

# 6 品牌 Brand

## 品牌风采

近日,施耐德电气国内最大工厂花落西安,为其在西部落下一枚关键性的棋子。据悉,“西进战略”是施耐德电气深耕中国市场的重要举措,西安工厂新址的正式投产是施耐德电气西进过程中的重要里程碑,西安作为施耐德电气西部“桥头堡”的地位也进一步得到凸显。未来,施耐德电气将充分发挥在西部区域总部的综合职能效应,在更好服务中西部客户的同时,加大对中西部市场的开拓力度,并从培养人才梯队、提升就业结构以及促进上下游产业升级等方面,为陕西乃至整个中西部地区的经济发展做出贡献。

# 抢占西部市场“桥头堡” 施耐德电气国内最大工厂在陕西投产 全新一代 Okken 高可靠性智能低压成套设备同期发布

■ 本报记者 王建蓉

2015年7月29日,全球能效管理专家施耐德电气在陕西宣布,其位于西安高新技术产业开发区的西安工厂新址当日起正式投产运营。这座施耐德电气迄今在华建成的最大工厂,不仅是公司西部区域总部落户西安后的又一重磅力作,更见证了施耐德电气卓越技术与先进制造体系,从北京向中西部腹地的延伸与传承,同时也凸显出一家植根中国近三十载的跨国公司对投身中西部发展的有力践诺。

西安市委常委、高新区党工委书记赵红专,陕西省贸促会副会长武静元,西安市高新区党工委委员、管委会副主任陈辉以及施耐德电气多位高层领导出席揭幕仪式,与数百名嘉宾客户共同见证这一重要时刻。至此,施耐德电气已经在西安成功建立起集研发、制造、物流三位一体的完整的可持续发展的生态体系,其职能范围和辐射效应将覆盖整个中西部地区乃至为全球业务提供支持。

## 西进战略开启新篇章

作为最早提出“西进战略”的跨国企业之一,施耐德电气从2011年起便开始在中西部地区有系统地建立职能部门。鉴于西安优越的地理位置、交通条件、人力资源、产业基础和区位优势,施耐德电气将西部区域总部设在了西安,并陆续在此建立了全球研发中心和物流中心等重要职能单元。

2013年5月,施耐德电气设备工程(西安)有限公司(SEE)正式成立,专注于低压成套设备的设计、制造和销售服务。此次投产的西安工厂新址,传承了施耐德(北京)中压电器有限公司(SBMV)的核心优势,拥有施耐德电气最先进的智能制造体系,精益化的流水线技术以及经验丰富的管理团队,定位于为不同行业客户“按需定制”的高端制造,并将与施耐德电气在华的其他三十多家不同定位的工厂一起,更好地满足并服务不同领域的客户。这不仅标志着施耐德电气开启“西进战略”新篇章,同时也意味其完成在华供应链的一次重大布局。

施耐德电气中国区高级副总裁、全国销



● 西安市委常委、高新区党工委书记赵红专(左二)参观施耐德西安工厂和展区。



## 全新一代 Okken 智能低压成套设备正式发布

在开业庆典上,施耐德电气还同时发布了全新一代 Okken 智能低压成套设备。作为一款高端低压配电解决方案,新一代 Okken 刚刚面世,便被冠以“行业覆盖最广并举”、“安全可靠顶级标准”、“智能运维节能增效”等多重标签。其在全方位覆盖各行业低压配电需求的同时,亦能完美契合石油石化、采矿、核能等高安全标准行业的特定需求;同时,通过智能化方案与云服务途径的运用,帮助客户大幅提升安全效率、管理效率和能源效率。

施耐德电气中国区高级副总裁、合作业务中国事业部负责人尹正表示:“作为全球能效管理专家,施耐德电气以“能·效+”理念为导向,立足国际化研发平台,深谙市场与客户所需。推出市场17年,Okken持续创新升级,迄今市场业绩斐然。此次推出的全新一代 Okken 智能低压成套设备,将为客户带来更加安全可靠与智能灵活的顶级解决方案,满足客户安全与能效双效率的迫切需求。同时

我们相信,这款产品也必将持续对低压配电市场格局带来深远影响。”

**广度覆盖,深度挖掘:**专注行业客户的通用与特定需求。全新 Okken 智能低压成套设备,凭借其顶级的供电安全性、卓越的供电连续性以及优秀的严苛环境耐受能力等特点,全面满足石油石化、煤化工、数据中心、高端商建、医院、矿山冶金、核电以及基础设施等各行各业的配电需求。

同时,基于施耐德电气对这些行业的深度理解,Okken 还能够为其提供专属解决方案并具备完善的行业认证,如:针对石油石化行业的防腐方案与 DEP 壳牌认证;针对采矿等生产安全敏感行业的母排无弧区方案;针对海事行业的 DNV、RINA 船级社认证;以及针对核能行业的 5G 抗震方案等。

**安全可靠,灵活易用:**领先技术重释行业顶级标准。在安全可靠方面,新一代 Okken 将“主动安全”与“被动安全”相结合,将内弧耐受力提升至 100 kA - 0.5s,并通过搭载具备无弧区方案的专利双垂直母排、关键位置不间断温度监控系统、Vamp 弧光检测系统等领先技术,将安全可靠提升至业界顶级水准。

**智能运维,节能增效:**低压配电新革命。新一代 Okken 可以在 Smart Panels 智能化方案的框架下,结合 iPMCC(智能配电及马达控制中心)与 POI(智能配电诊断与恢复系统)等方案,通过网络通讯与远程能源管理服务等途径,帮助用户实现智能控制、远程管理、资产优化、预防性维护等智能化运营,并能实现高达 15% 的能耗节省。

**看得见的质量,看不见的力量:**传承百年卓越工业制造体系。看得见的是 Okken 高可靠性的质量,看不见的是施耐德电气近 200 年先进工业制造体系的传承。新一代 Okken 中所有的一次元件和设备均由施耐德电气设计,并遵从严格的制造质量标准,天生具备优秀的协同性和兼容性。从供应商管理、来料检验到生产制造、产品终检、工厂项目验收再到包装出厂、现场安装,每一个步骤及环节都经过严格的质量把关,确保 Okken 即便在极端严苛的环境中,依然能够为您提供和保障最高级别的供电可靠性、安全性和连续性!

## 国机集团实现 高端冷连轧机组国产化

■ 宗工

高精度冷轧宽幅带钢(以下简称该类产品)广泛应用于汽车、家电、建筑和食品包装等行业,具有较高附加值。此前,我国加工生产该类产品所需的冷连轧机组核心设备和关键技术,长期依赖进口,被德国和日本的供货商垄断。

为了尽快解决该类带钢冷连轧机组国产化问题,国机集团牵头组织有关单位,针对冷连轧机组核心设备和工艺控制等问题,开展联合攻关,先后解决了 UCM 型六辊轧机整体结构设计及优化、动态变规格技术、精细冷却控制技术和大直径长行程主油缸控制技术等难题,研制出我国首套 1750 毫米五机架全连续冷连轧机组(以下简称该机组)。

经检测,该机组加工生产的高精度冷轧宽幅带钢,各项指标均达到国际同类产品的先进水平。同时,该机组售价不到同类进口装备价格的一半,迫使国外厂商大幅降低同类装备在我国市场的售价,为相关企业节约了大量投资,降低了生产成本。

该机组中采用的激光焊机、UCM 型六辊轧机、滚筒飞剪、双卷筒卷取机均为国产最大规格首台套,获授权发明专利 6 项。该项目的成功,不仅使我国高端冷连轧装备摆脱了发达国家的控制,同时促进了我国相关装备制造、电气传动、自动化控制以及仪表、检测元件等配套产业的快速发展,对提升我国冷轧板带装备的装机水平和控制水平发挥了积极作用。

此外,该项目研制的 1750 毫米五机架全连续冷连轧机组还将成为中央企业实施“一带一路”战略的重要合作项目,助推中央企业国际产能和装备制造合作。

## 邗江电子仪器仪表 装配工职业技能竞赛 成功举办

■ 翟爽

7月26日,由江苏省扬州市总工会、人社局、经信委、科技局主办,区总工会、人社局、经信委、科技局承办的扬州市“邗江中专杯”电子仪器仪表装配工职业技能竞赛在邗江中专开赛,邗江区委副书记苏满满等出席了开幕式并讲话。

此次大赛是今年扬州市“工人先锋杯”“十万职工大练兵、万名职工大比武”的首场技能比赛,来自全市的 8 支代表队共 76 名选手参加了理论知识和实践技能操作考核,第一名选手经综合考核后由市总工会授予“扬州市五一劳动奖章”,市人社局授予“扬州市技术能手”称号,前 2-10 名选手由市竞赛组委会授予“优秀选手”称号,并给予一次性物质奖励。

此次活动,对于推动扬州市邗江区“十万职工大练兵、万名职工大比武”活动开展,进一步提升广大职工技能素质,促进地方经济发展具有一定的积极意义。

## 安徽矿机“十指”联动降本增效

■ 稽晶

为积极应对当前严峻的经济形势,近日,安徽省矿业机电装备公司制订并下发《加强经营管理降本增效十项措施》,从加大市场开拓、降低物资采购成本、压缩开支、加强应收账款管理等方面入手,多措并举,全面打响降本增效攻坚战,确保企业平稳度过当前危机。

该公司的主要措施从十个方面进行:一是加大市场开拓力度。该公司进一步开拓外部市场,力争在淮南矿区、永城矿区和西部市场有突破。此外,强化同行业合作,补充业务量,实现优势互补;二是降低物资采购成本。该公司严格执行招投标采购、比质比价采购规定,规定非生产性支出按照年初的计划指标再下降 30%。物资采购价格原则上下降幅

度要超过投标产品价格下降幅度;三是严控非生产性投入。该公司更新改造、大修计划资金由年初的 1512 万元,下调至 800 万元,停止办公用品采购,对物业公司实行内部市场化运作,降低物业承包费用;四是加强应收账款管理;五是降低劳动用工成本。该公司将严格执行《集团公司降本增效八项措施》有关规定,中层管理人员年薪下调 20%,各类政策补贴下调 20%,进一步做好定岗定员定编以及转岗分流工作;六是加大综合利用力度。该公司优先选用库存积压材料、配件,严控辅材采购,并积极配合集团做好内部调剂工作;七是优化技术工艺配置。在满足合同规定的前提下,该公司对选型、选材、配置进行最经济设计,并尽可能套用现有的设计和工装模具,降低制造成本;八是“四项费用”总额压缩 30%。全年业务招待费下降 30%。



九是严格水电管理,降低动力费用;十是加强各子公司管控。下半年,安徽矿机将完成对长期亏损子公司的撤销工作。

据悉,安徽矿机希望通过上述举措,确保企业平稳度过经济下行期,实现全年生产经营总目标。

## 徐工机械:重组优化 自我淬炼 无惧挑战

■ 惠工

2015年7月13日,徐工集团工程机械股份有限公司董事会通过《关于购买徐州工程机械集团有限公司所持徐州徐工信息技术服务股份有限公司全部股份的议案》、《关于向徐州工程机械集团有限公司转让徐州徐工施维英机械有限公司 75% 股权的议案》。借助与大股东徐工集团之间的资产重组,徐工机械的资产结构得以优化,加快向服务型制造业转型升级、做强做优。

其实,2014 年以来的数次资产重组,已颇见成效。在工程机械行业“遇冷”、一些同行亏损的背景下,今年上半年徐工机械预计实现盈利 500 万元以上。

## 重组优化产业链

2014 年以来,徐工集团(及其全资子公司徐工有限)完成了多笔向徐工机械的资产注入,极大优化了徐工机械的资产结构,促进其向服务型制造业转型升级。徐工机械董事会的构想是,在新常态下,公司要坚持走好创新驱动之路,把转型升级这个关键工作做好,实现

稳步增长的既定目标。

2014 年 12 月,徐工机械与徐工有限签订协议,约定以现金 97293.04 万元购买徐工有限持有的徐州徐工基础工程机械有限公司 100% 股权、徐州派特控制技术有限公司 50% 股权、徐州赫思曼电子有限公司 50% 股权和徐州美驰车桥有限公司 40% 股权。据悉,2014 年 1-6 月,徐工基础营收 143452 万元、净利润 6500 万元;徐州派特营收 8378 万元、净利润 533 万元;徐州赫思曼营收 12835 万元、净利润 2926 万元。

2015 年 4 月,徐工机械全资子公司徐州徐工液力件有限公司与徐州徐工斗山发动机有限公司(徐工集团持股 50%)签订合同,约定徐工液力件以 11396.81 万元购买徐工斗山合法拥有的土地使用权、房屋建(构)筑物及其附属设施以及车辆、电子设备和办公设备等部分资产。此交易有助于徐工液力件进一步构建完善的工程机械零部件产品线,保障所需关键零部件的采购和供应,发挥协同效应。

同样在今年 4 月,徐工机械与徐工有限签订协议,约定现金出资 63,337.17 万元购买后者持有的徐州罗特艾德回转支承有限公司

40% 股权、力士(徐州)回转支承有限公司 40% 股权。据悉,2014 年 1-9 月,罗特艾德营业收入 57268 万元、净利润 7805 万元;徐州力士营收 72605 万元、净利润 10280 万元。

特别值得关注的是,2015 年 7 月,徐工机械董事会通过购买徐工集团所持徐州徐工信息技术服务股份有限公司全部股份(占股 60%)的议案——徐工机械为了提升智能化制造水平,通过提供软件服务、智能化整体解决方案等增值服务,向服务型制造业转型升级。

## 集中优势抓主业

2015 年以来,徐工机械向大股东转让了部分资产,进一步集中资源和优势发展核心主业。

今年 6 月,徐工机械全资子公司徐工集团(香港)国际贸易有限公司与徐工(香港)国际发展有限公司(徐工集团的全资子公司)签订协议,约定徐工香港贸易以 37967.11 万元向后者发展转让徐工集团巴西投资有限公司 90% 股权。2014 年,徐工巴西营收 656 万元、净利润 6648 万元;2015 年前 5 个月,公司营收 426 万元、净利润 -1464 万元,截至 2015 年 5 月底净资产 3.1 亿元。此次交易目的有二:其一是

优化徐工机械的资产结构,提高资产使用效率。近几年,巴西国内的政治、经济形势发生了很大的变化,货币贬值、通过通胀和高失业率影响了巴西各项经济政策的调整和落实。徐工机械主营业务的市场规模也与原投资预测时有一定的差距,为充分发挥资产使用效率,公司决定对现有资产结构进行优化。第二,更好地聚焦徐工机械产品在巴西及南美市场的开拓,提升徐工集团巴西制造有限公司盈利能力。本次交易有利于徐工机械提高资产使用效率、提高管理效率降低管理成本;有利于专注主业、进一步提升盈利能力。

2015 年 7 月,为了进一步集中资源和优势发展核心主业,同时消除潜在同业竞争,徐工机械计划向徐工集团转让徐工施维英 75% 的股权。2014 年,徐工施维英营收 30 亿元、净利润 2134 万元,截至 2014 年年底净资产 12 亿元。徐工施维英是徐工机械的主要子公司,其 2014 年度营业收入、资产总额占公司该年营收、资产总额的比例均超过 10%,承担着混凝土机械类产品的生产及销售。交易完成后,徐工机械将不再持股徐工施维英,不再生产和销售混凝土机械类产品。

## 苦练内功扎实转型

经过一系列的资产重组,徐工机械的资产结构得到很大优化并初见成效,夯实了公司实施“千亿级、国际化、世界级”发展战略的基础。

近年来中国经济步入新常态,工程机械行业遇冷。必须充分认识并适应世界经济仍处深度调整期、总体复苏疲弱态势难有明显改观的新形势,认识并适应中国经济在系统性风险前提下将长期面对调结构、微刺激、稳增长的新常态,认识并适应工程机械行业将长期面对需求不足、产能过剩、成本升高、竞争加剧的新环境;这些是当前和今后一个时期经济发展、中国工程机械行业运行的大逻辑。董事长王民指出,“中国经济新常态下,全球以及中国经济产业结构调整,势必会在工程机械行业内引发新一轮洗牌,不是所有企业都能顺利熬过目前这种寒冷、缺氧的‘高原状态’。不容乐观的外部环境恰好是考验我们的试金石,并为我们提供了一个苦练内功、扎实转型的机会。”

致力于打造中国工程机械领域最具回报价值的第一蓝筹股,徐工机械拟持续做好资产优化,不断给力“千亿级、国际化、世界级”战略。