙伴。在客



车市场,玉柴是绝对权威,霸主地位。”海泰汽车租赁副总经理罗中翰说。2002年涉足汽车租赁领域的海泰汽车,选择经营通勤班车业务,从一开始便与玉柴建立了亲密关系。“为了保证我们的通勤班车服务质量,在动力方面我们100%选配玉柴。”黎进表示,“我们对产品品质有很高的要求,因为这不但直接影响行车安全,而且关系到我们企业的品牌形象。”

目前海泰汽车拥有客车400多辆,其中自备车120余辆,全部搭载玉柴发动机,在用机型包括4G、6A、6J、6G、6L等。“以220马力和245马力的6J为主。在10余年的合作中,从未因发动机故障造成过大影响。”

在海泰汽车的实际运营中,玉柴发动机展示了国内一线动力品牌的强大实力。“重庆通勤班车对动力性和耐用性的要求特别高,玉柴无论是在企业规模还是产品技术方面,都走在了别人前面。”他仍然记得当年,玉柴

推出采用锻钢曲轴缸体的6G发动机,正好满足了海泰汽车对耐用性的追求。

此外,由于重庆通勤班车工况非常复杂,每条线路上的红绿灯数、道路坡度、站点设置等都不一样,对车辆的运营管理提出了巨大挑战。在这种情况下,玉柴发动机还是表现出了节能的特性,根据海泰汽车的统计数据,玉柴发动机的对比竞品,每百公里要省油1.5升左右。

玉柴的卓越品质不仅帮助海泰汽车赢得了客户认可,也打动了重庆长途汽车运输(集团)有限公司(以下简称“长途”)车管技术处副处长刘大江的心。

作为市属国有企业重庆交运集团旗下全资子公司,长途有2400余辆客车为市民提供长途公路运输和公交出行服务。“在180-300马力的功率段区间,我们100%指定选配玉柴发动机。”他说,“这么多年,玉柴一直是凭借服务到位、产品成熟、与整车厂关

系紧密等突出优势,在大中型客车市场保持着自身的核心竞争力。”

刘大江对中国客车行业及其技术发展如数家珍,聊起玉柴也是兴致盎然。“玉柴前两年推出了两级增压技术,我对此非常感兴趣。这不但证明了玉柴在发动机领域的技术沉淀,更重要的是,这一技术的应用能明显改善整车的燃油经济性,提高动力表现,为我们客车营运机构带来切实的效益。”

玉柴通过标杆客户的示范效应,在山城牢牢占据了客车市场的主流份额。“进行动力选型时,我们通过总结其他公司的实际运营经验,并综合产品的实际市场占有率、企业维修服务布局等多方面信息,最终决定选择玉柴。”罗中翰强调,“阳光海泰公司的宗旨是‘以真诚专业服务客户’,我们同样希望在汽车业务领域能够选择到真诚、专业的合作伙伴,它们是能够提出专业建议、形成价值互补合作模式的长期关系单位。”

服务品质 谋“万世功名”

如果说销售是“谋一时”,那么将服务说成“谋万世”或许并不过分。“再好的产品,你翘起二郎腿在那不闻不问,谁会买?”刘大江反问。“对客运企业来说,前三年找钱,后三年还钱。”刘大江综合考量车辆在运行周期内的总成本,追求经济效益最大化,在产品品质差不多的前提下,服务最重要。”

“像重庆市内这种工况,通勤班车比公路客车的百公里油耗高出十几升并不出奇,而且我们每天的急速耗油量也不是小数目。要说我最看重的,一个是产品是否耐用,二个是服务是否到位。”黎进坦率地说,“客车是赚钱工具,歇不得。”自身定位为“工业服务集成

商”的阳光海泰,追求的目标是让工业越来越简单。其同样希望因为优秀合作伙伴的出现,让它的工作也能越来越简单。而这一客户增值效果的实现,只能通过服务。

“玉柴的服务可谓是竭尽所能,诚信天下。”黎进对玉柴服务的极高评价甚有渊源。10余年光阴荏苒,他当年在东风金陵卡车特约维修站工作时的记忆依然鲜活。“那时玉柴的服务人员就经常主动上门给车辆做保养做检修,根本不用提醒,现在还是这样及时周到,配件供应充沛。”他说起前不久,由于海泰汽车自身的原因造成了发动机ECU损坏。“事故发生后,玉柴服务人员第一时间主动为客户分担,替我们排忧解难,迅速有效地解决了问题,没有造成更大范围的损失。其实在重庆,我们算不上玉柴的大客户,但玉柴如此看重我们,如此重视每一个客户的感受,令我非常感动。”

“服务不细分肯定会出问题,不管是对产品的服务还是对人的服务,一定都要能够让用户始终保持新鲜感。”刘大江用一句“感动常在心中”表达了自己的评价。

“服务担子确实不轻。”重庆办事处主任陈勇并不避讳。这位曾转战于多个区域市场、有着丰富经验的玉柴“老将”,面临玉柴日益提升的市场份额和保有量坦言倍感挑战。2012年,玉柴在重庆区域的进入量为1.2万台左右,可以毫不夸张地说,办事处不足10人的团队人员不是在客户身边就是在去客户身边的路上。这种累并充实的耕耘,换来的是订单的积累与客户的认可。“我们希望玉柴继续保持‘以客户为中心’的理念。”黎进说,“现在至少可以说,在技术上玉柴已经做到了想客户所想,甚至有些客户没有想到的它都提前帮想到了。”



黄奇帆到重庆机电集团调研指导

■ 任民

2013年8月27日下午,重庆市委书记、市长黄奇帆到重庆机电集团主持召开工作座谈会,调研、了解机电集团党的群众路线教育实践活动开展情况、当前经济运行、结构调整、转型升级等方面的情况和存在的困难、问题,听取意见建议。市政府秘书长、办公厅主任欧欣清,市政府副秘书长、研究室主任赵强,市委第十七督导组组长徐南雄,市国资委党委书记胡际权、副主任陈思聪,市经信委副主任杨孝荣以及机电集团在家领导班子成员等近40余人参加了会议。

会上,机电集团党委书记、董事长王玉祥就集团党的群众路线教育实践活动开展情况、当期经济运行情况、当前及未来一个阶段发展思路、重点工作等进行了汇报。

重庆市委第十七督导组组长徐南雄,市国资委党委书记胡际权对机电集团教育实践活动的开展情况表示认可和肯定。

黄奇帆市长在讲话中说,机电集团开展教育实践活动取得了较好成效,特别是促进了当期生产经营发展,形成了中长期发展战略,值得肯定。

黄奇帆市长结合市委、市政府的相关要求,针对市属国企“四风”方面的问题,向与会人员深刻阐述了教育实践活动的重要意义,列举了企业“四风”问题的各种表现,并

深入分析了产生问题的根源。他指出,教育实践活动是当前首要的政治任务,企业要立足实际查找自身问题,坚持教育实践活动与经济工作“两手抓、两不误”,一边抓学习、抓对照检查、抓整改,一边抓增长、抓效益、防风险。在查找问题的过程中,企业集团除广泛征求下属公司、基层工人群众意见建议外,还要善于听取上、下游配套企业等的意见建议。对于查找出的问题,现阶段可以立即整改的,要立改立行;涉及长远性的、体制机制性的,集中在整改阶段,通过制定科学的整改方案,达成班子共识,再逐一整改。

黄奇帆市长还对机电集团当前生产经营工作,作出了三点指示。一是增效益、防风险;二是深入推进改革创新,资源重组;三是抓好增长方式的转变。

黄奇帆市长对机电集团提出的新“321”战略给予充分肯定,他要求集团既要做强存量,也要做强增量。在存量方面,一是降低成本,提高效益;二是工艺技术进步,实现产品升级换代;三是推进资产重组,改善组织结构;四是降低资产负债率,优化负债结构;五是推动集团商业模式转型;在做强增量方面,核心是要做好战略性新兴产业的布局,要强化“两化”融合,把装备与电子自动化结合起来,瞄准未来电子、机器人等产业领域有所作为。



在内的8088.75兆瓦公开招标订单。金风科技发布的本年度中期业绩报告显示,公司前两季营业收入为人民币32多万元,较上年同期下降6.82%,而占其营业收入15.41%的海外销售收入较上年同期增长2.76个百分点,累计达人民币50多亿元。

张文利:强化质量管理基础 展示百利机电风采

■ 罗时

日前,中国机械工业质量管理协会召开了全国机械工业质量管理成果发表会,由集团推荐的天发重型水电公司等单位的优秀成果参加了发表,其成果和发表水平充分展示了百利机电集团的形象,得到中机质协到会代表的好评。

天津百利机电控股集团董事张文利介绍,今年全国机械工业共申报300余项质量管理小组成果和质量信得过班组。在参加发表的成果中,全行业共评选出国家级QC小组20个,其中天发重型水电公司“红健质量管理小组”荣获国家级优质QC小组。另外,天发重型水电公司“重发QC小组”等4个项目荣获全国机械工业优秀质量

管理成果一等奖;雷沃重工集团股份有限公司“质量攻关小组”、百利阳光公司“飞跃QC小组”等4个项目分获全国机械工业优秀质量管理成果二、三等奖。天发重型水电公司、津机磨床公司荣获全国机械工业群众性质量管理活动优秀企业、百利溢通公司“潜油制造嵌组”荣获全国机械工业质量信得过班组。

华创风能将正式纳入大唐集团

■ 冯电

一位接近华创风能的人士8月29日表示,在大唐集团控股华创风能两年后,华创风能在编制上将正式纳入大唐集团,成为中国大唐集团科技工程有限公司的子公司。有分析认为,可能会影响风电设备商竞争格局。

该人士对记者表示,目前该进程正在进

一步商议,预计将于9月份完成。根据中国风能协会统计,华创风能2012年新增风电装机容量为263.1MW,占全国新增风电装机量的2%。目前,华创风能在辽宁沈阳、山东青岛和内蒙古通辽设有生产基地。

一位风电行业分析师表示,华创风能纳入大唐集团目前看来很难再出现第二个“联合动力”,但是也会对目前的竞争格局造成影

响。大唐集团还是会给华创风能的拓展市场方面给予更多的支持,相应的华锐风电、金风科技等风机制造企业也会受到影响。

2011年7月28日,中国大唐集团公司与华创风能公司签署战略重组协议。大唐集团公司收购华创风能公司70%的股权。大唐集团通过收购的方式进入风电装备制造行业。目前,大唐集团旗下从事风电场开发的子公司主要是大唐新能源。

远东电缆荣获“2013年度江苏省QC小组成果二等奖”



一线职工的积极性和创造性,改进了质量,降低了消耗,提高了经济效益,在行业推广实施

中起到了积极的示范作用。(远东宣)

徐工集团入围2013中国企业500强

■ 小熊

近日,中国企业联合会、中国企业家协会在春城昆明发布2013中国企业500强榜单。徐工集团以上年度营业收入1012亿元,位居第119位,比去年提升3个位次;并位居2013中国制造业500强第44位,比去年提升5个位次;排名继续位居全国工程机械行业第1位。并入选2013中国100大跨国公司榜,居第78位。

徐工集团董事长、党委书记王民赴昆明出席了发布会。

【关于徐工】

徐工集团成立于1989年3月,成立24年来始终保持中国工程机械行业排头兵地位,目前位居世界工程机械行业第5位,中国



●徐工集团之汽车起重机

500强企业第119位,中国制造业百强第44位,中国机械工业百强第2位,是中国工程机械行业规模最大、产品品种与系列最齐全、最具竞争力和影响力的大型企业集团。

徐工集团秉承“担大任、行大道、成大器”的核心价值观和“严格、踏实、上进、创新”的

企业精神。先后获得中国工业领域的最高奖“中国工业大奖表彰奖”和“全国五一劳动奖状”等荣誉,公司党委被中共中央组织部评为“全国先进基层党组织”。2011年荣获“装备中国功勋企业”称号,公司董事长、党委书记王民荣获“装备中国功勋企业家”称号。徐工集团已为抗震救灾、建设徐工希望小学等各类社会公益事业捐款近7000万元,捐赠物资16万余件,被国家民政部授予“中华慈善奖”,被中共中央、国务院、中央军委授予“全国抗震救灾英雄集体”。

徐工集团的企业愿景是成为一个极具国际竞争力、让国人为之骄傲的世界顶级企业。徐工集团的战略目标是在2015年营业收入突破3000亿元,跻身世界工程机械行业前三强,进入世界500强企业。

金风科技连获海外订单

上半年海外销售收入逾5亿元

■ 北风

金风科技今年上半年连获风力发电机组订单,不仅获得8808.75兆瓦的公开市场招标订单,而且在海外市场实现总装机容量165.2兆瓦的历史最高发运量。同时,其母公司净利润率本年度中期增长近30%,其中海外销售收入已逾5亿元。

据了解,金风科技在泰国、巴拿马、土耳其和罗马尼亚等国的海外项目实现总装机容量162.5兆瓦,总计安装77台风力发电机组,累计发运电量创历史新高。与此同时,公司还在今年上半年获得含4550.25兆瓦待执行订单和3538.5兆瓦的中标未签订单