



中国农大与中国一拖 开展战略合作

日前,中国农大与中国一拖集团签署战略合作协议,双方将在产学研方面紧密开展合作。

中国一拖是国家“一五”时期重点建设项目之一,新中国第一台拖拉机、第一台压路机、第一辆军用越野载重汽车均在这里诞生。现已成为以农业机械、工程机械、动力机械、车辆及零部件为主要业务的大型综合性机械制造企业集团。

中国农大是我国农业高等教育的排头兵,是一所以农为特色和优势的综合性大学,形成了特色鲜明、优势互补的农业与生命科学、资源与环境科学、信息与计算机科学、农业工程与自动化科学、经济管理与社会科学等学科群。

根据合作协议,中国农大与中国一拖将重点在农业机械领域开展战略研究、新技术研究及新产品开发,开展多种形式的产学研合作。作为双方合作的重要内容,中国一拖将在中国农大设立“东方红创新基金”和“中国一拖人力资源培训基地”,中国农大则在中国一拖设立“中国农业大学毕业生就业基地”。中国农大还将根据国际现代农业机械领域发展动向和进展,及时向中国一拖提供具有自主知识产权的新技术、新产品以及该产业发展等方面的信息,并根据自身学科特点,组织专家为中国一拖的发展出谋划策。

签约仪式上,中国一拖还向中国农大提供了4台东方红拖拉机,供其教学使用。(何志勇)

玉柴重工与北科大 开展全面合作

6月14日,玉柴重工公司与北京科技大学签订全面战略合作和项目合作协议,并就开办工程硕士班、专业技术人才培养、共建博士后工作站等事宜进行沟通且达成合作意向。

据悉,人才是企业核心竞争力,玉柴重工已将核心人才团队构建列入公司的重点推进业务范围,今后还将继续推进与其他高校的合作,并同步实施其他配套人力资源管理策略,确保公司战略目标的实现。(郑蕾)

树品牌 重质量 保增长 华菱重卡开拓海外市场新局面

今年以来,华菱已经先后接到秘鲁120台重卡、印尼150辆矿山自卸车、400辆重卡、马来西亚70台重卡等大订单。

稳步行 保增长

2010年,华菱销售整车3万多辆,同比增长67%;集团公司实现销售收入120亿元。2011年,华菱将实现整车销售4万辆,力争达到5万辆,其中,出口力争实现20%的增长,出口量达到2000辆。

华菱出口产品以牵引车、自卸车和混凝土搅拌车为主,针对不同车型,华菱采取的营销手段也有差异。

强服务 抓管控

今年以来,在多重不利因素影响下,华菱汽车继续拓展和强化海外市场

网络,稳固原有合作关系,同时大力加强海外服务和配件供应力度。为确保完成今年的出口任务,华菱海外销售人员积极实施“走出去”战略,各区域营销骨干纷纷加大市场开拓力度,借助公司各种营销政策促进销售。

华菱目前在东南亚的保有量大概有3000辆,而新客户也在不断增长中。为了更好地提供产品和服务,华菱在印尼当地的经销商已投资建设4S店。近两年,华菱在网络建设上投入很大,强化、扶持了多个海外市场的网络发展。通过沟通和交流,华菱重卡的海外服务水平得以快速提升。

树品牌 重长远

产品的不断改进和国际影响的逐步提升,加上销售、服务网络的日益完善,华菱实施的国际化战略取得了明显进展。据悉,目前华菱产品已出口到东欧、非洲、中东、东南亚、南美等60多个国家和地区。

海外市场不断开拓,华菱坚持打造海外品牌的做法得到了回报。华菱重卡海外市场部部长方瑞表示,在很多地区,华菱重卡的高知名度、高美誉度,让后续市场开拓受益良多。但品牌形象仍有提升空间,这也是华菱日后在海外市场的重点。(张丽)

陕汽力推绿色经济新能源重卡

6月29日,以“链合产业资源,领航绿色未来”为主题的“中国绿色经济新能源重卡战略联盟高端对话”在西安举行,此次峰会为进一步拓宽天然气重卡发展之路,畅行绿色经济发展趋势带来了新的推力。

作为中国最早实施新能源战略

的企业及新能源重卡市场的领导者,陕汽重卡所打造的天然气重卡黄金产业链、天然气重卡、服务举措等一揽子新能源项目受到了与会行业领导专家的高度关注与认可。针对天然气重卡发展趋势,陕汽集团董事长方红卫在会上指出,新能源的合理利

用是推动社会进步的必然趋势,也是推动经济可持续发展的必然之路,而天然气重卡也是陕汽集团产品研发系列中的主攻方向,陕汽重卡将发挥产业链的核心优势,逐步打造成中国新能源产业集群。

峰会上,陕汽重卡携手其产业链

成员、行业协会及中石油等发布了《中国绿色经济新能源重卡联盟公约》,这是继2010年成立《中国新能源重卡战略联盟》后首次发表新能源重卡联盟公约,此举也正式表明中国新能源战略实施计划开始执行。(江峰)

江淮轻卡:富裕路上好伙伴



汽车下乡补贴政策的结束,让年轻卡市场显得温和,一季度,轻卡行业销量同比增幅仅为2.7%,市场大趋势考验着每一个企业。江淮轻卡营销公司总经理顾德华却说:“市场环境越是不好,越能显示出优秀企业的品牌力和产品力。”

顾德华的底气源自江淮轻卡良好的市场表现。今年一季度,江淮轻卡共销售5.7万辆,同比增长4.49%,增幅位居轻卡行业三强之首。

品质江淮 成就品牌力量

作为生产资料,产品品质是商用

车用户选车的第一要素。这一点,山东梁山凤山村的梁山腾达气体有限公司总经理陈绍田深有体会:“车好我的运输信誉就好,我的业务才能不断做大。”陈绍田从1989年起开始搞运输,他的公司现在拥有100多台江淮轻卡。

在陈绍田的推荐下,凤山村成为了“江淮村”。据统计,全村共有312辆轻卡,江淮轻卡占了200多辆,占有率高达80%。凤山村也成为远近闻名的富裕村。如今,“江淮家庭”、“江淮镇”比比皆是。顾德华从

中想到的依然是,如何将江淮轻卡的品牌价值传递到更多的消费者心中。

致富神威 彰显江淮价值

今年4月,江淮商用车公司“江淮致富神威榜”活动拉开帷幕。

据悉,江淮轻卡保有量最大的产品系列,也是江淮轻卡“江淮帅铃”、“江淮铃”、“江淮好运”三大系列的中坚力量,在已销售的100万辆江淮轻卡中,江淮铃就占有70%。此外,在去年开展的“江淮轻卡百万品质力量榜”评选中,绝大多数江淮

轻卡功勋用户都是江淮铃的拥有者。

“在我们的用户中,许多人不仅自己通过江淮轻卡致富,还带动了周围的许多人致富。这些感人的事迹可以说是江淮汽车‘制造更好的产品,创造更美好的生活’的企业愿景的具体体现。”顾德华说。

几乎每一家商用车企业都把品质作为宣传重点。但对于40年始终坚持“质量是企业生存之本”核心价值观的江淮商用车公司来说,江淮轻卡不仅是品质的代名词,还应该成为人们走上富裕之路的好伙伴。(胡俊)

玉柴全力服务吉林重机客户

日前,玉柴吉林办事处结合本区域重机的实际情况,在霍林河举办玉柴YC6M大客户座谈会,以期更好地为当地重机客户服务。

会上,玉柴销售公司吉林办事处李振华对玉柴重机的产品进行了介

绍,服务经理韦江红进行发动机使用、保养技术的培训,配件经理王烈就配件储备情况、配件服务能力向用户进行通报介绍。

在互动沟通环节,大客户许凤良介绍,其公司去年购买了玉柴发动机

航天宽体自卸车35台,发动机使用效果不错。但由于司机使用不当,偶尔会出现发动机故障,通过这次培训更加了解玉柴发动机的使用和保养知识,也更加坚定了用户对玉柴的信心。(李振华)

简讯

江淮汽车旗下重卡 前5月增幅行业第一

近日,中国汽车工业协会发布最新数据显示,今年1月-5月份江淮汽车旗下的江淮重型货车(含非完整车辆、半挂牵引车)销售2.11万辆,较去年同期的1.06万辆增长99.89%,行业增幅第一。

据了解,2011年江淮重卡的行业销售排名第七位,市场占有率由2010年的2.4%提升至4.41%。(胡俊)

华菱汽车亮相印尼 中国技术设备商品展

日前,“2011年印尼中国技术设备和商品展”在雅加达举行。华菱携旗下多款产品参加了此次展览会。

据悉,此次车展规模庞大,作为国内高端重卡的代表——华菱,此次也由其印尼经销商派车参展。在此次车展上,华菱的4×2牵引车重卡尤为吸引印尼人的眼球,不少印尼的客户纷纷来到华菱的展台前咨询,华菱优良的品质、人性化的设计工艺,使得不少客户纷纷当场向华菱的印尼经销商下了订单。据了解,和欧洲的重卡制造商相比,性价比无疑是华菱的杀手锏,华菱重卡外形威猛高大,而华菱近期针对印尼市场研发的矿山自卸车和牵引车,在当地非常受欢迎。今年以来华菱已经大批量地出口到印尼市场,建立了大批的忠实客户,同时随着华菱重卡多系列车型技术的日益成熟加上公司在当地建立了多个配件供应站,这一切都无疑给华菱在当地发展增加了厚重的筹码。(赵勇 王喜凤)

星马汽车踏梯焊接定位模 获国家专利

日前,星马汽车公司“混凝土搅拌车踏梯的焊接定位模”获国家实用新型专利。

踏梯作为混凝土搅拌车的一个辅助部分,负责向搅拌车操作人员提供一个上下行走的平台,一般说来,混凝土搅拌车原踏梯多数采用现场直接焊接于车架后座侧边上的方法,焊接方式有两种:点焊和全焊,点焊式的路梯安全性差,全焊式的成本较高、制作工时较长。针对这种情况,公司员工周道会、李立、郑浩东、黄春四人发明了这项“混凝土搅拌车踏梯的焊接定位模”,不仅保证了踏梯的制作质量,提高效率,降低成本和工人的劳动强度,还进一步提高了整车的外观美和使用性能。(戴燕)

双创合璧细分制胜

市场不断成熟,需求持续细分,单一产品打天下的历史不再。
商品组合成为满足客户需求的重要技术手段。
YC6L+YC6M=11米以上客车市场的全部需求

11米以上客车市场

- 高速客运市场
- 支线客运市场
- 旅游客车市场
- 团体客车市场
- 城郊客运市场
- 公交客车市场

YC6L 系列客车动力
功率覆盖范围: 240-340马力

YC6M 系列客车动力
功率覆盖范围: 290-390马力

适配车型: 11-13.7米公路客车、团体客车、旅游客车、公交客车

适配车型: 12米以上大型公路客车