

市场开拓 逐鹿全球

——北方股份谋划布局拓展国际市场打造新天地

■ 郭新燕

满足市场用户需求是北方股份永远追求的目标。市场开拓是企业一切工作的前提与基础,没有订单就没有一切。北方股份在市场竞争中始终坚信:科技创新,强化管理是助推企业跨越发展的“发动机”,而市场开拓则是领跑企业的“助燃剂”。

作为一家无海外营销服务分支机构、无海外研发生产基地的企业,北方股份在国际市场打出一片天地,源于其在产品力上的塑造、在渠道力上的打造、在组织上的优化,逐步实现逐鹿全球。

参破行业迷局 洞察变化趋势

矿车需求的市场反应相较矿业而言,往往滞后2年左右。矿业在2010-2011年开始显现颓势,矿车需求量的下滑在2013年前后出现。据国际主流矿车制造商销量统计,国际矿车需求量(不含国内)在2011、2012年曾高达近7000台,但2013年骤降至3500台左右,跌幅50%;2014年降至2300台左右,跌幅34%;2015年降至1500台左右,跌幅35%;预计2016年1200台左右,跌幅20%。跌幅收窄并不表示行业好转,反而是矿业跌入谷底的一种表现。

短期来看,受宏观经济增长乏力 and 矿业几乎全线亏损的影响,矿车需求量必会下降;长期来看,矿业始终是工业的基础性支撑,重要性无可替代,且“一带一路”沿线国家和绝大多数经济欠发达国家都需要发展矿业推动工业化进程,市场空间依然广阔。

国际市场是全球矿车主战场,销量占比高达85%,其中50%以上是电动轮。北方股份以机械传动矿车竞争国际中小规模、中低端市场里40%-50%市场份额;以电动轮矿车竞争国际高端市场里90%市场份额。

北方股份不可避免地与国际巨头级对手竞争。国外巨头根基深厚,国内对手紧追猛赶,全球工程机械排名第一的卡特、第二的小

松更是北方股份最直接的竞争对手。

国际市场上,矿车采购全部采取国际招投标的方式,所有品牌产品都在一个平台上公平竞争,面对卡特、小松世界级对手的步步紧逼,北方股份深入分析了采购矿车的客户群。北方股份在国内市场深耕多年,已经积累了一定的知名度,在矿车领域是得到认可的,这是基础。让北方股份的产品诉求更加贴合用户心理,切实帮助用户降低成本。

打造性价比最优矿车 做全球矿车行业引领者

“给我一个支点,我能撬动整个地球”。没有“支点”,北方股份创造“支点”,将产品销售到全球63个国家和地区,并在矿业低谷期把握机遇、积聚力量,向澳洲这一全球“皇冠级”市场冲击,撬动起全球矿车大市场。

北方股份将产品定位为“全球性价比最优矿车”,打破品牌劣势的魔咒。

性能最大化,价格最小化,性价比就会最优化,用户对产品的信心就会越强。北方股份在性能方面从对手实际和自身实际出发,执行追随策略的同时也注意在某些领域打造领先优势,保证整车性能接近或对手持平。北方股份在价格方面,拥有对手不具备的服务价格优势,对于使用寿命达15-20年的电动轮矿车,用户对后期的服务成本非常关注。比如,北方股份电动轮缸体成本低于对手40%以上,备件成本也优于对手。

动辄几百上千万的一台矿车设备,智能化水平、人机交互、舒适性都是用户关注的。可选择品牌多了,用户也更加“挑剔”了。电动轮矿车年运行时间7200小时,日均运行20小时;机械传动矿车年运行时间至少5000小时,日均运行近14小时。一旦因故障长时间停车,给用户带来损失,就会降低用户对产品的信心。竞标过程中,价格因素至关重要,尤其是当前资源行业用户资金链普遍紧张,首先考虑的不是发展,而是生存。北方股份整车价格、备件价格、服务价格都具有其他品牌不

具有的优势。矿车使用寿命一般都在15年以上,在矿车全生命周期内,企业能否保证及时到位的服务和备件供应,保证高效、低耗的运行,往往是用户重点考量的标准。然而北方股份做到了“贤妻良母式”服务。

除了从设计开始就围绕客户的需求,在产品品质、质量问题和产品终身服务上,北方股份真心实意地在做“贤妻良母”。

整合多渠道营销 联合借力促发展

随着中国能源企业“走出去”投资步伐的加快,北方股份“借船出海”,发挥国内市场的溢出效应,产品远销世界各地,扩大了知名度和影响力。借助北方车辆、NTE260、TR100进入缅甸的蒙育瓦铜矿,借助中非基金、中广核、NTE330进入位于纳米比亚的世界第二大铀矿,借助中材国际、TR35A、TR50进入刚果(金),借助中冶集团进入巴布亚新几内亚、巴基斯坦,借助中利联进入利比里亚,借助中电建进入伊朗、苏丹、卡塔尔、老挝等。

通过“借船出海”,北方股份打破了合资方最初对北方股份拓展国际市场的限制,提高了产品在非洲、东南亚等区域国家的知名度,为公司进一步提高国际化层次打下了最扎实、最广泛的基础。

2014年,沃尔沃建筑设备公司通过股权收购,取代特雷克斯,成为北方股份外方股东。沃尔沃表示将与北方股份共享渠道资源,发挥沃尔沃强大的营销网络、代理商网络优势,实现1+1>2,帮助北方股份“借路出海”。目前,公司已经与沃尔沃于俄罗斯的大型代理商非尔诺迪克进行了接洽,签订了独家代理协议。下一步,北方股份将与沃尔沃在澳洲、南非和全球的代理商逐一进行对接,借助沃尔沃已经铺就的国际化营销网络,拓展国际市场。

近年来,北方股份注重发挥全球顶级配套商的优势,将合作关系由单纯的零件采购发展为在全球市场联合开发、联手服务的



● 出口非洲纳米比亚的“巨无霸”NTE330电动轮矿用车

战略同盟。北方股份矿用车的核心零部件均来自于全球顶级配套商,如发动机来自于康明斯、MTU,电控系统来自于GE、西门子,变速箱来自于阿里森,轮胎来自于米其林、固特异,泵阀来自于派克,散件来自于特雷克斯。这些供应商均是巨头级企业,在全球拥有完善的营销、服务网络,势头强劲,影响力巨大,且能够把握行业发展大势。整车是否配置以上品牌部件,以上品牌是否在当地建有维修服务机构,都能左右用户的选择。目前,北方股份已与GE和西门子公司签订战略合作协议,现正在中信泰富澳洲铁矿项目、智利国家铜业公司、印度国家煤业公司等高端项目上推进合作,有望取得更多的合作成果。

目前,北方股份在国际市场范围内拥有8家实力雄厚、合作多年的代理商,北方股份还将继续发展国际上实力雄厚的代理商,沿着“一带一路”和“国际产能合作”路线图,构建更为完善的代理商网络。

发力“高精尖” 逐鹿全球市场

面对不断变化的市场环境,尤其是在当前用户减少乃至停止采购整车的情况下,北方股份主动适应市场、响应市场,从供给侧做好结构性改革,不断推动产业优化升级,在进

一步巩固产品性价比优势的同时,开辟更多盈利渠道,推动公司从以往单一的整车制造商向一体化解决方案商转变。

持续推进核心零部件国产化。长期以来,占电动轮矿用车整车价值1/3的电驱动系统全部进口自美国GE和西门子。现北方股份以110t级电动轮为试制车型,与国内知名公司联合研发电驱动系统,计划年底完成样车试制。待该车型试用成熟后,北方股份将继续采取联合研发的方式,将国产电驱动系统应用到NTE系列的其他车型上。再比如制动器是矿用车的重要配置,以往油冷盘制动器都依靠进口外购,现北方股份通过与相关企业联合研发,已完全掌握研制技术,现已实现100t以下矿车油冷盘制动器的完全自主自制,进一步提升了北方股份在关键零部件技术掌握上的自主权。再比如齿轮和轴承,现在北方股份正与国内专业厂家进行合作试制,相比进口件的价格优势非常明显。

持续打造适应国际高端市场的矿车产品。为打破技术封锁,掌握无人驾驶技术,北方股份与业内知名公司合作,共同研发无人驾驶电动轮矿用车,计划年底完成样车试制。该技术研发成功后,将填补国内空白,在国内外均存在较大市场。

时时处处想安全 人人事事保安全

华塑股份“百日安全会战”氛围浓

青工网络晒安全、QQ群里学安全、一封家书传安全、警示教育说安全……进入12月份以来,安徽华塑股份公司通过广播、网站、QQ群、微信平台、安全宣讲等多种形式,积极营造浓厚“百日安全会战”活动氛围。

为确保岁尾年末的安全生产,华塑股份下发了《关于开展百日安全会战活动的通知》,制定了“揭揭忆痛”警示教育、“百日安全宣讲”下基层等23项活动内容,层层动员、层层传压,努力形成“时时处处想安全、人人事事保安全”、上下联动、齐抓共管的安全生产格局。

精细组织,力求实效。以推进“369”安

全体系建设为载体,抓住重大危险源、重点工艺连锁、重大安全工艺指标安全管控重点,针对性的开展设备设施、机电管理、消防安全、两室一间、特殊作业等专项检查,进一步强化特殊岗位、重要时段、隐患人群的安全管理,严防各类安全事故的发生。

立查立改,除患补缺。针对公司点多、面广、线长工作特点,制定隐患动态管理方案,对查出的隐患,指定专人盯守补缺,切实做到方案、资金、时限、责任和措施“五落实”。实行一整改一措施,推行隐患“登记、整改、闭合”全过程管理,消除各类安全隐患。

丰富载体,营造氛围。充分发挥舆论宣传阵地作用,把淮北矿业、华塑股份“百日安全会战”活动文件“打包”集成,分五个小组对公司基层厂部“轮番”宣讲,确保把活动内容宣传到每一名员工。根据公司青年员工多的特点,即时开展“安全之夜知识竞答”、“青工网络晒安全”活动,通过网聚的力量,进一步提高青工自主安全防范意识。撰写《致员工家属的一封信》,通过网站、微信平台、书信等方式,诚邀员工家属密切关注企业安全生产,平时多一份关爱,多一份叮嘱,多一份奉献,与公司携手共筑安全大堤。(陈春秋)

不以信任替代监督 不以承诺代替纪律约束

中铁十一局玉磨项目部 抓好廉洁从业承诺回头看

■ 特约记者 郑传海

12月6日晚,中铁十一局玉磨项目部把领导班子成员、部门负责人和在关键岗位上工作的员工,以及架子队负责人聚集到一起,重温“廉洁承诺书”和“廉洁从业不承诺”内容。这是继该项目部国庆节前后组织开展“廉洁从业承诺”暗访活动后,在2017年元旦春节来临之际,通过重温廉洁从业承诺书,向涉及人员重申必须严守廉洁从业承诺,严格执行中央八项规定和十八届六中全会精神,踏踏实实做事,老老实实做人。

按照要求在“廉洁从业承诺书”上签字画押后,随着承诺书归档保存,怎样做才能防止承诺人和监督人都把承诺内容忘到九霄云外?中铁十一局玉磨项目部通过经常组织对廉洁从业承诺内容回头看,使廉洁从业承诺书真正像警钟一样,在承诺当事人耳边长鸣。

党的十八大以来,领导干部廉洁承诺制在全社会推广开来,廉洁从业承诺也犹如一股新风,得到了广大百姓的认可。伴随着时间的推移和廉洁从业承诺逐渐形成常态化,有的同志觉得,廉洁承诺只是个形式而已,只要把负责或分管的工作做好就行了。还有的人觉得,不就是在廉洁承诺书上签上自己的名字吗,名字一签,往柜子里一放就完事了。在少数人看来,廉洁从业承诺纯粹是流于形式,做个样子给人看的。以至于公款吃喝、变着花样公款旅游、请客送礼和收受他人礼物礼金,不到高档饭店高消费,转到农家饭店大吃大喝等违反中央禁令和廉洁承诺的现象仍然时有发生。为了确保项目部级领导班组成员、部门负责人和关键岗位上工作的同志履行廉洁



从业承诺,说到做到,这个项目部在组织班组成员、各部门负责人和关键岗位上工作的同志集体宣读廉洁从业承诺外,还专门召集与项目有利益关系的材料供应商、临建队伍负责人和隧道架子队负责人公开举行集体宣读“廉洁从业承诺”。同时,他们还在项目领导班子成员、部门负责人和关键岗位上同志中间开展“廉洁从业我最美”的评比表彰活动,不定期派人到当地饭店和其他场所进行暗访,听取合作对象对项目管理和服务人员意见,不断对项目部管理利用职务上的便利进行预警教育,教育大家时刻记住在廉洁从业承诺大会上当众宣读的“廉洁从业承诺”的内容,培养大家养成信守廉洁从业承诺的习惯,提醒大家时刻绷紧廉洁从业的“红线”,谁也不能碰这根弦。

“廉洁从业承诺”回头看活动结束后,笔者与一位长期从事纪检监察工作的同志聊起玉磨项目部重温廉洁承诺书有必要

时,这位人士坦言,履行廉洁从业承诺,就像抓安全生产包保责任制一样,以廉洁承诺替代监督管理行不通。也就是说,仅靠一次廉洁从业承诺活动就希望大家做到洁身自好,自觉抵御来自利益相关方的诱惑和侵蚀是很难的。在基础设施建设领域,很多干部没能通过廉洁从业的考验,无不与党组织和纪检组织以信任替代监督,以承诺签字代替纪律约束,本人不拘小节,忽视身边的小事有直接关系。

这位人士语重心长地说,在督导廉洁从业承诺这件事情上,项目部党工委和纪工委责任重大,特别是在廉洁从业警醒上,懒不得,软不得,撒不得,马虎不得,更拖不得,必须领导抓,抓领导,经常抓,抓经常,反复抓,抓反复,把信任和监督、自律和他律紧紧地联系在一起,时刻绷紧廉洁从业这条红线,“廉洁从业承诺”才不至于成为公众眼中的“游戏”。

四川广旺能源公司 确立九大转型发展目标

近日,笔者从四川广旺能源集团公司了解到,该公司全面贯彻党的十八届六中全会和四川省委十届九次全会精神,坚持“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,确立广旺公司“以煤为主,转型发展”的发展战略,努力实现“九大转型”。

发展模式由外延扩张式向内涵增长式转型。稳妥推进船票、荣山化解煤炭过剩产能的收尾工作,收缩战场,减轻债务,提升运行质量。千方百计做精做强石洞沟、代池坝、赵家坝、唐家河四对生产矿井(证照生产能力165万吨/年),力争2017年达到政策调控上限产量,2020年达到240万吨产能(含资源整合)。充分发挥代池坝、唐家河选煤厂的洗选作用,力争年入洗能力达到240万吨。

产业发展由“以煤为主、多业并举”向“以煤为主,增效发展”转型。在煤炭产业发展上,加快唐家河煤矿和石洞沟煤业深部地质勘探的申报及勘探,加快代池坝煤矿延深工程和+320矿井主运输系统技术改造。在煤基产业链发展上,对嘉川、代池坝研石发电车间实施分批改造;加快赵家坝、代池坝煤矿瓦斯发电厂建设。在非煤产业发展上,放开搞活现有非煤产业,力争融入广元煤炭物流园区建设与经营。力争2020年末,煤炭产业产值达到6亿元,煤炭相关产业产值达到2.5亿元,非煤产业产值达到3.5亿元。

企业管理从粗放向精细转型。持续推行全面预算管理,按照“精测算、细分解、全覆盖、刚执行、硬考核”的总体要求,把目标任务分解落实到每一个单位、车间、班组、人头,真正构建起“人人都是管理者,岗位就是效益源”的精细化管理格局。力争到2020年末,经营成本在2016年基础上下降20%。

产业结构由国企一股独大向混合所有制转型。在有条件的企业,如医院、酒店、物业等单位,率先试点职工参股、持股,吸收社会资本投资等模式,逐步形成资本所有者和劳动者利益共同体。在总结成败经验的基础上,决定是否在全公司范围内推行混合所有制。力争在2020年末,有3家以上单位试点成功。

产品结构由“单一品种”向“深加工多品种”

石板选煤发电厂 非生产性支出降耗明显

今年以来,川煤集团达竹公司石板选煤发电厂严控非生产性支出,多措并举做好增收节支工作。截至目前,该厂办公费、招待费、维修费等管理费用同比下降30余万元。

该厂出台了《成本、费用指标考核办法》《资金费用管理办法》等多项制度,实施全面预算管理。加强办公设备、办公耗材的购置管理,对各部门的用电、用纸数量及电话费用进行总量控制。对办公楼过道路灯、生活区路灯开关时间

区域贸易转型。充分发挥代池坝、唐家河两个洗煤厂的功能效益,最大限度地抓好煤炭产品深加工,提高回收率,以多品种适应市场变化的需求,同时加大煤炭资源整合力度,采取直销、联销、地销、配销等举措,形成区域贸易优势,增加经济效益。

生产组织由“数量规模”向“质量效益”转型。按照弹性生产、实施煤质配采、按市场需求组织生产、增加效益的原则,发挥好综采综掘效能,适当减头减面。公司4对矿井在适应市场需求方面加强策划,采取灵活应变的措施,在精心组织生产的同时,最大限度地追求质量效益,在安全前提下,实现生产,增加效益。

安全管理由“被动监督”向“自我管理”转型。一是强化安全责任意识,确保层层、人人安全责任落地落实。二是强化安全自保互保意识,像交警扣分一样建立安全管理档案,凡是扣分就要进行相应问责,直至转岗培训安全合格以后方能重新上岗。三是强化安全红线意识,依法管理,依法治安,切实增强法律法规的自觉性,迅速扭转安全被动局面。四是大力推进安全文化建设,教育职工树牢“安全为天、生命为先”安全理念。

经营模式由行政命令型向开放搞活型转型。落实科学发展观,因地制宜,一业一策、一企一策、一点一策,赋予各单位劳动用工、薪酬分配、成本控制、安全管理等自主权利。全面总结国际大酒店、总医院、广旺大厦、培训中心经营管理团队风险抵押承包经验,逐步在公司各单位推行自主经营、自负盈亏模式。力争到2018年末,消灭公司所有亏损点和亏损源,不断增强企业整体造血功能和盈利能力。

党建工作模式由职能部门管理向构建大党建工作格局转型。重点抓统筹协调,实现“协同合作”,认真落实“一岗双责”,形成党委抓、书记抓、各有关部门抓、一级抓一级、一级带一级、层层传递压力和责任的党建工作格局,真正把各自担负的从管党治党责任扛在肩上、抓在手上、落在行动上,进一步深化创新党建工作科体系,力争2020年建立起有广旺特色的大党建工作格局。

(张礼伦 谭培宏 戚彪)

(周承红 谢依春)