

■ 董事长专访

助力徐州打造“工程机械之都”——专访徐工集团董事长杨东升



◎ 记者 仲青

近日,2000 余名客商走进徐州、走进徐工,参加第七届徐工国际客户节。通过参加工程机械推介活动、体验徐州特色文化等,中外客商深入了解徐州工程机械产业集群优势,感受徐州特色古风汉韵。

近期,徐工集团、徐工机械董事长、党委书记杨东升在接受上海证券报记者专访时表示,徐工国际客户节已经超越了一场普通的企业营销活动,升华为中国制造与世界对话的文化盛事。这场盛事不仅折射出中国工程机械行业的崛起,更勾勒出中国工程机械行业的全球化奋进图谱。

坚持自我革新,拒绝低端内卷

“在当前全球经济格局深刻变革、产业链供应链加快重构的大背景下,徐工积极应对挑战,把握发展机遇,展现出强大的韧性和活力。”在谈到 2024 年的业绩时,杨东升说,2024 年,徐工机械归母净利润同比增长 12.2% 至 59.76 亿元,毛利率、净利率连续提升,经营性现金大幅增长,境外收入占比持续跃升,研发投入强度超过 6%。公司持续回馈投资者,兼顾价值创造与价值分享。

如何保持业绩的持续增长?徐工的秘诀在哪里,杨东升脱口而出:自我革新。

“虽然徐工已经有 82 年的历史积

淀,但我们始终认为,改革永远在路上,未来的发展一定靠改革来作为动力。”杨东升说,徐工人一直敢闯敢干,勇于自我革新。他还形象地打了一个比方:“我们自己内部说就是‘一边开飞机,一边换发动机’,从‘翻天覆地’到‘脱胎换骨’,我们就是要追求内涵式高质量发展,进入全新赛道。”

例如,在工程机械绿色化发展这个新赛道,徐工就积极走在前、做示范。徐工率先组建新能源研究院,围绕纯电、混动、氢能技术路线,联合电动工程机械产业生态合作伙伴,共同研发关键核心零部件技术,布局核心零部件产业和充换电站基础设施,推出全球最大吨位纯电装载机、无人驾驶刚性矿车、高压锂电叉车等一大批行业领先的电动化产品及运营管理解决方案。徐工在“绿巨人”生产研发上的率先布局,也将加速电动工程机械市场化进程。

杨东升说,从此次徐工国际客户节的参展阵容就可以看出,徐工机械工程车队里的“绿巨人”越来越多,即新能源动力车与混合动力车占比逐步提高。另外,矿车编队、机械臂组合、大型起重机等也都纷纷升级了自动驾驶模式、智能操作系统等,每一台工程机械都有自己的“真功夫”。杨东升还特别提到,徐工集团的部分设备已经实现 L4 级无人驾驶,尤其在矿山、油面摊铺等高危作业场景中,无人化设备将大幅提升施工效率和安全性。

“两年前,我们意识到如果不能在数字化转型方面实现突破,企业可能陷入‘高端失守、低端内卷’的困境。”杨东升说,近年来,工程机械行业正经历大变局,全球竞争格局重构、客户需求极致化、核心技术壁垒高筑,数字化、智能化、绿色化已成为定义行业未来的关键赛道。

据悉,加快推进企业“智改数转网联”转型升级,在徐工被命名为“董事长一号工程”。“2024 年,是‘一号工程’施工图落地、支撑业绩增长、能力提升的突破之年。我们就是以自我革命去抢占产业制高点,加快流程重塑、管理变革、平台赋能,实现研发与营销数字化、制造自动化与精益化、

管理信息化与智能化,为高质量发展提供新动能,在全球市场中保持竞争力。”杨东升表示。

全球布局加速,“钢铁舰队”远航

作为最早走出国门的中国工程机械品牌,徐工始终秉持着“工程科技引领,装备美好未来”的企业使命,锚定“建设世界一流企业,攀登全球产业珠峰”的企业愿景,以卓越的产品、技术和系统解决方案满足全球客户需求、服务全球基础设施建设。

在第七届徐工国际客户节开幕式现场,杨东升向 6 名重要外商客户交付金钥匙。一批高端化起重机械、数智化矿山设备、成套化道路装备车辆实现交付,最新一批“钢铁舰队”启航远征。其中,发往乌兹别克斯坦的 XCA900L8_1 全地面起重机,被誉为“百变金刚”。它有 8 节 105 米的主臂,覆盖百米及以下吊装工况,拥有起臂安全控制等十余项核心技术,性能领先,广泛应用于建筑、化工等领域。发往沙特的 XCA600L8_1 全地面起重机,具有 96.6 米的超强 8 节主臂,可变位平衡重,超起 3 种展开角度,支腿 3 种跨距,变身一百余种主臂组合,广泛应用于建筑、化工、塔吊吊装等施工领域。

正是这份跨越山海的重托,驱动徐工从淮海大地走向五洲,让“徐工集团(XCMG)”扎根 190 多个国家和地区,成为享誉全球的工程机械领军品牌。杨东升介绍,如今,从几内亚西芒杜铁矿到沙特未来城,从欧洲风电场到印尼矿山,徐工致力于对市场需求精准回应,每个解决方案都源于对当地法规标准、作业习惯的深度洞察,不断突破工程机械的“力量边界”,让每个施工现场都从规划蓝图转化为壮美实景。

今年 5 月 6 日,徐工和澳大利亚合作伙伴凭借在矿山绿色发展领域的合作,获得了“2025 年矿业脱碳大奖”中的“物流运输脱碳创新奖”。徐工也由此拓展更多海外市场,与客户围绕绿色低碳进行协同创新,实现经济效益与环境价值的双赢。

产业聚链成势,打造“工程机械之都”

徐工的“朋友圈”越来越大,徐工国际客户节的“磁场效应”也越来越强。截至目前,本次客户节达成意向订单预计达 8 亿美元。杨东升总结说:“我们最大的底气就是抓好自己正在做的事情,特别是坚定不移地抓好科技创新、产品创新。在海外我们怎么样去触达客户的需求,一定要从坐家里造产品,变成我们走向世界、贴近客户去生产我们的产品。”

经过多年的品牌积淀,“徐工国际客户节”不仅成为徐工全球化的加速器,也是徐州“中国工程机械之都”的金名片、打造先进制造业集群的基石。“工程科技引领,装备美好未来”,不仅成为徐工全球四万五千多名员工的共同使命,也成为徐州打造区域先进制造业集群的重点产业。

面向未来,徐工确立了新的战略目标,就是在现在规模超千亿元的基础上,到 2030 年,规模再翻一番,国际化收入占比达 60% 以上。徐工将加大全球化战略的推进与落地实施,推动从全球布局向全球整合运营转型,从传统的制造型公司向解决方案的服务商转型。“随着人工智能技术的深入发展,工程机械行业将迎来更加革命性的变化。徐工未来的产品,应该是无所不能的具身智能工程机器人,再加上我们的智慧大系统,实现从单机智能化到设备群体智能化的跃升,实现智能机械规模化落地。”杨东升说,这不仅是生产效率的提升,也是本质安全的变革。

记者还注意到,今年 4 月 18 日,徐工机械以 8.21 亿元收购徐工重型车辆 51% 股权,接下来重型车辆将为徐工机械控股子公司,纳入合并报表范围。宽体车业务注入徐工机械后,将与公司的两桥矿车、矿挖、电铲、铰卡产品协同发展,形成行业内产品系列最齐全、竞争力最强的露天矿山机械挖、装、运成套化解决方案,为全球矿山客户提供一站式服务。杨东升表示,此次整合徐工集团、徐工机械下属的矿山机械相关产业,有助于资源集约化发展和协同价值最大化,打造“第二增长曲线”。

丰茂股份“创二代”蒋淞舟：以技术创新卡位全球产业链



◎ 记者 张良

“我们这类人经常被人称为‘厂二代’,其实我算‘厂三代’,因为从我爷爷开始,家里就一直在从事与精密橡胶零部件相关的产业。丰茂股份发展壮大的过程中无不伴随着技术研发的创新升级,而我的使命是帮助丰茂股份在未来十年内成为国际一流品牌的首选合作伙伴,让世界选择中国制造。”丰茂股份副总经理蒋淞舟在接受上海证券报记者采访时如是说。

近日,记者走进位于宁波余姚的丰茂股份总部厂区,与蒋淞舟面对面畅聊他眼中的丰茂股份。这位尚不满 30 岁的创二代早在读书时期就已开启在丰茂股份的“练级”,从基层生产线的操作工到亲自参与新技术的研发,从参与部门培训手册的编写到与公司客户的合作谈判,一步步实现了向实体产业管理者的蜕变。2024 年 7 月,蒋淞舟受聘担任丰茂股份副总经理,丰茂股份也将在这位新晋管理者的加持下,秉持传承与创新,走上企业的全球化进阶之路。

谈自身:金融学子投身实体经济

初见蒋淞舟,一身朴素的衣着,搭配温文尔雅的谈吐,展现着他的教养与气质。两杯咖啡被摆在会议桌上,未等记者发问,蒋淞舟便已主动打开话匣子。

蒋淞舟告诉记者,金融工程硕士毕业回国后,他先是在上海电气集团财务有限责任公司做管培生,后又到金浦产业投资基金管理有限公司做投资经理。“我属于那种看很多项目却只出手一两个项目的投手,在上海电气和金浦投资的两段经历教

会了我如何尽可能避免投资‘踩坑’。后来父亲希望我回来,于是去年 7 月我回到丰茂开始做实业。”

刚回到丰茂股份的蒋淞舟随即便被委以重任,泰国生产基地项目、空气弹簧项目、投资并购以及海外客户拓展都交由他负责,这让蒋淞舟既感到兴奋,同时也隐隐感到压力与责任。

蒋淞舟表示,从原先从事金融业到现在回归实体经济,做事的思维逻辑大不相同,而且实体经济在执行层面更加注重落地和效率,对他来说有一个适应的过程。

“管理团队都是跟着我父亲打‘天下’的,怎么样让他们愿意与我一起做事情?其实还得靠实力。”蒋淞舟向记者表示,一方面,他需要作出一些成绩来,让管理团队能够看到他的能力;另一方面,团队沟通非常重要,作为新加入团队的一员,他时常会请教公司高管,多站在对方的角度看问题,找到自己与公司其他高管的合作模式。

谈公司:北方基地与泰国工厂齐发

成立于 2002 年 7 月的丰茂股份是一家专业从事精密橡胶零部件研发、生产及销售的国家级高新技术企业。公司主要产品涉及传动系统、流体管路系统、空气悬架系统和密封系统,广泛应用于汽车、摩托车、机器人、无人机、家电卫浴、安防、农机等领域。

在蒋淞舟看来,出色的创新研发能力是丰茂股份安身立命的根本。无论是偏传统的传动带、管路业务,还是新兴的空气弹簧、工业带等业务,丰茂股份均强调在稳住基本盘的前提下,积极向新的领域拓展,那些毛利高、更精密、尚未被国产替代的零部件是公司新产品研发的主要路径方向。

作为制造业单项冠军企业和专精特新重点“小巨人”企业,丰茂股份拥有国家级实验室和省级高新技术企业研究开发中心,累计参与制定或修订国际标准 2 项、国家标准 34 项,2024 年公司营收及归母净利润均实现两位数增长。

蒋淞舟告诉记者,目前公司传动系统产品已应用于工业机器人领域,并已批量供货。公司密封系统产品可应用于人形机器人减速器零部件,现已对接国内头部减速器制造企业并开启小批量验证供货;同时空气悬架也将成为公司重点突破领域,打造第二增长曲线。此外,公司将同步推进电池管路系统、电机管路系统、电池缓冲片等部件量产,形成

“空气悬架系统+热管理系统+电池 pack 防护部件”等配套新能源的产品矩阵。公司计划在嘉兴高新技术产业开发区新建生产基地,加速推进区域研发中心和智造中心建设落地。

今年 4 月下旬,丰茂股份宣布在济南章丘经开区投建智能化生产基地,项目聚焦汽车流体管路系统等产品,重点服务中国重汽、一汽集团、福田汽车、徐工机械等头部客户,高效服务北方市场。

“目前我们做橡胶管、尼龙管和 TPV 管,而铁管主要是通过设计加外协方式供应。管路产品的供货需要把管路组装起来运输,不仅体积较大,而且运费较高。如果客户订单要得急,公司的交付周期未必能满足客户的需求。”蒋淞舟介绍说,如果在北方设立一个工厂辐射周边客户,可大幅节省公司的各项成本开支,提升产品毛利,提高服务的时效性和便利性。管路业务的进一步完善也将为公司为在北方市场开展空簧业务打下良好的基础。”

蒋淞舟表示,丰茂股份是从技术角度去切入每一个市场,靠完善的产品研发体系、成熟的系统解决方案推动客户采购公司订单。丰茂股份的海外订单占比超 50%,主要缘于海外客户对丰茂股份技术能力的认可。

“公司决定在泰国设立生产基地,通过在泰国拓展产能,更好地服务东南亚地区及欧美等全球客户。泰国工厂是丰茂股份全球化战略的重要一环,按照目前的进度,泰国工厂预计今年下半年可投入运营。”蒋淞舟说。



流体管路车间

谈未来:以国产替代走向全球替代

尽管目前丰茂股份的智造中心仍在国内,但蒋淞舟早已在心里为丰茂的未来勾勒出一幅全球化版图。

未来,丰茂股份各项业务的增长仍将围绕国产替代展开。“原先丰茂的业务逻辑是以国产替代为基础,如今的路径则是走向全球化。中国一定是我们公司的总部,是我们产品研发制造的核心,作为整个产业链的心脏,它是跳动的,活跃的,它不断有新的工艺、新的技术出现,然后把新的产品、新的解决方案,甚至优秀的人才,源源不断输出到世界各地,给丰茂海内外的工厂、合资企业带去新的价值。”蒋淞舟说。

蒋淞舟表示,丰茂股份的传动带等核心产品已在全球市场跻身前列,下一步的目标是成为国际头部品牌的首选供应商。为了实现这一愿景,公司制定了明确的发展路径:未来五年将全面强化国内市场的领先地位,十年内重点推进全球化布局,在国际市场打响中国品牌影响力。以空簧业务为例,丰茂股份依然会以研发为导向,通过在国内完善产品线和产品性能,为全球化竞争奠定基础。

“依托泰国生产基地的战略布局,我们对全球化发展充满信心。”他说,“丰茂兼具制造基因与研发优势,通过持续创新、优化产品品质、完善成本管控,我们有实力打造具有全球竞争力的产品体系。”

蒋淞舟最后表示:“从实现国产替代到推动全球替代,这是丰茂股份坚定不移的战略方向。我们不仅要让中国制造走向世界,更要让世界选择中国制造。”

宁夏“杞”迹

一个庞大的枸杞产业体系浮出水面

◎ 记者 于瑶

曾经,宁夏枸杞被《本草纲目》记载药用价值而被广泛认知和使用,李时珍赞其“春采叶为天精草;夏采花为长生草;秋采实为枸杞子;冬取根即为地骨皮。整株植物无一废弃之物”。

如今,枸杞科技创新“大爆发”,开发出一批机理明确、功能定向、活性成分提取工艺成熟的新产品。面膜、口红、咖啡、冰淇淋、糖肽、酵素、保健功能食品、抗帕金森病药品……120 余种精深加工的新品相继问世,枸杞的药用、食用、保健价值被深度挖掘,一个庞大的枸杞产业体系浮出水面,“百变”枸杞既凭天赋又凭实力圈粉。

“杞”十二变

第八届枸杞产业博览会将于 6 月 21 日在“中国枸杞之乡”宁夏中宁县举行。来自红色康养领域的百余种枸杞佳品汇聚参展,枸杞咖啡、枸杞面膜、枸杞冰激凌等新品将亮相博览会。

“我们搭建国际产品、文创作品、特色中药材、科技成果四个展区,全景展出枸杞原浆、糖肽、酵素、化妆品等 10 大类 120 余种枸杞精深加工产品,让受众沉浸式体验枸杞产业的新颖科技感。”中宁县县长周永根说,中宁枸杞产业综合产值突破 126 亿元,营销网络覆盖欧美、东南亚等 50 多个国家和地区。

比《本草纲目》更久远的《神农本草经》中,就已把枸杞列为上品。而在科技大发展的当下,枸杞走出中药材范畴,开启更多可能。

枸杞基因组学、功效物质提取、栽培机理……通过开展系列基础研究,宁夏已构建起枸杞高密度遗传连锁图谱,建立了枸杞化合物数据库。

“去年以来,我们发现了一批枸杞新的功效成分,开发了改善脑功能和治疗糖尿病、抑郁症等功能产品和院内制剂 15 种。”宁夏科技厅副厅长马俊超说,随着大健康产业的快速发展以及人们对养生产品的多元化需求日益旺盛,枸杞精深加工产品开发迎来机遇。

目前,宁夏还开展了枸杞叶酚类化合物改善肝细胞氧化损伤的作用机制、枸杞子对帕金森病患者的作用机制、枸杞多糖改善肠道菌群及代谢治疗糖尿病作用机制等一系列研究。

“下一步,我们还要加强新药创制,充分挖掘枸杞中多糖、多肽、生物碱、黄酮等物质活性效应,开发滋补肝肾、益精明目、增强免疫力、抗氧化抗衰老、抗肿瘤抗炎症、降血糖降血脂等创新药物、院内制剂、枸杞养生膏滋等精深加工产品。”马俊超说。

为了给枸杞深加工产品开发提供品种保障,近年来,宁夏不断加强新品种选育,创建了保存 2000 余份种质材料的枸杞种质资源库,“宁杞”系列枸杞良种已覆盖到全国所有枸杞产区。

安全“杞”航

网售已成为当下枸杞交易的重要途径。规范网络交易秩序、净化网络市场环境,才能让消费者买得放心、吃得安心。

“我们开展了网售枸杞常态化监测,通过大数据技术手段重点对枸杞、枸杞原浆及枸杞制品的未亮照亮标、价格过低、假冒伪劣、虚假宣传等进行监测,严厉打击违法经营行为。”宁夏市场监管厅副厅长何建勃说,今年以来,已监测抖音、淘宝、美团、饿了么等 20 个平台、3.3 万多家店铺、229 个小程序、181 个网站、251 个公众号以及 1.7 万余件商品。

宁夏持续开展“平台点亮”行动,督促平台对入驻的枸杞经营商家严格资质审核、产品查验,通过屏蔽、下架、封号等措施对违法违规店铺进行处罚。“我们随机选取电商平台的热点店铺和热销枸杞商品,按照常规消费流程购买枸杞样品进行检验。”何建勃说,今年将实施不少于 150 批次的网售枸杞的抽检,并将逐年加大网络抽检力度和频次。

如今,宁夏已形成“平台自查、政府抽查、消费者监督”的枸杞电商平台监管多元体系。

“全国唯一一家‘国字号’的枸杞产品质量检测中心(宁夏)已通过验收并正式揭牌,香港标准及检定中心(STC)宁夏实验室挂牌运行,目前已有 4 家企业的 14 款产品获得了香港 STC 证书,真正实现了‘一次检测、一张证书、全球通行’。”宁夏林业和草原局副局长徐忠说,去年“宁夏枸杞”投标企业的 200 余款产品实现生产信息追溯。

此外,宁夏还强化了枸杞产业知识产权保护,目前,使用“宁夏枸杞”和“中宁枸杞”地理标志专用标志的企业数量从 2020 年的 40 家增至 173 家,并推动投标企业接入溯源平台,“宁夏枸杞”“中宁枸杞”地理标志投标产品质量追溯体系已基本建成。

“杞”妙无穷

将枸杞融入传统宴席,乘舆飨品尝枸杞芽茶、体验古法酿造枸杞酒……近年来,宁夏努力推动枸杞的价值跃升,在大力推动种质规模化、质量标准化的同时,不断提升产业融合水平,特别是枸杞文旅融合取得新突破。

作为“中国枸杞之乡”和宁夏枸杞的核心产区,中宁县以科技创新赋能地道优势,以文化赋能推动文旅融合,走出了一条“枸杞+科技+文旅”的发展路径。

“我们推出四大特色旅游线路,就是让游客能够全方位、沉浸式体验枸杞魅力。”周永根说,在黄羊古窑艺文村,可以感受 500 年历史村落的枣林艺境,亲手制作枸杞剪纸、蒿子烟等手作,夜晚在星空下品尝枸杞清炖土鸡,感受“一半烟火一半诗意”的田园生活。而在黄河金岸丰安屯旅游度假区,可以参与农耕体验,体验“枣杞共生”的生态景观。

中宁枸杞中医康养文化中心是宁夏首个枸杞主题康养景区,首创“中医药+枸杞”跨界体验,可通过全息投影了解枸杞入药史。另外,还可体验枸杞药浴、沙疗和智能面诊,并定制枸杞明目膏、降脂膏等 20 余种膏方。

“杞鑫枸杞苗木科普基地拥有亚洲最大的枸杞种质资源库,收藏 6 种颜色、200 余个枸杞品种,游客可亲手体验枸杞盆景嫁接,参与‘枸杞基因密码’科普课堂,了解中宁枸杞抗病、耐盐碱的独特基因。”周永根说。