

产业聚焦

波司登

畅销全球72国

以品质立身助品牌向上

东风悦达起亚“质”领未来



品质是企业生命的基石。在汽车行业,作为全球最专业、最权威的市场调研公司之一,J.D. Power以独立性和客观性著称,被行业和消费者视为衡量车辆品质的重要标准。今年发布的J.D. Power 2020美国新车质量研究中,起亚荣获主流车品牌第一名,这也是起亚汽车连续第六年排名主流车品牌第一,彰显出作为全球Top 5车企的深厚底蕴与强势竞争力。

品质同源,技术同本,作为起亚汽车在华的合资品牌,东风悦达起亚也同样始终严苛遵循集团全球统一质量标准,以先进生产技术、科学质量管理体系、顶级品控管理团队打造高品质车辆。在2019年,东风悦达起亚荣获J.D. Power中国新车质量研究(IQS)主流车品牌第一名,连续五年入选J.D. Power IQS前五,其卓越品质备受消费者认可。

世界超级工厂铸造品质根基

汽车制造工序纷繁复杂,一辆成品轿车所包含的总部件数量大约在5万个,每一处细小的品控差异都可能对整车质量带来致命的威胁,而东风悦达起亚有超级工厂作为强大后盾,从生产技术的源头上就提供了品质保障。其拥有三个位于江苏盐城的世界级现代化工厂,并开始普遍应用象征“制造4.0时代”的尖端智能制造技术,引领行业潮流。

其中,东风悦达起亚第三工厂更是一座集高效、环保、节能于一身的现代化汽车制造工厂,拥有国际先进的汽车制造设备和技术。其冲压车间的自动化率最高可达75%,全自动生产模式效率全国第一;焊装车间拥有538台各类机器人,每50秒即可下线一部焊装好的白车身;26台涂胶机器人和三线57台涂漆机器人同时工作,能够实现堪称完美的涂

装品质和效果;总装生产线可实现车辆安装扭矩100%准确,确保每一台组装完成的整车都能达到东风悦达起亚严苛的品质要求。

科学质量管理体系再添品质保障

如果说现代化的智能工厂是东风悦达起亚品质的根基,那科学的质量管理体系则为其卓越的产品品质建立起一张脉络分明的防护网。

为了严格管控生产制造过程中的所有环节,在生产前,东风悦达起亚就通过对供应商进行质量检查、供货绩效评价,将产品品质保障前置到零部件采购环节。而在生产中,通过引进全球质量管理体系(QMS)、制造企业生产过程执行管理系统(MES)、生产完结系统(QIS),准确地检测生产现场的品质指数,保障高效地检测生产现场的品质指数,保障产品的规范性和产品的合格率。生产后,通过严格的过程审核、全面内审、管理评审及外部审核等制度对车辆入库前品质监测和产品缺陷问题进行重点管理。

其中,东风悦达起亚全球质量管理体系(QMS)更是以国际品质为标准,连通韩国起亚总部与其分布在全球各地的多个海外工厂,实时共享全球车型的品质信息,以进行持续的品质校对和改

善。该体系共分为新车品质、制造品质、市场品质等3大板块,构成透明化、可视化、柔性化的业务流程,可覆盖产品从开发、制造到售后的全生命周期质量管理,形成系统闭环,螺旋式提升产品品质。此外,除了标准管理,QMS还可根据海外工厂的区域特色,定制个性化品控模块,针对当地用户刚需改良产品,使品质管理与本地化生产相适应,实现品质提升与成本控制兼得,为消费者提供具备

2018年,在奕跑即将进入量产阶段之时,李晓夫的团队在反复的道路试验中,发现新车出现了一处非常轻微的异响,遂后进行了改进。“在汽车制造行业,很多与质量相关的问题都是非常细小的,这就要求我们品质人在检查过程中要特别‘较真’,绝不能有一点凑合。”李晓夫的一番话语就是东风悦达起亚对于“品质第一”质量文化的最好注解。

不只是新车品质部门团队,为了给



高性价比的精品车型。

“较真”品控团队坚守品质标准

卓越品质的层层保障更是离不开一个“较真”的品控团队。为强化新车开发品质,2014年,东风悦达起亚成立了新车品质部门,为了让这个新成立的部门迅速成长起来,企业集中了各个岗位的优秀员工,打造了一支“品质尖兵”团队。“我们的工作职责就是挑剔。”东风悦达起亚汽车有限公司新车品质经理李晓夫在东风最美汽车人颁奖晚会访谈中说道,“对于品质人来说,我们就是要精益求精,臻于至善。越是完美的东西,越是好的东西,我们就越要把它做到极致。对于我们来说,没有最好,只有更好。”每辆新车下线之后,李晓夫所带领的新车品质团队都会亲自对车辆进行200%的检查,这样的检查被称为双重检查。

用户提供最大的安全保障和最好的产品体验,东风悦达起亚还组建了以总经理为组长的TFT(Task Force Team)组织,覆盖生产、品质、企划、购买、管理、销售、售后等部门,将质量目标分解到各个部门,将匠心融入每个员工的血液,真正实现品质经营的全员关注、全员参与、全员监督,只为每一辆从东风悦达起亚工厂驶出的车辆都具备绝佳的品质,成为用户出行的可靠伴侣。

品质是汽车产品的第一生命线,更是在市场竞争中坚定前行的底气。自2002年成立以来,东风悦达起亚始终不忘初心,主动求新变革,以最高品质标准的产品不断向市场发起冲击,回馈广大消费者对东风悦达起亚品牌的认可与支持。相信以高品质强势赋能的车型矩阵,将助力东风悦达起亚在竞争日趋白热化的市场中继续乘风破浪。(荣军)



□ 本报记者 高学治

9月12日下午,由国家中医药产业技术创新战略联盟、北京健康产业协会共同主办,北京乾养堂医药技术有限公司承办的“2020年中医药传承与中药饮片应用专家研讨会”在中央电视台梅地亚中心成功举办。

会议以“开拓创新·科学管理·经验共享”为主题,旨在进一步深入学习领会习近平总书记关于中医药工作的重要论述,贯彻落实好全国中医药大会精神和《中共中央国务院关于促进中医药传承创新发展的意见》文件精神,传承精华、守正创新,主动适应新时代中医药事业传承创新发展战略规划要求,助力中医药高质量发展。

会上,来自中国中医科学院、中国科学院等多位知名专家、学者以及奋斗在医学一线的主任医师、大学教授们齐聚一堂,共同围绕中医药的传承与发展这一话题展开讨论。中央电视台、新华社、环球网、人民网、中国中医药报、健康报等多位媒体记者参加了会议,共同见证这一具有代表性的中医药传承与发展研讨会。

会议期间,中国中医科学院梁峻教授根据抗击新冠肺炎疫情期间中医药的突出贡献,对中医药的传承与发展做了论述,并对中医药发展的规划做了五个路径探讨。梁峻教授认为,加快单味中药饮片成药化并深入研究尘封的经典名方,让传统中医药理论更通俗易懂,可以增加中医药文化发展的速度与沉淀。

会上,来自多个领域的知名专家教授各抒己见、踊跃分享,将自己所掌握的中医中药思想倾囊分享。来自中国医学科学院药用植物研究所生物技术中心的郭顺星主任分享了关于九大仙草之首铁皮石斛的专业知识,来自北京中医药大学李晓君教授也对熊胆粉治病养生的优势做了分析。针对鹿茸、川贝母、野山参、丹参等一系列优质名贵中药,许多中医专家教授也纷纷做了分享,他们对于中医中药在治病养生的优势上作了论述,并希望中医中药未来能发扬光大,让更多人感受到中医中药的魅力。

“选好药材,药效才好”,好的中药才能配合好中医的治疗,将疗效发挥到最大化。针对这一观点,中国中医科学院科技合作中心张韬部长做了详细论述。他认为,地道药材是保证中医药疗效的关键,正如国药泰斗金世元所说:“药材不地道将动中药根本”,地道药材的推广使用是中医药发展的根本大计。专家们一致认为,中医中药要想得到大发展、大繁荣,必须坚守“选好药材,药效才好”的发展理念,让更多的人喜欢中医中药,感受到中医中药的真正魅力。

基础,以核心家庭成员提供担保的“新宠”贷款产品——“家庭贷”被辖区广大农户、个体经营者所熟知。

养殖户魏大川在资金周转困难时正是被“家庭贷”不必找外人担保的特点所吸引。2019年3月25日一大早,在天津农商银行孟集支行还未开始营业之际,魏大哥早已“就位”,跟随魏大哥一块前来的是正在读大学的儿子小魏。原来,魏大哥在农商银行入村广播宣传存贷款业务时了解到“家庭贷”有利率优惠、授信额度高、贷款方式灵活、无需找他人担保等诸多优点,恰逢自己急需周转资金用于购置鸡苗,基于此这才有“魏大哥清早进农商,办理家庭贷”的一幕。客户经理小宋得知魏大哥来意后积极与其对接,受理贷款申请后的当天上午,客户经理便驱车来到了魏大哥的养殖基地进行实地考察;递交贷款资料后的第三天,当10万元的“家庭贷”专项资金伴随着一声短信彩铃提示到账后,魏大哥的喜悦之情溢于言表。

德州越好农牧有限公司是一家集蛋鸡孵化、养殖和鸡蛋生产销售于一体的生态养殖企业,其生产的高抗鸡蛋远销省内外,获得客户一致好评。用企业负责人沈朝霞的话说:“我能从破旧的小鸡舍到今天的规模化养殖,多亏了农商银行的支持,在我最需要资金的时候上门服务,还给我利率优惠,有咱农商银行做资金后盾,我有信心进一步扩大规模,带领更多的人致富奔小康。”

天津农商银行印发《金融支持政策操作明白纸》,详细列明优惠信贷产品、适用范围、优惠利率等,并对客户经理进行专题培训,提升业务操作能力;对于抵押登记费、押品评估费等全部由主办行承担,对新增创业首贷客户利率优惠50个基点,对于存量客户收回再贷利率优惠40个基点。同时,全面落实“便捷获贷”政策,实行预约服务、上门服务、现场办贷模式,并依托“云签约”,做到实时审批、实时放款。(宋青华)

守正创新 乾养堂承办中医药传承与中药饮片应用专家研讨会

宁津农商银行:助力乡村振兴 铺就条条富路

近期,山东宁津农商银行紧跟时代步伐,深入贯彻落实乡村振兴战略,践行普惠金融,将政策导向、惠农补贴信息以百姓喜闻乐见的方式传递,同时辅以细致周到的金融服务和方便快捷的金融产品,为乡村振兴战略实施提供强大后盾,为广大农民朋友铺就了条条致富路。

“大棚贷”架起增收“高速路”

柴胡店镇位于山东德州宁津县东部,该镇的东西蔬菜市场是远近闻名的大型蔬菜交易市场,有着“韭菜大王”称号的孟凡超对宁津农商银行孟集支行有着一份特殊情怀。

“你们看俺家的韭菜今年长势喜人,又是一个丰收年,这真是多亏了农商银行对我的资金支持。”这是客户经理回访孟大哥时听到的一句暖心话。孟大哥与农商银行的鱼水之情还要从一张宣传单页说起。

作为一名地地道道的农民,孟大哥为人忠厚朴实、勤劳善良,身材矮矮的他凭借多年的打拼现已在东西蔬菜市场扎稳脚跟。当年,借土地流转东风,敢想敢为的孟大哥瞅准时机,以每亩350元的价格租入闲散土地,为了把土

地价值发挥到最大化,孟大哥马不停蹄地在新租入的土地上建起了5个大棚,一切都有条不紊地进行着,但望着眼前修建完成的蔬菜大棚,孟大哥的脸上并没有一丝快意,眉头反而愈发紧皱,原来有限的手头资金让孟大哥犯了难,有关大棚种植的后续工作不得不搁浅。

一次偶然的机会,孟大哥看到一张印有“针对蔬菜种植农户的专项贷款——大棚贷”的宣传折页时,眼前一亮,抱着试试看的态度拨打了该行客服电话,经工作人员详细介绍,原来“大棚贷”是农商银行服务辖区内种植户的一款特色产品,像种植短期瓜果、蔬菜的大棚都适用,贷款额度最高可达大棚构建及生产经营总投入的70%,利率也要比一般贷款优惠20%,手续简便、办理时效快捷。该行客户经理第一时间对孟大哥进行了走访对接,详细地向孟大哥讲解有关“大棚贷”的申请条件、利率及优惠政策等内容。听到有这样一款适合自己的贷款产品时孟大哥心里乐开了花,该行客户经理现场指导孟大

哥填写贷款相关手续,从贷款申请到授信审批再到资金到账只用了不到两天时间,“大棚贷”让孟大哥真正体验了一把高效快捷的金融服务。现如今,借助农商银行的资金支持,再加上韭菜市场行情利好,孟大哥韭菜销售收入翻了一番,更加坐实了“韭菜大王”的称号。

“拥军贷”成就军人“创业路”

宁津农商银行在与县政府签订了乡村振兴战略合作协议后,在丰富信贷产品、提高金融服务满意度上卯足了劲、下足了功夫,“拥军贷”在此背景下应运而生。

陈德胜就是众多“拥军贷”受益者之一。去年中旬受中美贸易战影响,钢铁价格持续走低,从小生活在钢材市场、受父辈钢铁经营思维影响的小陈恰逢从部队转业回家,敏锐察觉到钢铁生意大有文章可做,小陈马上把自己的想法告诉家人,可有限的启动资金让军人身份的小陈也犯了难。在宁津农商银

行孟集支行开展网格化营销走村入户过程中,小陈主动和客户经理攀谈起来,讲述了自己的资金需求。客户经理在详细询问其贷款用途、资产负债后把一款适合小陈的贷款产品——“拥军贷”推荐给他。

“拥军贷”是农商银行向服务辖区内现役、退伍军人发放的用于消费或生产经营的贷款,担保方式灵活,分信用、保证、抵押三种,贷款期限最长可达5年,在贷款利率上也比较优惠,比同期同档次贷款利率优惠10%—30%。

“农商行在了解了我的资金难题后,第一时间为我办理了‘拥军贷’,手续简单、利率优惠、审批快捷,是农商银行让我赚到了人生中的第一桶金。”说到这里,小陈充满阳光的脸上洋溢着幸福的微笑。

“家庭贷”铺就养殖“致富路”

近期,一款以客户大家庭为单位,以家庭成员的信誉、资产、经营收入为