

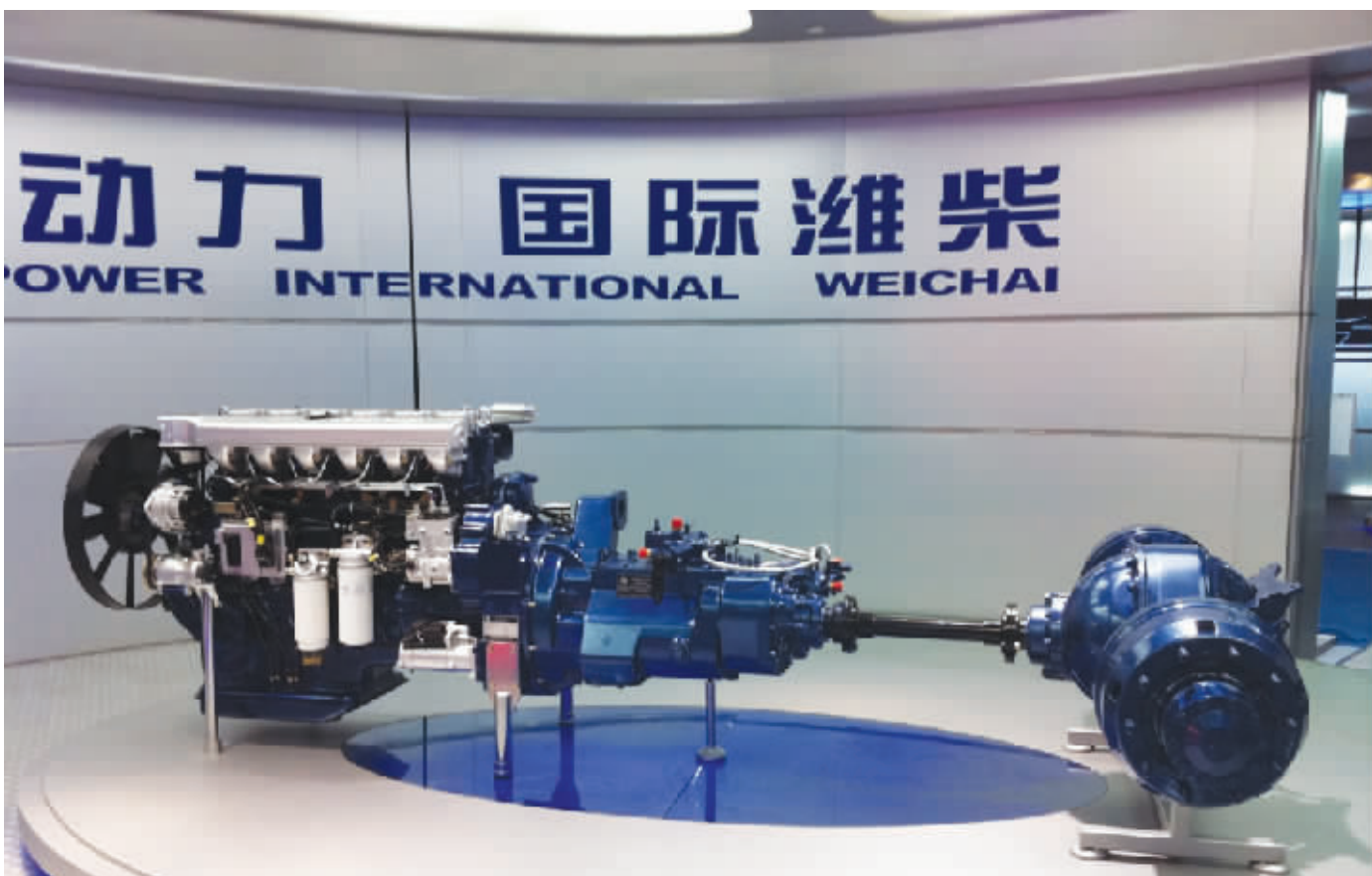
潍柴动力“放飞”国际化梦想

■ 弓新

新闻背景：
德国法兰克福当地时间 2013 年 6 月 28 日上午 9 时 21 分，随着凯傲集团 CEO 里斯盖的摇铃声音响起，世界首屈一指的工业用叉车制造商之一——凯傲集团公司（以下简称“凯傲”）在德国法兰克福证券交易所成功挂牌交易。股票开盘价 24.19 欧元，整个法兰克福交易大厅响起长时间的掌声。
潍柴动力股份有限公司（以下简称“潍柴动力”）通过行使凯傲认股权进一步增持凯傲股权达到其上市后总股本的 30%，对凯傲控制力进一步增强，国际技术资源掌控力加强，国际化进程又迈出重要一步，国际影响力显著增强。

笃定掌控世界级产业资源

凯傲目前是全球排名第二、欧洲排名第一的工业叉车制造商，占全球叉车市场份额的 15%，国际市场占有率名列世界前茅。通过增持凯傲公司股份并上市，潍柴动力对凯傲控制力进一步加强，并避免了未来进一步增持可能触发的要约收购风险，向控制全球顶级叉车业务资源迈出了关键一步。通过与凯傲进行广泛的业务合作，潍柴动力将极大提升自身在叉车业务上的规模、品牌、技术、售后服务等方面的竞争力，为打造全球领先、拥有核心技术、可持续发展的装备制造集团奠定了坚实基础。
凯傲上市后，潍柴动力将获得更优的参与公司治理条件：持有凯傲公司 30% 或以上的股份时，潍柴动力可提名监事会 8 名股东代表中的 3 名；持有 33.3% 股权时，凯傲公司监事会主席由潍柴动力提名委任。通过派遣监事，保证了潍柴动力作为大股东参与凯傲公司运营的权力，同时使得潍柴动力有机会主导凯傲在亚太地区的重大战略，在不影响公司治理效率的基础上，充分发挥潍柴动力在亚太市场的优势，推动交易完成后凯傲与潍柴动力实现全球战略的统一，实现协同效应。
2012 年，潍柴动力对凯傲进行了一项总计 7.38 亿欧元的投资（下称“前次交易”）。其



中，4.67 亿欧元通过增资形式认购凯傲 25% 的股权，另外，2.71 亿欧元用于收购从林德物料搬运有限公司剥离出的液压业务 70% 的股权。前次交易及本次凯傲上市过程中所得融资将全部用于偿还凯傲公司债务，将进一步降低其财务杠杆，使其资本结构得到优化。上市后，凯傲计划以更优越的条件对现有债务进行再融资置换，预计凯傲财务费用将大大减少，未来盈利水平将进一步提高，潍柴动力作为股东也将获得更高的收益。

再一次“放飞”国际化梦想

潍柴动力始终坚持“产品经营、资本运营”双轮驱动的全球化运营策略，企业核心竞争力不断提升，成功构筑起了以动力总成(发

动机、变速箱、车桥)、整车整机、液压控制和汽车零部件四大产业板块协同发展的新格局，形成了中国汽车行业最完整、最富竞争力的黄金产业链，拥有了工程机械行业最核心的技术和产品，发展成为中国综合实力最强的汽车及装备制造产业集团之一。本次增持凯傲股份并助推凯傲成功上市，标志着潍柴动力在欧洲资本市场占据了一席之地，国际化进程加速。

山东重工集团董事长、潍柴动力董事长兼首席执行官谭旭光表示：长久以来，所有潍柴人的心中就有一个梦想——承载中国装备制造业腾飞。潍柴动力推进国际化经营战略，进一步增持凯傲股权，增强国际竞争力，将有助于提升潍柴动力在全球装备制造业的影响力，是集团实现成为全球领先、拥有核心技

术、可持续发展的装备制造集团，成为世界装备制造业重要一极的重大战略举措。凯傲集团 2012 年营业收入约为 47 亿欧元（约合人民币 380 亿元），公司规划到“十二五”末，年营业收入达到 80 亿欧元（约合人民币 645 亿元），两个公司并表后，将加速企业实现进入世界 500 强的目标。同时，该举措将有助于促进我国机械行业的产业升级，并有助我国机械工业“十二五”目标的实现。

凯傲首席执行官 Gordon Riske 表示：世界的发展离不开中国，中国叉车行业发展潜力巨大。我们十分高兴能够与潍柴动力这样一家在中国具有超凡影响力的产业集团进行合作，我们以能够引入潍柴动力作为战略股东而感到自豪，我们一定会通力合作，发展好以中国为主的亚太市场，实现双赢。

奇瑞重工农机创新服务推出“新概念”

■ 杨丹丹

最近，河北邢台市清河县坝营乡一望无际的金灿灿麦田里，种粮大户王云凯驾驶着奇瑞谷王收割机，抓紧抢收最后几块麦地。6 月 21 日下午，在连续超负荷使用之后，发现收割机突然有异响。焦急的王云凯立即停机，折腾了 10 来分钟也不见起色。“赶紧拨打奇瑞重工的 400 客服电话吧，他们专业人员修得更快！”村民李云豪的一句话，提醒了王云凯。
400 客服热线接通后，王云凯的报修电话被迅速转接到当天正在邢台地区巡回服务的奇瑞农机服务直通车上，随车专家李师傅根据描述情况，诊断是脱粒滚筒进了硬石块一类的东西，并立刻调度正随侍待命的服务小队队长季建喜，携带工具和相关配件赶赴现场。20 分钟后，季建喜带着配件出现在王云凯身边，经过一番仔细的检修，仅仅 15 分钟，

收割机就恢复正常。“这麦收大忙分秒必争，一分钟都耽误不起，多亏你们及时赶来啊！太感谢了！”王云凯激动地握着季建喜的手连连说道。
像王云凯这样在抢收过程中接受过服务的用户不止一个。每一次，奇瑞重工的服务人员都能及时赶到故障现场，快速、准确地排忧解难，确保用户收割颗粒归仓。
作为国内农业装备业的新进入者，奇瑞重工在市场拓展的同时，将服务作为整个产品销售环节的重点，希望“比用户的需求做得更好”。2013 年 5 月，随着国内用户对农机服务需求的日渐增长，奇瑞重工正式推出农机创新服务体系，打造“1+N+10N”的农机服务直通车集群，营造差异化服务优势，面向全国用户提供高效快捷的农机售后服务。
“‘1+N+10N’创新服务体系，即‘一个云平台呼叫中心+N 个农机服务直通车+10N 个移动服务站’。依托信息化的云计算平台，通

过农机服务直通车，在作业区域实现服务的快速响应，提供高效服务，将服务以最快速度直接送到田间地头。”奇瑞重工副总经理李孝高告诉记者，农机服务体系正呈现“集中”、“快速”、“田间地头”、“移动”等四大特征，而国内目前占据主流的传统服务模式，却存在响应速度慢、配件供应能力弱、服务效率低等不足，在应对“三夏”这样的麦收大忙时，很难满足用户的需求。
奇瑞重工的“1+N+10N”创新服务体系中，首先建立起一个全国领先的云平台信息中心。这个建立中心，可以满足服务高峰时节的信息响应、调度和指挥功能。例如“三夏”麦收期间，它可同时向全国近百万农机作业机手，发布实时的天气预报、农时农情信息以及油价、配件、维修、服务等咨询，夯实资源调配的“硬”实力。其次，结合区域性的配件库，每辆服务直通车在 100 公里服务半径内可调配的配件储备量达到 300 万元以上，可



全面保障“三夏”麦收服务需求。奇瑞重工充分发挥后发优势，从云平台信息中心到农机服务直通车，再到直通田间地头的卫星服务车，其高效、快捷、精准的服务和配件供应网络，已在 2013 年的“三夏”麦收服务中初现成效，得到全国农机用户、合作社、经销商以及各级质量监管部门的高度认可。

活力三一 新颖有趣 哈佛学子前来实习

■ 李博

“中国企业的发展速度超乎了我的想象。”对于哈佛大学学子 Douglas Muhlestein 来说，来中国看到的一切都是新的，包括他所进入实习的企业三一集团，其生产制造的长臂架混凝土泵车、沥青摊铺机、正面吊等产品都成了他眼中的“新玩意儿”。
Douglas Muhlestein 是今年前来三一集团实习的哈佛学子之一。据了解，除哈佛大学以外，美国麻省理工学院、法国、香港、台湾的数所世界顶级大学师生均在三一实习或参观交流过。三一系湖南首家吸引哈佛学子实习的企业，也是中国工程机械行业唯一一家获诸多世界顶级高校关注的企业。

哈佛学子眼中的三一

据 Douglas Muhlestein 介绍，尽管哈佛大学是世界顶尖学府，但要想拿出一个出国的暑期实习机会也不容易。“毕竟机会只有那么多，大家都想出去开阔一下眼界。”
今年 23 岁的 Douglas Muhlestein 家在洛杉矶，汉语十分流利。他告诉记者，过完这个暑假就大三了，能来到中国的三一集团实习，他感到很幸运，因为几乎所有学习内容都是全新的，富有挑战性，而他喜欢这种挑战。和他同来中国实习的同学有 30 多个，分布在长沙、上海、北京、深圳、香港等地，他们此次的实习期为两个月。
在哈佛大学学习计算机科学与应用数学



● 图为在三一实习的哈佛学子们。

的 Douglas Muhlestein 表示，这是他第一次来中国大陆，3 年前，他在中国台湾做过义工。“做义工的经历还是与进大型企业实习不同。”在三一 IT 部的实习，让 Douglas Muhlestein 明白了工作更要讲究效率与方法，短短两个星期，他已能熟练运用 SAP 软件。
与他一同前来三一实习的 Anna Zhong，选择了进入三一泵送国际营销公司实习。当记者见到她的时候，她正在导师陈桃的指导下进行合同评审。对于中文版的合同，Anna Zhong 理解起来还是有些吃力。

作为一家负责任的企业，三一集团在实习生未来到之前，已经给他们安排好了带岗导师。这些导师都是本部门的资深员工，他们可以对实习生的工作和生活给予更好的指导。

Anna Zhong 表示，三一集团给她的感觉是“有趣”，不仅很多部门员工主动帮助她去理解工作的内容，而且她还看到不少高中生在公司参加社会实践，这让她觉得三一集团“很有爱”。

除了平时与自己的导师和三一员工沟通交流外，三一泵送人力资源部还为这些前来实习的哈佛学子准备了丰富多彩的活动。这个周末将前往张家界，这让他们兴奋不已，那里曾是美国大片《阿凡达》的取景地之一。在此之前，他们还去到了岳麓山、韶山等景点，感受中国文化。

吸引诸多顶尖高校关注

这批哈佛学子前来三一实习已有一月有余。对于这些学生，三一董事长办公室副主任王立和非常关注。“这是哈佛学子第二次前来三一实习，去年暑假也有一批学生过来。今年已有两位哈佛教授、两位麻省理工学院教授前来三一授课。”
据王立和介绍，不仅哈佛、麻省理工师生关注三一发展，众多国际顶尖院校也持续关注着三一，比如法国、我国香港、台湾等众多知名高校的大学生，都曾在三一实习过。
就在今年 1 月 11 日，哈佛商学院 Elisa-

beth Koll 教授及 MBA 学生一行 45 人主动造访了三一。当时，哈佛大学首次编写了三一的案例，并将此案例收入到哈佛大学案例库中，这让哈佛掀起了一股学习三一的热潮。

据了解，在哈佛大学编写的三一案例中，以很大篇幅介绍了三一从中国走向全球的发展历程。其中，该案例还重点突出了三一成功收购德国普茨迈斯特这一事件。无论是中国媒体还是外国媒体，都对三一收购普茨迈斯特持肯定态度。三一重工总裁向文波也表示，哈佛对三一非常关注，他本人与两批哈佛大学的教授沟通交流过。

另外，今年 6 月，哈佛大学教授 Jeffrey Williams 在参观了三一临港产业园后谈到，与很多国企不一样，三一经历了很长一段时间的锻炼，吃得苦中苦，并最终在国内市场的竞争中赢得了胜利。

在精益制造领域，2011 年，麻省理工学院教授、精益制造大师詹姆斯·P.沃麦克到访三一，参观交流完毕后，他表示，“务实，是三一留给我的印象。我非常喜欢你们所展现的精神，你们的员工很有活力，也非常勤奋。作为一个独立的精益思想观察人士，我很乐意为大家服务。我对你们的勇气非常敬佩。”
针对如何运营一家全球化的企业，三一重工董事长梁稳根与沃麦克从现代管理和精益管理、垂直管理和水平管理方面深入探讨。“必须使全员充分了解流程，这就是我对三一的建议。你们在中国发展得特别快，这个在历史上是前所未有的。我认为你们的成功，还会使世界变得更为美好。”

德国舒勒集团 大连湾扩建新厂落成

德国舒勒集团公司是全球金属成形行业的领先企业和最大设备提供商，有着 170 年的历史。其产品销往世界近 90 个国家和地区，有职工 5500 多人，年销售收入超过十亿欧元，占有世界金属成形设备市场份额的 35% 以上。舒勒集团除了拥有众多的国外子公司，还于 2007 年 4 月兼并米勒万家公司。

在中国，舒勒公司在上海、北京、大连、天津及济南设有分部，为中国市场提供来自德国舒勒集团的所有产品和服务。7 月 18 日，舒勒集团在甘井子区大连湾街道扩建的新厂举行了落成典礼。新厂扩建项目总投资约 1600 万欧元，扩建后总面积达到 16000 平方米，扩大到了原来的三倍多。市委常委、常务副市长曹爱华以及德国舒勒集团等单位负责人出席典礼。

据悉，德国舒勒集团的扩建工程是全部依据德国标准建造的压力机生产基地，代表全球最高端的行业技术和标准。作为大连湾地区众多优质企业中的代表，德国舒勒集团继 2007 年在大连湾投资建厂后，又斥巨资建设了二期的扩建工程。该项目的落成，将对甘井子区乃至大连市加速产业升级和率先转型发展，产生重要的助推作用。大连湾临海装备制造制造业聚集区目前入驻企业 322 家，其中规模以上工业企业 107 家，2012 年实现销售收入 453 亿元。

(丁雷)

中国模具钢 全球消费量最大 天工国际出口 逆势爆升

我国模具行业现在已经成为了世界模具的生产基地。在绝大多数领域，中国模具已经占领了相当大的份额。但是，在很多高端领域仍然要从国外大量进口，国内只有极少企业挤入精密模具制造行列。

近年来，面对外贸出口低迷的不利形势，内地特种钢及切削工具龙头企业天工国际的出口却呈现爆发式增长。天工国际董事局主席朱小坤表示，今年上半年公司产品出口量和出口额分别较去年同期增长均在两位数，预计全年出口仍将保持快速增长态势，从而带动公司营收和利润增长。

他同时预计公司上半年毛利率还会有所上升。据交银国际最新发布的报告称，毛利率是衡量一个公司竞争力的关键指标，预计天工国际上半年的毛利率同比上升超过 1 个百分点，突破 23%，有望连续 5 年创新高。去年上半年毛利率约为 22.0%。
该公司近日宣布，朱小坤于 7 月 16 日在公开市场上买入 150.6 万股公司股份，每股平均购入价约 1.872 元，合共斥资约 282 万元。增持后，朱小坤持有的天工国际股权由约 40.36% 增加至约 40.44%。该公司表示，发展及增持反映主席对天工国际的未来发展前景及增长潜力充满信心。

由于近年中国“四万亿投资”等措施的负面效应开始显现，国内市场增长乏力，天工国际开始重启国际市场。朱小坤指出，天工国际拥有 20 多年的出口历史，早已与国际知名经销商建立密切的合作关系，外销渠道非常顺畅。同时，由于近年不断加大技术改造，公司产品质量和产能均有大幅提升，价格也优于国内外的竞争对手，因而在国际市场上更具竞争优势。

目前，公司已先后在美国、韩国、印度、捷克、我国台湾等国家和地区建立 6 家销售公司，其中 1 家为今年上半年新增，下半年还将在其他国家再开 2-4 家销售公司，以期不断开拓新市场。在上述因素支撑下，天工国际出口逆势走高，接近金融危机前的全年水平。

值得一提的是，由于废钢等原材料价格大幅下跌，天工国际的产品价格也出现一定幅度的下跌，从而出现出口量增幅高于出口额增幅的现象。但朱小坤强调，公司利润并未出现下降，预计上半年毛利率还会有所上升。同时，公司缴纳的税收也出现大幅上升。

从国内市场来看，上半年天工国际的销售总体上也保持小幅增长，但部分产品销量出现下降。其中模具钢销量增长较快，高速钢销量则受下游一些企业效益下滑的影响较大。为此，公司将通过不断推出高附加值的新产品和增设销售点等方式进行弥补。

朱小坤说，去年天工国际共申报 10 项新产品专利，其中 7 项今年已陆续投向市场，包括稀土高速钢、含硫高速钢、M42 双金属铜片高速钢以及新型丝锥、含钴钻头。今年还将继续研发各种高端新产品，这将对巩固国内外市场发挥重要作用。

此外，天工国际的钛合金工厂今年将增加两台真空自耗熔炼炉，预计今年天工国际的钛合金销售额将会比去年有一个较大幅度的增长。

(钟闻)