

# 如释重负 信心满满

## ——岁末部分行业龙头企业发展见闻

■ 任会斌 汪伟 陈刚 陈俊

“看到曙光了!”聊起近期的经营情况,内蒙古北方重工业集团总经理蔺建成如释重负,“今年上半年,集团的民品拿到的订单少,下半年则明显增加,以特钢为例,预计今年能余给明年2亿多美元的订单。”

随着去产能、调结构的成效显现,今年以来,钢铁、水泥、传统装备制造等行业龙头企业的经营形势明显改善,高新技术企业则延续了快速发展的好势头。

### 钢铁水泥行业转型提速

一块块红彤彤的钢坯被送入生产线,经过热轧、冷轧、镀锌等加工环节,到终点已是银灿灿的冷轧薄板成品。“我们生产的高端汽车板,一上市就获得市场欢迎,每吨售价比普通冷轧板高1000多元。”包钢集团董事长魏栓师说,今年以来,去产能和调结构使企业效益大为改善,今年前10个月,同比减亏38亿元。其中从5月起,多数月份钢铁主业实现盈利。

其他钢铁企业的负责人也认为,目前钢铁行业已走出谷底,发展信心明显增强。

去年抚顺新钢铁有限责任公司亏损1.2亿元,今年前三季度盈利1.3亿元。“今年东北的不少公路、管廊等项目采购产品,预计2017年形势将会进一步改善。”该公司副总经理宋亚庆说。

去产能政策也惠及了水泥行业。“百年老店”华新水泥股份有限公司从今年二季度起扭亏为盈,三季度盈利额达到1.52亿元,同比增幅超过327%。该公司总裁李叶青说,只要政策落实到位,后期有望延续升势。

经营改善的同时,这些行业龙头转型的

步伐也在提速。今年8月拆除2号高炉去炼铁产能133万吨,近期计划再淘汰至少一条窄带钢生产线……今年以来,包钢集团加快淘汰落后、低档产能。魏栓师说,未来包钢将不再扩张钢铁产能,全力向高、精、专产品进军。

“新常态下,钢厂要想活下去,活得好,必须搞技术和生产模式创新。”江苏东方润安集团董事长蒋中敏说,2013年该集团与意大利企业合资建厂,用自产钢材生产电梯导轨,目前市场份额全球第一,利润率也高出同行一大截。

### 高端制造领跑行业

并购高端混凝土机械的德国施维英公司,兴建巴西、印度制造基地,在伊朗、马来西亚、波兰、阿根廷、埃塞俄比亚等国设组装厂……作为我国工程机械行业的领头羊,近年来,徐州工程机械集团推进国际化战略,培育环卫装备、铁路与地下施工装备等增长点,今年前三季度实现利润1.12亿元,同比增长8.1%。

该集团董事长王民说,2011年以来,国内起重机、挖掘机等8类主要工程机械的销量持续萎缩,从今年9月份起已呈现出企稳苗头,预计2017年将触底回升。随着产品结构调整、升级和国际化战略的推进,未来徐工的竞争力将进一步增强。

与千方百计谋脱困的传统装备制造企业不同,当前,高端装备制造企业的发展势头迅猛。

宽敞的车间里,随着一个个部件集成到位,一台盾构机渐渐显露出轮廓……辽宁三三工业有限公司行政副总经理刘海军说,目前地铁、高铁、水电等工程对盾构机、隧道掘



进机的需求旺盛,是卖方市场,公司的设计年产能是36台,去年产了32台,今年预计生产40台左右。“订单多,有些接不过来。”

2009年才成立的三三公司,2014年收购了美国卡特彼勒公司的盾构机、隧道掘进机业务的资产和知识产权,成为重要的盾构机生产商。刘海军说:“除了销售,目前公司还外租着50多台设备,预计今年收入在20亿元左右,2017年的收入将会继续增长。”

### 新兴产业企业信心十足

华工科技产业股份有限公司是我国激光制造装备、光通信器件、传感器等领域的领军企业。该公司董事长马新强说,信息技术、智能制造等新一轮科技革命的推进,带动了激光制造、光电、物联网等产品需求快速增长。今年前三季度,该公司销售收入达到约24.5亿元,利润约1.68亿元,同比分别增长28.04%和53.24%。

“‘互联网+’、‘中国制造2025’等战略的实施,会带动国内更多激光制造、光电、物联网等产品需求快速增长,行业发展正在进入黄金十年。”马新强展望说。

今年以来,像华工科技这样的高新技术龙头企业,大多发展强劲。

武汉邮电科学研究院自2000年改制为企业以来,不断突破光通信系统、光纤光缆、光电器件制造核心技术,已累计申请专利超3700项,成为全球一流的光纤通信技术综合研究机构和产品供应商。

该院副院长余少华说,光通信产品市场需求量大,去年武汉邮科院的销售收入达到280亿元,2016年以来销售收入和利润增幅均在20%左右,其中大数据、云计算、智慧城市等新业务的贡献已经达到40%。

工人在生产线旁紧张忙碌着,一个个硅棒经过切片、抛光、清洗等工序,被加工成了硅片……保利协鑫能源控股有限公司副总裁吕锦标说,今年的大多数月份,公司的产品都处于满产满销状态。

目前协鑫公司是全球出货量最大的多晶硅及硅片生产商,今年以1.5亿美元,收购了美国爱迪生太阳能公司的部分资产,获得了直拉单晶等先进技术,大幅降低了生产成本。“今后我们不会盲目扩张产能,而是注重技术驱动发展。”吕锦标说。

# 2016 广东年度经济风云企业公布

## 康美药业引领健康产业新方向

“提起它,看到的是良心,吃的是放心。从一个数十人的小厂发展成全球企业2000强、中国企业500强……”在12月24日举行的“2016广东年度经济风云榜”颁奖晚会上,作为我国大健康产业龙头和医药行业翘楚,康美药业凭借在广东打造中医药强省、卫生强省,助力健康广东和“健康中国”建设方面的突出贡献,得到了评委会的高度评价,高票荣获“2016广东年度经济十大风云企业”。康美药业副总经理韩中伟代表公司出席颁奖晚会,并上台接受表彰。

据了解,“广东年度经济风云榜”评选活动至今已举办13届,见证了广东经济转型和产业升级的蜕变,展现了引领广东经济社会发展进步的新动力、新标杆,领跑全国的经济社会发展,成为社会各界了解广东发展趋势的一个重要窗口。

本届评选活动秉承以往评选宗旨,紧贴当前社会经济发展形势,以“新常态 新动力”为主题,更多突出“新常态”中“新”与“常”两个关键点,寻找既有新模式、新思维、新业态,又能进行稳定增长,保有长久动力的广东标杆企业、企业家和园区、商会。上百家企业、企业家、园区、商会参与激烈角逐,



经过三个多月的审查、投票、评审,最终产生了风云企业10家、风云人物10位、风云园区3个、风云商会2个及创新奖6个。

评委会给出康美药业的提名理由是:提起它,看到的是良心,吃的是放心。从一个数十人的小厂发展成全球企业2000强、中国企业500强。从单一产品走到几个产品品规系列开发,成为国家标准的制定者。率先推行“智慧药房”,实现上午医院看病,下午送药上门,努力探索中医药工业4.0时代。19年,以“中药强省”跬步千里,为“健康中国”

矢志不渝。康美药业用爱感动世界,用心经营健康。

业内人士指出,看经济风云榜企业,主要是看我国未来前途行业,把脉市场发展风向,引领财富先机。广东年度经济十大风云企业在一定层面上反映广东经济,乃至全国经济的发展,必然是以此作为前进的大方向。

作为我国大健康产业领军企业,康美药业一直践行创新、责任和影响力,以创新为引擎,以责任为基石,致力于广东打造中医药强省、卫生强省和健康广东建设,致力于

医药健康行业创新发展和中医药标准化建设,通过深化供给侧结构性改革和智能化发展改造升级,积极推动我国中医药从“制造”走向“质造”时代,不断开创大健康新产业、新业态、新模式,焕发行业发展新动力。康美药业已成为广东医药经济的一张“金名片”,成为推动“健康中国”建设的中坚力量。

康美药业充分发挥自身优势和示范带动作用,一直充当行业医改破题先锋,率先在医药健康行业推进和深化供给侧结构性改革。2015年6月,康美药业在国内率先推出“智慧药房”,利用互联网及物联网改造传统诊疗流程,实现了对传统就医取药模式的创新。

此外,康美药业在参与公立医院改革事业方面也是频频发力。分析人士指出,康美药业在公立医院改革及互联网+医疗方面的创新和探索,对于推进互联网+中医医疗发展,深化医药卫生体制改革,提升医患精准匹配,推动分级诊疗,促进优质医疗资源下沉和合理地分配利用,优化配置中医药服务资源,改善中医医疗服务,促进增加人民群众对中医药服务的获得感,培育中医药服务新业态,缓解“看病难、看病贵”难题意义重大。(新华)

# “氩空间”创业服务平台 入驻武汉

“双创”时代,大量小微企业及初创企业蓬勃兴起,然而写字楼物业租金也在逐年提升,对其产生较大的租赁资金压力。专业孵化机构“氩空间”日前落户武汉,将为创业者提供联合办公空间,减轻创业者资金压力。

“氩空间”总裁助理钱啸介绍,“氩空间”目前为创业者提供三种空间产品。“轻享空间”针对1—20人规模的初创企业,除了可“拎包入驻”外,还可以根据企业规模的灵活增加和缩减工位;“专享空间”主要面向中小企业,针对20—50人的企业推出“独门独院”的封闭式空间,租赁形式以按间整租为主;“尊享空间”则适合100人甚至更大规模的企业,为企业定制一站式空间解决方案。

“氩空间”武汉科创社区是武昌“中科大学·光谷”的重点项目,“中科大学·光谷”由武汉市武昌区政府联合中科院武汉分院、武汉大学等携手合作建设,围绕科技成果转化和高端人才培育集聚,为创客营造优良的众创空间和创新创业生态环境。

据介绍,“氩空间”是以联合办公为基础的企业服务平台,而“孵化”是“氩空间”企业服务中核心优势。截至目前,“氩空间”已成功孵化193个创业项目,实现97%的融资成功率,孵化项目融资总额27亿元,估值总和达152亿元。(陈俊)

# 我国语言服务企业 逾7万家

## 创造年产值约2822亿元

《2016中国语言服务行业发展报告》12月23日在京发布。报告显示,截至2015年底,中国约有72495家含有语言服务及相关服务的企业,其中专门从事语言服务的企业近7400家;2015年中国语言服务行业创造产值约2822亿元,年均增长近19.7%。

12月23日在京举行的中国语言服务业大会暨中国翻译协会年会上,中国翻译协会会长、中国外文局局长周明伟指出,信息技术的发展为语言服务业提供了全新、空间巨大的发展机会。语言行业正逐步告别传统的增长模式,创新驱动将成为发展的动力之源,云计算、大数据、人工智能等新技术正在为语言服务业带来无限的机遇和挑战。

会议以“创新发展与标准化建设”为主题,围绕“一带一路”与语言服务、“互联网+”时代语言服务业的创新与发展、语言服务人才培养与创新创业等议题进行探讨。

会上发布的由中国翻译研究院、中国翻译协会撰写的《2016中国语言服务行业发展报告》及《中国语言服务行业规划(2017—2021)》,全面阐释了中国语言服务在走向世界、融入世界、影响世界的道路上面临的机遇和挑战,提出行业发展愿景和目标,明确了中国语言服务行业的新措施和新行动。(史竟男)

## 遗失声明

我公司遗失平安交强险标志一枚,标志号码:0C510001162601159984,特此声明。

丽捷汽车服务有限公司  
2016年12月27日

▶▶▶ [上接 P1]

现在看来,产品创新已经成为陕汽集团搅动市场的重要利器。在今年的商务大会上,陕汽德龙L3000载货车盛大发布。至此,陕汽载货车涵盖X3000、L3000和新M3000和三个品系,全系载货车新品强势登场。同时,以4x2、6x2、8x2、8x4的最全驱动,满足各个细分市场不同需求,涵盖快递、冷链、绿通、零担等细分市场,其领先行业的产品优势,助力广大客户创造辉煌价值,成就物流配送新标杆。

通过对产品结构的不断创新,陕汽集团在产品结构及产品层次上实现了“高中低全系列、全覆盖”的产品核心竞争力;也标志着产品平台从重卡延展至中卡,凸显了陕汽产品的品系化、平台化、领先化的优势,呈现牵引车、自卸车、载货车、专用车的齐全品类。

同时,借助在新能源商用车领域十几年的技术研发优势和专业经验,陕汽集团的新能源商用车技术研发及产业化程度始终处于行业领先地位,拥有新能源专利技术78项,承担了国家863新能源商用车项目开发,掌握了新能源商用车系统集成及核心零部件开发能力。在节能重卡领域市场占有率保持领先地位;纯电动码头牵引车成功进入美国市场,实现中国重卡产品在欧美发达国家市场的突破。

袁宏明认为,以市场需求为导向,以用户需求为出发点,陕汽秉承打造高可靠、高效率、智能化重卡的发展理念,依托陕汽先进技术和质量标准持续推动产品升级,满足未来市场对产品品质升级需求;通过实现产品结构及层次上全系列到位,全面覆盖,全面提升经销商及用户盈利空间,不断创造新的价值,开创新的盈利空间,这些都做好了,陕汽必将成为国内

自主品牌、世界一流商用品牌的领军者,从而彰显中国重卡企业价值的新标杆。

## 蓄势而变 —— 扎下最支撑发展的根

每一个企业都在市场有一个独特的位置。这一独特的位置也许是由于企业特殊的地理位置或其特定的产品造成的,也许是由于别具一格的经营方式或服务的顾客对象不同而造成的。这种在市场有别于其他竞争者有独特之处就是该企业赖以生存发展的核心业务。

袁宏明认为,长期以来,市场营销的失误,是我国许多企业由兴到衰的主要原因。因而,强化营销功能、创新营销模式成为陕汽集团新的领导班子的共识。要想做强做大,一是产品不断创新,二是营销模式要创新。

2015年陕汽重卡提出全系产品“分行业、分品系”的精准定位和营销体系,全面满足了用户对产品的精准需求。其将重卡行业系统地划分为31个细分市场。2016年,又提出了“客户导向、细分市场、强化转型、服务超越”的工作方针,这其中,尤以“强转型”被提到了非常重要的位置,其核心方向是产品结构的调整和品系化管理的升级创新。

目前,陕汽重卡已在公司总部建立了载货车、港口牵引车、危险品牵引车、渣土车等项目组,并在各区域办事处建立品系化组织结构,区域总经理下设立牵引、自卸、载货、专用产品业务经理。

品系化、分行业这样的渠道转型和建立,最大的变化就是实现了对市场的精耕细作和

专业化营销,建立起有效的市场通道,对市场变化就有了快速的反应机制。在今年的市场上,陕汽就密切关注GB1589法规、一带一路、国五排放标准升级等有利市场的机会,主动出击,把握机遇。

在有限的市场容量下把握每一个机遇,紧盯市场和客户的需求,不放松,不错失机会,通过组合优势,发挥在弱势区域、集团客户、弱势细分市场等方面与竞品争抢客户、抢夺渠道资源,有效地提升陕汽集团的市场份额和产品销量。

按照袁宏明的规划,陕汽集团深度把握法规实施以及排放升级所带来的车型置换机会,实现重卡、专用车、零部件、后市场等各个板块深度配合;通过产、销、研与产业链的深度协同,战略落地、创新驱动,抢抓市场;把握战略性的机遇期,努力实现进入行业第一梯队的阶段性目标。

事实证明,陕汽集团营销模式的转型实现了产品全生命周期和客户运营全过程中的客户价值最大化为目标,从单一销售产品向提供整体解决方案转变,在激烈的竞争中创造出独特的客户价值,提升了企业综合竞争力,陕汽在市场上的优异表现就是势所必致。

## 顺势而为 —— 飞跃最广阔发展的天

“时势变,顺势而动”。“势”是大的发展趋势和各级政策导向。“势”往往无形,却规定了方向,顺势而上则事半功倍,逆势而动则事倍功半。

市场营销、销售管理、用户关怀、服务和支撑构成了现代化客户关系管理的基石。随着市场从卖方市场到买方市场的逐步发展,企业竞争优势的核心逐步从产品转向用户,经历从数量取胜、质量取胜、品牌取胜,发展到如今以用户满意取胜的阶段。在客户关系管理中,用户是企业的重要资产。对这一点,袁宏明感受颇深,他认为,陕汽市场创新的基础是以高品质的产品满足顾客需要,并通过各种辅助手段达到与市场及用户的有效沟通。

转变服务理念,塑造服务核心竞争力,创新服务模式,持续打造“快”服务品牌,以全方位的产品和服务整合式推广,将陕汽“服务快、质量优”的形象深入用户,为客户提供更贴心、更全面的;发挥产品与服务深度融合作用,提升金融产品的营销能力;注重厂商协同,平台共享,对细分市场客户进行针对性开发,制定定制化解决方案,满足不同客户需求。

陕汽控股积极实施服务型制造战略,以实现产品全生命周期和客户运营全过程的价值最大化为目标,通过整合物联网、车联网、大数据、移动互联、智能交通等先进技术,从金融、服务、推广等多方面推进营销业务的全方位创新。联合互联网平台,积极开展二手车置换业务试点,撬动市场存量资源。协同山重租赁、德银租赁以及其他有实力的社会融资平台创新开发陕汽重卡专属金融金融产品,弥补营销过程中的金融支持短板。进一步优化完善陕汽重卡“e随行”手机智能服务平台,推进基本售后服务标准化作业,创新服务模式,升级服务品质。

古语云:行百里者半九十。市场的瞬息万变,客观上要求人们做到时刻保持清醒的头脑,不以物喜,不以己悲。经历了由量变到质变的陕汽集团,具备了技术优势、品牌优势、价格优势、人才优势和网络优势,提升了企业的整体素质,树立了全新的企业形象,积聚了发展的动力,也在努力实现未来的发展目标——“陕汽梦”。

在今年商务大会上首提“陕汽梦”的袁宏明信心十足,他坚定地认为:“陕汽未来的发展目标,就是我们的‘陕汽梦’”。从最初的麦李西沟工厂到今天亚洲最大的商用车产业园,陕汽一步步发展,一步步超越,一步步成为国内商用车市场的重要发展力量,这都是造“梦”的过程,追“梦”的成果。为了这个“梦”,陕汽不能止步不前,要谋求更高的目标。

为了圆陕汽的梦,陕汽制定了“123456”发展理念,即一个共同的理念、两个规划、三个不动摇、四个更加关注、五项要求、六条底线;通过深化产业链、渠道之间、跨界合作伙伴的紧密联系与合作,以及凝聚全员干部职工之力,形成统一思想,一致行动,转型发展,协同服务的新局面,为“十三五”期间进入行业第一梯队,以及“千亿陕汽”目标的实现奠定基础。

在这个崭新的时代里,如何在竞争中求生存,求发展?加强合作,求同存异,谋求双赢,正是人类走向更高文明的必然趋势。国与国之间是如此,企业与企业之间依然如此。陕汽集团能够高瞻远瞩地做出一系列符合现代发展潮流的战略决策,这是它成为中国重汽市场“领跑者”的秘诀所在。