绿动之芯 智领未来
锡柴LNG机渐成绿色环保的一抹强音

■ 陈燕

在当下能源及环境问题日益凸显的情况下，如何通过新能源战略搭上绿色经济的快车，这给汽车及内燃机等行业带来了前所未有的挑战与机遇。而今年一汽解放J6全品系天然气车重磅出击，全面投放国内市场，可谓一炮而红，所搭载的一汽锡柴奥威国五天然气发动机表现出彩，渐成行业绿色环保的一抹强音。

■ 品牌效应 热销之“芯”

日前，搭载一汽锡柴奥威国五天然气发动机的一汽解放J6车热销市场，其高端技术、安全可靠及“节劲”动力，令整车厂、经销商及用户交口称赞，订单频显，其中不乏一些大用户——

4月18日，一汽解放柳特港口长头牵引车宁波品鉴团购会以现场订购383辆的成交数完美收官。这是继搭载一汽锡柴奥威天然气发动机的一汽解放柳特港口长头牵引车频频落户宁波市北仑港后刮起的又一轮“绿色”旋风。

4月下旬，在素有“塞上明珠”美誉的宁夏青铜峡市，随着宁夏华能大坝电厂四期项目的开工，高端新能源物流车辆需求猛增。该区域的一家物流公司在经过数月调研后，进入了竞标程序，一汽锡柴奥威6SN1国五天然气发动机的解放J6车凭借绝对优势，一举中标首批300辆的订单。

众所周知，美丽的宁夏是被交通运输部列为全国首批道路运输行业推广应用天然气汽车试点省区，滨临黄河之域的青铜峡市更是山光水色相映，宛如开然铜镜，生态美和自然美在这里交汇，目前该区域运输车辆已升级到了“天然气”时代。此次中标的搭载一汽锡柴奥威国五天然气发动机的解放J6车绿色环保，可有效降低一氧化碳、烟尘颗粒等污染物排放，降低环境污染，将为“塞上明珠”留下一片碧草蓝天的同时，更能为其创造出良好的社会效益。

■ 技术引领 绿动之“芯”

一汽解放J6重型卡车是我国卡车行业的标志性产品，代表了我国商用车领域的最高技术水平，与之匹配的锡柴奥威系列发动机更是出身于民族自主品牌，拥有着世界顶级设计品质，引领着发动机高端市场——

“锡柴奥威系列天然气发动机，全方位支撑解放J6中重型车型动力需求。最关键的是锡柴天然气发动机拥有独一无二的六大专用技术，使得解放J6天然气车型具备了‘一大’、‘两省’的特点。”锡柴技术专家对锡柴LNG机技术如数家珍。“一大”指大功率，奥威6SM2（功率覆盖310-370）及6SN1（功率覆盖350-420）相比竞品排量都超出1L，国内排量最大，带来的扭矩和功率也更大，解放J6天然气车爬坡超车更轻松。“两省”指省钱，省心。依托锡柴六大专用技术和独有的节气技术，确保解放J6天然气车安全可靠，经济高效。其次，由于拥有独有专用技术，整车稳定性、可靠性大幅提升，提高了车辆的年出勤率，比一般的卡车多出12天/年。真正成为省钱、省心的挣钱机器。

“锡柴燃气机拥有国内首家单缸四气门、顶置凸轮轴技术的节气技术，配气精准，燃料混合均匀，燃烧效率更高。”据锡柴技术专家介绍，锡柴通过与美国ENOVATION-CONTROLS公司合作，采用E-CONTROLS稀薄燃烧技术，在整车节能效应的配合下，最低燃气消耗率为183g/kw·h，可以实现百公里节气2公斤，一年可以为用户节省1.8万元。

■ 品质高端 口碑之“星”

“我们看重的是锡柴天然气发动机拥有的强劲动力、可靠质量、极低气耗。”用户吴步超说，他于2004年从事货运运输，买过奥威、J6、欧曼。2014年他把原来的柴油车辆全部卖掉，换了6辆解放锡柴机的LNG车，使用效果相当好。他说解放锡柴LNG动力足，在泗水段有很长的大坡，只要加点油门就可轻松过去。一年下来多挣了一个司机的工资。

“我的车辆跑安阳到山东日照，行程往返1500公里，去程拉钢材、焦炭，回程拉矿粉，货物重量在60吨左右，气耗在每公里2元。比我朋友的其它车辆省0.2元/公里，一趟下来能省300元。按3天1趟，一个月可跑10趟，可省3000元，一年省气36000元。”用户李先生欣喜地说。

“对于我这样的用户来说，不要哗众取宠的噱头，‘有高技术含量且实用价值好’才是我们想要的，从我亲身感受来说，一汽解放J6天然气车所配置的6SM2发动机马力大，耗气少，照目前行驶的情况来算，近一个多月来光耗气、配件等方面的花销就已节省七百多，我非常满意。”首批拿车的用户代表林先生赞誉道。

无论是技术上的不断超越，还是产品上的屡次创新，最终受益者还是用户，树品牌、求创新、重品质、提能效，打造让客户满意的发动机，一汽锡柴作为“中国动力专家”坚持不懈、锐意进取，创新未来，将在环保大时代塑造出一个个与奥威6SM2发动机相媲美的“节能降本，动力强劲”的绿动之“芯”，让绿动之“芯”绽放出更为璀璨的光芒。

■ “精芯服务”以心护“芯”

奥威6SM2天然气发动机这颗冉冉升起的绿动之“芯”在国内外市场绽放华彩，一方面是有顶尖技术支撑，另一方面这也与对用户售前售后缜密周到的“精芯服务”密不可分。据悉，一汽锡柴打造服务品牌由来已久，始终以“精湛、精益、精诚”六字真言为“精芯服务”的品牌价值，为用户提供多方位服务，包含专业的培训与管理、限时完成服务响应并提供全周期全程服务支持、提供个性化定制专属服务等。

“目前，锡柴一系列融质量、效率、服务、亲情于一体的全方位专业化、终端化的专属天然气发动机的‘精芯服务’举措，已赢得了用户的高度认可。”据悉，锡柴自2013年开始，就针对天然气产品进入区域以及潜在市场区域分别进行了一级、二级培训。截止目前，共开设培训班300余期，确保了重点燃气机进入区域服务站的服务维修以及燃气机运行沿线服务站的服务维修，目前已具备天然气发动机服务维修能力的服务站有近100家，基本涵盖了锡柴燃气机的主销区域和运行沿线区域。同时燃气机诊断软件都匹配了专用诊断通讯线，可以完成故障码读取、动态数据采集、零部件功能测试和数据刷写。专用的诊断通讯线都已配备到重点区域和保有量大的区域。

“锡柴已成立了天然气技术专家团队，随时给服务站提供专业的维修指导，遇到疑难故障问题，可第一时间赶往现场，协助服务站共同处理。”据了解，锡柴还配备6支厂级服务小分队，成员由厂内的研发、质保、装配、配套等部门技术人员组成，联合多个部门，制订市场应急服务工作流程，共同应对市场上的突发问题，必要时前往现场提供技术指导，解决服务站的后顾之忧。锡柴在每一起技术支持服务后，都会将故障处理过程编制成典型故障案例，录入TDS系统，实现全国信息共享。

与绿为伍，拥抱蓝天，一汽锡柴创新领路，心系环保，用心之深，用力之勤……这一切都标志着锡柴贯彻新能源低碳战略、全力进军开拓天然气市场的大幕已揭开。

药品定价改革：交易价格还权于市场

近日，经国务院同意，国家发展改革委会同国家卫生计生委、人力资源和社会保障部等部门联合发出《关于印发推进药品价格改革意见的通知》（下称《通知》），决定自2015年6月1日起取消绝大部分药品政府定价，药品实际交易价格主要由市场竞争形成。

这意味着，全国范围内，除麻醉药品和第一类精神药品等极少数特殊药品，仍暂时由国家发改委实行最高出厂价格和最高零售价格管理外，其余药品的政府定价全部取消，按照分类管理原则，通过不同的方式由市场形成价格。由于这份文件涉及到约2700种药品价格的改革，因此被业内普遍评论为“步伐最大”和“远超预期”。

打破“劣币驱逐良币”困境

自2000年开始，我国实行由价格主管部门对医保目录内药品和目录外特殊药品实行政府指导价（最高零售限价）管理。在初期曾取得了不错的效果，有效控制药品价格在合理范围波动，一定程度避免企业在定价方面的恶性竞争。但是随着药品市场的发展和医保制度的完善，这一定价制度出现了大量弊端，阻碍着市场的健康发展。

中欧国际工商学院教授蔡江南在接受记者采访时表示：“我国目前的药品市场格局是‘以药养医’，企业在生产环节投入的资金低，大部分钱都投在了流通环节。再加上我国药企普遍规模小、数量多，造成的结果就是这些企业利润低，没有研发能力。”

更为严重的是，当药企的大部分资金需要投入到流通环节时，就会造成“劣币驱逐良币”的不良现象。北京大学国家发展研究院教授刘国恩认为，“人为定价若想合理公平必须掌握市场上所有药品的信息，但这几乎是不可能的事情。当一些企业懂得‘打点’，并且与相关部门关系密切，就可能形成很高的定价，从而获得高额利润。与其相对应，质量不错但是定价偏低的药品就面临亏损，从而不得不退出市场。”

药企对药价的管制也深有感触。广药集团董事长李楚源对媒体表示，药价行政管制让药品价格不能真正反映市场需求，最终会削弱企业研发新药的积极性。“放松管制，根据市场来衡量，然后做好市场、获得利润再投入研发，整条体系就会更加顺畅。”

刘国恩认为，当药品定价放开之后，曾经因定价过低而退出市场的高质量药品会重新回归，参与竞争；而那些当初定价过高的药品若想保持高价格，只能加大药品质量上的研发，从而带动企业创新研发能力，促进药品市场结构合理健康。

考验政府“管放”平衡术

药品定价的放开，意味着政府的直接管理将变为间接管理。如何在“管放”之间拿捏平衡，不但是考验监管者智慧的难题，更是对药品改革真正完成市场化“蜕变”的巨大挑战。

蔡江南认为，今后政府最重要的职能是监管。中国药科大学医药价格研究所所长常峰也在新华网发表评论指出，放开药价并不等于放任不管。此次改革后，原来的政府“单只手”管制药品价格，转变为更好地发挥政府、市场“两只手”作用；由原来的直接限制药品最高零售价，转变为通过强化对医药费用和价格行为的综合监管，来引导市场价格秩序，从而实现政府对药品价格的间接管控。

药品定价放开后，可能出现的一个仍然棘手的结果是，医院仍然更愿意进高价药，手握处方权的医生依然有可能鼓励患者用高价药。

对于这个问题的解决，青岛、江西等多地试点的医保谈判制度或许能够提供解决途径。例如，“青岛模式”就在大病医疗救助制度的框架下，通过谈判和风险共担、管控等机制，构建高值药品保障制度。比如治疗乳腺癌的赫赛汀特药救助，采取的是由政府、供应商和个人三方共同承担的模式。

“但医保谈判制度还面临着重重障碍。”蔡江南分析说，首先，城镇职工、城镇居民、新农合三大医疗保险有两个不同的部门在管理，未来如何解决；另外，将来的养老、医疗和失业保险三险如何合并；第三，医保的管理如何细分；第四，是否考虑以及如何交给专业的机构管理。

总的来看，药价改革牵连起整个医改的经脉。今后，如何形成一个有效的药品价格竞争机制才是改革的根本诉求。

因此，药价改革是一个系统工程，今后还需更多的配套改革护航。

在这方面，发达国家的成功经验或许能给我国带来启示。例如，美国药价谈判中最重要的主体是医疗保险支付方。美国绝大部分医疗费用由第三方保险公司承担，于是衍生出了专业的医疗费用管理机构（PBM）。PBM通过审核医疗机构和药房的处方以及保险公司的保单，对医疗保险公司的医保费用支出进行管理和控制。PBM在该业务中积累的大量诊疗数据成为其谈判的最大筹码。以谈判的方法来实行定价。（徐曼曼 孙亚华）

东风德纳车桥公司举办“劳动光荣 创造圆梦”劳模故事会

为崇尚劳模，学习先进，更好的引领团员青年在企业发展中建功立业。近日，东风德纳车桥公司在襄阳召开了“劳动光荣，创造圆梦”劳模故事会，中央企业劳动模范、东风公司模范共产党员刘锋，中国机械工业联合会“技术能手”、东风公司职工职业技能大赛数控车工金奖获得者黄明红等4名劳模先进代表分享了个人成长经历，告诉团员青年要养成不断学习的好习惯，努力将所学与企业所需相结合，在当前市场形势严峻时期，与企业共担风雨，共同发展。

该公司总经理麦克就团员青年关注的青年素质提升、中西方青年文化对比、青年活动等话题，与团员青年进行了互动交流，沟通坦诚，气氛融洽。

该公司党委书记叶征吾寄语团员青年，在当前形势下，团员青年一要有“实干精神”，以务实为本，以实干为基，踏踏实实做事；二要有“进取精神”，不断学习，自我完善，养成爱学习的好习惯；三要有“创新精神”，敢于说不，勇于探新，保持不竭的激情和动力；四要有“奉献精神”，立足岗位，默默耕耘，付出必有收获。

（王易兰 夏天宇）

鄞州区工商联举行“新三板”知识讲座

日前，鄞州区工商联（商会）举行知识培训，邀请齐鲁证券有限公司业务总监罗鑫杰为全体执常委会员作小微企业挂牌“新三板”业务培训。

小微企业由于自身的弱小，在发展过程中面临着诸多难题与制约，成长性普遍令人担忧。数据表明，世界范围内，小微企业成长为大中型企业的概率仅为3.75%。

据了解，当前鄞州小微企业普遍面临着融资困难，企业运作、财务管理不规范，缺乏有效激励机制，人才引进难、留住更难，企业品牌创建难，盈利能力不确定，股权退出渠道不通畅等等难题，企业涉足资本市场，可以有效解决或规避这些难题，助企业走出困境，上升至一个更大更高的发展空间。新三板具有企业的“孵化器与蓄水池”功能，面向全国的投资者，为未上市企业提供挂牌交易服务、股份转让与市场化定价，进而成为拟发行上市公司的信息预披露和市场检验平台。

罗鑫杰还就拟上市企业的条件、要求与申请程序，与与会企业家作了现场交流与讲解，引起许多执常委的关注与兴趣。（包德贵）

低价旅游团：导游垫付费用 购物返点45%

近日“导游辱骂游客”事件再次引发社会对导游这一职业群体的争议。调查发现，在“拼低价”的旅游业经营模式下，一些低价旅行团被层层转包，底薪只有数百元的导游接团时往往需要垫付人均数百元的“人头费”，还没出团就已亏本。因此，他们往往千方百计通过诱导消费者购物以获得高额返点来“填坑”和盈利。有业内人士透露，多数购物、餐饮商家等会给导游返点，45%算正常，还有更高的。

淡季带不到团就吃不上饭

实际上，被报道的“恶导游”事件只是冰山一角。网上近日关于旅游“强制消费”的一项调查显示，截至6日11时，69.4%的参与调查网友表示“旅行中遇到过强制购物消费”。记者调查发现，“胁迫消费”频发的导游行业背后是严重缺少基本生活保障。

张家界导游李春霞告诉记者，专职导游的月基本工资，在张家界300元-800元不等；兼职导游甚至没有基本工资，靠发日工资。“没有底薪的导游，常常面临‘淡季带不到团就吃不上饭’的窘境。”黄山导游小薇（化名）无奈地说，每天带团费约200元，淡旺季平均下来，一年工资仅2万元左右。

企业对导游的保障十分微薄。安徽一旅行社协会副会长洪琛透露，愿意给导游购买保险的旅行社微乎其微。“截至去年年末，当地156家旅行社中，大概仅两三家会给导游买保险。”湖南导游蔡妮娅告诉记者，2014年她身边有几位导游在带团过程中受伤，但“出事以后基本靠行业协会募捐，几乎没有其他保障机制”。

导游流动性过高是导致服务质量不高的重要原因。安徽省一位旅游部门工作人员称，按规定，旅行社要有20%的固定导游，但出于成本考虑，许多旅行社不愿意“养”固定导游，仅在旺季聘请临时导游，这部分人挂靠导游服务中心并交纳一定的管理费，没有固定薪酬、长期合同、社会保险，人多且散，工作稳定性差。

对于很多游客经常投诉的导游服务不好，专家认为，根本原因在于国内导游工资与服务质量并不直接挂钩。“干好干坏都这点钱，所以大家工作积极性不高。”小薇坦言。据记者了解，在国外，导游收入以小费为主，旅行社所付的报酬仅占一小部分。这就意味着，游客是上帝，影响导游的收入高低，导游必然努力让游客满意。

由于正常收入低、缺乏保障、流动性高，导游群体难以留住人才，人员呈年轻化趋势。以皖中地区为例，调查显示，该地区70%的导游是毕业1年至3年的学生，普遍专业技能欠佳，仅10%导游有超过5年的工作经验。三亚春秋国际旅行社总经理王雪琴介绍，“2009年时我们公司有400多位专职导游，现在只有16位了。”随着“正规军”逐渐流失，越来越多无证黑导游充斥市场，队伍鱼龙混杂。

争夺“刀尖上削下来的利润”

安徽大学旅游系副主任李经龙分析说，那些习惯低价恶性竞争的旅行社，为控制成本，不断挤压导游基本工资待遇与游玩线路的服务质量，以拉低产品价格。记者调查发现，这种先靠低价争抢游客，再通过回扣等赚回利润的方式，被基层旅游部门称为“刀尖上削下来的利润”。

国家旅游局监督管理司司长彭志凯4日公开表示，“不合理低价”问题是我国旅游市场秩序“百病之源”。

海南一旅行社负责人告诉记者，目前那些几百元甚至几元的低价团费用明显低于成本，往往是由组团社组织游客，地接社从组团社手中买团，导游再先自己垫付费用从地接社买“人头”。对于地接社和导游而言，是负债在接团，“人均数百元的‘坑’，不想亏本，就只能想办法捞钱填坑。”

而诱导、胁迫游客购物，从商家拿返点就是主要捞钱方法。据了解，现在导游带团，购物、餐饮等环节一般都有返点，有十年执法经验的海南省旅游委质监局一名工作人员直言，“购物返点45%算正常，还有更高的。门票也有返点。”

年初转行的云南导游小陈向记者讲述了“返点潜规则”，像珠宝、字画这些产品定价随意性大，卖价越高，返点越多，“最多一次是在去年春，有个游客花三万元买了个玉镯，商户按照利润30%返给我，好几千呢。”

对零负团费加大惩处力度

旅游市场“百病之源”在哪里？在参与“关于强制消费”调查中，截至6日11时，51.5%的网友认为，乱象背后是有关部门监管缺失。

安徽一地旅游市场监管处负责人说，“并非看不见、管不了，而是为了眼前利益，选择了睁一只眼闭一只眼。”业内人士认为，规范旅游市场应依法从严，加大惩处力度，提高违规成本，一旦发现零负团费，第一次可以警告，第二次就应该撤掉相关资质。（新华社）

各类大小项目投资借款，两百万起贷地域不限，个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话：028-68807888