



中国重汽：从濒临破产到跻身世界三强的“蝶变”

■ 王忠

从2000年改革重组前濒临破产，到如今跻身世界重卡三强，短短十余年，被誉为国产重型汽车“摇篮”的中国重汽集团，依靠自主创新提升核心竞争力，实现了中国民族重卡品牌的华丽“蝶变”。

6月1日，随着中国重汽生产的100辆HOWO-A7高端欧五重卡顺利交车发往香港地区，中国重汽在香港地区的300辆欧五重卡订单已按期全部交付。这是中国国内重卡厂家生产的中国重卡首次大批量进入香港市场。

中国重汽集团董事长马纯济表示，香港地区历来执行最严格的汽车燃料和尾气排放标准，一直是欧日重卡的天下。此次销往香港的欧五重卡是中国重汽自主创新、拥有完全知识产权的产品，代表了目前中国卡车的最高水平。

作为我国最早生产重型汽车的企业，在上世纪60年代到90年代，中国重汽为我国重型汽车工业的发展作出了巨大贡献。然而，在市场经济大潮的冲击下，中国重汽陷入发展困境。1999年，中国重汽资产负债率达到138%，累计亏损83亿元，欠发职工工资4.42亿元，濒临破产。

2000年，中国重汽进行了改革重组。改革重组前，中国重汽产品只有一个系列、78种车型，重型汽车年产量仅有3800辆，专利技术为零。从重组后的第一年起，中国重汽就将自主创新作为企业发展的“生命线”，确立技术领先战略等四大战略，持续加大技术研发投入，提高核心竞争力。

“创新是中国重汽的灵魂所在。”马纯济说，2000年以来，企业累计投入150多亿元用于技术改造和产品研发，实现产品升级换代，使产品的技术和品质逐步接近世界先进重卡技术水平。

近几年，中国重汽相继推出的天然气发动机、电控EGR国Ⅲ排放发动机，完全立足于自主研发，填补了国内空白，成为国内唯一具有ECU控制系统自主知识产权的重卡企业。

据了解，重组10多年来，中国重汽累计获授权专利超过1500项，成为全国汽车行业专利最多的企业。中国重汽先后建成了具有国际先进水平或接近国际水平的整车、总成、零部件制造各类生产线20多条，成为国内重卡整车装备水平最先进的企业，许多关键工艺基本与国际先进水平同步。

与此同时，中国重汽大力实施国际化战略，重点开发高品质绿色环保重卡。2011年初，在成功开发国(欧)四排放标准重型汽车发动机的基础上，自主成功研发出国(欧)五发动机。

2012年，2000辆HOWO-A7欧五重卡出口巴西。去年11月，中国重汽与非洲、西亚的部分经销商及用户签署长期合作协议，签订车辆订单2800辆。

目前，中国重汽在全球设立六大区部，服务东南亚、中东、南部非洲、北部非洲、中亚俄罗斯和南美洲市场，建立经销服务网点600多个。中国重汽在全球设立的办事处已超过40个，基本实现对发展中国家的全覆盖。

2012年，企业出口订单超过3万辆，产品销往世界96个国家和地区。在今年重卡市场低迷的情况下，中国重汽在开发国际市场领域依然表现突出，目前已接出口订单1.4万余辆。

目前，中国重汽已从斯太尔单一系列发展到汕德卡、HOWO-A7、HOWO等九大系列近3000个车型。2011年，产销整车达到17.5万辆，其中重卡14.3万辆，产销规模进入全球重卡制造商前10名。



放下架子 挑起担子

“铁老大”拓展市场亮出“重拳”

■ 刘春瑞 李蕾 赵嘉妮

继中国铁路今年3月政企分开之后，近日，中国铁路总公司(以下简称“铁总”)又出台一项措施：铁总将自6月15日开始实施货运组织改革，将从根本上改进铁路货运服务，依托铁路全天候、大运力、低运价等优势，从整列大宗货物运输到高铁快递包裹，全面参与现代物流业竞争。此举标志着铁总全面“杀入”物流行业。

放下架子挑起担子

以往，客户通过铁路办理货运要用一个“请”字，不仅要申报请求车计划、申报月度计划，还要联系货物的受理和装车；不仅要找铁路货运部门，还要联系铁路调度和运输部门，介入铁路的运输生产过程，计划色彩浓厚，手续相当繁琐。

今后，只要一个电话或点击网络页面，就可以联系铁路发货，甚至可以像其他快递企业那样，直接上门取货和送货上门。这是从“站到站”到“门到门”的改革。

中国铁路总公司总经理盛光祖在5月20日召开的全路货运改革工作会议上称：中国铁路总公司推出货运组织改革这一重大举措，目的是从根本上解决铁路货运服务方面存在的问题，加快铁路走向市场的步伐，把铁路全天候、大运力、低运价、节能环保的优势展现出来，充分发挥铁路在综合交通体系中的骨干作用。

与航空货运抢单



中国铁路总公司总经理盛光祖

“高铁快递”将成为改革后铁路货运的主要业务之一，这也是此次铁总货运改革中的一大亮点。

据了解，高铁快递利用高铁确认列车和载客动车组列车，提供城际间“当日达”或“次晨达”等小件包裹快运服务。这将大大提升货运的速度，与航空货运抢单。

所谓“高铁确认列车”是指每条高铁线路每天最早开行的一列动车组，不载客，搭载的主要是工务和供电人员，主要针对当天夜间封锁施工后的线路进行检查，保证后续开行的载客动车组的运行安全。

铁路相关人士也表示，在客运淡季，动车组空座和空车厢现象普遍，利用起来载货，是一个非常好的方式。

有数据显示，目前国内快件运输80%是用汽运，15%是航空，依靠铁路等其他形式的还不足5%，虽然高铁快递较航空具有一定优势，但业内人士认为，高铁并不能完全取代航空。

顺丰公司相关负责人也表示，不同



的交通方式，对物流公司而言都有其最优半径。航空对于1000公里以上的长途快件最为合适，铁路在500-1000公里这个距离具有竞争力，而500公里以下公路汽运可能是最好的选择。

改革已进入“深水区”

根据盛光祖在5月20日的讲话，此次调整的基本思路是：集装箱运输业务回归铁路局，相关资产划归铁路局，集装箱公司不再从事铁路运输组织管理业务，专门负责铁路集装箱经营管理；铁路行李车、行包房、行邮行包专列车辆及基地回归铁路局，快运公司不再从事铁路物流组织管理业务，成为向全社会提供全程物流服务的物流企业；特货公司重点拓展商品汽车、大件、冷藏运输业务，鼓励铁路局更多参与特货经营。据中国铁路总公司运输局局长程先东介绍，这次铁路货运组织改革的主要内

容包括：一是改革货运受理方式。简化手续，拓宽渠道，敞开受理，随到随办，给广大客户提供最直接、最方便、最快捷的服务。二是改革运输组织方式。根据客户的运输需求编制运输计划，及时安排装运，提高运输效率。三是清理规范货运收费。严格执行国家的运价政策，坚持依法合规、公开透明收费。四是大力发展铁路“门到门”全程物流服务。构建“门到门”接取送达网络，实行“门到门”全程“一口价”收费，推动铁路货运加快向现代物流转变。

程先东指出，检验这次货运组织改革的成效，最终要看社会认可不认可、客户满意不满意。为此，总公司向广大客户作出“简化受理、随到随办、规范收费、热情服务”的“四句话”承诺。

这次货运组织改革，改革力度实实在在，变革内容之多、涉及面之广、影响之深远，是过去没有过的，标志着铁路改革已经进入深水区，任务十分艰巨。

毕马威：供应链网络将成创新力新驱动



毕马威事务所

■ 李天真

日前，毕马威中国合伙人岑文光在接受新华网专访时表示，创新研发对企业在行业中保持领先地位至关重要，而供应链伙伴正在逐渐成为企业未来创新的方向和主导。

5月13日，毕马威发布了一份名为《竞争优势：加强供应链调查报告，报告对航空航天、汽车制造等5个行业的335位企业高管进行了调查访问。受访者表示，企业和他们已逐渐把供应链看做创新策略的核心，纳入考虑范围。不少企业开始把他们的供应商视为创意的源头，而不只是生产物料和物流服务供货商的角色。超过半数的受访者表示，与供货商成为合作伙伴的模式将会主导未来

的创新方向，而不是公司内部的闭门造车。

岑文光指出，企业越来越倾向于把合作伙伴视为创新的核心。“半数受访者表示他们将会依赖合作伙伴寻求产品和服务上的创新。因此与供应链伙伴的合作至关重要。”同时，他表示，中国企业在海外的投资并购行为也是一种有效的创新学习。

岑文光补充说，吉利就是中国制造企业的一个范例。吉利收购沃尔沃后，充分利用其先进的技术平台，整合旗下沃尔沃汽车和吉利汽车的优势资源，全力打造新一代中级车模块化架构及相关部件。公司还宣布，将在未来5年，在全球范围内追加100亿美元的投资，来满足研发新的车型、以及渠道建设、生产等方面的需求。2010年3月28日，中国浙江吉利控股集团宣布与福特汽车签署最终股权收购协议，以18亿美元收购沃尔沃轿车公司

100%的股权。

此外，根据以往的海外投资案例，在合作模式上，多数中国企业选择抱团“出海”的方式；在合作区域上，美洲和欧洲的并购项目和交易金额所占比重较大。例如，2013年一季度，中资海外并购项目103个，较2012年第一季度增加了近一倍，总交易金额也由去年同期的111.2亿美元增至今年的135.73亿美元。其中，欧美项目占43个，交易总额60.43亿美元。

岑文光表示，在中国企业开疆拓土的进程中，美国和美国是并购对象较为集中的地区。这是因为，在中国制造业企业转型升级的过程中，以并购投资现有的公司为重点，可以为未来进一步将触角延伸至广泛的行业领域奠定基础，而欧美公司已经拥有的技术成果，完备的研发团队，系统的管理制度都是中国企业看重的方面。这一考量也相对弱化了既定风险，提升了成功率。

中国经济产业结构正由依靠规模扩张推动的速度型向依靠结构转型升级支撑的效益型转变。据海关统计，1-4月，我国高新技术产品进出口4074亿美元，增长29.1%，增速高于进出口总体增速15.1个百分点。同时，汽车出口30万辆，增加18.9%。中国企业，尤其是制造业企业正在由“制造”向“质造”转变。岑文光补充说，根据十二五规划，中国政府将继续为投资生产高端设备、高科技及高能源效益产品以及新材料行业的企业提供优惠政策，以提升产业水平。

茅台1亿元善款助2万寒门学子追梦——“国酒茅台·国之栋梁”捐资助学活动受助生故事之二

国酒之窗

龙城香：美好人生自己做主

■ 朝举

“每个人都有自己的人生轨迹，每个人都有属于自己的一条求学之路。在这条漫长的求学之路上，也许你曾徘徊过、犹豫过、兴奋过、惆怅过……然而，我想说的是，不管你走的路有多艰难，多无助，请记住：坚持就是胜利！”2012年的一天，北京工商大学大一新生龙城香在日记中这样写道。

龙城香出生在贵州省锦屏县一个农村苗族家庭，比起大多数的同龄人，龙城香的求学之路颇为艰辛。

龙城香全家主要靠父母种田为生，没有稳定的经济来源。母亲体弱多病，不仅做不了重活，还要经常吃药，医药费也成了家里一笔不小的开支。从小学时起，为了筹积三姐妹的学费，父母总是起早贪黑，非常辛苦。

最让龙城香感到无助的，莫过于2007年的那场家庭灾难。

那年夏天，龙城香父亲的眼睛失明了。“父亲是这个家的顶梁柱啊！他怎么能

倒下呢？”这个不幸的消息犹如晴天霹雳，让家里的每一个人都感到手足无措，尤其是母亲，整个人都吓傻了。父亲是因为劳累过度而导致视网膜脱落，医生说要想医好眼睛，就得动手术，但是手术费很高。

龙城香曾想过辍学外出打工。这样虽不能凑到父亲的手术费，但能减轻家里的负担。知女莫如父，当时父亲看出了她的想法，把她叫到跟前说：“妹子，别担心，不管怎样，我都不让你辍学，世上不是有许多瞎子、聋子，他们不也照样能生存下去吗？放心吧，我现在只是不习惯，等到以后习惯了，我照样可以摸着干活的！”听着父亲的话，龙城香泪如雨下。

幸运的是，学校的一笔资助解决了当时的燃眉之急。从那以后，龙城香学习更加努力。

去年，她以538(理科)的高分被北京工商大学录取，因为家里没钱，她办了生源地贷款交学费。可生活费还是没有着落，正在全家人为此发愁的时候，她得到了“国酒茅台·国之栋梁”助学金的捐助。

龙城香后来代表受助学生参加了在

人民大会堂举行的“国酒茅台·国之栋梁”大型公益助学启动仪式。“太激动了，出发前的那晚，兴奋得差点睡不着觉了。那可是北京首都人民大会堂啊，对于一个农村女孩来说，这是以前想也不敢想的事。”

龙城香感慨：“国酒茅台不只是在经济上帮助了我们，在精神上也曾给予了我们极大的鼓励，它让我们这些贫困生看到了希望，心里感到无比温暖。让我们离自己的梦想更近了一步。不管怎样，这么多年都走过来了，以后的路，我相信我一定能坚持下去。约翰逊说过，伟大的作品不是靠力量而是靠坚持来完成的，而我也想，成功不是靠聪明而是靠坚持来取得的，我们要用坚持来表明自己的美好人生。”

为了将这份关怀传递下去，城香加入了青年志愿者协会，周末常去给一些脑瘫儿童上课。她说：“每次见这些儿童我都非常高兴，在他们身上，我学到了乐观和坚强。想到他们，我觉得我的困难算不了什么。从小就受到很多人的帮助，我会尽自己所学来回报社会。去支教，应该是我从小到大所做的最有意义的一件事了。”

中国建筑机械企业开拓俄罗斯市场

第十四届俄罗斯国际工程机械技术展4日至8日在莫斯科举行，来自约30个国家和地区的近千家企业参展，其中包括柳工、三一重工等中国知名工程机械企业。

本届展会展位面积超过12万平方米，吸引了来自中国的、芬兰、德国、意大利、美国等世界各地的900多家国际展商，其中中国展商就超过100家。

柳工集团副总裁、柳州欧维姆公司董事长郑津告诉新华社记者，“俄罗斯是一片投资热土，随着远东地区大量基础设施项目陆续上马，对建筑机械的需求将越来越大”。该集团生产的预应力产品及系统解决方案，被广泛运用到国内外公路、铁路、桥梁、楼房等基础设施项目当中。本次该公司来俄罗斯参展，宣告中国预应力产品正式进入俄罗斯市场。

在展会上，三一重工与3家俄罗斯采购商签订总额近320万美元的采购协议，并与十余家代理商签署合作协议。该公司俄罗斯大区总经理张重科告诉记者，俄罗斯近年来有很多基础设施建设项目破土动工，需要大量的工程机械设备，这一市场充满商机。

该展会创办自2000年，目前已成为俄罗斯、中亚及东欧地区规模最大的建筑及工程机械展会。(刘怡然 丁渊)