

2015年7月16日 星期四 编辑:王子君 校对:晓德 组版:刘涛

在“最危急的时刻”敢于“亮剑”

——对话洛阳中集凌宇汽车有限公司总经理刘宝山

本报记者 赵志伟 陈曦 实习生 周慧婷 通讯员 于晓伟

■ 企业名片

洛阳中集凌宇汽车有限公司是中集车辆(集团)有限公司(简称中集车辆集团)的骨干成员企业之一。

中集车辆集团是世界最大的集装箱制造集团——中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司(简称中集集团)的全资子公司。中集凌宇被集团定位为罐车生产基地。

公司注册资本1亿元,总资产7亿多元,现有员工1000余人。公司主导产品有凌宇牌罐车、环卫设备和客车。目前年产能达12000台,产品覆盖全国31个省(市、自治区),并出口到东南亚、非洲、南美、东欧等地。中集凌宇目前已跻身中国罐车行业前列。

■ 人物简历

刘宝山,1963年生,中共党员,研究生学历。现任洛阳中集凌宇汽车有限公司总经理兼党委书记。1987年至1999年,他先后任洛阳五四零八工厂调度员、生产计划处处长、副厂长、总经理兼党委书记。1999年至2007年,刘宝山任洛阳宇通汽车有限公司董事长兼总经理、党委书记。他先后荣获“洛阳市优秀民营企业家”“河南省劳动模范”等称号。



刘宝山(左一)在生产现场

用“最危急的时刻”来形容当前工程机械行业面临的形势并不为过。2015年第一季度,国内工程机械行业呈现全面下滑态势,其中,混凝土罐车行业销量下滑50%以上。

面对严峻形势,洛阳中集凌宇汽车有限公司(以下简称中集凌宇)预先筹划、积极应对,以决胜心态吹响了“市场年”活动的集结号。近日,中集凌宇总经理刘宝山与本报记者展开对话。

记者:2015年,工程机械行业呈现全面下滑态势,中集凌宇受到了哪些冲击?

刘宝山:2014年,凌宇罐车销售总量全国排名第二,该企业的混凝土搅拌车等工程类罐车从2002年开始高速发展,经历了黄金10年,从年产2万台发展到近10万台。进入2015年以后,市场发生变化,截至5月底,中国工程类罐车行业较2014年同比下降48%。按照常规,每年第一、第二季度是混凝土工程机械的产销旺季,但是截至6月,这种迹象并没有出现。受此影响,中集凌宇订单出现40%的滑坡,公司的产销收入、资金运转周期、净利润等业务指标也受到较大影响。

记者:在严峻的市场形势下,中集凌宇采取了哪些应对措施?

刘宝山:目前,国内传统罐车市场需求低迷,资金回流困难,行业产能过剩,同质化竞争激烈。我们主要采取了以下措施——

实施科技创新,加快产品转型升级。对于中集凌宇而言,未来的产品方向是从工程装备快速向环卫装备、物流设备等转变;产品设计追求节能减排绿色环保,增加轻型铝材、高强度钢、智能

设备、信息科技等新材料、新技术的应用;同时加强与中集研究院、上海宝钢研究院、洛阳当地科研院所的合作,以求实现“高端产品智能化,存量产品标准化,增量产品系列化,经济产品规模化,创新产品引领化”的目标。

增量业务求快,迅速把液罐与环卫等新项目的规模做大做强。我国辽阔的国土面积和发达的高速公路网络决定了大跨度、长物流运输行业广阔的发展空间。随着国家法规的越来越完善,不锈钢、铝合金罐车将会成为主流,预计未来5年将会出现需求高峰;与此同时,环卫产品因为城镇化的发展,其市场将会逐步扩大。2015年,中集凌宇这两个新业务逆势而上,前5个月订单就达到2014年全年的订单量,增长势头喜人,机遇难得。接下来我们将加大设备等硬件投资,提升产品的技术含量,构建行业质量标准体系,完善产品链条,拓展营销渠道,为新业务的快速发展打好基础。

记者:中集凌宇将2015年确定为“市场年”,围绕此主题,公司具体开展了哪些活动?

刘宝山:同一款产品在不同的市场上有着不同的价值。同样低迷的市场形势,不同厂家却收获着不一样的业绩。

我们抓市场,力求快速反应,精准定位,保障资源,以变求存。对于公司的传统优势区域,如西南地区和西北地区,我们采取增值服务的模式,深耕细作,提升客户满意度;对于广西、山东等液罐车重点市场,我们在当地举行产品推介会、巡展等活动,塑造品牌形象,重点突破,引领区域换车风潮;对于越南、马来西亚、南非等新兴海外市场,我们则借助中集

集团在海外的美誉度,积极结合适宜的金融工具,帮助客户打破资金瓶颈,解决贷款回收风险等问题。

记者:洛阳发展汽车工业,中集凌宇将如何发挥自身优势为此做出贡献?

刘宝山:洛阳具有发展汽车产业得天独厚的优势。首先,市委、市政府高度重视,全力支持汽车产业发展,将会做好产销对接、融资、配套设施等服务工作,为产业发展营造一流环境。其次,区位优势明显。洛阳地处中西部地区,位居中原之中,发展汽车产业四周覆盖半径大,对内可以辐射全国,对外服务丝绸之路经济带。再次,产业配套优势明显。洛阳是中西部为数不多的重工业城市,机械加工能力强,周边更是云集了重汽、二汽、陕汽等一批厂家,配套设施齐全,还有可提供新能源汽车核心部件锂电池的国家重点生产企业,可以较好地形成产业联盟,相互促进共同发展;最后,人力资源优势明显。洛阳拥有近80万素质过硬的产业工人及配套的职业技能培训机构,同时拥有一大批科研实力雄厚的军工部委科研院所。

中集凌宇依托“亚洲50佳”企业之一的中集集团,在专用车行业位居前列。与此同时,中集凌宇拥有中集集团先进的罐式车辆研发中心、成熟的生产工艺、一流的产业工人队伍和健全的营销网络,可以为洛阳未来的重卡产业和新能源汽车产业做好配套。在此基础

上,我们愿意分享自己所拥有的一切资源,希望在我市打造汽车产业、完善产业链条等工作上有新的担当、新的作为。省市领导曾先后多次莅临中集凌宇,现场指导工作,我们深感责任重大,一定会坚定信心,加快转型,积极投入到洛阳汽车产业升级战略中去。

记者:中集凌宇脱胎于军工企业,您本人又是行伍出身,请问部队的良好传统和作风是如何转化为企业的软实力和战斗力的?

刘宝山:第一是重视企业文化。我们把部队企业传统的雷厉风行、勇往直前、艰苦奋斗等优良作风和企业文化结合起来,构建和完善了一套独具凌宇特色的现代企业文化体系。

第二,注重对人才的选拔培养,任人唯贤,管理者崇尚以身作则。

第三,重视企业制度建设。铁的纪律才能铸就“铁军”。公司要求员工严格遵守工作制度和标准化流程,同时推行各种现代化管理制度,使整个企业成为有效沟通的整体。

这么多年我感受最深的是,一支军队关键时刻能冲得上,顶得住,企业也是一样。50多年来,企业也出现了多次生死存亡的时刻,我感到很欣慰也很自豪的是,员工们在困难、压力面前不讲条件,没有退缩,敢于亮剑。所以,我个人很感谢部队的培养,也很感谢军工企业继承了坚韧不拔、敢于亮剑的基因。

这跟头,翻得“实”

啸尘

这跟头,翻得“实”!

《洛阳日报》7月9日报道,开发重渡沟时,马海明一天到晚扎根在沟里,晚上没事,他喜欢叫上几个人到村民王顺兴家打扑克牌,不赌钱,不赌酒,谁输了谁在炕上翻跟头。

王顺兴回忆,马海明输了就翻,从不“赖账”,直到有一天,他说:“顺兴哥,看在我天天给大家翻跟头的份儿上,就相信我一回,把农家宾馆建起来吧,真的能赚钱。”

作为践行“三严三实”的榜样,马海明再次让人感动,让人鼓掌,他跟头翻出的“实”,至少体现在三个方面。

密切联系群众之“实”。按有些人的理解,马海明好赖是个副镇长,是可以有点架子、“官威”的。他却“拿自己不当干部”,主动到群众家里跟群众打扑克,输了就翻跟头,一点架子没有,真正把自己当作群众的一员。“给人民当牛马的,人民永远记住他!”这是马海明能得到群众爱戴而顺利开展工作的主因。

干工作讲方法之“实”。工作中遇上百姓不理解、不支持怎么办?在现实中,一些干部的选择要么霸王硬上弓,要么知难而退,就此打住。马海明不一样,他两者都不取,他很高明地采用跟群众打扑克、翻跟头的方式,先拉近距离、加深感情,之后再抓住时机提出自己的看法和要求。面对如此良苦用心,会有哪个群众不感染、不被说动呢?

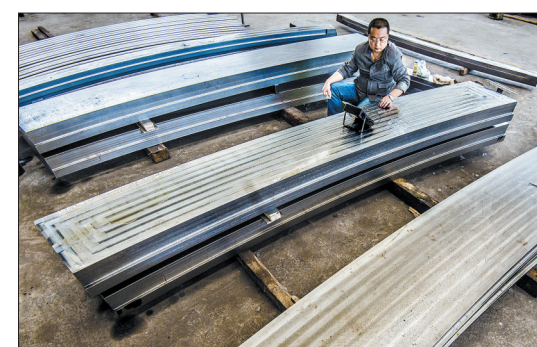
不达目的不罢休之“实”。马海明认为为群众谋福祉的事,想尽一切办法都要干成。试想一下,假如畏难而退,他还会煞费苦心跟群众打扑克翻跟头吗?实际上,他的这种韧劲在日常工作中多有体现,面对群众不理解不退缩,面对资金匮乏不退缩,面对无客来源不退缩……任尔东西南北风,咬定重渡沟开发不放松。

践行“三严三实”,争做“四有”干部,如今,学习马海明的高潮正在河洛大地掀起,一些仍困惑于“实起来很难”的干部,当从马海明的翻跟头中受到启发。

《河洛观潮》旨在以评论凝聚洛阳正能量,用观点助推名副其实副中心建设。来稿请发送至 dengdehong@163.com。也欢迎广大读者通过“洛阳日报”微信公众号(lyrb0379)或“洛平”微信公众号(luoping20112015)与我们交流互动。

河洛观潮

评策正能量 助推副中心



“洛阳造”高精机械零件将在米兰世博会展出

近日,在位于洛新产业集聚区的王力重型机械有限公司,工作人员正在检测刚生产的射电望远镜天线轨道。

该公司是一家以大型锻件锻造、机械加工等为主要业务的重工业公司,产品涉及电力、矿山机械、建材机械、航空航天等行业,其自主研发生产的射电望远镜天线轨道等产品达到国际先进水平。

据介绍,该企业生产的高精密机械零件将在米兰世博会上展出。记者 刘冰 通讯员 杨光 卢光辉 摄



往事越千年 陈酿白云边



白云边

新婚双重大礼开始啦!

42°
三号贡酒



98元/瓶

买一送一

53°
四星陈酿



90元/瓶

送

1.5L雪碧1瓶
1.5L可乐1瓶
喜糖10盒

服务热线: 13697179949

市区免费送货上门, 3件起送。