

三年跨越我为先锋

昨日的“跨越先锋”评选颁奖仪式暨“新三年、新跨越、立新功”座谈会上,16名“跨越先锋”共话跨越发展新征程,立志为全市跨越式发展再立新功。



汤玉祥 宇通企业集团总裁

“新三年、新跨越、立新功”这是今天活动的主题,与郑州未来经济发展的形势密切相关。近年来,郑州的企业正在不断崛起,凭着智慧、靠着勤奋,遵循着诚信的经营原则,不断书写

战略合作 共同发展

着跨越发展的新篇章。很荣幸,宇通作为这个群体中的一员,凭借自身的科学发展、稳步经营,正受到越来越多人的关注和社会的赞誉。

郑州宇通集团有限公司是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团。2008年,宇通集团连续第六年荣列国家统计局发布的“中国最大500家企业集团”,第308位的最新排名较去年有大幅提升,并且继续成为行业内唯一入选的企业。2008年,宇通集团汽车销售量和营业额分别比2007年增长9.8%和12%。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

目前,宇通已形成了6米至25米,覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用

客车等各个细分市场,普档、中档、高档等产品档次70余种完整的产品链,并成为豪华高档客车的代名词。宇通客车远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特等海外市场。

新形势下,宇通提出“为您创造更大价值”的品牌主张,以客户价值为导向,为客户提供最佳的盈利解决方案,实现战略合作,共同发展。宇通集团的发展目标是:到2010年,形成以大中型客车为主的新兴产业集团,实现销售目标超过180亿元,国内大中型客车市场占有率达到五分之一以上,国内外总销量占世界市场份额10%以上。到2012年,宇通集团将成为中国一流的以客车为主业的多元化发展的企业集团,进入世界知名客车品牌前列。



李世杰 郑州市建设安全监督站站长

当前,新一轮的跨越式发展行动计划已开始,城市建设规模快速提升,大郑东新区建设已着手实施,城市轨道交通、互通立交等惠及民生的重点基础设施工程已全面开工,这些重点工程建设的投资规模超过2000亿元,将成为拉动我市经

知难而进 敢于“亮剑”

济社会快速发展的新的增长点。

但是,建筑业本身就是继煤矿、矿山之后的第二大高危行业,这意味着在我市经济快速发展的形势之下,蕴藏着巨大的安全风险。特别是地铁轨道交通工程建设,由于大面积长距离的地下深挖施工,技术难度极高,加之环境封闭,人员密集,复杂且流动性大,其通风排烟和人员疏散受到很大制约,一旦发生事故和突发事件,将造成巨大的人员伤亡和财产损失。目前,城市轨道交通等重点工程建设的安全生产问题,已引起全国各地及各级政府的高度重视和社会各界的广泛关注。这给我市建设工程安全监管带来了巨大的压力,安全生产形势严峻、责任重大、任务异常繁重。

面对难题,知难而退是懦夫;敢于“亮剑”,知难而进才是勇者。作为全市建设工程安全生产监督管理工作的负责人,我将在市委、市政府的正确领导下,勇往直前,全力抓好全市建设工程安全生产工作,保障和改善民生,为重点工程建设和全市经济社会的顺利发展保驾护航。

在今后的工作中,我愿同市建设安全监督站的同志们和广大建设者们一起,以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神,不断改进工作方法,创新监管手段,真抓实干,忘我工作,一如既往地全身心投入到跨越式发展新三年行动之中,为全市的经济建设再立新功,为实现全市建设工程安全生产形势的稳定好转而努力奋斗!



郭振甫 郑州日产汽车有限公司总经理

郑州日产未来三至五年的规划是:按照省市政府制定的“在郑州建设百万辆汽车生产基地,加快省级汽车零部件工业园区规划和建设,尽快形成河南汽车产业集群”的发展规划,与

积极创新 抢占先机

省市政府联手引进核心零部件配套企业入驻,希望省市加大相关政策扶持力度,大力支持入驻零部件厂商的发展,逐步形成省市汽车产业集群,促进后续汽车相关产业的发展。未来三至五年,日产还将进一步加大“新能源汽车”的研发力度,积极进行技术创新,抢占市场先机。电动汽车的发展需要省市政府在政策规划、消费补贴、配套设施、观念引导上予以支持,有利于产业早日走向成熟。

到2012年,郑州日产将投放至少5款NISSAN和东风品牌的轻型商用车新产品。届时,郑州日产年汽车销量将突破20万台。其中,2009年至2010年,确保NISSAN品牌高端轻卡凯普斯达、NISSAN品牌中国首款国际化真正的CDV-NV200,以及东风品牌

城市多功能商用车——帅客这三款新品的成功投放。高端轻卡凯普斯达投产后,计划实现年销量2万辆。NV200是日产LCV(轻型商用车)划时代战略的支柱车型,该车投产后,年计划销量5万辆。帅客投产后的年计划销量也是5万辆。

公司还将加大营销力,提升活动的开展力度,在强化一级销售代理优势的基础上,继续加大二、三级营销网络的下沉力度(直达县级),使郑州日产在保持企业品牌形象的基础上,最大程度地增加产品与用户的直接见面率。

2009年,公司的经营目标是:销量实现60000辆,销售收入达到71亿元,实现利税总额10.2亿元。

提升产能 打造品牌



周聚民 河南少林汽车股份有限公司董事长兼总经理

河南少林汽车股份有限公司创建于1983年(1997年在原郑州市少林汽车厂的基础上成功改制为股份制企业)。公司主要从事汽车产品及其零部件的制造、销售、服务和进出口等业务,现已发展

成为专业化自主研发、规模化生产、自动化检测的中国骨干客车制造企业,拥有大中型公路客车、旅游客车、城市客车、新能源客车和专用车五大系列产品平台,“少林”牌大中型客车年产能达10000辆以上。

在各级政府部门、社会各界的关心支持下,少林汽车积极落实科学发展观,坚持不懈致力于体制创新、管理创新、科技创新,保持了跨越式发展的态势,连年取得了较好的社会效益和经济效益。2007年,公司完成销售收入165092万元,创利税7032万元;2008年完成销售收入180862万元,创利税7195万元。今年,在金融危机的冲击

下,虽然一季度少林汽车系列产品销量比之去年有所下滑,但与2009年一季度同行业整体趋势相比,我们仍然取得了一定成绩。据中国汽车信息网统计资料显示,截至目前,少林汽车产销量继续保持全国同行业前五强的地位。

新的历史时期,我们确定了更高的奋斗目标:打造国家和省最大的客车整车及零部件生产基地,为区域经济建设作出更大的贡献。围绕这一目标,公司将采取一系列措施,进一步加快年产“5000台系列大客车”项目工程建设,大力提升产能,加速公司上市进程,加速少林客车进军世界知名品牌的步伐……



马伟敏 新密市岳村镇马沟村党支部书记、村委会主任

我是2005年在村“两委”换届中,经全村党员、群众投票选举走上了村党支部书记、村委会主任这个岗位上的。

新密是丘陵地形,而马沟村是这个地形的典型代表,一条深沟将整个

出钱出力 造福百姓

村庄一分为二。村里全是土路,崎岖难走,群众吃水全靠肩挑车拉,生活很辛苦。经过与其他干部商量,我们新一届支部、村委就从修路、架桥做起,逐步解决群众生活困难。2006年上半年,投资210万元实现了组组通水泥路。2006年下半年到2007年初,又投资65万元,让全村333户群众用上了自来水。由于村里基本没有收入,这些工程全部由我个人出资。

2008年,我们村被郑州市定为新农村建设示范村,按照郑州市“五通、四改、三有、两建、一强”的总体要求,圆满完成了各项建设任务。总投资4000万元中,一半以上由我个人出资。目前,全村群众生活和城里人没什么两样,并在2008年11月4日通过郑州市检查验收。2008年,全村人均

纯收入达7065元。当初,有不少人对我说:“你又出力,又垫钱,图的啥,还不如不干。”我经常这样回应这些人:“人这一辈子,住是一间房,睡是一张床,人活一世不能只为自己,况且,我是马沟村的‘一家之主’,我不能让我的‘家人’跟着我受罪,我要竭尽所能让马沟村群众生活得更好。”

2009年,郑州市、新密市又启动了跨越式发展新三年行动计划,与此同时,马沟村的三年发展规划也同步制定出来:把拓宽农民增收渠道作为首要任务,打造新密养殖专业村、农产品深加工村和生态旅游观光村,争取三年之内把马沟村建成郑州乃至全省新农村建设的典范!

抓住机遇 实现跨越



高林照 市政府办公厅综合处处长

回顾过去,我真切地感受到,实施跨越式发展战略是一项重大的科学决策。三年来,市委、市政府高举这一旗帜,强力推进跨越式发展八项重点工程,创造了令人瞩目的成就。可以说,过去的三年,是我市综合实力显著增强的三年,是发展质量效益明显提高的三年,是城乡面貌发生巨大变化的三年,

是人民群众得到实惠更多的三年,是我市经济社会发展最为迅速的三年。作为跨越式发展的见证者和参与者,我深深地感到骄傲和自豪。

面对现实,我真切地感受到,推进郑州实现新跨越是一项十分紧迫的任务。特别是面对仍在蔓延的全球金融危机,我市正遭遇改革开放以来从未有过的“寒冬”,加上我市的优势产业大多集中在国民经济产业链的前端和价值链的低端,资源原材料工业占的比重较大,决定了金融危机对我市经济的冲击“来得迟、走得慢、影响深”。

同时,我们也要清醒地看到,危机有机,金融危机也给我们带来了承接产业转移和加快产业

结构调整的机遇,这是实现“弯道超越”的绝佳时机。我们必须紧紧抓住这一机遇,全力推进郑州实现新跨越,为建设“三化两型”城市奠定坚实基础。

放眼未来,我真切地感受到,跨越先锋肩负的使命光荣而艰巨。4月3日,我市召开了跨越式发展三年工作总结暨新三年行动计划动员大会,对我市实施跨越式发展新三年行动计划进行了全面部署。

作为一名“跨越先锋”,我将以更高的标准要求自己,努力在思想上求跨越,做思想解放的先行者;努力在作风上求跨越,做服务百姓的排头兵;努力在实践上求跨越,做科学发展的实践者。



贾小波 郑州威科姆科技股份有限公司董事长

威科姆创业十年,跨越发展十年。今天很荣幸在这里与大家分享自己的体会。一是企业发展必须坚持走自主创新道路。威科姆创业十年来所取得的跨越式发展,依靠的就是自主创新:创新的技术、创新的产品、创新的市场

自主创新 合作共赢

营销策略。在创新的过程中,我们打造了一个好的经营和研发平台,创造了一个好的科研设计体系,培育了一支好的技术队伍,推出了一系列符合市场需要的产品;在创新的过程中,我们深刻体会到:创新是企业的核心竞争力,只有不断地创新才能使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

二是企业的发展、创新离不开政府的支持。省、市、区各级政府的大力支持,给我们创造了良好发展环境。威科姆宽带多媒体系统就是在各级政府部门的大力支持下,才得以应用于农村信息化及全国党建项目,从而走出了一条“政府、企业、示范点”三点相结合的新模式,创造了业界闻名的“河南模式”。

三是合作共赢是企业发展的有

力支撑。在技术高速发展的今天,企业创新需要合作,需要借力。我们与HP、IBM、微软、华为、中兴、中国联通、信息工程大学、北京邮电大学等国内外一流的IT企业、网络运营商及高校科研院所建立了广泛的战略合作关系,上月又与全球五百强企业飞利浦正式启动了VCOM-NXP多媒体联合实验室。合作为公司带来了新的创新点和资源、优势的互补,为企业带来强劲的发展动力和核心竞争力。

全市跨越式发展新三年行动计划已开始实施,作为一家高新技术企业,威科姆科技股份有限公司将进一步加大科技创新力度,依靠新技术新产品谋求新跨越,为全市经济发展再立新功。

团结奋进 做大做强



张志华 郑州大方桥梁机械有限公司总经理

在市委、市政府的正确领导下,作为我市跨越式发展自主创新重点支持企业,郑州大方桥梁机械有限公司在科技创新、规模经营和企业改制等方面取得了令人振奋和可喜的成绩。

目前,公司已成为占地380亩、拥有900多名员工、年产值10亿元的行业龙头企业。2008年完成产值是2005年的近30倍。截至目前,大方公司已取得了30多项国家发明专利和申请专利,参与和起草十几项国家行业标准,承担了20多项国家和省部级科研项目,2007年获得中国机械科学技术一等奖一项、二等奖一项,连续三年获得郑州市科技进步一等奖,牢牢确定了企业在行业中的地位。今年前4个月,承接订单比去年同期增长了50%,完成产值同比增长了35%,科技创新对公司经济增长的贡献率达到80%,为决战二季度、保持我市经济平稳较快增长做出了积极努力。

省委副书记、省长郭庚茂,省委常委、市委书记王文超等省市领导到公司进行了视察和调研,并就公司下一步如何抓住机遇、应对危机、把公司做大做强做了重要指示,增强了我们在新一轮跨越式发展三年行动计划中更好地发展企业的信心。

目前,全球金融危机在不断蔓延。面对经济危机对实体经济的严重影响进一步扩大这一现实,我们将充分抓住国家出台的扩大内需和加大基础设施投入的良好机遇,变危机为机遇,把“以规模谋发展、以品牌争市场,以管理创效益,以创新保活力”作为公司的指导方针,团结奋进,顽强拼搏,在市委、市政府的正确领导下,不断做大做强企业,为下一个三年行动计划的顺利实施,为早日把郑州建设成为“三化两型”城市做出新的更大的贡献。