

重汽王牌:领跑缘于超越自我的信念

—— 记不断创新逆市增长的重汽王牌公司

■ 犀剑 任一

2014 年以来,国内重卡行业面临国家贯彻实施新标、排放标准整顿、投资减缓等政策性调整,经济下行、需求乏力的大环境之下造成市场的持续低迷,全行业产销下滑近 10%。在种种不利形势之下,中国重汽集团成都王牌商用车有限公司坚持推进“二次创业”与“品牌、质量、效益”年活动,不断强化管理创新、提升产品品质、加大技术升级,注重新产品开发、推进精益生产、创新营销模式提升营销策略与品牌传播。在全体干部和职工共同努力下,2014 年公司全年实现产销车辆 3.47 万辆,较同期增长 3.9%,继续保持逆市增长势头和在四川省内商用车企业的领先地位。

创新,提升品牌形象

重汽王牌成立以来,中国重汽集团从资金、市场、技术、文化、管理等方面给予了重汽王牌最大的支持,投入巨资,希望把重汽王牌建成生产能力达 40 万辆规模,拥有重、中、轻、微、特等多系列西部商用车的生产基地,从而完成中国重汽快速扩张的整体布局。应该说,重组后重汽王牌的发展表现带给了人们足够的惊喜,每年产销都以 30% 的速度递增,走入了从恢复性发展到逆势上扬的良性循环,重汽王牌的发展不辱使命,担纲起了历史的重任。而实现这样发展奇迹的关键,重汽王牌党委书记、总经理靳文生坚持认为,必须在思想观念上深刻变化,要战胜自我,不断否定自己,进行创新性探索。要正视困难,努力打破各种坚冰的桎梏,积极通过企业管理和技术、产品的不断创新,才能打造出了企业持续的

竞争优势。2014 年重汽王牌公司对一些管理制度、规章、条例等进行梳理、健全、提升,着力推进企业管理的规范化、制度化、先进化。以管理树企业形象,以管理提升产品品质,以管理助营销增效益。公司坚持总经理办公会、生产例会、质量会等。加大企业风险的管控,增强领导干部防腐拒变能力,与各部门领导签定责任书。系列的创新管理塑造出企业的“精、气、神”,为此,公司被评为 2014 年四川省“双百强”企业名称。随着国家对汽车由国 III 转换国 IV 政策的出台与实施,汽车行业注定将经历一场场大考,重汽王牌强练内功,成立由生产常务副总任组长的项目组,对国 IV 车的生产、技术、工艺、配套等制定出严格的管理办法与推进计划。目前公司已完成生产准备和公告申报,具有国四公告车型资源 472 个,为 2015 年市场发展奠定了坚实基础。在持续深入开展精益化管理过程中,完善精益改善机制,通过优化人力资源配置,现场布置规范,工艺流程调整等提高生产效率。在生产量有增加而人员相对减少的情况下,总装人均小时产出 0.0531 台,较上年提高 24%。2014 年的交车及时率 94.8%,较上年提高 6.3%。公司还通过有效利用余热二次利用减少资源浪费提高降本增效,1-9 月,车间节约材料成本 199.24 万元。在推行“二级核算”制度中,有效地控制了车间的资金占用,与上年同期相比减少资金占用 951.5 万元,同比降低 22.75%。2014 年,重汽王牌加快对营销网络的建立与完善,大胆实施营销的创新,坚持差异化销售,针对竞争对手灵活制定不同的产品、市场、营销方案策略。公司依托产品系列多、品种齐的优势,根据市场需求追求多点结果、遍地开花的策略,经过一年的努力取得了显著

成效。为提升产品在市场中的竞争能力,加大市场的扩张,公司加强对各经销商营销技能与业务培训,让经销商了解产品结构、性能、配置等,有的参与市场竞争。同时,公司对各地经销商形象店进行着力建设与打造,以此提升企业产品品牌形象及美誉度。其中,7 系轻卡平板首创佳绩突破 10000 辆销售,尤其在河北石家庄市场创下年销售 1000 辆大关。云南鲁甸“8.03”地震,营销模压小组深入昭通周边市场走访、调研,调整营销策略撬动市场。昭通公司从当月销售仅 6 台,到次月后持续递增至 60-100 台增长,在市场树立起了“王牌”形象。随着国家对环境治理的重视,形成了新的潜力市场。公司相继开发出的电动洒水车、电动物流厢式车、电动皮卡等类型车系,在科博会、西博会等成为新亮点。公司打破以前仅依靠政府采购的传统营销模式,大胆进军开拓新兴物流市场,成功与物流商签订了 500 台新能源电动物流车的订单。在稳固国内市场同时,公司目光也瞄准了海外市场,大力开发海外市场闯销路,新形成自营出口,稳步推进东南亚,一举突破非洲和南美。2014 年,公司出口车突破 1000 辆,较上年增长了 100%,持续保持四川商用车出口第一的领先品牌优势。重汽王牌重组 4 年来,让人们完全摒弃了以前王牌仅有中小型自卸车的传统印象,展现在人们面前的有重卡、中卡、轻卡和微卡,以及专用车、新能源车,完全进入了市场化的突破。正是把握住了企业在市场发展中每一步决策的正确性,从营销理念的创新、产品开发、营销网络建设、营销政策一直到亲人服务,这一路扎扎实实地走来,积聚了企业发展所需的能量,使重汽王牌的产品做到了技术最先进、质量最好、价格最低、竞争力最强,在

市场上最受欢迎,成就着重汽王牌市场强势表现:一步到位,步步到位。

价值,更多意味责任

“一切为了市场,一切为了实现销售”成为了重汽王牌经营工作的指导方针。然而,他们把工作的重心落在狠抓产品质量,为用户创造更多价值上。靳文生坚持认为,为了保持持续的竞争优势,抓好产品质量管理是关键。于是,他们坚持走质量创新之路,现有的产品不断进行改进和提高,尽最大努力满足市场的需要和用户的要求,为用户提供重高品质、高质量的产品,重汽王牌人把这奉为圭臬。“用品打造精品”,全面提升质量水平。建立每月一号的“质量会议”制度,以满足用户需求为目标,强化质量管理,从而赢得用户,赢得市场。2014 年,公司加大对产品质量的管控与提升,规范各类质量管理办法,制定了相关质量控制、考核、职责的制度,修订了《QEO 管理手册》和《QEO 管理体系程序文件》,完善质量保证体系。从零部件采购流程、入库检验、生产制造过程环节全面进行质量控制,不合格产品坚决做到一票决定定制,杜绝不合格零部件上线装配。对关键配套件、主要配套件重点质量跟踪与验收,保证各零部件的零缺陷。同时,对产品出现的质量问题进行责任追踪。2014 年整车一次交检合格率 81.56%,比上年的 76.02%提高了 5.54%,2014 年二类底盘一次交检合格率 89.12%,比上年的 85.3%提高了 3.82%。本着“优化整体布局、突出特色、做强传统领域、发展新兴领域、提升创新能力”的原则,公司技术设计中心加强与高校合作,设计开发出多种省级、国家级重点新产品。今年,

公司技术中心荣获“四川省省级工业设计中心”称号。同时,公司不断加大“两化融合”的创新升级,引导先进信息化管理的推进,被国家工业和信息化部选为“2014 年全国两化融合管理体系贯标试点企业”。在专利上,共申报专利项目 79 件,获得授权共 55 项,其中实用新型 44 项,外观 11 项。公司的 8 个软件著作权中,有 3 个均是在 2014 年取得,至今申请专利 356 件,其中发明 2 项,实用新型 165 项,外观 85 项已经获得授权并应用。随着重汽王牌 012 新工厂建成投入运营,W5G 中重卡正式下线,市场渠道布局形成;企业生产制造管理全面推进,产品品质全面提升,7 系产品进一步彰显品牌力量,首次突破轻卡平板销售破万辆大关;涌现出了石家庄熙柏衡源、云南昭通农机公司、雅安博威等销量冠军和重汽王牌品牌传播典型。与此同时,随着国四产品全面升级,以曼技术发动机和国内主流发动机形成了重汽王牌 2015 全新产品阵容,以拥有 425 个国四产品公告资源为重汽王牌市场支撑起一个更为广阔的发展空间,为重汽王牌 2015 年全年冲刺 5 万台销售目标奠定了坚实的基础。靳文生认为,新工厂、新产品,强大的综合竞争实力是重汽王牌独有的新优势,在同一个起跑线上,重汽王牌义无反顾,必须抢占新的制高点,迈上新台阶,实现新跨越。我们可以相信,具备了市场优势、技术优势、管理优势、品牌优势、人才优势的成都王牌正在中国重汽集团公司的领导下迅速提升企业的整体素质,树立全新的企业形象,积聚了发展的动力,增强了参与市场竞争的综合实力,“建百年重汽,创世界品牌”的企业战略目标一定能够实现。肩负历史使命的重汽王牌,必将成为中国重汽新的经济增长点,也必将超越自我,成为真正的王者,再次迈向辉煌!

蒙牛 25 亿接盘创业元老售内蒙蒙牛股权

在港上市的蒙牛乳业近日发布公告称,旗下全资子公司毛里求斯蒙牛斥资逾 25 亿元人民币(约 31.62 亿港元),收购内蒙蒙牛约 6.6862%权益。据了解,出售方是蒙牛乳业的创业元老,此次出售后他们在内蒙蒙牛几乎不再持有股权,而对于蒙牛来说,则可以提高公司的净利润。内蒙蒙牛是蒙牛乳业的主营子公司,此前,蒙牛已直接及间接拥有其约 93.2913%的权益。此次交易完成后,蒙牛乳业所持股份将增至约 99.9775%。据了解,内蒙蒙牛也是蒙牛乳业的主要利润来源,其净利润以往要占到蒙牛乳业净利润的 74.3%。蒙牛表示,此次收购完成后,所增加的内蒙蒙牛股份将使本集团透过增强规模效益及扩大市场份额,加快在中国乳制品行业的战略发展,以及增加利润贡献、提高每股收益。以 2014 年上半年为例,内蒙蒙牛除税后净利润为 10.36 亿元,而此次出售权益的净利润达到 6925 万元。值得注意的是,此次交易出售方涉及 9 名少数股东,均为蒙牛成立时的老股东,持股时间超过 15 年,其中杨文俊、卢俊、孙先红、孙玉斌、白君及邓九强等都是蒙牛的发起人。9 人中除白君目前为中国蒙牛的执行董事和在管理层任职之外,目前其他个人股东均不在蒙牛担任任何职务。蒙牛方面表示,老股东的退出也是其安排个人资产意愿的考虑。完成交易后,仍有少数股东持有 0.0225%的境内股份,对此,蒙牛解释称,主要是为保持“内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司”的名称不变。尽管交易后蒙牛几乎全资拥有内蒙蒙牛,但是与杨文俊等创业元老目前是否还持有上市公司股权无关,蒙牛方面也未透露这些元老目前持有蒙牛的股权情况。

(胡笑红 贾婷)

同东航合作 绿地集团将有“空中名片”

绿地集团 1 月 4 日与东航集团举行“绿地号”冠名签约仪式,成为首家拥有“空中名片”的房地产企业。记者获悉,绿地集团 2015 年将加快“走出去,引进来”脚步,做好国内市场的海外延伸。为进一步拓展绿地在全球的品牌知名度和影响力,助力绿地深化国际化战略,绿地集团和东航集团当天联合宣布,东航旗下一架空客 A330 飞机将被冠名为“绿地号”并喷涂绿地集团品牌标识,用于执飞上海至北美、欧洲及澳洲等国际航线。绿地集团董事长、总裁张玉良表示,这意味着绿地集团将成为我国首家拥有“空中名片”的房地产企业,也将大幅提高绿地品牌在全球的知名度与美誉度。“绿地号”飞机将亮相的全球多条热门航线目的地,与绿地海外投资开发的重点优势区域吻合。绿地集团已经在其中不少地区实现了多项目布局。此次“绿地号”将成为绿地升级版国际化战略的“形象大使”。张玉良表示,绿地集团将继续聚焦发达国家一线城市的一线地段,为

企业发展增添新动力。绿地集团还将重点加快海外非房地产业务投资发展,围绕快消品、日用品、医疗健康等“大消费”相关的领域进行精准投资。

2015 年绿地集团将在澳大利亚等海外市场涉足乳业、食品以及红酒等行业。据悉,绿地集团 2014 年全年海外投资总额新增约 100 亿美元。(郑钧天)



河南省会展业产学研联盟启动会暨河南会展人才培养模式创新论坛成功举行

本报讯 (记者 李代广 特约记者 李小雨)2014 年 12 月 27 日,为促进河南省会展企业与会展院校的协同发展和共同进步,整合全省会展教育资源、开展校企合作,促进会展业健康发展,进一步推动河南各高校会展专业毕业生就业,为企业与高校毕业生搭建面对面的交流平台,“河南省会展业产学研联盟启动会暨河南会展人才培养模式创新论坛”成功举行,同日,主办方还举办了“2014 河南省高校会展人才招聘会”。

本次活动由中国贸促委员会河南省委员会、河南省国际展览协会主办,河南财政税务高等专科学校、郑州时创展览展示有限公司承办,郑州市会展工作管理办公室、河南省会展业商会等作为支持单位。河南财专工商管理系主任、教授陈爱国主持了活动,并介绍了联盟成立的背景,河南财政税务高等专科学校副校长、博士王孝俊教授致辞,河南省贸促会副会长梁杰一,郑州市会展产业管理办公室副主任王亚平,

郑州时创展览展示有限公司总经理李朝阳等参加了活动,会议还选举出了会长、副会长、秘书长。在河南会展人才培养模式创新论坛环节,河南省贸促会会展处处长石维堂,河南省会展商会副秘书长、培训中心主任王晋南分别以《会展新常态呼唤产学研联盟》、《探索河南会展人才培养可持续发展之路》为题做了主题演讲。

中国加快审批“瘦身” 助力境外直接投资量质齐升

■ 毛振华

受“一带一路”等重大利好激励,继 2013 年中国企业境外投资超千亿美元基础上,2014 年前 11 个月境外投资就已近 900 亿美元,有望超 2013 年。专家指出,中国在 2015 年应把握改革“窗口期”,国家层面进一步减少行政干预,而海外投资应选好项目,对市场风险需谨慎把握。境外投资的持续增长,成为中国企业“走出去”步伐日益加快最直接的印证。2014 年,中国企业积极延伸海外投资触角,东盟、欧盟、澳大利亚、美国、俄罗斯、日本等 7 大主要经济体成为最为集中的地区。中国商务部数据显示,2014 年前 11 个月,中国对外直接投资累计实现 5518.2 亿元,约合 898 亿美元,同比增长 11.9%。在对外投资中,对 7 大主要经济体的投资占到中

国同期对外直接投资总额的 74.8%。值得关注的是,对外投资合作产业布局进一步优化。中国企业对外直接投资热点从能源资源的传统驱动正在发生转变,正在形成能源资源驱动、市场驱动、技术驱动等并驾齐驱。据有关机构预测,随着对外投资合作规模进一步扩大,2015 年预计对外直接投资将达 1200 亿美元,实现“十二五”期间年均增长 17%。这其中,民营资本的海外投资力量也在不断显现。安永中国企业海外投资税务中心主管合伙人陈明宇认为,政府大力鼓励和支持企业“走出去”,随着企业海外投资逐渐进入发达经济体以及地方企业与民企的不断加入,中国企业海外投资与经营将步入新阶段。境外投资稳步提升,与中国在 2014 年深入推进行政审批改革提速不无关系。国家发展改革委 2014 年为推进境外投

资管理体制改,将境外投资项目由审批制改为核准制,简化程序,提升境外投资项目核准和备案便利化。12 月的国务院常务会议又将境外投资外汇管理由事前到有关部门登记,改为汇兑资金时在银行直接办理。专家分析,在中国企业整体硬实力显著增强的背景下,行政软实力改革将为企业“走出去”不断助力。在“一带一路”战略规划、取消大部分境外投资项目核准的背景下,逐渐探索允许个人海外直接投资具有变革性意义。2014 年 8 月,国家发展改革委政策研究室发布报告称,将完善相关管理规定,允许个人投资者开展境外投资。在沪港通试点交易正式启动后,中国证监会副主席刘新华就曾表示,在沪港通试点推出并实现平稳运行基础上,将继续提高资本市场对外开放水平,扩大合格境外投资者的范围,稳步开放境外投

资者直投境内市场,有序推进境内投资者直投境外资本市场。专家分析,允许个人开展境外投资顺应了民间资本和个人投资资本的内在要求。尽管预期其初期可能规模有限,但作为资本流动的一种方式,将开启中国海外直接投资的新局面。

对于 2015 年境外投资,中国人民大学重阳金融研究院世界经济项目研究主管高连奎表示,中国政府应鼓励中国企业“走出去”,不断丰富和超越原有投资类型。“只有用改革深化发挥市场主体配置作用,减少行政审批,才能在给企业海外投资提供便利的同时,增强企业信心,有助于中国打造国际化的投资布局。”

专家认为,对于中国企业来说,海外投资的关键是把握时机,选好项目,积极参与。要有的放矢选择,同时做好周密考察,对风险有一定的心理准备和承受能力。

产量大、能耗低、粉碎细度好

浙江丰利新一代超细纤维粉碎机出口日本

日前,国家高新技术企业、中国纤维行业协会会员单位浙江丰利粉碎设备有限公司研发生产的国家专利产品,新一代高速旋转剪切式超细粉碎设备——CXJ 超细纤维粉碎机出口日本,用于加工再生纸。据悉,这是中国首台纤维粉碎设备落户日本。

这种新一代超细纤维粉碎机是浙江省科研项目,已通过专家验收,填补了国内超细纤维粉碎设备的空白,其技术性能达到国际先进水平,为我国纤维素粉体行业提供了理想的超细粉碎设备;有效解决了纤维性物料批量化超细粉碎的难题,破解了市售设备结构复杂、维修困难,且产量低、能耗大、温升高、粉碎细度差、刀具不易更换、加料装置不易拆装等种种难题。该机运用先进的空气动力学和仿生学设计出的粉碎装置由高速旋转的动刀和静刀组成,动刀和静刀成一个特殊的剪切角,通过快速剪切来实现对绒状、絮状、薄膜等类纤维的粉碎。产量大、能耗低、粉碎细度好,成为此次日商慧眼独具,选择该设备的一个重要原因。

目前,超细纤维粉碎机适用于绒状、絮状棉纤维及纤维素醚类产品的超细粉碎,如:精制棉、棉麻、光纤、泡沫、橡胶、薄膜等。广泛应用于化工、塑料、橡胶、造纸等行业物料的超细粉碎。对塑料薄膜、胶片、纤维性物料和热敏性物料均能进行超细粉碎,产品粒度最细可达 200 目。

该机现已成功地替代进口设备,应用于山东、安徽、浙江、河北等国内多家精制棉生产厂家,价格仅为进口设备的 1/3~1/5;能耗是国内同类机型的 50~70%。

读者咨询热线:0575-83105888
83100888,83185888,83183618
网址:www.zjfnli.net

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销