



迎接党的十九大特别

企业
名片

潍柴集团

潍柴创建于1946年,如今已经发展成为全球知名、国内领先的汽车及装备制造集团。集团在全球拥有员工8万余人,2016年实现营业收入1341亿元。



- 潍柴动力战略投资美国上市公司PSI,进入北美动力系统市场



- 凯傲新工厂在捷克落成,捷克总理到场祝贺

- 潍柴动力林德液压德国阿莎芬堡新工厂正式投产



- 潍柴动力与马兹集团签署备忘录,双方将在白俄罗斯合作生产发动机



“有鸟有鸟群纸鸢,因风假势童子牵”,提到山东潍坊,很多人首先想到的便是风筝,每年春天,潍坊国际风筝节都如约而至。而在风筝之都,还有一家企业犹如一只“中国风筝”,凭借着强大的技术创新实力和融合共赢的国际战略思维正“飞”向世界各地,其国际化经验还被写入今年山东省《政府工作报告》中,这家企业就是潍柴集团。

数据显示,今年上半年,潍柴集团发动机产销量达30万台,再创历史新高;营业收入达1048亿元,同比增长75%;利税63.7亿元,同比增长80%。更可贵的是,潍柴国际化战略取得巨大成功,海外营业收入占比连续多年保持在四成以上,最多时达到49%。

借树开花

今年6月,潍柴集团董事长谭旭光来到美国PSI公司。这家企业是美国最大的燃气发动机公司,年销售收入约为4亿美元。3个月之前,潍柴成为其最大股东。谭旭光告诉参加会议的700多名PSI员工一句话,“未来5年,潍柴要帮助你们实现年销售收入20亿美元的目标”。

对潍柴来说,PSI不算什么大项目,其意义主要在于“国际化杠杆”——一方面,进一步扩大潍柴气体机的研发优势;另一方面,“借树开花”,开拓北美市场。

用5年时间实现从4亿美元到20亿美元的增长,听到这一目标,PSI的员工都震惊了。不过,了解到潍柴多次整合全球资源的“丰富经验”后,他们发觉,“这次自己撞大运了”。

2012年,潍柴与世界顶级豪华游艇制造商——意大利法拉帝集团展开战略合作,掌握了全球最优质的游艇产业资源。同年9月份,潍柴与世界首届一指的工业用叉车制造商和液压技术的全球领先者——德国凯傲集团签署战略合作协议,敲定投资凯傲集团及并购林德液压事宜。经过几年的磨合运营,潍柴并购的海外企业全部实现盈利。

如今,借着“一带一路”的东风,潍柴集团在国际市场就像潍坊的风筝一样越飞越高。2016年9月29日,在国家主席习近平与白俄罗斯总统卢卡申科的共同见证下,谭旭光与白俄罗斯工业部部长沃夫克在北京人民大会堂签署备忘录,决定投资5000万美元在白俄罗斯建设年产2万台的发动机制造基地。潍柴集团有关负责人透露,该项目将于近期奠基并开工建设。

目前,潍柴集团已经拥有全球唯一的以动力总成为核心的全系列、全领域动力产品,拥有5家欧美知名企业、5家中外上市公司、8个高端工业品牌,并由此获得了发达国家高端市场的入场券。

创新引路

作为发动机生产企业,潍柴是典型的传统产业。博奔国际市场,底气何来?

“强大的技术实力和市场开拓能力就是潍柴的底气。”谭旭光告诉记者,近10年来,潍柴投入研发的资金累计达到150多亿元。无论当年经营业绩如何,企业每年研发投入占比从未低于5%。

走国际化道路,潍柴最看重的就是科技和人

- 同俄罗斯KAMAZ集团签署合作备忘录
- 林德液压-中国潍坊工厂顺利投产



- 潍柴动力“机械工业重型车及工程机械柴油机工程研究中心”授牌

- 潍柴动力与AVL签署战略合作协议



- 潍柴动力与凯傲集团签署战略合作协议
- 收购世界豪华游艇制造商法拉帝

潍柴发动机技术研究院副院长陈文森:

为了“小目标”开足马力

说说
“我的获得感”



我叫陈文森,1983年出生在安徽省泗县。2000年,我考入清华大学汽车工程系,2010年博士毕业后进入潍柴集团工作至今,从事柴油机燃烧和排放控制研究。

近年来,潍柴在新能源技术、智能控制、仿真研究等新的方向上投入了大量资金。其中,我参与了仿真能力建设。这是一项全新的业务,和其他4名“80后”工程师一起从零开始,建设燃烧系统仿真的方法和体系。

挑着这么重的担子,我们整个团队心情特别复杂。一方面觉得压力很大,尤其是公司给了我们这么多支持,干不好不行;另一方面,我们又觉得特别荣幸,公司这么放手让我们这群年轻人干,再苦再难也不能辜负了大家。

经过不懈努力,我们通过仿真计算指导柴油机燃烧室设计改进,实现了在柴油机油耗不变的

前提下颗粒物和氮氧化物排放的同步下降。如今,公司已经成立仿真研究部,100多名仿真工程师覆盖了发动机研发的各个环节,我们能通过发动机的虚拟开发和虚拟标定大幅提升产品性能和开发效率。

作为研发团队的一分子,能参与到潍柴自主创新的进程中,成为企业绿色转型的重要推动者之一,让我获得了巨大的满足感。如今,我们国家离实现中华民族伟大复兴的目标越来越近,我们潍柴科研人员也定下了一个“小目标”——开发出世界上最好的柴油机。为了这个“小目标”,我们会开足马力、再接再厉。

(本报记者 单保江整理)

才。截至目前,潍柴共拥有“千人计划”专家7名,员工口中的“潍柴科学家”指的就是他们。同时,集团还聘任了8名“青年科学家”,在全球范围内建起了5000多人的研发队伍。

有了强大的专业团队及核心技术,潍柴推进国际化战略当然有底气。同时,国际化又给潍柴带来了更多的技术和人才资源。目前,潍柴已在美、德、法等“五国十地”建立起全球协同研发中心,与110多家上下游企业共同搭建起以潍柴为中心的产业链众创平台和全球协同创新格局。

创新必然带来利润。潍柴上半年业绩高速增长的主打产品WP13、9H、10H等型号发动机,都是公司自主研发的顶尖产品,其国内售价比进口发动机还贵10%。即便如此,客户提货还得排三四天的队。

包容尊重

当年,潍柴首次试水海外并购。当谭旭光带着重组团队走进法国博杜安动力公司时,“迎接”他们的是“把中国人赶出去”的标语和挥舞的拳头。

在开展此次国际并购之前,潍柴在国内市场的并购已是轻车熟路。谭旭光认为,国际并购与国内并购一样,要融合双方优势形成合力,而实现这一目标的前提是诚意。为此,谭旭光向博杜安承诺,保证员工不下岗、不降薪,维持各项福利。话锋一转,他又问工会代表,博杜安亏损这么严重,你们能给企业带来订单、资金和技术吗?

终于,博杜安放下了欧洲名企的身段,并购谈成了。经过艰难的磨合后,潍柴将博杜安从亏损的泥潭中彻底拉了出来,2016年实现利润1.46亿元。“对于对方企业的优势资源,我们不能去消灭它、压制它,而是要通过融合、交流实现双赢。”谭旭光说。

并购德国企业林德液压时,按照谭旭光的设想,林德液压技术最终要引入中国,建设中国生产基地。但是,德方怕高端技术流失,特意在协议中否决了这种可能性。那一次,潍柴“妥协”了。潍柴为林德公司制定了“打造成为全系列全领域、位列全球前两名”的战略目标,投资8000万欧元在德国扩大生产规模,企业生产能力由年产液压件15万台提升至25万台。由于双方合作愉快,误会渐渐消除,加之受到中国巨大市场潜力的诱惑,2014年,德方高管主动向董事会提出在中国潍坊合资建厂。

权威统计显示,目前的企业并购行为中有70%达不到预期效果,跨国并购成功率更低。然而,潍柴的跨国并购成功率却高达100%,其关键就在于共赢的理念。而包容尊重、交流沟通的并购文化正是其中的润滑剂,为潍柴飞得更高增添动力。

上图 潍柴集团办公楼外景。(资料图片)

砥砺奋进的
5年

5
年

★ 中国动力



图为一名当地员工在潍柴并购的德国林德液压有限公司生产线上工作。(资料图片)

