

# 6 品牌 Brand

## 品牌风采

行百里者半九十。潍柴正处于转型升级的“半山腰”，面对新的征程，山东潍柴集团正全力以赴，心态上从零起步努力攀登。如今，潍柴发动机对内可支持整车、整机发展，对外可向多元化市场配套，企业实现了用“两条腿”走路，市场空间更加广阔。由此，潍柴正打造国际市场更加响亮的中国品牌。

# 潍柴集团：在新起点上转型发力

季莲

2014年，山东潍柴集团实现营收1073亿元，创下历史新高。从2004年首次突破100亿元，到连续两年稳居千亿元以上，潍柴已从单一的内燃机制造企业，蜕变为拥有多元板块、整合全球资源的跨国企业集团。

记者日前到潍柴集团采访时，发现这家千亿元级企业想得最多的，是如何在千亿元新起点上转型升级。山东重工集团、潍柴集团董事长谭旭光对记者说，潍柴过去十几年快速发展得益于转型升级，未来的成功也必须依靠更高层次的转型升级。他说，“随着中国经济发展进入新常态，空前的创新密集和产业变革时代已经来临。潍柴要成就百年企业梦想，必须寻找新的内生增长动力。”

## 创新必须融入企业文化基因

发动机是潍柴得以“发家”的板块。2014年，该板块实现营收427亿元，同比增长7.3%，占集团近半壁江山。实际上，受困于基建减速、工程机械行业增长乏力等原因，国内发动机行业近两年产能严重过剩，企业普遍经营困难。潍柴发动机业务之所以能逆势增长，与其持续注重创新、提前布局密不可分。

位于潍坊市滨海新区的潍柴重机大机工厂，主要生产大型渔船、货轮、海监船等船用中速柴油机。由于还有近百台机器要交付，厂长李玉森和工人们已持续数月忙碌在生产一线。他告诉记者，这些数吨重的“大块头”，市场需求大，利润丰厚，由于对技术精度和产品可靠性要求高，国际上能生产的企业屈指可数。2008年，当国内多数发动机企业忙于扩张传统产能时，潍柴就瞄准了这个高端市场，如今已成为国内唯一拥有船舶动力全系列化中速机产品的企业，在传统发动机业务之外开拓出新的蓝海。

“单纯依靠规模与成本竞争的时代已经终结，只有坚持创新驱动战略，加快掌握关键技术，企业才能拥有核心竞争力。”在潍柴集团，研发带来效益、创新锻造竞争力的认识已深入人心。

在潍柴动力一号工厂，厂长春晖将集团“精益生产、智能制造”的要求，转化为“设备流程改造”的具体实践，工人将机器人应用于发动机连杆螺栓拧紧、将工人吊装曲轴改为机器人自动装配。在二号工厂，副厂长王同泰每周组织“现场改善岗位明星”评比，员工每周都要拿出一项技术改进。在产品试验中心，“85后”清华大学博士陈文森由于工作杰出，已被提拔



为研究院院长助理……目前，潍柴拥有发动机、工程机械、商用车、变速箱4个国家级企业技术中心，以及全球领先的发动机产品试验中心，研发实力进入国际先进行列。

潍柴动力股份有限公司党委书记王勇向记者举例说明潍柴致力创新的决心：“当许多同行对发动机噪音还熟视无睹时，潍柴已着手控制噪音；当其他企业开始降噪时，我们设法让噪音变得像赛车那样‘悦耳’。”他说，正是创新让企业能够提供差异化的产品和服务，从而赢得市场先机。

## 转型要追求更高层次的发展

也是在10年前，潍柴实现百亿元销售规模后开始思考：仅凭单一的发动机业务，企业能走多远？要实现百年企业目标，该怎样拓展版图？潍柴人上下求索，走出一条多元扩张的转型升级路径。

纵观国际同行业发展历程，发动机企业走“行业垂直整合”道路成为趋势。潍柴做出判断：仅靠发动机业务，企业抗风险能力太弱，必须多元扩张，转型升级。但多元化不是盲目扩张，更不是哪里有钱就把手伸向哪里。谭旭光说，过去10年，中国经济大规模增长，房地产、金融等领域利润丰厚，在这些诱惑面前，潍柴不为所动。“潍柴转型不偏离实业，我们转型不‘转业’”。他们立足实业谋转型、围绕主业搞升级，实现了发动机相关业务的多元增长。

根据“后向一体化”整合策略，潍柴围绕发动机服务的主要市场，确立了以整车整机为龙头、以动力系统为核心的战略框架，在国际和国内市场，率先进行了一系列资本并购活动，实现了动力系统、商用车、工程机械、豪华游艇、金融与服务5大业务协同发展。

在潍柴集团展示大厅，摆放着一艘约5米长的小型豪华游艇。这艘价格约400多万元的游艇，是潍柴集团2012年收购的意大利

法拉帝游艇公司制造。这个当初颇受外界质疑的收购项目，近年来逐步实现融合，开始为集团作出贡献。转型升级过程中，类似的并购为打造创新型、多元化、国际化、开放化的潍柴集团发挥了重要作用；在国内市场，潍柴2005年成功重组湘火炬，拥有了由陕西重汽、法士特变速器、汉德车桥、株洲齿轮等40多家优质企业组成的子公司群。在国际市场，2009年以来潍柴完成了海外并购“三部曲”，除并购法拉帝公司，潍柴还对世界领先叉车企业凯傲集团进行重组，成为其第一大股东，并收购其旗下林德液压70%的股份。国际金融危机期间，更是以“抄底价”收购了法国柴油发动机公司博杜安公司。

从独立的发动机企业，到纵向一体化，再到相关多元化，潍柴目前已拥有变速箱、车桥、液压件等核心资源，打通了商用车、工程机械、游艇等多条黄金产业链。如今，潍柴发动机对内可支持整车、整机发展，对外可向多元化市场配套，企业实现了用两条腿走路，市场空间更加广阔。

## 企业发展要谋大势、增信心、练内功

装备制造与经济周期高度相关。当前，行业产能过剩以及竞争加剧，让潍柴明显感受到压力。同时，潍柴也深知自身短板。谭旭光认为，这就要求潍柴既要充分做好中长期应对困难的准备，更要坚定信心，加快内部改革创新，化危为机。

他坚信中国经济中长期增长大势不会改变，传统的引擎依然强劲，新的发展动力也伴随着经济转型逐渐凸显。我国基础设施供给依然短缺，基建投资存在较大潜力；城镇化率依然较低，城乡二元结构调整将释放巨大需求。由中国倡导的“一带一路”战略的实施，将促进我国装备制造业与亚非欧的经贸合作。

“我们赖以生存的事业仍处于景气区间，仍处于大有可为的战略机遇期。”在集团内，潍柴管理层利用各种契机表达上述观点。无论是加快开拓发动机“后市场”蕴藏的庞大商机，还是瞄准节能环保、深耕再制造领域；无论是聚焦智能制造，还是全面对接移动互联网时代，潍柴已主动出击，开始了新一轮改革创新。其目标，就是从一般技术向核心技术转型，从制造型向服务型制造转型，从投资驱动向投资消费双驱动转型、从国内发展向全球整合转型、从产品经营向品牌运营转型。

“行百里者半九十。潍柴正处于转型升级的半山腰，一定要心无杂念、努力攀登。”谭旭光说，从新的起点再出发，潍柴一定会成为国际市场更加响亮的中国品牌。

# 航天机电在互联网大潮中“劈波斩浪”

钟证

作为第一家以航天命名的上市公司，上海航天汽车机电股份有限公司（以下简称航天机电）目前已形成新能源光伏、高端汽配和新材料应用三大产业格局。那么在互联网思维逐步渗透到各行各业的今天，航天机电将如何应对新思维下的机遇与挑战？“我觉得光伏行业和互联网联系是非常紧密的。我们也在布局分布式的电商平台，成立了专门的部门。”航天机电董事兼总经理徐杰在首届中国（上海）上市公司企业社会责任峰会系列活动的全媒体大型访谈上如此向记者诠释。

## 布局电商平台

在徐杰看来，“互联网+”的概念是每个企业都要面对的。“德国的工业4.0提出也是基于这个方面的思维，你不改变必然就会落后。我觉得光伏行业和互联网联系是非常紧密的。现在比较热的概念是能源互联网，但是我觉得这个概念不是一个企业可以做的，是要大的电网，包括智能电网和分布式电网共同去实现的。我们现在建设的光伏电站，要用互联网手段密切监控它的发电量和运营状态。”

徐杰介绍，航天机电已建成的700MW电站在发电，通过互联网监控发电量，这些数据都是实时采集的，包括每一个设备的运行状态。今年，航天机电将利用在甘肃建立的运维中心，西安建立的软件中心和数据中心，进一步提升电站的运维管理水平。

不仅如此，航天机电也在布局分布式的电商平台，成立了专门的部门。“只有走进百姓家庭，光伏产业才能真正繁荣，但这可能需要较长的时间。”徐杰表示。航天机电之所以能更好紧随互联网大潮，与该公司“底子硬”不无关系。

细看公司三大产业布局，在光伏电站领域，航天机电通过加快新产品技术研发，强化降本增效，整个2014年，公司电池片生产618MW，同比增长49%；组件生产805MW，同比增长61%。据统计，公司在全球的EPC安装量排名是全球第四、中国第二，而公司今年的计划是再获得500兆瓦左右光伏发电项目。

徐杰谈到，在光伏电站建设阶段，好的融资结构会对项目的安全性有非常大的好处。“航天机电在光伏领域一直强调‘兵马未动，粮草先行’，银行在帮助我们监控项目风险的同时，再加上央企的优势，可能在融资环节就会做得比一般企业出色。”

## 紧盯军民融合机遇

除了充足的“粮草”外，航天机电也在不断提升自主研发能力。徐杰指出，“去年年底，我们研发的N型组件转化率，创造了新的世界纪录。这也得益于研发的巨大投入和我们可以背靠强大的军品研发平台。”

此外，新材料应用已成为航天军工核心发展的专业技术之一，2014年公司承接的卫星等航天军品配套项目，实现较大增量。财务数据显示，去年全年实现主营业务收入23348万元，利润总额2516万元，同比分别增长38.39%和136.93%。

徐杰告诉记者，“航天在各个层面都建立了军民融合的相关机构，这对航天机电来说是非常大的历史机遇。作为上海航天的唯一上市平台，我们也希望依托上市公司融资的作用，可以为中国的军民融合产业做出更大贡献。”同时，航天机电也一直关注着国企改革。“我们非常期待中国的国企改革，这是航天机电未来发展的机遇。围绕央企的改革，军工事业单位的改革会有更多的活力注入市场。”

# 南方路机方庆熙：技术领先才有市场空间

惠勿

近日，福建省泉州市装备制造业协会第一次会长办公会在福建南方路面机械有限公司召开。会议除了讨论协会相关议题，还参观了南方路机展厅及生产车间，并进行技术交流。

作为泉州装备制造业的龙头企业，南方路机不论在技术，还是管理上都走在了行业前列。笔者在现场看到，南方路机生产车间非常规范整洁，工人都在有序作业中。参观结束



后，盛达机械董事长苏永定等参会人员都对南方路机的生产及管理表示赞赏，并希望借

此机会深入了解南方路机的经营发展之道。

泉州市装备制造业协会会长、南方路机董事长方庆熙表示，一个企业的规范化发展需要经过长时间的磨合调试，车间管理是其中最基础的方面，但光是把这些工人从“游击队”调整成“正规军”，南方路机就用了十几年的时间。他说，在提高工人内在修养方面，他们可以向德国工厂、工人多多学习。而在人力成本不断提高的今天，一家企业的产品如果没有独门利器和高附加值，将很难实现赢利

和生存。

方庆熙认为，行业正不断面临各种各样的新挑战。对于这种现状，企业经营者应该3年前就要预判到，否则将会在这轮竞争中落后于他人。那么，泉州装备制造企业的出路在哪里？方庆熙直言只有技术领先，才有市场空间。而在市场开拓方面，百业中兴（泉州）融资租赁有限公司总经理史深翔认为，泉州企业应借助“一带一路”的利好政策，做好战略布局和服务，推动泉州装备走出去。

## 掘金安防线缆市场

# 广东亚洲电器电缆公司蓬勃成长

稽贤

如今，国内的弱电缆企业在行业秩序不断规范、市场环境逐步好转中健康发展，广东亚洲电器电缆有限公司通过自身实力的不断提高以及产品与服务的不断延伸，同中国的电子产业一起如沐春风，蓬勃成长壮大。

广东亚洲电器电缆有限公司是一家集研发、制造和销售为一体的大型电线电缆企业。公司创建于2006年，至今已经有8年多的发

展历史，占地面积500多亩，年产值高达100亿，是佛山守重企业、佛山五星级企业、广东省著名商标，亚洲电缆产品畅销全国各地，质量保证、服务至上，深得广大消费者的赞誉。

安防行业中有很多相关配件，比如外壳、电源、线材等等，其中线材是比较重要的配件之一，无论是CCTV电视监控、出入口控制，还是防盗报警、防火报警、公共广播、智能化布线、自动远程抄表等各类系统都离不开广东亚洲电器电缆的“穿针引线”。如果把安防系统比

喻为人体的话，那么应用于安防系统的亚洲电线电缆产品就好比是遍布于人体内的血管和经脉，其广泛性不言而喻。可以这样说，广东亚洲电器电缆有限公司的产品是行业应用最广泛的产品之一。

公司是国内唯一一家欧式风格设计的生产车间，引进领先的电线电缆产业核心制造技术、全球最先进的电线电缆生产设备、产品质量检测设备、德国原装进口拉丝设备、全国最先进的PVC造粒生产设备、进口的自动化造

粒管道输送系统、美国最先进的条码生产数据采集系统、为了紧跟国家电网建设的步伐，公司还从美国、德国等国家购进世界先进水平的35KV及以下交联电缆三层共挤生产线、一步法硅烷交联生产线、铜大拉机组等世界领先的电线电缆生产线。

国内很多安防行业线缆类产品生产厂家规模较小，无法形成产业优势，生产能力、研发能力以及管理等方面的局限性已经在一定程度上影响了产品质量，造成安防系统工程中传

输的有效性不能充分保障，从而影响到整个安防工程的质量。不过，随着安防行业的不断发展，广东亚洲电器电缆有限公司对线缆产品的要求和重视程度不断提高，产品也由初期的品种单一、专业化程度低、竞争意识不强进而转化为品种多样、市场细分越来越专业。

其实，作为行业系统的基础配件，电缆应用非常广泛。在未来几年，电缆市场将得到长足的发展，广东亚洲电器电缆产品也将迎来巨大的市场利好。

# Shiloh Industries 计划在中国建立铝铸造厂

童魅

全球领先的轻量化、噪声与振动解决方案供应商Shiloh Industries近日宣布，该公司计划与苏州三基铸造装备股份有限公司（三基）以合资方式，在中国南通开设一家新的铝铸造工厂。Shiloh将是合资工厂的多数股东，拥有55%的股权。

新工厂将利用Shiloh的高压压铸和其自

主研发的挤压铸造专，生产该公司的Cast-Light铝产品系列。这家工厂预计将在2016年中期开业，而开设该工厂将能支持由Shiloh自主研发的领先轻量化技术继续拓展全球市场。

Shiloh总裁兼首席执行官Ramzi Hermiz表示：“我们不断扩大我们的全球业务版图，以满足汽车行业日益增加的轻量化需求。另外，我很高兴能够与我们新合作伙伴三基的优秀

团队一起工作。Shiloh将与最卓越的一家挤压铸造机生产商三基一起，提供业内范围最广的轻量化解决方案组合。在中国建立这座新的合资工厂将都能让我们更好地为我们的客户——中国国内和全球范围内的原始设备制造(OEM)提供服务。”

苏州三基铸造装备股份有限公司董事长许善新称：“Shiloh Industries是压铸和挤压铸造领域的领导者，这使得它成为我们在中国的

理想合作伙伴。我们认为，三基获得专利的设备制造方法加上Shiloh的专长，将能帮助为客户创造巨大的价值。”

新的铝铸造工厂会是一个绿地项目，所投入的资金约为3000万美元。除了能进行产能从500至3000吨不等的高压压铸和挤压铸造外，新工厂还将能进行热处理和精密机械加工。在全面投产之后，新工厂将聘请近130名员工。

负责Shiloh战略与市场开发的副总裁Brad Tolley则表示：“我们从客户那里获得了非常积极的反馈，他们很高兴我们能在离中国业务所在地不远的地方推出铸造技术。我们近期获得了相关商业奖项，这也证明我们的大客户正在寻找能在多个地区提供服务的供应商，尤其是在寻找那些不断扩大大全球平台的公司。”