

# 情系家乡,回馈桑梓

## ——成都岳池商会回乡投资考察捐款

■ 赵婷慧

本报记者 李洪洲 补天 图/文

拳拳赤子心,浓浓桑梓情。故乡是游子生命的源头,情感的皈依,更是游子心中永远的牵挂。成都岳池商会成立以来,全体会员热忱关心家乡发展,2013年12月26日心系故土、富贵思源岳商在成都岳池商会会长黄达国先生的组织引领下,组织43人的投资考察代表团回家乡岳池县进行投资考察。

2013年12月26日,投资考察及招商引资项目推介会于岳池县豪庭假日酒店顺利召开。岳池县委书记李永平、县委副书记、县长汤才勇等领导出席会议,会议由岳池县委书记李永平主持开场,他说,岳池县委、县政府高度重视本次投资考察接待工作,热烈欢迎岳商回乡投资考察。岳池县委副书记、县长汤才勇代表岳池县委、县政府致欢迎词,对岳池县近年来的发展情况作了简单介绍,并表示岳池县将以最优惠的政策和最宽松的环境为岳商回归提供全力支持。成都岳池商会会长黄达国先生致辞,他对岳池县委、县政府的热情接待和周密安排表示感谢,并表达了一个游子在异乡闯荡几十年的浓浓思乡情和报答家乡、为家乡经济发展做贡献的决心。岳池县委副书记汪勇对岳池投资环境、招商引资的相关情况作了介绍。首先,他详细介绍了岳池县的地理位置、气候、交通、历史、文化、资源等情况,让投资考察代表团对岳池县有了全方位的了解。其次,他从岳池县的区位优势、交通优势、政治优势、政策优势、人力资源优势、产业技术优势上对岳池经济发展优势作



成都岳池商会会长黄达国代表协会为家乡岳池县精神病、尿毒症患者捐款20万元。

了全面分析,让在场的企业家对岳池投资的热情高涨。成都岳池商会名誉会长、中央党校、清华大学教授税勇先生,中非投资联合会会长安楠先生,中国公益总会副会长王京生先生均为会议致辞,他们纷纷表示将会为岳池经济的繁荣发展作出力所能及的贡献。随后的项目对接、洽谈及政策咨询环节将会议推到高潮,来自各行各业的精英企业家在会上踊跃发言,介绍各自的投资项目,与岳池县领导就岳池县政策、需求等问题进行现场沟通,共同探讨岳池发展,并纷纷表示将竭尽所能,发挥各自所长,积极为岳池县的发展作贡献。

在岳池县工商联主席胡曲波等的陪同下,投资考察代表团一行四十多人先后走访参观了岳池县乔家、朝阳农业园区、城南工业园、亿联建材家居五金城、输变电电能培

训中心,并现场听了参观地的情况简介。当来到岳池县朝阳乡时,成都岳池商会会长黄达国先生难以抑制内心的激动之情,因为这不仅有了他公司(四川天瑞园企业管理集团有限公司)的蔬菜种植基地,更是他成长的地方,他热情洋溢地向投资考察团介绍了在家乡发展农业享受的政策优势和家乡新农村建设带来的巨大变化。

通过实地参观和现场听取情况后,投资考察代表团对岳池县有了更加全面的了解,增强了企业家们在岳池投资发展的信心和决心!同时,本次回乡成都岳池商会为家乡尿毒症患者和精神病患者捐款人民币20万元,会长黄达国先生表示,商会未来将积极投身家乡的公益项目和光彩事业,为家乡公益事业贡献一份力量!以更多的实际行动回报家乡,回馈社会!



岳池县领导对成都岳池商会企业家的到来表示热烈的欢迎。

# 华晨汽车董事长祁玉民 获选 2013 中国经济年度人物

■ 汪华

2013年12月12日,2013年第十四届中国经济年度人物颁奖盛典在北京举行,评选结果最终揭晓。华晨汽车集团董事长祁玉民作为汽车行业的唯一代表,在众多候选人中脱颖而出,当选十大中国经济年度人物。在采访中祁玉民表示,他是代表华晨四万七千名员工领取这份殊荣的,转型升级的根本就是核心技术和优秀品牌,这是对华晨汽车转型升级的自主品牌之路的充分认可。

中国经济年度人物评选被誉为“中国经济界的奥斯卡”,在过去13年间,评选出的100多位年度人物成为各行各业的领军者,中国经济年度人物评选也因此成为中国经济的风向标,做到了“一榜知天下”。2013年第十四届中国经济年度人物评选以“转型升级的智

慧与行动”为主题,今年的评选依照创新、责任、影响力、推动力、年度主题贡献度等六大标准,主要表彰在转型升级方面提出新观点、新想法、新创意的优秀策划者和真正走在转型升级之列、为经济发展做出重大贡献的个人或群体。本届评选中,北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁获得终身成就奖,蛟龙号团队获得创新奖,中国联合网络通信集团陆益民、中国航空工业集团林左鸣等行业领军人物均入选中国经济年度人物。

伴随着这次评选结果的揭幕,华晨在2013年年终也画上了圆满的句号。今年对华晨人来说收获硕果的一年。这一年,新晨动力冲破重重阻碍正式登陆港股市场,并一举成为港股的一匹“黑马”;这一年,华晨汽车获得了宝马授权的2.0T发动机生产技术,成为中国汽车行业唯一一个取得当代先进发动机

技术的中方企业,实现了30年来中国汽车产业“市场换技术”的夙愿;这一年,华晨汽车集团董事长、总裁祁玉民获选“2013年中国最佳CEO”榜单第四位,成为今年国内汽车企业唯一一个进入前五强的CEO;这一年,祁玉民获得了中国证券“金紫荆花”最具影响力上市公司领袖奖;这一年,华晨汽车继续坚守“大飞机”发展战略,从“中国制造”向着“中国创造”迈进,通过改革创新实现企业的转型升级;最让人欣喜的是这一年,华晨汽车集团董事长、总裁祁玉民获选2013中国经济年度人物,这是华晨2013年最完美的收官。

追求成功、渴望发展、呼唤品质是政策决策者、企业、以及民众共同的主旋律,华晨汽车也不例外。在华晨与宝马合作的十年间,随着双方合作的深入,华晨汽车成绩斐然——首先,从外国市场学技术、学管理,培

养顶尖人才,提高华晨的技术水平、管理水平;其次,坦诚合作、严谨工作、真诚沟通,合作伙

伴的唯一性使得华晨汽车受益良多;最后,引进宝马先进的技术和车型,提升华晨旗下产品品质,不断丰富车型,跻身中国车市自主品牌生力军阵营。

尤其是在发动机技术的升级革新与创新研发上——从1988年至今,华晨汽车通过不断引进、消化吸收再创新,自主研发1.8T、1.5T、高效大排量3TZ等发动机并成功搭载在中华、金杯的全系产品上。2013年,华晨汽车更引进了宝马2.0T汽油发动机,并着手与宝马合作开发1.8T GDI系列汽油发动机。可以说华晨汽车发动机的研发历程正是我国自主乘用车企业在改革开放三十年的缩影。

转型升级说易行难,需要企业家踏踏实实

的努力,企业家精神、领军人物的实干精神尤为重要。祁玉民用智慧与行动践行着中国经济转型与升级之路,他带领华晨开创新的“华晨模式”加速了汽车行业的发展,实现了“以市场换技术”,缔造了中国汽车合资领域的传奇,同时也为中国汽车产业和自主品牌汽车企业的发展引领出一条可借鉴的创新之路。

# 襄阳市泉州商会正式成立

12月28日,湖北省襄阳市泉州商会正式成立,湖北富邦集团董事长傅天生当选为首届会长。福建省泉州市政协副主席李冀平、市统战部副部长王庆祥、市工商联副主席傅玉波,襄阳市政协副主席张克启、市统战部部长薛传武、市商务局副局长孙海滨等领导出席成立仪式,来自省内省外兄弟商会前来祝贺。

襄阳与泉州是友好城市,襄阳市泉州商会的成立,标志着襄阳和泉州两地经济文化交流合作迈向一个新台阶。商会将充分发挥好桥梁和纽带作用,定期组织在襄泉商交流信息,思创业、谋发展。在生产经营中,将切实维护广大泉商的权益,及时向政府相关部门反映泉商所遇到的困难,为在襄泉商争取更多的发展机会。在整合资源上,将引导泉商继续发挥现有产业优势,

进一步扩大生产规模,加强会员之间、行业之间的交流与合作,集聚资金、汇聚人才、整合优势,参与更大规模投资、更高产出效益的产业发展,增强在襄泉州籍企业的抗风险能力和市场应变能力。发挥综合群体优势,为襄阳和泉州两地的经济发展做出贡献。

当天,襄阳市泉州商会还成立了爱心帮困基金,并向该市谷城县紫金镇幼儿园、宜城市小河镇中心福利院各捐款5万元人民币。为支持襄阳市泉州商会会员企业更好发展,襄阳市农商银行还为商会授信5亿元人民币。(记者 付磊)

右图为泉州市政协副主席李冀平(左)和襄阳市政协副主席张克启(右)向襄阳市泉州商会会长傅天生(中)授牌。



# 四川蓬安:农业现代化激发丰产增收“正能量”

日前,在四川省蓬安县济渡乡九村四社,记者见到了农民张兴文。他正在家里修整用了几年的几台农机。作为农机购置补贴对象,他购买两台农机获得了几千元补助。“我买的是一台收割机、一台旋耕机,说实话,这两台农机确实给我们带来了很大的方便。有了这两个宝贝,我们不光是种了自己的土地,还把全社一半土地也一并捎带种上了。现在机械化程度提高了,种地效率也上来了,也就越来越高效了,丰产增收自然增加”。张兴文说,农业机械化让我们从土地中解脱出来,大家有更多的时间出去搞第三产业。

济渡乡总人口10860人,农业人口高达9933人。从事农业生产的人口有8479人,但是乡村实有劳动力只有5003人。除去常年在外打工的4600人,全乡在家的农村劳动

力实际上只有400人左右。全乡的7000亩耕地怎么办?400人怎么完成耕种?在这个时候,农业机械解决了农民的实际问题。

近年来济渡乡农业机械化推进很快,这与国家的政策引导、资金支持密不可分。“我们乡的这些大型农业机械都是在国家资金的支持下购置的,通过这些机械,我们乡的农民顺利地实施了规模化、机械化生产。”济渡乡乡长曾晓红告诉记者。

不错,记者在该乡农家寨村采访时就发现,这个村的杨远银因为既买了耕整机又买了收割机,一个人就种了20多亩地。这个数字放在北方平原区域,可能是不值得一提的,但是,在四川的贫困山区,能有这个“天文”数字已经不得了!

曾晓红介绍说,济渡乡从2009年以来,在国家补贴政策政策的激励下,购买了耕整机294台。2013年新购40台排灌机、2台脱粒机、2台中型收割机。现在全乡实现了在家农户种地户均一台耕整机。目前农业生产耕地、播种和收获综合机械化水平已经相当高。农业机械的广泛使用不仅使得播种速度加快,播种质量也有了明显提高。此举带来的直接效应就是全乡土地实现全面栽种,撂荒地几乎没有,农民收入进一步增加。

“中央一号文件强调,加快农业机械化就要不断拓展农机作业领域,提高农机服务水平。也就是说,不论从农机的使用数量上,还是从农机的技术水平上,都要有一个明显提高。我们乡正在依靠改革创新推进农业现代化,更好履行政府‘三农’工作职责。”济渡乡党委书记唐虎告诉记者。

“我的很多朋友现在还想购买更多的农机,不光自己种地要机械化,还要给周围的

缺农户提供方便。困难户我们免费帮助,让他们尽快享受现代化的“正能量。”济渡乡六村的农机协会会长刘泰信心满满。

“实践证明,新形势下推进农业机械化,不仅能解决当前农村劳动力不足、土地撂荒的问题,而且能降低生产成本、提高劳动生产效率,增加农民收入。我们就是要使用现代化的技术装备加快推动全乡农业增长方式的转变,优化农业产业结构,提高农业发展的质量、效益和可持续发展水平。深入实施农业机械化推进工程,落实和完善农机购置补贴政策。在发展方向上,加大对农业生产机械化的引导力度,发展高性能、多功能复式作业的现代农业机械。大力推广农业新机具新技术,加强农机农艺融合,着力提高农业生产薄弱环节机械化水平。”这就是济渡乡党委政府集体的感慨。(李飞甫 杜江)

# 玉柴股份发动机年销量再次突破50万台

2013年,玉柴股份累计销售发动机突破50万台,成功遏制住了2011年以来连续两年下滑的势头,成为行业率先回到50万台销量的多缸柴油发动机企业;同比增幅远高于行业平均水平,市场份额在去年提升了3个百分点的基础上,再提升1个百分点。

2013年,市场经过连续两年下滑后,开始呈现恢复性增长。玉柴股份以“专业细分,可靠适用;精益运营,质量提升;协同创新,内涵增长;专项突破,国四抢先”为经营方针,内外兼修,提升核心竞争力。

在内部,玉柴股份大力推行“零缺陷、零容忍”质量文化,推进精益工程和“产品质量三年提升100%”工程,实现产品质量水平明显提升。截至去年10月份,玉柴发动机R0故障同比下降38.35%,质量成本率同比下降22.51%,内部质量损失同比下降10.92%。去年12月16日,玉柴股份获得了中国质量奖提名奖,这是玉柴股份继获得玉林市市长质量奖、广西壮族自治区主席质量奖之后斩获的又一个政府颁发的质量荣誉。

对外,玉柴股份凭借丰富的市场运作经验,强大的国4、国5服务能力,在国家准备全面实施新一轮动力升级中,抢得了先机,实现了卡车、客车、船电、通机、新能源动力等细分市场以及服务升级等方面的多点开花。

在卡车市场领域,玉柴发动机销量同比增长了20%,其中,卡车重机销量同比增长45.3%,远高于重卡行业平均增幅;6M、6MK系列发动机销量同比增长115%。在客车市场领域,玉柴发动机销量同比增长8%,其中清洁燃料(气体机、混合动力)发动机在卡车、客车新能源市场得到快速发展,并且凭着气体发动机产品齐全、用户信赖的优势,客车发动机市场份额进一步得到扩大。目前玉柴客车国四柴油、国五燃气发动机的销量已占70%以上,份额持续提升。而玉柴通机(包括工程机械和农用机械)发动机销量也同比增长了31%,船电动力在行业市场同比下滑的情况下,也取得了销售额同比增长的不凡业绩。

在海外市场,玉柴股份通过拓展东欧、南美市场,建设市场新平台,完善配件及服务网络体系建设,在国内出口增长平缓情况下,实现发动机出口同比增长40%以上。

在售后服务方面,玉柴股份建成了国四、国五服务网络、公路干线服务网、江河水系服务网络,1005家具备国四、国五强大服务能力的服务站为产品排放升级做好了服务保障,实现服务升级,顾客服务满意度持续提升。(何杰梅 黄志荣)

# 郑州日产 海外精耕出硕果 市场销量超万台

2013年12月25日,从郑州日产汽车海外事业部又传来喜讯,2013年海外市场销售达到10025台,同比增长19.2%,顺利达成年初设定的目标。海外市场销售成功跃过了万台台阶,站在了新的发展起点上。

郑州日产始终坚持“专业、信赖”的双品牌内涵,海外销售顺利超万台,完成了多年来追求的销售目标,进一步佐证了郑州日产两个市场战略的前瞻性和正确性。自1993年成立,郑州日产对海外市场有了零星的出口,开始了对广袤海外市场的探索,以2007年海外事业部成立为标志,郑州日产的海外事业进入到规范发展阶段,1755台、2009年3783台、6428台、8408台、10025台,一步一个台阶,一步一个脚印,从挑战、跨越、蓄势再到精耕,郑州日产海外市场进入了稳定发展阶段,多年的精心耕耘初见成效。

为迎接这一历史性时刻,郑州日产海外事业部承接传统,不断精耕。从年初就制定了“2013海外精耕1.0行动”,精耕重点市场,继续推进战略市场;以东风品牌出口为主体,进一步完善NISSAN品牌车型/部品出口模式,使目标、职责、流程清晰化;实现售后服务国内、国外两个市场一体化;强化团队建设,深入学习郑州日产核心价值观。进入2013年以来,中国的海外市场发展遇到了前所未有的挑战,不利因素接踵而来,此前不断影响中国汽车出口的人民币升值、贸易壁垒和海外市场政策法律环境变化等瓶颈因素也继续发酵。郑州日产根据当时海外市场的情况及时制定了应对方案,通过对营销手段的拓展和运用不断调整海外市场的策略,最终取得了不俗成绩。

海外市场复杂多变,需求多样。经过几年的耕耘,郑州日产现已对海外市场的发展初步形成了支撑体系,强化了满足海外市场需求的客户思维,开阔了海外市场发展视野,形成了一支战斗力的队伍。郑州日产的产品也从以单纯的CBU为主发展到CBU+KD台套+零部件的模式,技术输出开始运作,生产柔性对应、包装持续改善取得很大成绩。从经营计划开始,供应链管理、工场、品保、技术、企划等各个体系不断完善机构设置和人员配备,对海外市场的理解和认识不断强化,支撑体系不断完备,坚固了郑州日产产品在海外市场的竞争力。(李晴)