

北方股份：让全球用户爱上“中国北重造”矿用车

■ 郭新燕

中国兵器北重集团北方股份公司在国家“一带一路”战略的机遇下,加快了走出去步伐。。2018 年发运了矿车 254 台,同比增加 102 台,其中出口矿车 164 台,同比增加 92 台,国际市场销售占比达到 60%以上。国际化经营能力迅速提升,海外订单达到 6.7 亿元,同比提高了 116%。

细看数据,不难发现,北方股份在长达 31 年的发展历程中坚持“用产品说话”,在国内的销量早已远超国外品牌,在国际市场上也展现出了差异化竞争力。2019 年,北方股份进一步明确矿车产业向高端化升级的发展定位,牢牢把握高质量、领先型、国际化三个着力点,不断提升核心竞争力,为共创北重发展新时代不断立新功。

质量过关 打造矿用车闪亮名片

北方股份是全球范围内唯一一家能够在在一个产业园生产载重 28 吨至 360 吨全系矿车的企业,以客户质量考核指标作为质量管控工作成效的根本性检验标准,坚定不移打造高可靠性、高耐久性精品矿车,力争平均无故障时间达到 100 小时以上。充分借助并集聚兵器工业集团系统内钻孔爆破、国际贸易、矿产投资等上下游产业链优势资源,提高协同性,构建价值链,进一步

▶▶▶ [紧接 P1]

毫米波雷达、摄像头等设备,同时辅以多项人工智能技术,可保证在夜间、大雾、雨雪等天气和现场人员、车辆、设备交叉作业的复杂情况下,保持良好作业状态,以满足 24 小时全天候生产运行。整车满载行驶可达 120 公里,充电时间小于 1 小时。

中国重汽利用车联网技术,采用人工智能深度学习 and 多传感器融合算法,让自动驾驶系统具备大数据分析能力,与港口管理系统(TOS)深度融合。HOWO-T5G 智能网联汽车在无人干预的情况下,可以准确完成道路行驶、精确停车、集装箱装卸、障碍物响应等指定动作,实现了集装箱从岸边到堆场的全程自动驾驶水平运输。智能网联系统的安全性、稳定性、可靠性得到了充分认可。

国六排放智能卡车绿色畅行

3 月 25 日,工信部装备工业发展中心下发了《关于重型燃气车辆产品实施国六排放标准的通知》,重型燃气车辆将于 7 月 1 日执行国六 A 阶段排放要求,蓝天保卫战即将打响。中国重汽作为政策的积极响应者,早已做好准备,此次展出的车型全部为国六标准。除上述两款车型外,同时还展出了另外三款车型:SITRAK(汕德卡)J67H 8x4 轻量化环保自卸车、豪沃 T7H 6x4 国六智能卡车和 HOWO 轻卡。

SITRAK(汕德卡)J67H 8x4 轻量化环保自卸车,匹配 MC11.44-60 国六 440 马力发动机,货箱采用世界知名 Hardox 高强度耐磨板材,采用国际一流重卡技术与生产工艺,是国内唯一一款驱动高端平台的高品质重卡。

针对快递快运、冷链运输和物流普货市场运输工况特点,中国重汽倾力打造了豪沃 T7H 6x4 绿色畅行版国六排放智能卡车。该车型具备国际顶级品质和高可靠性,整车轻量化设计,动力性和经济性更佳一筹。

HOWO 轻卡装配潍柴发动机的 HOWO 轻卡是为现代物流配送、仓储、快递、绿色通道、鲜活运输等量身打造的新一代大轻卡产品。豪沃轻卡 2019 款驾驶室内外饰进行了全面升级,外观更加硬朗、刚毅,内饰更加舒适和人性化。

国六燃气机将于 7 月 1 日量产上市

除了展出整车之外,中国重汽自主研发的国六天然气发动机也在此次亮相,MT07/MT13 国六机型,功率覆盖 240ps-520ps,扭矩 950Nm-2400NM,将于 2019 年 7 月 1 号正式量产投放市场。

国六燃气机全部采用当量燃烧+冷却 E-GR+三元催化的排放技术路线。采用世界上最先进最可靠的 CVF 系统,高效率的增压器匹配,专用凸轮轴型线设计和燃烧室设计,大涡流比进气道,高效低阻 EGR 冷却器,电控智能型 EGR 阀,精准的 EGR 小孔板计量,模块化的混合器设计,高能独立点火线圈和依金大电极火花塞等,无论在动力性、经济性和可靠性方面,均处于国内甚至世界领先地位。

中银基金： 对 A 股在战略上乐观 科技股值得重点关注

今年以来,A 股集体翻红,各大主要指数上涨均突破 30%。中银基金认为,A 股市场环境总体上好于 2018 年。据悉,中银基金旗下一只中银产业精选混合型基金正在热销中,目前发行已近尾声,建议投资者关注。

2019 年以来,各大股指涨势如虹。中银产业精选拟任基金经理吴印表示,A 股市场环境总体上好于 2018 年,可在战略上保持乐观。

正在发行的中银产业从目前来看,未来主要的投资机遇主要集中在科技创新类企业。(陈华)

扩充合作范围,实现系统内产业链资源的最大化利用。

矿用车生产是北方股份的主业。北方股份自主研发了完全具有自主知识产权的从 110-360 吨系列电动轮矿用自卸车,国内市场占有率达到 100%,并出口到蒙古、俄罗斯、纳米比亚等国外市场。他们生产的电动轮矿用自卸车,在完全交流控制技术、坡道自动防倒滑技术、重载下坡恒速控制技术、混合制动技术、启动马达反拖保护控制电路技术等方面有重大技术创新,主要技术性能达到国际领先水平,为我国矿用自卸车行业技术进步和产业结构优化升级打造了一张亮闪闪的名片。

北方股份给用户提供的“精品矿车”,在冬季气温低至零下 40 摄氏度的内蒙古东部科尔沁地区,TR100 矿车年运行时长高达近 8000 小时,高出出勤率让用户大赞。在位于非洲纳米比亚的世界第二大铀矿,北方股份 NTE330 电动轮矿车获得用户的全五星好评,以具备国际领先优势的运行成本获得矿方的高度认可。

技术领先 保持与国际一流品牌同步

坚持创新是不断发展的根本,2018 年,北方股份全年研发投入占营业收入比例达到 3.97%,新产品贡献率达到 49.53%,标志着北方股份已基本实现“以技术换市场”的历史性

年度经营指标逆势增长,经营业绩创史上最好

河南华英公司 2018 年实现营业收入 53.5 亿元

■ 本报记者 李代广

4 月 17 日,河南华英农业发展股份有限公司正式发布 2018 年年度报告,年度经营指标实现逆势增长,经营业绩成为历史上最好的一年,整体表现受到业界广泛关注。

2018 年,华英公司在社会各界的大力支持下,围绕整体战略目标不动摇,按照年初制定的工作重点,深入推进内部改革,不断创新管控机制,大力实施降本增效,经过公司全体员工的共同努力,企业盈利能力持续提升,继续保持了稳健良性的发展态势,全年共实现营业收入 534.885 万元,同比增长 29.77%,净利润 19.172 万元,同比增长 84.52%。梳理 2018 年的发展经历,华英公司在六个方面的表现可圈可点。

整体业绩再创历史新高。2018 年,在整个宏观经济复杂多变的严峻形势下,华英公司紧盯目标,不等不靠,不仅有效抵御了年前雪灾、环保治理、养殖量不足及信贷紧缩等不利因素的叠加影响,同时紧紧抓住了市场行情向好的发展机遇,乘势而上,整体业绩实现了逆势增长。

改革创新工作成效显著。一年来,华英公司以创新为主抓手,扎实推进内部管理及经营体制改革。一是管理体制变革有效推进,根据年度需要组建了新的经营班子,合并了相关职能部门,充实了事业部力量,把事业部作为公司效益中心来运作。二是经营体制改革持续深化。公司对内实行股份合作和参股经营,对外实行业绩对赌模式,成效显著。三是创新转型实现多点突破。成立了

▶▶▶ [上接 P1]

四方继保成功秘诀：“借船出海”+“落地生根”

另一方面,整体效率和性价比也是四方继保国际化的核心优势,“同样的业务,欧美人做得慢;本地人不会干;勤劳勇敢的中国人却能做得又快又好。”赵晓华说。

如 2016 年四方继保获得了印尼国家电网公司 PT.PLN(以下简称为“PLN”)的 Semen Baru 变电站的整套数字化变电站项目。这是 PLN 在印尼的第一个数字化样板站工程,同时也是四方继保在海外第一次以二次总包方身份完成的数字化变电站项目。

甚至在面对各种危险考验时,四方继保也能够顶住压力,圆满完成任务。2016 年 11 月 4 日,在距离停电和并网验收只有两天时间的关键时刻,雅加达爆发了超过 5 万人的游行,变电站所在地也同样爆发了流血冲突事件。为了确保交付工期,四方继保的技术团队冒着暴乱危险,加班加点安装调试,最终设备通过验收,工程圆满结束。

四方继保在巨头环伺的激烈国际市场竞争中,凭借客户至上、品质优先、以人为本、创新发展的企业文化,一路杀出了自己的天地。在肯尼亚的 ADMS 配网项目,在印尼市场电网升级改造项目,在印度特高压项目,在土耳其高速铁路项目,在泰国芭提雅智能电网示范项目,四方继保同样笑到最后……

从借船出海到落地生根

多年出海过程中,四方继保最成功的经验有两条:“借船出海”和“落地生根”。

转变,逐步实现由合资品牌向自主品牌过渡,逐步成长为一家“外向型”企业。公司全年自主品牌电动轮矿用汽车销售收入占企业全部销售收入的 60%以上,

北方股份依托先进技术,打造出一大批行业领先的产品:国内首台 NTH35 混合动力矿车,填补国内空白;研制出国内首台 172 吨机器人辅助驾驶电动轮矿车;正在研制的国内首台 110 吨无人驾驶矿车,使中国成为世界第三进入无人驾驶矿车研究领域国家;设计出国内最大、世界第二大载重量 400 吨电动轮矿车。

创新已融入北方股份的血液。北方股份紧盯国际最前沿的技术,保证产品技术始终与国际一流矿车品牌同步更新、同步滚动发展,保证产品技术始终处于国际最前沿水平。

2019 年,北股将重点在智能制造、智能产品、智慧矿山“三智”领域发力。根据生产进度需要,引入更多自动化设备,进一步加强研发、运营、服务体系与制造系统的联动,营造数字化共享环境。加强研究自诊断和远程故障诊断技术,在实现数据实时传输的基础上,完善故障分析、运行报表生成及健康诊断等功能,推出智能化电动轮矿车。完善车联网平台,在实现产品总览、轨迹和故障监控、数据下车、报表自动生成的基础上,进一步深化扩展应用范围和功能,建立起基于车联网、大数据、云平台的综合性远程服务健康

年度经营指标逆势增长,经营业绩创史上最好

河南华英公司 2018 年实现营业收入 53.5 亿元



华阁公司,提升了公司物流系统的专业化运作水平;加强了与国投、联创等新型金融机构的合作力度,拓宽了融资渠道。同时,通过推行智能养殖、物联网等信息网络建设,形成了产网互动融合的发展新格局。

市场营销能力持续提升。一年来,华英公司紧盯市场不放松,及时调整营销策略,在内部产能不足的情况下,整体销售保持了预期增长。一是创新营销体制,积极探索销售分公司模式,改变过去单一的经销商代理模式,寻求营销模式新突破。二是产销联动更加灵活,重点突出市场需求导向和客户需求意向,全力推行订单式销售,实现了工厂与销售紧密对接。三是营销手段更加多样。

▶▶▶ [上接 P1]

四方继保成功秘诀：“借船出海”+“落地生根”

所谓“借船出海”,是指积极参与“一带一路”倡议,在中国企业的国外电力项目总承包项目中,四方继保将自己的科技、产品和服务推广到海外市场。比如,早在 2008 年,四方继保跟随中国国家电网公司的脚步,成为菲律宾国家电网公司、圭亚那国家电网公司的合格供应商,首次将中国设计、中国制造的继电保护以及故障信息系统等应用于国际市场。

近年来,作为电力行业的高科技企业,四方继保更是随着“一带一路”的深入推进,全面加速驶出了国门。

但只有“借船出海”,也不足以真正在海外市场长久立足。“落地生根”就是做好本地化发展,以前期的成功合作为契机,与当地客户展开更深入的合作,改变贸易的模式,与客户进行本地化的对接和发展,最终成为客户的本地伙伴。比如 2015 年,四方继保就分别在印度、菲律宾建立了子公司。

最近这两年,四方继保将两种方式融合在一起,先“借船出海”,跟着中国的总包项目走出去,再“落地生根”,在当地建立自己的服务能力和销售能力,延伸发展建立子公司。

如今,四方继保在海外市场已取得明显成效。在 2018 年,四方继保中标肯尼亚国家电网公司 KPLC 的 ADMS 项目,实现中东非首个高级配网自动化管理系统项目突破;印度子公司签订输变电保护及自动化订

诊断平台。

售后完善 凭实力提升顾客满意度

在北方股份客户服务中心,一支近百人的售后保障队长期以来秉持“贤妻良母式服务、永久超值化支持”的服务理念,”既发挥“贤妻”勤俭持家作用,又发挥“良母”关爱指导作用,把客户当家人,做到 24 小时回复,48 小时到场,72 小时解决,确保矿车出勤率、完好率,力争产品全寿命周期内运行成本最低,为客户创造最大化价值。

近几年,北方股份主动为老客户提供增值服务,让他们用了 10 多年的车,通过再制造中心的修理,提供针对性的维护维修方案,延长使用年限。北方股份在扩大了备件市场的同时,也在市场低潮期做牢了市场,没有给竞争对手乘虚而入的机会。

质保期驻矿服务是北方股份长期以来坚持的基本服务方式。北方股份按车辆台数配备常驻现场的售后服务人员,确保了渠道正宗、质量可靠、品种齐全的备件保障,帮助用户建立额度自定、与北方股份中心库联网且可随时调剂和补充的备件保障库,建立了先进的信息化客户服务系统保障平台。

深耕国际市场 提升全球市场占有率

北方股份 2019 年将在风险可控的前提

年度经营指标逆势增长,经营业绩创史上最好

河南华英公司 2018 年实现营业收入 53.5 亿元



特别是食品事业部推出的“完美河南”、“完美江苏”项目,实现了精准发力、精准营销,取得了很好效果。四是出口业务继续保持了强劲增长态势。

食品安全保障体系更加稳固。2018 年,华英公司坚持食品安全底线,继续巩固和提升食品安全保障工作,保持了系统及产品的安全稳定。一是食品安全监管体系持续提升。公司完善和强化了食品安全责任追究制,对重点单位及关键环节实施了全面的安全评审,对不合格项目进行了责任追究和督促整改,确保了全年无重大食品安全事故发生,特别是药残控制合格率始终保持 100%。二是对标管理成效明显。公司按照产业板

▶▶▶ [上接 P1]

四方继保成功秘诀：“借船出海”+“落地生根”

单持续井喷,实现印度销售业绩同比增长近 50%;与阿尔及利亚石油公司签订的 RGZ2/RGZ23 SCADA 总包工程项目,实现在当地市场由联合体方式投标到独立投标的转变……

迄今,四方继保已经向包括印度、泰国、巴基斯坦、菲律宾、圭亚那、印尼、肯尼亚等国家和地区销售电力安全和自动化产品逾万套。

更重要的是,从 2018 年开始,四方继保国际项目的合同签订模式,也已经逐步由同国内总包合作供货模式向海外直销模式转变,充分运用并发挥公司技术、工程、服务的优势,同“一带一路”沿线国家及地区加强产能合作,实现国际共享发展双赢。

目前,四方继保海外直销的业务占比已经超过 50%,这意味着,它已经逐步实现在海外的落地生根。

耐心培育未来

但四方继保的出海并不是一路坦途。电力行业与互联网等新兴行业不同,即使有明显的竞争优势,传统工业中新标准和新产品的替代,往往也需要很长的周期。在四方继保抵达市场之前,客户均被其他国际品牌把持,四方继保不得不放慢步伐,耐心培育机会。

“如果以中国为代表的新标准能够被当地市场采用,新产品的成本将会低得多。”赵晓华不无遗憾地表示。

下,创新国际市场商业模式,适应国际市场商业规则,以点带面、循序渐进、逐步深入地推进公司的国际化进程。

针对澳洲、非洲、南美洲等具有标杆意义的重点项目,2019 年将力争在澳洲市场取得突破。对于印尼、缅甸、俄罗斯、蒙古国等优势国际市场,制定针对性的代理商服务和属地化支持政策,做深做实市场拉网和项目跟踪工作,进一步巩固和扩大市场占有率。北方股份充分借力兵器矿山工程一体化平台,搭上兵器工业集团及合作央企的海外矿产资源开发“大船”,持续“借船出海”拓市场。

以保单为风险防火墙,北方股份进一步整合出口信用保险的风险防范优势和银行贴现融资功能,构筑起更加安全可控、功能更加完善的整车融资销售和备件保障平台,进一步丰富海外市场营销模式。在充分评估和风险预判可控的前提下,联合有属地化优势的相关方,有区别地采用分期付款融资销售模式。深入研究国家“一带一路”金融扶持政策,积极对接“一带一路”央企投资平台,创新专项融资销售策略。加强与 VOLVO 的合作,实现资源共享、合作共赢,加快推进公司海外市场拓展步伐。充分发挥公司作为 TEREX 品牌全球唯一制造商的百年品牌积淀优势和影响力,加强与 TEREX 原东欧代理商、北非代理商、中非代理商、中亚代理商、南美代理商的业务沟通,全面提速布局海外营销网络。

年度经营指标逆势增长,经营业绩创史上最好

河南华英公司 2018 年实现营业收入 53.5 亿元

块,制定了相应的标杆标准,切实解决了个别基层单位标准化管理不到位问题,消除了潜在的风险和隐患,内部规范治理能力得到了持续提升。三是无疫小区建设工作顺利开展,促进了食品安全和防疫体系更加规范和有效有序。

项目工作顺利推进。华英公司围绕优势产业发展需要,整合资源,加快项目建设步伐。一是新建项目,在建配套完善项目及技改项目按计划实施。其中总部羽绒二期、华英生物制品及标准化生态立体养殖场等项目已按计划投产运营。丰城产业园、总部仓储物流、熟食血制品及河南新塘羽绒等项目正按计划节点实施推进。二是环保硬件设施匹配项目同步推进。

积极履行社会责任,扎实推进精准扶贫。一年来,华英公司积极贯彻落实上级党委、政府各项决策部署,有效发挥党组织的战斗堡垒作用,认真履行社会责任,顺利完成了脱贫攻坚任务,树立了良好的企业形象。一是继续推进“两学一做”常态化制度化教育活动,形成了良好的工作机制和氛围,促进了组织建设工作深入持续开展。二是积极开展养殖救灾帮扶工作,重点补贴帮扶年初因雪灾受损的养殖户,修复养殖设施,协调保险理赔,使其尽快恢复生产。三是认真落实脱贫攻坚工作。

华英公司 41 名中高管人员全年共完成板岗村 111 户贫困户对口精准帮扶任务,并派驻第一书记助力隆古乡徐庄村脱贫。

在社会扶贫帮扶方面,积极落实“产业+金融”固定收益兑现工作,完成了带动任务,履行了社会担当。

▶▶▶ [上接 P1]

四方继保成功秘诀：“借船出海”+“落地生根”

但放眼未来,他仍然对海外市场的开拓充满信心。“我们去海外的卖点,不是简单的替代客户现有的产品,而是给客户带去新的科技,新的价值。”赵晓华说,为了使客户信服,四方继保通过与当地大学、科研机构合办讲座,让海外客户认识到新科技、新方案的价值,让他们了解中国先进的技术。

比如新一代的数字化变电站技术,为客户带来从设计、到建设、到运维、到改扩建,所有的费用都能够得到大幅度降低,效率得到大幅度提高。通过新科技的推广,建立新科技,新价值的用户口碑,四方继保的市场空间会越来越广阔。

以印尼为例,如果在未来的 15-20 年,印尼电网计划完成现有 4000-5000 个变电站从传统型向数字型的升级,这必将成为四方继保潜在的合作项目。

此外,当地的民众也享受到了中国的发展红利。项目完成后,四方继保不仅给当地提供了稳定的供电系统,还解决了当地的就业,同时提高了业主的技术水平。据赵晓华透露,四方继保仍将采取稳打稳扎的策略,在未来五年内,将国际业务的比重提高到 30%。

“当前,中关村乃至中国,都已经成为全球科技创新的重要策源地。而且中国不论是电动汽车还是新能源,都有巨大的市场,能孕育出更多新兴科技。”赵晓华说,“我相信,在电力领域,我们中国的技术,也一定可以走向世界,并领先世界。”(新华丝路)