

高铁出海输出“中国智造”赚回“真金白银”——南车出海样本株洲机车电力公司调查

提要:近期,中国高铁出海动作频繁,多个海外项目取得阶段性成果。但与此同时,国际舆论对于中国高铁是否能实现盈利也表示出了一些疑虑。针对此问题,记者对高铁产业链中最重要的两个环节——基建与设备进行了样本调查,其中铁路设备方选择了在海外业务上增长迅猛的中国南车株洲机车电力公司(下简称南车株机公司)为调查样本。



11月30日,南车株机公司分管海外市场营销的副总经理张旻宇向记者表示,事实上上海外项目的利润远比国内项目可观。

“南车株机公司提供的该公司过去四年的销售收入与利润数据显示,2013年的营收比2010年增加25%,利润更是激增248%,秘诀便在于海外收入的扩大,该公司的海外销售收入占比从5%攀升至20%多。”

海外项目利润率更高

11月30日,南车株机公司第一列最高速度的米轨动车组下线,这列动车组很快将与其他9列米轨动车组一同运往马来西亚,在马来西亚首都吉隆坡至怡保200多公里的线路上运营。

南车株机公司董事长、总经理周清和介绍道,列车车头采用“子弹头”模式设计,将在马来西亚米轨铁路上以160公里/小时奔驰,它是目前世界上米轨动车组运营的最高速度,也是我国第一次出口最高速度的米轨动车组。

中国工程院院士刘友梅向记者解释道,轨道越窄,对列车运行的平稳性、走行部分的转向架设计和车体强度等要求越高,因此米轨的时速较标准轨道要慢得多,时速160公里的米轨动车组已经相当于标准轨道时速250公里以上的高速动车组。

可以说,这是米轨项目上的“高速动车

组”出口第一单。这笔动车组订单,只是南车株机公司在马来西亚获得的六个项目之一。据周清和介绍,自2010年进入马来西亚市场,南车株机公司已先后获得马来西亚城际动车组、维保项目和轻轨列车共6个项目订单,总计金额近80亿元人民币,其中包括98列列车订单。

南车株机公司在马来西亚市场的斩获,亦是该公司过去五年耕耘收获的多个市场之一。“我们在南非、马来西亚、土耳其都已经有了自己的基地。印度、南美的基地也正在建设之中,预计明年能够完成。公司几个海外主要市场的布局雏形已经基本建立,重点在南非、非洲、南美、东南亚和土耳其市场。”张旻宇向记者表示。南车株机公司的海外业务从1997年出口一两台机车起步,至2010年进入快速发展时期。

据中国南车株机公司分管海外营销的副总经理罗崇甫透露,5年来,企业新增海外订单逐年递增,总和超过300亿元人民币。其中,2010年企业海外订单为近40亿元人民币,2012年上升到58.1亿元,到2014年则达到了近190亿元。

这些海外订单是否有利润?张旻宇称,比起国内项目的收益,海外项目是利润最好的业务。

南车株机公司向记者提供的数据显示,2010年株机公司营业收入为160.1亿元,2011年和2012年受国内国际市场影响,营业收

入连续下滑,仅分别为140.59亿元和151.61亿元,2013年国内外市场强劲回暖,因此2013年的营业收入达到200.36亿元。

与营业收入波动并不同步的是,过去四年,南车株机公司的利润状况却是逐年递增,增幅愈加明显。2010年该公司利润仅2.92亿元,2011至2013年分别增至3.36亿元、5.78亿元和10.16亿元。这意味着2013年的营收虽然仅比2010年增加25%,利润增长却激增248%。此外,2011年与2012年营业收入虽较2010年均有所下滑,但利润不降反升。

利润猛增的原因正在于海外项目占比提升迅速。南车株机公司提供的数据显示,2010年公司海外收入在企业的年营收占比为5%,到2011年达到13%,2012年则上升到22%。张旻宇表示,海外收入占比预计到2015年将上升到30%以上,届时,海外市场的利润将占到企业年利润的三分之一以上。

价格并非唯一优势

“我们在海外获得项目,并不是靠低价,而是靠综合性价比和交货能力。”张旻宇反驳中国铁路产品在海外靠“低价”获取订单的传言。他表示,事实上南车株机公司有些海外合同报价甚至比其竞争对手还要高。比如在南非项目以及马其顿项目上,南车株机公司报价均比当时的竞争对手加拿大庞巴迪公司和瑞士斯丹德勒公司的价格高一些,但最终南

车株机公司能获得订单,便在于公司在性价比、交货能力、产品技术平台以及售后服务上拥有极强的竞争力。

以交货能力为例,马来西亚米轨动车组的订单是2013年9月才签署的合同,一年后即完成设计和生产全过程,2014年11月30日便下线交付,如此速度令马来西亚方面高度满意,才会一再增加新订单。

事实上,株洲机车公司之所以能交货神速,与其所在地株洲田心高科园密切相关,该产业园经过多年发展,目前已经集聚了大量牵引传动、网络控制、电机、变压器等核心零部件和关键零部件的产业配套公司,这里可谓全国轨道交通配套最为齐全的产业园,张旻宇表示,方圆5公里就可以解决动车组90%以上的装备配件,节约大量的物流、时间成本,因此南车株机公司方可赢得“交货能力”强的竞争优势。

另外,在售后服务上,中国员工在海外吃苦耐劳,可以做到“凌晨出库检修”,有问题随叫随到,这样的服务精神亦是其他竞争对手无法比拟。

尤其关键的是,中国企业不仅仅将车辆卖出国门,获得一笔收益而已,而是渐渐开始以技术输出加投资的方式扩大中国产品的知名度与美誉度,因此可以越来越多的获得订单。

据悉,为提升马来西亚轨道交通装备制造水平,2013年4月,中国南车株机公司投资4亿马币以上在马来西亚建设辐射东盟的轨道交通装备制造基地。该基地位于霹雳州的batu Gajah,占地50英亩,具备轨道交通车辆的焊接、组装、实验、大修和翻新能力,能够进行机车、地铁、动车组、轻轨和其他铁路装备的制造。项目一期工程将于2014年底完工,产能为新造150辆年和大修100辆年。

周清和告诉记者,中国南车株机公司依托动车组产业的输出,企业的商业模式已经升级到输出产品+服务+技术+投资与基地建设模式。该公司沿着“21世纪海上丝绸之路”的航迹,目前已经在马来西亚、土耳其、南非当地投资建设轨道交通装备研制基地。在这些地方落地的,不仅有作为主机企业的中国南车株机公司,也有提供配套的多家零部件企业。这就等于不但主机企业能快速教会当地怎么造“火车”,而且配套企业也同步教会当地人做零部件,通过轨道交通装备从整车、核心零部件到重要零部件的集群式“中国智造”输出,实现轨道交通产业集群在当地的落地。

(高江虹)

提要:德国企业就是凭着审慎严谨、一丝不苟的做事风格和擅长逻辑分析的特长,成就了戴姆勒、西门子、大众等世界级企业巨头,以及一大批对产品精益求精、有超强竞争力的中小企业,同时也打造了“德国制造”这个几乎成为产品品质保证代名词的大品牌。

德国人对细节的重视、对质量的苛求令人惊叹。去过德国的人都会注意到,德国马桶的水箱是镶嵌在墙里的。这意味着,马桶水箱里的机关零件必须泡在水里几十年不能坏,水箱一旦出问题,必须把墙拆掉。想想后果挺可怕,但德国人就这么自信。

德国的窗户有两种打开方式,一种是常规的横向向内拉全开,一种是纵向小角度内倾,后者相当于在窗户外端开了个大缝,既透气又不会漏雨。一位中国游客到了德国,在酒店一拉窗框向内倒下来还以为坏了,找服务员投诉,闹了个笑话。

为何德国的窗户都是向内拉开的?这里面蕴含一个奥秘。德国人说,窗户向内拉开擦玻璃时很方便。想想真是这么回事,如果窗户向外开,你必须将胳膊甚至大半个身体探出窗外才能擦到外推窗户的玻璃外侧,这对住高楼的人来说很危险的。

除了农田和工地,在德国很少能看到裸露的土地,不是铺了草坪就是铺了砖石,所以大风天气里空气中也没有浮土。在一些边角的地方既没铺砖石也没铺草坪,直接就堆了一层小石子,也挺省事,总之就是不让土壤露出来。说到铺地面,德国人很少在地面铺大块的水泥,因为不利排水,除了透水砖,更多是嵌在一起的碎石块。中国古代青砖铺地当然也有同样的透水功能,铺设效率也比嵌碎石块高,但是耐磨程度就差很多了,而且容易生青苔打滑。

对细节的追求不仅蕴藏于日常生活之中,在各种大型工程项目中也体现得淋漓尽致。

德国人建造的德塞公园 VS 南非人建造的克克娜公园

南非的德塞公园是在国际上招标建设的,中标的是一家德国设计院。建成后,市民

“德国制造”与细节管理的故事

们并不满意,找出许多不尽如人意的地方。

后来南非人再建公园,就不用外国人了。20世纪70年代,南非人自己动手,修建了一个很大的公园——克克娜公园。克克娜公园建好后,南非人一片叫好。它漂亮,气流,美丽。但两年后,南非人的看法却发生了惊人的变化。

在雨季到来时,克克娜公园被大水所淹,德塞公园却没有一点雨水的痕迹。德国人不但给整个公园建了排水设施,还垫高了两尺。这是当初人们不理解的地方,直到大水到来,人们才明白其用意。

克克娜公园在举行集会时,秀丽的公园大门因为过小,而让人感到十分拥挤,甚至造成了安全事故。这时人们才想到了当时对德塞公园大门的过大给予了批评,认为它有点傻。

等到了炎热的夏季,到克克娜公园的人们更为愤怒,因为它遮阳的地方太少,所谓的凉亭只是花架子,容纳不了多少人。而德塞公园纳凉的亭子,棚檐宽大,能容纳许多人。

又过了几年,克克娜公园的石板地磨损严重,不得不返修。而德塞公园的石板地却坚如磐石,雨后如新。当初因为德塞公园的石板路投资过高,南非人差点叫德塞公司停工。当时的德国人非常固执,一定要坚持自己的做法,双方争得脸红脖子粗。当地人曾一度认为,德国人太死板、太愚笨。结果却证明,德国人做对了。

德国人设计的上海地铁一号线 VS 中国人自行设计的上海地铁二号线

汪中求在《细节决定成败》一书中谈到德国人对工作细节的关注:有一位名人说过:“硬件项目的管理更多地体现在细节的管理,细节到每个设计、每次改动、每天操作。”坐过上海地铁的人,一定都知道上海地铁二号线的故事。上海地铁一号线是由德国人设计的,看上去并没有什么特别的地方,直到中国的设计师设计的二号线投入运营,才发现一号线中有那么多的细节在设计二号线时被忽略了。结果二号线运营成本远远高于一号线,至今尚未实现收支平衡。

上海地处华东,地势平均高出海平面就那么有限的一点点,一到夏天,雨水经常会使一些建筑物受困。德国的设计师就注意到了

这一细节,所以地铁一号线的每一个室外出口都设计了三级台阶,要进入地铁口,必须踏上三级台阶,然后再往下进入地铁站。就是这三级台阶,在下雨天可以阻挡雨水倒灌,从而减轻地铁的防洪压力。事实上,一号线内的那些防汛设施几乎从来没有动用过;而地铁二号线就因为缺了这几级台阶,曾在大雨天被淹,造成巨大的经济损失。

德国设计师根据地形、地势,在每一个地铁出口处都设计了一个转弯,这样做不是增加出入口的麻烦吗?不是增加了施工成本吗?当二号线地铁投入使用后,人们才发现这一转弯的奥秘。其实道理很简单,如果你家里开着空调,同时又开着门窗,你一定会心疼你每月多付的电费。想想看,一条地铁增加点转弯出口,省下了多少电,每天又省下了多少运营成本。

每个坐过地铁的人都知道,当你距离轨道太近的时候,机车一来,你就会有一种危险感。在北京、广州地铁都发生过乘客掉下站台的危险事件。德国设计师们在设计上体现着“以人为本”的思想,他们把靠近站台约50厘米内铺上金属装饰,又用黑色大理石嵌了一条边,这样,当乘客走近站台边时,就会有“警惕”,停在安全线以内;而二号线的设计师们就没想到这一点。地面全部用同一色的瓷砖,乘客很难意识到已经靠近了轨道。地铁公司不得不安排专人来提醒乘客注意安全。

每次我到上海的时候,都会体会到两条地铁舒适度的巨大差异。一号线的站台设计宽阔,上下车都很方便,而当你转入二号线后,就感到窄窄的让人难受,尤其遇到上下班高峰期。在上海这种大都市,二号线站台显得非常拥挤。

德国设计师在设计一号线时,一是为了让乘客免于掉下站台,二是为了节省站台的热量,每处都设计了相应的站台门,车来打开,车走关上。而中方的施工单位可能是为了“节省成本”,居然没安装站台门,当然,更不可能理解德国设计师的用心了。说中国的设计者没有德国人聪明?我想未必。关键在于长期养成的对待工作的认真和精细的态度。比起意大利、法国人的浪漫,美国人的随意,德国人显得严肃、认真,甚至刻板,可就是凭着这种一丝不苟、严肃认真的工作精神,使德国在二战后迅速成为世界第三强国。现在北京新建的地铁线都安装了站台门,已经充分注意到这一点。

在任的武汉柴油机厂德国厂长 VS 离任后的武汉柴油机厂厂长

1984年,我国湖北的一家柴油机厂聘请德国退休企业家格里希任厂长。格里希上任后开的第一个会议,市有关部门领导也列席参加了。没有任何客套,格里希便单刀直入,直奔主题:“如果说质量是产品的生命,那么,清洁度就是气缸的质量及寿命的关键。”说着,他当着有关方面领导的面,在拿到会议桌上摆放的气缸里抓出一把铁砂,脸色铁青地说:“这个气缸是我在开会前到生产车间随机抽检的样品。请大家看看,我都从它里面抓出来了些什么?在我们德国,气缸杂质不能高于50毫克,而我所了解的数据是,贵厂生产的气缸平均杂质竟然在5000毫克左右。试想,能够随手抓出一把铁砂的气缸,怎么可能杂质不超标?我认为这决不是工艺技术方面的问题,而是生产者和管理人员的责任心问题,是工作极不认真的结果。”一番话,把坐在会议室里的有关管理人员说得坐立不安,尴尬之极。

两年后,格里希因种种原因卸职时,这家柴油机厂生产的气缸杂质已经下降到平均100毫克左右。回国后,格里希有几次来中国,每次都要到厂里探望。在厂里,他有时拿着磁头检查棒发现气缸有未清除干净的铁粉时,忘了自己已经不是厂长,仍然生气地向周围陪同的人大声咆哮:“你们怎么能这么不认真?”

引进外资为何失败?

国内有一家药厂,准备引进外资,扩大生产规模。他们邀请德国拜耳公司派代表来药厂考察。在进行了一短暂的室内会谈之后,药厂厂长便陪同这位代表参观工厂。就在参观制药车间的过程中,药厂厂长随地吐了一口痰。拜耳公司的代表清楚地看到了这个场景便马上拒绝继续参观,也终止了与这家药厂的谈判。在这位代表看来,制药车间对卫生的要求是非常严格的,作为一家之主的厂长都能随地吐痰,那么员工的素质可想而知。与这样的药厂合作,如何保证产品的质量呢?

德国人对细节的重视更多地体现于对程序的严格控制和把握。我们可以从ISO管理系统中看中德企业在程序控制上的差距。ISO管理中,有一个要求是:企业与客户的合同必须经过评审。审核时,审核员发现客户已经在合同上签名,而没有本公司销售经理的签名。

为传统产业注入科技活力 苏通丝绸一项目入选 国家重点创新成果

本报讯 丝绸作为中国传统文化的代名词,以复兴中国丝绸产业为企业使命的苏通丝绸近年来加快新品开发步伐,以创新应对激烈的市场挑战。日前,在召开的全国企业创新成果大会上,江苏苏通茧丝绸有限公司的功能性真丝面料研发项目获得全国纺织企业技术创新成果一等奖。

近年来,国内的丝绸产业陷入价格战的泥沼上不可自拔,苏通丝绸的缫丝主业一直价格低迷。有资料显示,2014年前三季度仅浙江地区缫丝企业就出现70%以上的大面积亏损。苏通丝绸进一步加大企业产学研合作,通过与苏州大学纺织研究院、中国纺织工程学会等行业权威科研机构的合作,企业实现了月月有新品、季季有专利的新品开发格局。江苏省功能性真丝针织面料工程技术中心花落苏通。2014年被江苏省科技厅立项的企业研究生工作站更是成为企业科技创新的孵化器,企业自主研发的防螨抗菌性蚕丝被先后成为了“江苏省高新技术产品”、“江苏省名牌产品”。今年苏通丝绸功能性真丝研发项目还进入了南通市首批质量进步引导资金项目。据悉,苏通丝绸研发的具有防静电、抗紫外线、放辐射等功能的丝绸产品先后通过了国家权威部门的检测,主要性能指标均高于国家、行业标准10个百分点以上。

面对丝绸产业的新变化、新形势,苏通丝绸认为,依靠低成本支撑高产量的传统生产组织模式已经不能适应新的发展。因此,适时提出了“优化资源结构,提高成本控制力”的经营思路,旨在构建以资源优化配置、流程再造、能源高效利用、循环发展和全面对接市场为特征的新型生产组织模式。

对可控资源的优化配置能力是企业核心竞争力的体现,企业的成本高低直接反应企业终端市场表现。苏通丝绸让传统产业与信息技术结缘,创新管理模式,变革内部机制,完善对比分析体系强化质量控制,完善制度保障机制。严格控制各种物料库存,减少资金占用,盘活资金链,确保了生产经营有序进行,实现了从系统优化的角度提升成本控制能力,并达到了行业领先水平。多着并举,让苏通丝绸在国内家纺出口全面受挫的大背景下,2014年前三季度丝绸产品出口实现55%以上的高增长。

(周日昊)

按照程序文件的要求,合同必须要有销售经理签名,所以这是一个不合格项。如果这是一家中资企业,审核员发现问题后,会在“纠正措施”上填写:没有签名的地方补上签名。接下来的过程是销售经理补上签名,再由审核员去验证。这件事情就算完了。

但这种事情发生在德国企业,处理方法就完全不同:发现没有签名,不是简单地让责任人补上签名,而是去查找没有签名的原因是什么,并进行分析。通过分析发现:程序文件上写的是要求销售经理签名,而销售经理经常出差,但合同又不能不签。说明程序文件不具备可操作性,应该修改程序文件为:当销售经理不在时,要授权给代理人。然后填写纠正措施:更改xxx号程序文件。同样一件事情,由于思维和处理的方式不一样,得出的结果完全不同:前者的责任人是销售经理,后者的责任人是程序文件编写者;前者只是就事论事地作整改,后者却在修改完程序文件之后,还要检查另外有没有类似毛病的程序文件,如果没有,这个事件才算结束。

德国企业就是凭着这种审慎严谨、一丝不苟的做事风格和擅长逻辑分析的特长,成就了戴姆勒、西门子、大众等世界级企业巨头,以及一大批对产品精益求精、有超强竞争力的中小企业,同时也打造了“德国制造”这个几乎成为产品品质保证代名词的大品牌。

认真踏实地做事,是生命的责任,也是对社会的负责。细节造就质量,质量赢得美誉,美誉获得尊敬。这是德国人在世界上受人尊重的奥秘。

(作者:留德学者 杨佩昌)

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销