

# 华晨破产重整警示勿患“合资依赖症”



沈阳市中级人民法院日前公布民事裁定书称,受理债权人格致汽车科技股份有限公司对华晨汽车集团控股有限公司的重整申请,这标志着华晨集团正式进入破产重整程序。该消息发布后,旗下上市公司股票大涨,并引发债权人和公众强烈质疑,证监会当即宣布对其展开调查。

华晨集团是辽宁省属重点国有企业,其产业地位和影响力毋庸置疑。公开信息显示,目前集团拥有员工4.7万人,资产总额超过1900亿元,直接或间接控股、参股四家上市公司,并通过旗下上市公司华晨中国与宝马合资成立华晨宝马公司,有中华、金杯、华颂3个自主品牌和华晨宝马、华晨雷诺两个合资品牌。2018年,华晨集团营收突破2000亿元,利税达到359.7亿元,成为辽宁省第一个年销售额达两千亿级的省属企业。

如此重量级企业,首次债券违约后不到1个月时间就制造了这么一出破产重整的大型“翻车”事故,多少有些令人

唏嘘。更吊诡的是,在进入破产重整程序之前,华晨集团出让了旗下华晨中国、中华控股优质资产股权,并将中华控股的注册地从上海改到辽宁。是否有钱不还急着破产?是否涉嫌恶意“逃废债”?上市公司股票为何在公布破产重整后大涨?面对债权人和公众的这些质疑,不仅需要华晨集团开诚布公,自证清白,更有待监管部门深入调查,还公众真相。

冰冻三尺,非一日之寒。华晨集团遭遇债务危机、频繁爆雷,并非毫无征兆。要知道,长期以来,华晨集团的利润主要依赖华晨中国旗下合资公司华晨宝马,而自主品牌早已羸弱不堪,在市场上几乎无存在感。

华晨究竟有多依赖宝马?有一系列数字为证。2019年,华晨集团营收1811.30亿元,其中华晨宝马营收就高达1694.41亿元,占比九成以上;华晨中国利润为67.62亿元,其中华晨宝马就贡献了76.26亿元。这意味着,没有华晨宝马的输血,华晨的自主品牌实际上是大写的亏损。

如果进一步查阅财报,还会发现,在2015年至2019年这五年间,华晨宝马累计为华晨中国贡献的利润高达269.2亿元,剔除这部分利润后,华晨的自主品牌

累计亏损34.84亿元。这两个差异巨大的数字之间,还有多少没有捅破的窟窿?若没有华晨宝马输血,不少人士指出,华晨集团恐怕早就破产清算了,而不是现在的破产重整。

问题更在于,华晨宝马对集团输血不可能永远持续。随着国家放开汽车产业外资股比限制,宝马基于对中国市场的良好预期,依靠自己的产品和技术优势,以36亿欧元的价格收购了华晨宝马25%的股份。到2022年,华晨中国持有华晨宝马的股份将从50%降至25%,这同时也意味着,其从华晨宝马获取的利润将会大大缩水。

与吉利、长城等很多民营企业相比,其实华晨集团起家做自主品牌并不晚。华晨集团的前身可追溯到1949年成立的国营东北公路总局汽车修造厂。早在1959年,更名后的沈阳汽车制造厂就试制成功五台“巨龙”牌载货汽车。还是在上个世纪,华晨瞄准中国逐渐起飞的轻型客车市场,通过引进技术、消化、吸收和再创新,成功打造出了“金杯”商用车品牌,市场保有量曾高达百万辆。彼时,华晨还通过海外的研发机构,创立了中华牌轿车,与一汽红旗成为当时中国少有的具有自主知识产权的轿车。

然而在本世纪初的汽车合资大潮中,华晨集团逐渐迷失了自我。尤其是傍上宝马这个“大款”后,华晨集团更是失去了自主创新的动力。偶尔推出一款新车,也是东拼西凑;底盘是保时捷调校,造型、内外饰用意大利的,发动机和宝马合作,还美其名曰,“三大资源一整合,自然出好车”。自主关键核心技术缺失,产品和设计实力不济,市场趋势把握不准,乃至过于押宝债券金融市场,都为华晨今天的爆雷埋下祸根,值得深刻反思。

“没有自主的关键核心技术,卖多少车都是别人的辉煌。”汽车是一个科技含量很高和市场化竞争很强的产业,此次华晨集团破产重整,再一次凸显企业科技自立自强必要性。由于关键核心技术本身具有根植性,再加上跨国公司基于自身的利益最大化考量,“市场”不仅换不来“关键核心技术”,还会让自己患上合资依赖症,逐渐失去市场竞争力,最终深陷危机。而要走出危机,从破产重整到真正重振,华晨就必须向华为学习,坚定科技自立自强信念和行动,奋力创新。否则,政策倾斜也好,金融输血也罢,到头来还是免不了破产清算。

杨忠阳

海湾安全技术有限公司

「质量诊所」守护企业「生命线」

本报记者 陈发明 通讯员 王继军

半年前,位于河北秦皇岛经济技术开发区的海湾安全技术有限公司发现一款外购电源产品“病情”非常严重,故障率一度达到58%。经过企业“质量诊所”专家们迅速会诊改造,该产品“病情”迅速好转,5月份故障率降至14%,6月到10月故障率均为零。

“原来平均三四个月才能解决的问题,现在不到一个月就解决了,设备数据充分表明我们的质量改善方案是成功的。”近日,海湾安全技术有限公司质量管理经理、质量诊所所长赵玉川告诉记者,产品质量是企业立足市场、持续发展的“生命线”。为此,该企业建立了从公司、车间到班组的三级“质量诊所”体系,成为企业全面质量管理体系中的重要一环。

作为国内主要的火灾探测报警及消防整体解决方案供应商之一,海湾公司现有员工3000余人,可年生产约2500万只火灾探测报警器及配套控制器等产品。从2010年到2014年,经过几次完善,海湾公司的“质量诊所”由最初的包括总经理在内的几名公司高管组成的一个“诊所”,发展到班组、车间、公司三个不同级别的15个“诊所”,包含1800名“质量大夫”,涵盖了原材料采购、生产制造、销售服务等环节的所有岗位。

“我们‘质量诊所’的成员,涉及质量部、研发部、工程技术部、生产部、技术服务部、供应链部等多个部门,实现了质量问题的全覆盖。”赵玉川介绍,在“质量诊所”,公司会利用人和资源迅速找到质量问题的根源,并预防此类问题的再次发生;通过各部门之间的沟通协作,解决质量方面的疑难杂症。

从研发设计、制造工艺到客户应用,“质量诊所”使不同层级的质量问题都能通过高效、规范的流程得以解决,这一机制不但成为广大员工参与企业生产运营的重要途径,也使质量问题的解决效率提升了两倍以上。“对于一般性的质量问题,按照流程,平均21个工作日内必须处理完毕,有的小问题四五天内就能妥善解决。”海湾公司二级诊所所长李丽华说。

建立“质量诊所”以来的十年时间里,海湾公司客户退回产品的不良率降低了97%,不良质量成本降低了87%,供应商来料不良率降低了98%。

今年8月初,由海湾公司起草的河北省地方标准《质量诊所管理规范》正式发布,该标准从申请、立项、编写、征求意见、报批到正式发布共历时近2年时间,这也标志着海湾质量诊所模式正式以规范标准形式在全省范围内全面推行,这一模式适用于各种生产制造型及服务型企业。

前三季度营收同比增两成——

## 科沃斯机器人走向高端化

本报记者 李治国

近日,家用机器人企业科沃斯机器人股份有限公司发布了今年前三季度的财报:实现营业收入41.42亿元,同比增长20.25%。科沃斯不仅在扫地机器人领域维持龙头地位,在清洁类智能化小家电器领域亦是突飞猛进。今年三季度,科沃斯和添可两大自有品牌业务收入较上年同期分别增长67.1%和297.4%,推动三季度公司整体业务收入较上年同期增长71.07%。

据中怡康监测数据,前三季度按零售销量计,在2000元至3000元价格段,科沃斯扫地机器人地宝在国内线上市场占比54%,国内线下市场占比77%;在3000元以上价格段,科沃斯扫地机器人地宝在国内线上市场占比32%,国内线下市场占比81%。此外,科沃斯空气净化器机器人沁宝同样表现出色。根据天猫生意参谋数据,今年“双11”预售首日开始仅两个小时,沁宝即夺得空气净化器类目预售单品类第一的佳绩。科沃斯自有品牌的品牌化、高端化战略成果已开始显现。

另外,今年前三季度科沃斯旗下高端智能家电品牌添可的销量开始暴增。根据公布的季报显示,三季度添可营收较上年同期增长高达297.4%。据中怡康监测数据显示,自3月份上市至9月底,按零售额统计,添可智能洗地机美万占国内线上洗地机市场份额达到了66%以上。

科沃斯家用服务机器人首席技术官吴牟雄表示,在技术方面,今年以来科沃斯扫地机器人地宝在业内率先采用直接测量飞行时间导航传感器、3D结构光避障技术、人工智能与视觉识别等先进技术。T8系列扫地机器人将智能型、定位导航精准性及实时避障、防缠绕、防卡困效果的能力提升到了新高度。而其针对“扫地机器人需要频繁倒垃圾”的特点,科沃斯推出自动集尘座解决方案,提升了扫地机器人的实用性和便捷性。

今年5月份,科沃斯还与美国iRobot公司签署业务合作协议,互相授权平台相关技术和产品,旨在共同拓展提升扫地机器人的市场空间,推出更加符合消费者需求的产品。通过这次技术合作,未来扫地机器人的技术整合能力与整体市场渗透率有望进一步提升。

科沃斯另一部分的研发方向是商用机器人。商用机器人致力于通过自主研发的面向公共服务领域的“AI+服务机器人”产品与技术,为垂直业务场景提供服务机器人产品与解决方案。未来,基于科沃斯集团在清洁领域多年的技术积累和市场洞察,科沃斯商用机器人还将在商用清洁领域继续布局。

吴牟雄表示,未来科沃斯在保持国内家用服务机器人龙头地位的同时,积极加码研发投入,构建以家用服务机器人、高端智能家电、商用机器人业务组成部分的“三驾马车”,其有望成为新的公司业绩增长点。在短暂的战略调整期之后,随着公司业务产品结构调整初见成效,两大自有品牌三季度齐发力,公司将再踏上高增长轨道。

前10个月累计实现营业收入2084.74亿元,利税54.11亿元——

# “5G+”赋能金川集团提质增效

经济日报·中国经济网记者 赵梅 通讯员 高嘉蔓

## 慧眼观企

今年8月初,继2019年之后,金川集团再次登上《财富》杂志世界500强排行榜,开创了甘肃企业先河。

随着“5G+矿运卡车”远程遥控系统科研项目实验获得成功,金川集团大力推进“5G+”工业互联网创新应用,以矿山、选矿、冶炼为重点培育实施了一批“5G”融合应用项目,形成多个数字化赋能样板示范工程。

目前,金川集团在30多个国家和地区开展资源开发与合作,是我国镍钴生产基地、铂族金属提炼中心和北方地区最大的铜生产企业。金川集团以推进“新基建”战略部署为统领,以“绿色化、信息化、智能化”三化改造为抓手,打造“数字金川·智慧金川”,强化“5G+”工业互联网等新一代信息技术与传统产业融合发展,加快推进传统产业升级改造,推动金川集团高质量发展。

## 矿石装卸全程遥控

今年国庆期间,在金川集团二矿区井下1000米运输大巷,32号矿运卡车迎面驶来,令人称奇的是车上没有驾驶员。

25吨矿运卡车一直是井下重要的生产装备,运行几十年来已形成培训、操作、维护的固定模式,而“5G”技术的应用彻底打破了这一模式。目前金川集团实现了井下“5G”信号覆盖,在千米井下拐弯、鸣号、刹车等规定动作无人驾驶矿车均能自动完成,实现了矿运卡车从装卸、运输到卸矿全流程远程遥控。

“矿井里风大、湿度大,矿车跑起来速度



金川集团选矿“5G+”智能样板车间,自动化选矿能力大幅提升。 韦万国摄(中经视觉)

快,以前开车,都患上了肩周炎等职业病,现在在中控室里环境好了,在大屏幕前操作,方便多了。”金川集团二矿区运输区驾驶员张晓明说。

“这个项目建成后,将使二矿区成为国内首个基于‘5G’通信网络实现井下25吨矿运卡车远程遥控的试点矿山。”金川集团二矿区副矿长孙越说,利用“5G”通信大带宽、广链接、高速率、低延时的特点,可在地表实现对井下矿运卡车远程遥控操作。

目前,金川集团通过联合创新,打通“5G+”关键技术链,形成了基于“5G”平台下的矿山有轨运输电机车无人驾驶系统,实现了5列14台电机车无人驾驶和智能调度,

提升了整个运输系统的运输效率和安全管控水平。建成了矿山千米井下“5G”传输网络系统,实现在地表对井下25吨矿运卡车远程遥控操作,成为国内首个基于“5G”通信网络技术实现井下矿运卡车远程遥控的试点矿山。

## 智能化选矿安全高效

在金川集团选矿厂一选矿车间的“5G+”场景应用智能样板间,破碎工赵军民紧盯大屏幕,察看机器人运行情况。

“现在我们三四个人,利用‘5G+’技术可以完成15到17个人的工作量。”赵军民说,以前三号和七号移动小车要专人值守,粉尘大,岗位人员都得戴着面罩跟着卸矿小车走,一走就是9个小时左右。而现在三号和七号岗位全都由自动化技术控制,看着屏幕就可以直接操作,“一键启动”方便又快捷。实现无人值守后,人员与机械不再直接接触,不仅提高了安全系数,而且隔绝了粉尘和噪声,从根源上防止了职业病的发生。

“如今真正实现了安全、智能、数字,让我们有了新时代产业工人的自豪感。”赵军民说,利用“5G+”智能识别系统,先进的预判报警系统时刻监听检查设备关键部位,如有异常报警,操作人员可及时精准掌握设备运转情况,并快速作出应急处理。

近年来,金川集团以智能化选矿为目标,建成了“5G+”智能选矿示范工程,彻底解决了传统生产组织管理弊端,实现全系统作业一键启停、全程设备状态自动研判、远距离VR场景实时动态观测、故障诊断预判、智能化生产、无人化操控等全新技术应用,劳动生产率大幅提升。

“为加快推动‘5G’网络建设,金川集团相继制订下发了‘5G’网络基础设施三年专



金川集团三矿区井下无人驾驶有轨矿运车操作间,工人正在远程操控。(资料图片)