

走一线 看企业 主动做好自己的事

陕汽控股以专精主业诠释企业担当——

“定向”创新 厚德载“重”

经济日报·中国经济网记者 张 毅

10月1日,天安门广场。在受阅方队中,48辆陕汽军车格外引人注目,这是陕西汽车控股集团有限公司第六次亮相“大阅兵”。

此次受阅军车涵盖12种车辆类型,分列7个受阅方队,涉5大兵种,集中展现了半个多世纪以来陕汽控股专精主业的初心与能力。

陕汽控股始建于1968年。51年前,公司自主研发出延安牌250型重型军用越野车,结束了我国“有炮无车”的历史。如今,陕汽重卡已跻身全国前三,陕汽军车也名扬全国。

正向研发实现创新驱动

走进陕汽控股汽车总装配厂,柔性生产线上,每3分钟就可下线一台X5000长途标载物流牵引车,日产量达440辆。

“X5000是我们自主研发的新一代长途标载物流牵引车,车辆自重较之前降低200公斤,耗油量降低4%。车上还配备了我们最新研发的驾驶行为评分系统。该系统可对驾驶员的行为习惯、车辆性能等做数据分析,帮助司机矫正不规范操作,相当于为驾驶员随身匹配了一位‘经验丰富的老司机’。”陕西汽车控股集团有限公司副总经理刘科强说,该款车型下线仅1个月,订单已过千辆。另据了解,今年前三季度,陕汽控股已销售各类汽车14.07万辆,实现2.1%的销售增幅。

作为一家有半个多世纪历史的老牌企业,自主、担当是陕汽控股与生俱来的基因。作为全行业最早“进军”新能源载重商用车领域的“排头兵”,陕汽控股先后参与承担了3个国家“863”项目、2个国家科技支撑项目,取得了2069项专利;相继研发出中国首款单一燃料纯天然重型商用车、中国首辆高压缸内直喷LNG重卡、国内首家国四标准柴油一天然气双燃料重卡。其中,陕汽控股参与的“重型商用车动力总成关键技术及应用”获2018年度国家科学技术进步奖一等奖;由其主导编制的GB/T 36883-2018《液化天然气汽车技术条件》国家标准已于今年5月1日实施。

“2018年,我们的天然气重卡实现销售1.8万辆,今年上半年销售突破万辆大关,已完成包括甲醇、纯电动和氢燃料动力在内的全线新能源技术储备。”刘科强告诉记者。

“开放式自主正向研发”是陕汽控股以创新驱动发展的精髓。刘科强介绍,多年前,公司完成了与湘火炬汽车集团股份有限公司的资产重组,并先后与奥地利斯太尔、德国MAN合作,开发出以奥龙S2000、德龙F2000、德龙X3000为代表的名牌重卡和第三代重型军用越野车,使重卡制造达到国际先进、国内领先水平。

同时,陕汽控股还搭建起以“我”为主,高校、科研机构、产业技术联盟、海外研发机构、政府有关部门等多方协同的生态化研发体系。近年来,陕汽又与国内外高等院校联合成立“重卡新能源研究开发与应用实验室”“车联网与智能汽车测试技术”创新联盟,形成重卡、中卡、大中型客车、微型车、专用车等全系列商用车自主研发平台及支撑体系。

此外,陕汽控股每年还组织召开创新大会,并拿出上千万元对创新成果和个人进行奖励;建立起公司层、



上图 陕汽控股汽车总装厂车间内景。

左图 陕汽控股员工正在测试“天行健”车联网平台。

本报记者 张 毅摄

系统层、部门层分层管理的“两阶三层九类”创新工作管理体系;创建了5个以劳模、工匠名字命名的“创新工作室”,形成了“人人关注创新、人人支持创新、人人参与创新、人人都能创新”的企业文化。

统计显示,今年,陕汽控股以逾654亿元的营收跃居中国500强第276位、中国机械500强第20位,成为拥有100余家参股控股子公司,总资产563亿元的大型商用车制造商,跻身重卡行业“第一阵营”。

“黄金供应链”助产品领先

9月1日,218辆陕汽天然气动力自卸环保渣土车交付雄安新区。此次交付客户的重卡配备了“潍柴发动机+法士特变速箱+汉德车桥”等一系列“王牌”部件,被业界称为陕汽“黄金产业链”的集中亮相。

所谓“黄金产业链”是指一系列优质供应商组合。在陕汽控股决策层看来,整车和零部件全部领先标志着真正的行业领先。基于这一理念,他们从2005年开始先后与世界500强企业康明斯、国内发动机巨头潍柴动力等展开深度合作,形成了重卡行业独一无二的“黄金产业链”,进而实现了整车和零部件的全面领先。

同时,陕汽控股还建立起“柔性制造、刚性执行、快速交付”的运行方式,实现订单7天排产、3天锁定,计划按序执行率达到98.5%,周转天数由2.8天降至1.8天,打造出独具特色的陕汽生产制造模式。目前,公司的产品已覆盖军用越野车、民用载货汽车、专用汽车、大客车、重

型车桥等类别,形成了四大类近1000个品种系列。

“黄金供应链”也为陕汽控股“走出去”奠定了基础。目前,陕汽控股已在海外拥有27家4S店、200余家一级经销商、330余家售后服务网点、100余家配件网点和23家配件中心库。同时,还在13个国家和地区建成了本地化工厂,实现了从一般贸易到技术转让、本地化生产和配套的升级,产品出口100多个国家和地区,各类商用车累计出口超过17万辆。

得益于“黄金供应链”的集成优势,今年前三季度,陕汽重卡出口实现订单13274辆,同比增长44.99%;实销12252辆,同比增长55.58%,继续保持效益增长远快于规模扩张的高质量发展态势。

以“用户”为基准逆向投入

不久前,陕汽控股与徐州蓝海运输集团签署了400台重卡TCO托管协议。

TCO托管是用户将车辆后期维护托付于陕汽控股专业售后团队的全生命周期维护服务模式。通过自主研发的大数据平台,公司可以24小时全天候监视车辆情况,发现潜在问题第一时间联系司机,将车辆故障等消灭在萌芽状态,帮助用户建立“以养代修”的用车理念和习惯,保证车辆高效运行。目前,陕汽TCO托管业务规模达1.5万辆,业务量同比增长200%,配件收入突破10亿元,实现了全国区域线上销售全覆盖。

从关注产能、质量、市场规模到

关注“产品全生命周期和客户生存状态”是陕汽控股经营战略的重大升级。早在12年前,陕汽控股就率先发布“中国卡车司机生存蓝皮书”,并连续多年举办“卡车司机节”。随着智能车联网技术的发展,这种以“用户”为基准的逆向投入为企业打开了新的“利义兼得”的发展空间。

近年来,陕汽控股又针对卡车行业智能化管理发展趋势,与西安交通大学共建“陕西商用车车联网工程研究中心”;在全行业首家推出“天行健”职能车联网平台。该平台由车载智能终端、管理网站和云储存三部分组成,可通过CAN总线(国际上应用最广泛的工业数据总线)、发动机ECU和车辆传感器等采集车辆运行位置、油油耗、驾驶行为、故障诊断等数据,并将数据传输到数据库进行处理,最后通过PC端或APP展现在用户面前,实现车辆运营全过程透明管理。目前,平台入网车辆已超过50万台,入网大型物流公司逾200家。

2020年,外资商用车投资股比限制即将放开。面对愈发激烈的市场竞争,陕西汽车控股集团有限公司党委书记、董事长袁宏明信心满满:“我们50余年心无旁骛,致力于中国商用车自主品牌发展,始终坚持走中国商用车自主研发之路,以创新驱动引领企业发展。陕汽控股的目标是做全球领先的商用车品牌。我们已经提出了‘再造一个新陕汽’的目标,即到2035年,陕汽全系列商用车业务达到国际领先水平,新能源乘用车业务成为行业重要力量,销售收入突破2000亿元。”

能为企业减负。比如,在出口退税方面,辅导企业运用无纸化申报办理退税,使审核时间从10天减至3天,大大提高了企业资金周转率。得益于今年4月份新实施的不动产一次性抵扣政策,公司原有的270多万元不动产抵扣余额无需再分两年抵扣,企业流动资金更加充裕了。“我们用省下的这部分税费买了20多台自动穿泡机、自动拉单边机器和自动剪松机,取代传统的人工操作,极大提高了工作效率,缓解了劳动力不足的问题。”梁容娟说。

“有税务部门做后盾,我们更有信心了。公司在建厂伊始就制定了‘五年计划’,预计到2022年将投资15亿元进一步完善厂区建设,实现年产值10亿元,各项利税约5000万元,可安置劳动力8000人。”姜峰说。

2019年11月15日 星期五

生 意 经

说起沥青,大家的第一印象是又黑又脏,和“高科技”一点边都沾不上。实际上,沥青在道路建设方面是必不可少的,而沥青搅拌设备制造更是一个科技含量很高的行业。

中交西安筑路机械有限公司(以下简称“中交西筑”)就是我国沥青搅拌设备的领军企业。自1959年成立以来,该公司一直坚守实业,不断创新,从单一的传统筑养路机械设备制造商成长为覆盖工程施工、设备租赁、“易法远程智能服务系统”等行业的领军企业,公司多元化发展、一体化经营体系基本成型,成为传统制造企业高质量发展的典范。

持续创新 追求高端

1976年,我国第一套强制间歇式LB30型沥青混合料搅拌设备和第一台LT6型沥青混合料摊铺机在中交西筑诞生,从此中交西筑成为我国路机行业领军企业。

“当前,我国对路机设备的要求已经从能用、好用升级到节能环保、智能化等更高层次。面对新时代、新形势,我们要始终以独占鳌头的核心技术、无可替代的筑养路机械全产业链优势、持续不断的变革创新能力,承担起引领我国筑养路机械发展的重任,坚持走高质量发展之路。”中交西安筑路机械有限公司董事长、党委书记、总经理杨向阳表示,中交西筑要加快推动产品向高端转型。

从LB系列、M系列、J系列到SG系列,中交西筑在间歇式沥青搅拌设备上的多次突破,引领了行业技术升级。尤其是SG系列的持续更迭,更是中交西筑持续创新、追求高端的精神缩影。

资料显示,2014年,中交西筑首创国内SG超级环保节能型沥青搅拌设备,该设备集热拌、温拌于一体,一机多用,更加适用于市政工程、隧道、机场、港口以及对环保要求较高的各等级公路建设;2015年,西筑人成功突破关键环保技术,应用“等离子光催化技术”成功氧化各种难以转化的有机污染物,使施工中产生的多种废弃物得到妥善处置;2016年,SG系列绿色智能沥青搅拌设备开创了搅拌设备“E时代”,即通过智能化生产管理、智能化质量监测、智能化运行监控和智能化远程平台实现了集约化生产管理和智能型能耗控制;2017年,中交西筑又推出了升级版的SG绿色环保智能成套混合料搅拌设备,在系统全面升级的基础上加载了新一代“易法远程智能服务系统”,可随时随地掌握设备运行状况并获得技术支持。

对于创新的持续关注与投入,使中交西筑的科技实力大幅提升。仅2018年,公司就获得新授权专利13项,参与起草国家标准1项,修订行业标准2项,起草团体标准2项,新获批修订国家标准1项;全年共计完成新产品研发7项、专项技术研究15项、产品改进18项、工艺技术改造19项。

通过努力,中交西筑的市场竞争力大大提升,高质量发展的基础更加扎实。目前,中交西筑SG环保节能型系列搅拌设备已成为市场主力,产销量稳居行业第一,并持续引领行业发展趋势。

勇于突破 提升品牌

2014年,中交西筑提出“再出发,再增长”发展战略,确定了“打造中国道路建设与养护工程先进的专用设备制造服务商”的战略定位,通过拓展产业链,开展商业模式创新,实现从“制造商”向“制造服务商”的转变,提升品牌核心价值。

2015年,中交西筑又提出“加快推进道路施工装备成套租赁业务和工程承揽加工业务,进一步提升配套服务能力,争取为中国交建上游道路施工和养护业务提供专业化的装备服务支撑”的新目标。3年多来,公司路面工程施工里程累计近百公里,且没有出现任何质量问题。

经过几年的发展,中交西筑新兴业务市场开拓成效显著——

其一,路面施工业务大幅跃升。比如,公司为广东冠粤路桥搭建了“工程装备数字化管理平台”,协同中交信科集团开展中国交建沥青搅拌设备质量监控系统综合试点建设,与中交一航局筹备开展“数字工地”建设等。

其二,绿色新能源业务态势良好。比如,光伏发电再创新高,达855万千瓦时,超过设计发电量132万千瓦时;成功实施了西安经发新能源公司煤改气项目;完成多个路灯改造项目。

其三,盾构机产品性能表现优异。比如,首台盾构机提前63天完成西安城际轨道建设机场段掘进任务,第二台盾构机创造了单日掘进49.5米的同类地铁盾构全国最高施工纪录,为开拓西北市场奠定了基础。

“中交西筑提出了‘产品+产业’‘制造+服务’‘投资+运营’的多元发展模式,为公司潜心做好筑路机械科研创新提供了资金保障。我们将努力把主业做精、做专、做优、做强,力争成为绿色道路建设与养护装备的先进制造者、路面及养护工程施工专业的实施者和智能互联及绿色能源业务的优秀投资服务者。”杨向阳表示。

布局海外 多点开花

近年来,中交西筑加大海外市场布局力度。随着“一带一路”建设深入推进,中交西筑已基本完成了“一带一路”相关国家和地区的市场布局。凭借强大的品牌影响力和务实的海外发展战略,中交西筑频频获海外大单。

统计显示,2017年以来,公司产品海外市场累计销量超400台套,覆盖东南亚、非洲、南美洲、中亚及俄罗斯等60多个国家和地区,品牌影响力和美誉度稳步提升,产品质量和售后服务水平得到海外用户的一致肯定。

值得一提的是,在这些新增海外订单中,重复购买设备的老客户占了相当大的比例,体现出客户对中交西筑产品稳定性、可靠性的高度认可。正如一位印度尼西亚客户所言,中交西筑设备质量可靠、绿色环保、值得信赖,愿意与中交西筑建立长期合作关系。

2018年,中交西筑海外市场开拓又取得新突破。他们新增了厄瓜多尔、布隆迪、哥斯达黎加3个国别市场,使公司国别市场达到65个;有4套J3000型沥青搅拌设备、7套WBC500型稳定土拌和站投入到“一带一路”重点工程“哈萨克斯坦TKU公路改造项目”的道路建设中,探索建立了海外有偿服务业务体系。

“展望‘十三五’,中交西筑将乘着‘一带一路’东风,继续紧跟集团‘走出去’理念,加大产品销售和服务推广力度,扩大海外直销份额。同时,创新海外经营模式,承揽海外施工项目,加快海外人才队伍建设,争取在‘十三五’期间海外销售额占比达到公司整体销售收入的40%。”杨向阳说。

本版编辑 韩 叙 秦文竹
美 编 高 妍

中交西安筑路机械有限公司坚守实业砥砺前行——

沥青背后有「黑」科技

本报记者 齐 慧

平南保利高力推“爆款”产品

本报记者 梁剑箫

又快到一年一度的圣诞节了,世界各地的商超均上架了今年的圣诞新品。在诸多新品中,一款集电动升降、折叠便携等优点于一身的新型圣诞树成为“爆款”,其生产者是一家位于广西平南武林镇的企业——保利高塑胶制品(广西)有限公司(以下简称“平南保利高”)。

平南保利高成立于2015年。保利高塑胶制品(广西)有限公司总经理姜峰告诉记者:“我们之所以选择在平南投资建厂,除了考虑到平南的人力成本优势和西江黄金水道优势外,还

看中了平南良好的税收营商环境。”公司财务梁容娟对此也深有感触。梁容娟告诉记者,早在公司成立之初,税务部门就上门辅导,并详细讲解了企业申报具体流程、所需资料、注意事项等。得知企业生产的产品主要用于出口,税务部门还专门嘱咐财务及时做好退税申报。

在政府和税务部门的大力支持下,平南保利高迅速发展壮大,注册资本从5000万元增加到8.5亿元;在职员工数从最初的280人增长至3500人;圣诞树生产量从2016年的

284个集装箱增长了10多倍,预计今年能达到3400个集装箱;其它产品如游泳圈等充气产品销售额从300多万元飙升至今年的3.79亿元。“预计明年保利高可生产圣诞树约5500个集装箱,充气产品约500个集装箱,其中90%以上出口到欧美国家。”姜峰说。

姜峰坦言,公司的发展在传统制造加工企业中已经算比较顺利的了,不过发展过程中依然不乏大量艰难曲折。在企业最艰难的时候,当地税务部门以“政策+服务”方式尽其所