



经济日报·中国经济网记者 郑明桥 通讯员 何金磊

左图 中车长江公司技术人员正在检验检测一款出口澳大利亚公司的产品。  
何金磊摄



日前,一条使用中国标准、中国技术、中国资金、中国装备的境外铁路项目——肯尼亚蒙内铁路正式通车。在连接肯尼亚首都内罗毕和东非第一大港蒙巴萨港470多公里的铁路线上,由中车长江车辆有限公司制造的200辆X70集装箱平车正源源不断地为这个“长跑王国”注入发展动力。

当世人在惊叹中国创造高速铁路“速度奇迹”的时候,中国也在创造重载货车的“运输奇迹”。这一奇迹的缔造者正是中车长江车辆有限公司。

## “超级重载”是怎样炼成的

作为“单打冠军”,中车长江公司一直秉承以市场为导向,“生产一代、试制一代、储备一代、预研一代”的发展之路

作为中国中车股份有限公司旗下最大的货车研发、制造、销售与服务企业,中车长江公司由原株洲车辆厂、武汉江岸车辆厂、铜陵车辆厂、武昌车辆厂和戚墅堰机车车辆厂(货车部分)整合而成,是亚洲最大的铁路货车研发制造基地,具有年新造货车15000辆、修理货车11000辆的能力。

中车长江公司总工程师胡海滨告诉记者,公司最“牛”的地方就是改变了中国铁路长期以来“客货混跑”局面。如今,这一思路、技术正伴随着中车长江公司日益提升的国际影响力走向世界,引领全球进入“重载时代”。

实现“客货分线”后,重载货车的优势得到了很好发挥,货运行业整体能力得到极大释放。比如,大秦线一趟货车编组为210节车厢,每节运能为80吨,这样算下来,一趟车可以运载16800吨煤炭。当货

车载重提升到100吨后,210节车厢可以拉21000吨货物,每趟可以多拉4200吨。

客车看高铁,货车看重载。目前,我国普通铁路货车载重最高为70吨级,运输煤炭的专用线(如大秦线)货车载重最高为80吨级。在澳大利亚、巴西等矿产丰富的国家,运送矿石的专用线货车载重最高能达到137吨。

事实上,这种载重137吨的“超级重载”货车也是由中车长江公司制造的。2006年,中车长江公司接到澳大利亚订单,开始研制轴重40吨(载重可达137吨)的重载货车。仅仅1年后,该款货车就研制成功并批量出口至澳大利亚。

作为行业“单打冠军”,中车长江公司一直秉承以市场为导向,坚持创新驱动,“生产一代、试制一代、储备一代、预研一代”的发展之路。他们以协同仿真技术和综合性试验研究中心为依托,构建产品、设计、制造3大技术平台,目前已具备按照中国、美国AAR和欧洲UIC等铁路货车技术标准对铁路货车和零部件开展试验研究和验证的能力。此外,截至目前,中车长江公司共计拥有国内外有效专利707项,其中14项为海外专利。

2016年,由中车长江公司自主研发设计,我国载重最大的LNG铁路罐车项目在武汉顺利通过国家质检总局的现场生产资质鉴定评审,标志着公司在重载运输细分领域再下一城。

## 哪里有市场就到哪里去

市场信息就是动员令。为更好满足客户需求,中车长江公司的字典里没有“不可能”

对于中车长江公司来说,怎么干很重要,去哪儿干也很重要,正所谓“哪里有市场,就到哪里去”。基于这一思路,公司抢抓“一带一路”建设机遇,力促产品、服务、产能“走出去”,实现从传统的单一产品出口向“产品+技术+服务”、本地化投资与合作、产品全寿命周期管理等模式的转型。

2011年7月份,中车长江公司海外产业中心副总监王煜光才刚刚派驻澳大利

亚。他从诸多第三方咨询公司询价函中注意到澳大利亚Roy Hill公司。

市场信息就是动员令。为拿下这一单,公司立即组建商务和技术团队,第一时间向客户提供产品设计、商务、物流、产品运营维保等全方位系统解决方案。

王煜光告诉记者:“当时还有好几家欧美公司也参与了竞争,但我们在重载技术研发和运用上的优势确实比较大,尤其是40吨轴重产品能满足最大牵引38400吨重载列车编组运行要求,0.16的自重系数也为世界最低,轻量化的设计和低动力转向架技术处于国际领先水平。”

就在项目即将签约的时候,澳方又提出了新要求,产品要在规定轴重的前提下最大限度提高载重,增加装载容积。“这就好比既要‘块头大’,还要‘身板轻’;既要‘减肥’还要‘肌肉发达’。”王煜光说。

“我们的字典里没有‘不可能’。”产品设计主管武慧平说,为此研发团队从优化结构上着手,通过大量计算和试验,各项强度指标终于达标,成功“减肥”几百公斤。

如今,中车长江公司整车出口澳大利亚的订单已近万辆,约占当地铁路货车保有量的20%,迅速成长为当地铁路货车市场主要供应商。出口澳大利亚的42吨轴重矿石敞车也成为世界铁路重载运输的领跑者。

目前,中车长江公司国际贸易已经遍及澳大利亚、北美洲、南美洲、非洲、中东、东南亚等30个国家和地区,出口业务总金额达110亿元,签约出口整车近17000辆。

## 新产业布局“相关多元”

加快形成以铁路货车制造为主体,以冷链运输装备、多式联运装备等为引领的“相关多元”产业布局

如今,已经名声在外的中车长江公司又确定了更高的目标。他们在企业“十三五”规划中明确提出,应具备较强的国际竞争力和资源配置能力,综合实力进入全球铁路货车行业前5名。

中车长江公司董事长胡海平说,公司将进一步加大改革创新和转型升级力度,

以铁路货车制造业务为主体,加快形成以冷链运输装备、多式联运装备、模块集成建筑等为引领的“相关多元”新产业布局。

何谓“相关多元”?简而言之,就是既要多元发展,又不能远离主业。

2016年,中车长江公司先后与安徽中洽能源公司签订60立方米LNG立式储罐买卖合同,与山东一家煤改气单位签订5年的小型一体化“气化撬”租赁合同。两大订单标志着公司孕育近两年的LNG运输、储藏装备正式投放市场,实现了从无到有的突破。

同时,中车长江公司自主研发的“集装箱智能运输系统”项目落户武汉,成为国家首批多式联运示范工程,该项目也由此步入市场化实施推进阶段。

今年上半年,中车长江公司深耕“一带一路”市场,获得肯尼亚平车、BHP公司平碴车、PN公司漏斗车等7个项目订单。其中,哥伦比亚项目是该公司巩固和拓展南美市场的又一标志,与印度公司签订的铁路焊轨机整机项目也实现了在南亚市场的新突破。

长期以来,受市场准入制度的限制,中车长江公司的产品一直被个别国家的高端市场排挤在外。为冲破这道关卡,公司专门建立标准化研究室,系统研究分析各个国家的不同标准,并积极通过合资公司和出口业务资源,了解市场准入规则。目前,中车长江公司已在北美市场成功拿到转向架AAR认证,为进军高端市场扫清障碍。

此外,中车长江公司还积极谋篇布局,通过开展合资、合作业务或设立独资公司让海外业务真正“走出去、走进来、扎下来”。通过“前店后厂”的方式,公司加速核心零部件的认证工作,把配件销售到美国,并通过将“转向架”等核心部件打入美国市场,逐步实现本土化生产,进而辐射到整个北美地区。

“下一步,我们要依托自身技术、资源优势,加快冷链运输装备研发,深度参与冷链物流发展,助推现代物流向智慧物流发展。我们的目标是确立铁路货车产品技术、标准的主导地位,成为全球货车技术引领者、最具竞争力货车制造企业。”胡海平说。

2017年8月23日 星期三

中国能建中电工程华北院：

## 树立国际能源合作新标杆

本报记者 王轶辰

当地时间7月31日下午,由中国能源建设集团旗下中国电力工程顾问集团华北电力设计院有限公司总承包的白俄罗斯330千伏波斯塔维变电站正式投运,标志着白俄罗斯核电送出及电力联网项目关键里程碑节点按期实现,为该项目的全部投运奠定了重要基础。

多年来,中国能建中电工程华北院始终致力于建设国际工程公司的目标,矢志推动中国标准、中国施工、中国装备“走出去”,提升“中国品牌”国际影响力。比如,此次白俄罗斯输变电项目,直接带动中国装备“走出去”达10亿元规模,一批中国制造企业熟悉并掌握了白方标准。通过该工程,中白双方还共同制定了新的白俄罗斯电力标准设想与计划,为“中国标准”走进欧洲市场赢得了机遇。

“波斯塔维变电站是白俄罗斯最大、技术最先进、最现代化的变电站。如此大规模的工程能够按期投运,离不开中国能建中电工程的精心组织。”在投运仪式上,白俄罗斯能源部部长波杜普齐科给出了高度评价,并为中国能建中电工程华北院在中白能源合作中作出的突出贡献颁奖。这是白俄罗斯政府首次将这一奖项授予外国企业。

白俄罗斯输变电项目之所以受到中白双方高层的高度重视,不仅因为它是中国进出口银行在当地执行的第一个优惠贷款项目,中白能源合作最大的电网项目,还因为它肩负着白俄罗斯首座核电站电力送出任务及当地3个州电网主网升级换代的重任。

如此庞杂的海外工程项目,如何在保证安全、质量、进度的前提下顺利实施?

基于多年的总承包管理经验,中国能建中电工程华北院在成立总承包项目部的时候,同步建起设计部、采购部、施工管理部、质量安全部、财务核算部、控制部、综合办公室“六部一室”,完善的管理体系为项目提供了强劲支撑。

依托自主知识产权的NIMAT采购平台、NIPRO项目综合管理应用平台,整个工程的采购、财务、控制均实现了信息共享及线上办公。通过PROJECT数字化平台,总承包项目部能分解细化设计、采购、施工各个环节,提前识别可能导致工期延误的各类因素,从而有效掌握工程进度。

第一次在白俄罗斯做电网工程,困难总是难免的。比如,在一马平川的东欧平原上施工看上去似乎不难。但白俄罗斯地下水资源丰富,被誉为“万湖之国”,绝大部分输电线路都要途经沼泽,本该相对简单的基础处理成了整个项目能否顺利推进的关键。

“有些塔位,施工机械完全无法进入。有一次,一辆吊车刚开进去就陷入泥沼,只剩下驾驶室露在外面,只能修路或用直升机将材料运进去。”总承包项目部副经理兼施工管理部经理潘佳说,结合当地地质特点,项目部创新采用了预制基础和浮基基础,不仅成功地解决了这一难题,还大大缩短了工期,提高了工程质量。

凭借先进的管理理念、扎实的技术实力与丰富的实践经验,中国能建中电工程华北院克服了一个又一个困难,工程进展非常顺利。资料显示,从2014年11月17日起,该项目诸多子项陆续竣工,一次次刷新了当地电网建设工期纪录,展现出中国能建中电工程华北院在工程策划、资源配置、过程控制等方面的雄厚实力。

“该工程的成功实施为中国电力设计企业开拓海外市场、开展总承包业务等树立起了新的标杆,堪称中白能源合作的典范。”中国电力工程顾问集团有限公司副总经理薛丹峰透露,当地时间8月1日,中国能建中电工程华北院已与白俄罗斯国家能源公司签订战略合作协议,双方将携手开拓第三方能源电力市场。

## 消费者最喜欢的十大国产手机品牌榜出炉——

# 给国产手机点个赞也提个醒

本报记者 余颖

2017年二季度手机销量排行榜显示,在国内市场上销量排名前三的品牌依次为华为、OPPO、vivo,小米位居第四,苹果第五。买国产手机的消费者越来越多,他们对国产手机品牌到底怎么看呢?

近日,中华商标协会、中国统计信息服务中心联合发布“2016年消费者喜爱的十大手机自主商标品牌”,华为、小米、OPPO位列前三,vivo、魅族、乐视、联想、中兴、金立、锤子也榜上有名。这一结果与市场反馈虽有出入但总体一致,反映出品牌效应在消费中的“含金量”越来越高。

据中国统计信息咨询中心执行主任江青介绍,本次调查结果是基于中心大数据监测平台采集的1.3亿条网络数据后分析得出的,它将国内涉及手机的网站、贴吧、论坛、微信、微博、电商平台全部纳入,共涉及100多个自主手机品牌。最终,根据品牌知名度、消费者互动度、质量认可度、企业美誉度、产品好评度、品牌健康度等6大指数,才选出了消费者最喜爱的十大国产手机品牌。

从各领域来看,华为、小米均处于第一梯队,且领先优势非常明显。OPPO、vi-

vo、魅族、乐视、联想位于第二梯队,消费者对他们的喜爱度相差不大。中兴、金立、锤子则位于第三梯队。

作为国产手机的领军品牌,在品牌知名度上,华为获得了7.33的高分,小米以6.86分排名第二。其他各品牌与二者的差距非常大,比如排名第三的vivo已经掉落至4.18分,排名第十的锤子只有1.53分。可见在消费者心目中,华为、小米已经是名副其实的大品牌。

业界分析认为,这两大品牌之所以能够脱颖而出,首先是因为二者产品质量过硬。从京东、淘宝、天猫等电商平台收集的品牌好评来看,华为、小米品牌手机产品的好评度最高。过硬的质量、较高的品牌知名度为这两大手机品牌赢得了较高的企业美誉度。其次,这一成绩的取得也和二者营销“玩得溜”有关系。华为、小米的消费者互动指数成绩非常优异,华为达到8.59分,小米达到6.42分,第三名则骤降至5分上下。

有意思的是,在评测中,魅族产品好评度位居第三,OPPO在质量认可度一项上力压华为、小米,拿下第一。可见,这两个国产品牌在产品上确有自己的独到之处,

发展潜力巨大。

“如今,国内消费已经呈现出明显的从‘商品消费’向‘品牌消费’过渡趋势,品牌知名度和影响力已经成为消费行为越来越重要的导向因素。”中华商标协会秘书长王培章透露,根据大数据平台对国内市场上215款国内外品牌手机的测评结果,国产手机在许多指标上仍与国外品牌有差距,售价也主要集中在中低端。这意味着,中国企业还有很大的提升空间。

“本次调查反映出大部分国产手机品牌‘地基’还不牢固,需要开展更扎实的产品质量工作和更有效的品牌推广工作。”王培章认为,中国企业应该增强商标品牌意识,用好品牌这一无形资产。

中国人民大学信息资源管理学院副教授钱明辉建议,企业应根据自己所处梯队,采取不同的竞争策略。“第一梯队应对标国际一线品牌,持续创新核心技术,赢得竞争优势;第二梯队可以在垂直领域下功夫,做好细分市场,比如深圳传音公司对非洲地区的精细开发以及美图手机在自拍领域的创新都是很好的探索;至于第三梯队,努力提升产品质量仍是目前阶段最重要的事。”



本版编辑 韩叙

美编 高妍

本版邮箱 jrbqyb@163.com