

我国新能源汽车销量全球第一 玉柴新能源动力产品销量陡增

玉柴:绿色促发展,创新保活力

宋永唐

“2月份,我们销量已经超过了年度目标的1/2,有望4月份完成全年任务。”玉柴新能源动力事业部的副总经理龚智华乐开了怀,刚刚过去的2月份,玉柴的新能源动力产品销量陡增。在去年,玉柴已位居我国插电式混合动力专用发动机销量首位。

2015年我国新能源汽车销量跃上了全球第一。很多人以为,这对我国最大的内燃机制造商——广西玉柴来说,是个巨大的挑战。然而,市场需求变了,玉柴并没有被市场抛弃,反而通过技术创新,推动企业转型升级。玉柴集团公司董事局主席晏平说,“玉柴多年制胜的秘诀,就是变革创新。”

如何变革?“绿色发展”是玉柴的发展原则。早在2007年,玉柴就提出了“绿色发展,和谐共赢”的企业核心价值观,并将它贯穿于企业的每一次技术创新。

国家节能环保内燃机工程实验室——玉柴工程研究院新技术应用开发技术总师陶泽民,加入玉柴后把发动机后处理技术研发当成了最重要的事业,在北京推行严苛的排放法规之后,他每年数次往返北京,跟车跑,钻车底,每天风尘仆仆,被人笑成为“土博士”。就是这样的一批不怕苦不怕累的“土博士”,促进企业绿色发展,从2011年国内首款满足欧六排放法规的样机YC6L在玉柴诞生,到2015年推出10款满足T3排放法规的系列新品、插电式混合动力二代系统等,玉柴持续以领先国家排放法规实施的速度推出高效可靠、专业适用的发动机新品。

玉柴“绿色发展”进一步造福社会。2015年,玉柴协助北京公交开展公交车升级改造,通过改造,预计每年将减少氮氧化物排放2800吨。

玉柴负责任的企业形象受到了赞许,各公交公司纷纷投来橄榄枝。2016年新年伊始,欧六发动机再获北京公交集团300余台批量订单。现在,在北京,装配欧六发动机的公交车已经批量投入运营,为首都



的碧水蓝天贡献力量。玉柴绿色环保的新能源动力、大船电力等新品正逐步成为玉柴盈利的中坚。

产品创新带来了经济效益,也点燃了企业相关工作创新的激情,企业创新工作发生了系列的化学反应。制造技术方面,和中国机械科学研究总院展开战略合作,玉柴在3D打印、智能制造方面取得了长足进步,2015年,玉柴“大中型发动机缸体数字化铸造车间”项目成功入选国家智能制造专项。玉柴成为广西唯一入选企业,搭上了国家智能制造“首脑专列”。

技术创新还带来市场的变化。这两年,玉柴借助国家“一带一路”战略,利用产品方面的技术优势,打开了国门。2015年,玉柴海外销量是历年来最高的一年。2016年初,玉柴亮相土耳其伊斯坦布尔举行的一年一度的欧亚海事展,在玉柴展区,玉柴大功率船用发电机成为现场最受瞩目的机型,仅开幕首日,便收获了订单10余台。整个展会期间,共签订意向订单超过60台。

为提升高速大功率发动机方面的技术优势,今年2月19日,玉柴联姻德国MTU推出高端大功率发动机,按照协议,玉柴将

与MTU建设新工厂,共同开展研发,玉柴有望借此一步迈入国际高端发动机领域,并借鉴德国工业4.0,有望探索出中国制造2025的新路径。

与MTU的合作背后,晏平主席有更大的抱负。他认为,随着玉柴与MTU生产的发动机国产化水平不断提高,将带动全产业链的升级。晏平说,“新常态下,企业要保持更高的创新激情和活力,变革创新,推进企业转型升级,配合国家供给侧改革,破解产能过剩,才能实现中国工业的全面升级。”

中国重汽销售部赢得初春花香

郭彦男

步入2016年,中国重汽销售部在各大细分市场强势发力,接连获得百辆以上批量大单,即使在春节期间也展现出极强的磁场,2月斩获订单近4000台,超过元月近200台,订单量比元月增长5.4%。

按照以往惯例,春节这个月重卡车市一般“不太忙”,然而中国重汽销售部在猴年春节当月、工作日大幅减少的情况下,实现了销量提升。中国重汽销售部总经理张晓东给出了答案:一是销售部前期的市场耕耘已形成良好的品牌影响力;二是以市场为导向实施了一系列营销创新,有效提升了营销执行力;三是借春节,销售部开展了大规模、密集型宣传推广活动。

2016年新年伊始,中国重汽销售部即确定了整体营销思路,加强责任体系建设。一是推行四档十级工资制度改革,明确每位员工的能力指标和业绩指标,明确评价标准和工作职责,月度工资发放与月度销量及工作完成情况挂钩,实现了“人头上有指标、人人肩上有责任”的良好格局。此项改革还为全体员工搭建起“能者上、平者让、庸者下”的晋升通道,有效调动起员工的工作责任心和积极性,提升了工作执行力。二是在营销模式、金融创新及服务提升等多方面进行转型升级,与各单位签订责任任务书,将销量和份额提升计划指标落实到各个分公司、各个细分市场,对应制定了科学可行的营销策略和推介方案,全力打好2016年开局之战。

销售部认真落实“一岗双责”,构建起

“谁主管、谁负责,各司其职、各负其责”的责任体系,工作中分工明确,责权明晰,各自负责的工作都条目性列出,层层传递压力,一级对一级负责。领导班子成员带头走访调研市场,推行行销工作模式,与战略合作伙伴和经销网络单位等进行战略沟通,聚焦牵引车、载货车、自卸车、搅拌车、专用车、出口车六大高增长市场,攻坚克难,抢抓机遇。

一二月份,销售部共举办656场大大小小的营销活动,其中包括产品推介会、客户座谈会、新产品上市发布会、春节走访、新春答谢会等。地毯式密集型营销活动象春风一样吹遍全国各地,这股“重汽风”有效拉近了重汽与各地物流公司、快递公司及领袖客户间的距离,增加了信任,获取了订单。山东大区鲁北分部通过春节前后两轮密集的客户拜访和针对性产品推广行销活动29场次,总计集客1710余人次,累计收获区域落地订单500多台;在2月14日举办的济南市渣土场生态治理暨试点推行新型节能环保渣土车和“双向签单、卸点计费”制度工作会议上,中国重汽与三家运输单位代表现场签约,2016年将有500辆重汽新型环保渣土车将服务于济南各大城建项目;山东大区青岛分部在龙口市场顺利交付70台T7H“干线之星”危化品运输车之后,用户又续签了66台“干线之星”;面向用户需求制定个性化方案,100台重汽HOWO渣土车落户八闽大地……

在积极开拓市场的同时,销售部还着力进行销售平台建设,以总部品牌部、项目组为责任推动主体,每位员工均肩付责任车型



和责任区域,要通过分析统计数据指导分公司的销售,及时指出分公司不合理的销售策略,并提出相关要求,帮助其科学提高营销能力。

销售部大力推行“行销工作模式”,要求各分公司经理要用心思考如何在当前经销体制下有效开展工作,要以品牌销售推动整体销售,细致关注每个环节,诸如经销商有无风险、二网是否合理等,提高把控力,理顺各个环节的关系。同时要加大市场开拓力度,细化工作,责任到人,做到有安排、有检查、有落实、有考核,确保各项工作落到实处,产生实效。

“只有自身具有专业水平、成为金融专

家,才能指导经销单位给用户当好顾问,解决用户在购车、用车过程中遇到的各种问题。”这是张晓东经常强调的一句话。销售部在全国范围内有针对性、大范围地开展业务培训和服务培训,力求让用户更好地使用曼产品,在运营中发挥出车辆的最大效能、获取最大利益。同时,要求分公司认真研究如何合理运用金融工具,在区域内搭建金融网络,发挥出“金融产品+汽车产品”的双重优势。

在重卡市场整体走低的大形势下,中国重汽销售部实现了订单量的逐月增长,充分体现出产品品质与营销模式的双重实力。(图据网络)

茅台集团传达学习2016年全国“两会”精神

中国人民政治协商会议第十二届全国委员会第四次会议和第十二届全国人民代表大会第四次会议圆满完成各项议程,分别于3月14日、16日在北京闭幕。全国人大代表、茅台集团董事长袁仁国,肩负重托,与近3000名全国人大代表一起,议国事、谋发展,认真履行神圣职责。并于18日上午回到茅台集团,在第一时间传达学习全国“两会”精神。

大会由茅台集团党委书记、总经理李保芳主持。

集团公司党委副书记、纪委书记赵书跃等公司领导及见习助理以上管理人员参加了学习。

袁仁国全面、详尽地传达学习了十二届全国人大四次会议精神,内容包括一府两院工作报告、“十三五”规划纲要、年度计划、年度预算及大会通过的有关法律法规和贵州代表团的的活动,参加会议的个人感受等。

袁仁国最后强调,茅台集团要做好2016年工作,需要付出更多的艰辛、更多的努力和更多的汗水;要在思想上绷紧、时间上抓紧、落实上赶紧,千字当头、实干兴企、实干强企;一要咬定目标干。紧紧围绕公司2016年目标任务,细化分解,层层落实、责任到人,咬定时间,确保全面完成。二要只争朝夕干。全体员工要自加压力、主动作为,以高度的使命感和紧迫感投入到各项工作中来。三要与时俱进干。要紧盯时势变化,相时而动,择机而行,出新求变,与时俱进抓学习、与时俱进抓落实、与时俱进干事业。四要担当负责干。全体员工要勇于“担担子”、善于“扣扣子”、勤于“钉钉子”,行之有效抓好工作。五要齐心协力干。各部门、岗位之间要通力合作,协调配合,心往一处想,劲往一处使,合力推动工作又好又快落实。六要攻坚克难干,破除畏难情绪和惯性思维,上紧发条,拧紧螺丝,铆足干劲,主动出击,干好干成。七要顽强拼搏干,要栉风沐雨、砥砺前行、不断进取、顽强拼搏,苦干实干。八要奋发有为干。以更加积极有为的姿态,既要敢想敢干、敢为人先,又要用心谋事、高标准干事、多干实事。九要善作善成干。只要省委、省政府有要求,省国资委有部署,市场上有需要,我们就有行动、有落实,善于“弹钢琴”,趋利避害,扬长补短,干一事成一事。十要踏石留印干。把心思和功夫用在抓落实上,敢于碰硬,做到政治过硬、能力过硬、作风过硬、廉洁过硬,以踏石留印、抓铁有痕的劲头,不断干出实实在在的成效。去书写茅台崭新的历史画卷,落实中央的五大发展理念,靠干。落实习近平总书记重要讲话,靠干。落实、落细、落小董事会定的方针目标和措施,靠干。我们要时刻保持清醒头脑,牢记我们与世界酒业集团的差距,以实字为基,以干字开路,认真落实董事会工作报告,书写茅台新的伟大篇章。

李保芳在主持会议时指出,全国两会是一年的重大政治活动。会议为国民经济发展指明了方向,为我们今后一年的工作提供了基本遵循。公司各级领导干部要深入贯彻落实习近平总书记系列重要讲话精神,认真落实全国两会精神,切实增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,还要深度学习细学,确保学懂、学透。

就如何深入学习贯彻好会议精神,李保芳要求,一要明确学习目标,通过学习,自觉在思想上、政治上、行动上与党中央保持高度一致;不断增强预判大势、谋大事、抓发展、促发展的能力和水平。二要把握学习内容,要重点学习政府工作报告和“十三五”规划纲要,认真解读、分析各项目标指标,领会其中蕴含的政策机遇和释放的发展信号,用会议精神指导公司改革发展各项工作。三要掌握学习方法,要通过公司各级党组织、各单位部门集中学习,广大员工自己学等方式,坚持学、深入学,掀起学习热潮;公司宣传部门要全方位、多角度、全覆盖进行宣传报道,营造良好的学习氛围。四要用会议精神指导工作实践。要高度重视,紧紧围绕创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念,进一步明确各项工作出发点,找准切入点,抓住着力点,积极为茅台发展建言献策,拿出敢作为、善作为、能成事的决心和勇气,不断加强和改进各项工作,在创新上做足文章,在改革上多谋实招,在发展上多出新招,切实做到学以致用,推动发展。(兴中)

中国重汽集团济南地球村电子商务有限公司成立

于佳澍

近日,中国重汽集团济南卡车股份有限公司召开第六届董事会2016年第一次临时会议,会议审议并通过了《关于对外投资设立全资子公司的议案》,决定在济南高新区全资设立子公司中国重汽集团济南地球村电子商务有限公司。注册资本为人民币贰仟万元。

据悉,该电商公司通过在互联网上搭建营销、服务、运营等平台,实现商品和服务的展示、销售,强化线下体验,提升配送和售后等服务效率,在加强线上线下互动、促进线上线下融合的同时,不断打破场景限制,优化消费路径,从而提升企业盈利水平。一期可为用户提供配件在线购买、配件防伪、一键报修、服务预约、用车宝典、智能通等服务。

该公司的设立是重型汽车行业与互联网的结合的一种全新的企业运营模式,旨在引导更多的用户成为中国重汽的忠实客户,最终实现中国重汽“与用户实现互联互通,与合作伙伴实现共赢”的目标。

玉门市工信局长冯兴柱一行到稻花香考察调研

3月16日,甘肃省玉门市工业和信息化局局长冯兴柱、副局长王一先等到稻花香集团考察调研。

在稻花香集团副总经理刘运湘的陪同下,冯兴柱一行先后参观了龙泉铺古镇、包装工业园主办公楼、“151”包装中心、酿造车间和藏酒洞,并进行了座谈交流。

座谈会上,刘运湘向冯兴柱一行介绍了集团五大产业的发展情况。他说,在全国经济的严峻形势下,稻花香集团主动适应新常态,攻坚克难、创新发展,在做大做强白酒主业的同时,加快转型升级步伐,大力发展文化旅游产业,积极响应国家“大众创业、万众创新”号召,投资兴建宜昌市小微企业创业园,形成了“五业并举、产城共荣”的发展新格局。

冯兴柱对稻花香在自身发展壮大的同

时,不忘肩社会责任,为地方经济发展积极做贡献的做法表示肯定,并向刘运湘介绍了玉门市经济社会发展情况。他表示,玉门市文化旅游资源丰富,农副产品量多质高,与稻花香文化旅游产业、物流产业等多个产业的发展存在很好的合作契合点,希望稻花香组团到玉门市考察调研,并前往敦煌参加今年9月首届丝绸之路国际文化博览会,与世界各国开展文化交流合作。

据悉,首届丝绸之路(敦煌)国际文化博览会是目前中国政府举办的唯一以“一带一路”文化交流为主题的高端论坛和文化展示平台,是我国“一带一路”大战略的重要组成部分,将集中展示各国丰富多彩的文明与文化,推进国际文化交流互鉴与合作共赢。(高国)

