

品牌风采

羊年伊始，站在新起点上，各位重型机械的掌门人眼光长远，放眼未来，结合企业实际，绘制独具特色的发展路线图。他们认为，虽然前方的市场依然波谲云诡，但企业应更有乘风破浪勇往直前的自信。他们深信，危机是改革的契机，挑战是成功的砺石，只有善于抓住机遇，勇于开拓进取，敢于迎难而上，新常态就会变成新机遇。且听老总们娓娓道来。

# 重装上阵 新常态下苦寻新机遇

## 重型机械企业老总羊年展望

■ 钟工

### 大连重工 实施“八个转变”，加快转型升级

2014年，面对复杂多变的经济形势和市场下行压力，大连重工集团股份有限公司围绕年初公司确定的目标任务，通过奋力抢市场，全力稳增长，全面抓创新，全方位降成本，较好完成了各项工作任务，在同行业经营整体下滑的形势下，保持了相对较好的运行态势，扎实迈出了企业改革创新的第一步。

一是实施“走出去”战略，国际化经营取得较好成绩。继组建德国公司、印度公司、马来西亚办事处之后，又增设了越南项目公司和澳大利亚公司，国际化网络体系建设日趋完善。按世界顶级标准自主设计制造的澳大利亚罗山铁矿项目超大型散料装备顺利完成模块化总装和发运，开创了我国大型散料装备模块化总装发运的先河，大型散料装备在国际市场站稳了脚跟，对今后开拓国际高端市场具有重要意义，国际化经营对企业发展的支撑作用更加突出。二是全力推进创新驱动，科技创新取得成果显著。成功研制国内首支世界最长全冲程6G80ME-C型曲轴，公司成为全球第四家能制造该型曲轴的企业。设计制造的国内首台大运载火箭发射平台脐带塔顺利通过现场检验，为我国航天工程的发展做出了贡献。全年完成33项新产品开发，26项技术提升和46项科研攻关，新产品开发、技术提升和科研攻关等科技创新项目对市场订货和中长期发展的拉动作用进一步增强。三是营销模式实现了创新。首次以融资租赁方式签订了电石炉、石灰窑EP工程总承包项目，开启了“制造、资本、服务”相结合的营销新模式。四是后服务区域布局和业务拓展得到快速增长，成立了风电后服务公司和鞍山后服务公司，首次实现了运维、检修及备品备件一体化服务。

2015年，重机行业的“寒冬期”还将持续，企业面临的市场环境更加复杂，经营压力比2014年更大。在这种严峻的形势下，转型升级已经成为大连重工在困境中求得生存和发展的根本出路。为此，大连重工提出实施“八个转变”，加快企业转型升级。一是从注重规模速度发展转为注重质量效益发展；二是从注重规模效益提升转为注重综合效益提升；三是从注重提高产品竞争力转向同时注重提升综合竞争力；四是从注重打造硬实力转为更加注重大打竞争软实力；五是注重国内国际市场经营转为注重国内、国际市场并举经营；六是从注重以价格竞争为主转为注重以质量型、高技术含量、差异化竞争为主；七是从注重产品经营转为注重产品和资本经营并举发展；八是从注重要素驱动转为注重科技创新驱动。

新的一年，大连重工将坚定不移地践行“人才集聚、创新升级、产融结合、高质发展”战略方针，坚持以提质增效为中心，以改革创新为主线，深化体制机制创新，积极调整产品结构，转变增长方式，实现存量优化、增量提质，推动企业转型升级、持续发展。

### 中信重工 跨界转型初见成效 稳健发展跑赢大市

2014年，在中国经济“新常态”下，中信重



工机械股份有限公司以“转型、创新、发展”为指针，紧紧围绕向高新技术企业、向成套服务商、向国际化企业“三大转型”，强力实施市场营销、技术创新和管理创新等“九大”攻坚战，着力稳定主机市场、做大成套市场、开拓国际市场，成功实现了跨界发展，战略转型成效初现，主要经济指标行业领先，保持了企业稳定运行和适度盈利规模，在“新常态”下跑赢了大市，成为在发展潜力、创新活力和利润规模、竞争优势等方面均保持行业领先的佼佼者。

这一年，中信重工荣获第三届中国工业大奖表彰奖；2014年“中国质量诚信企业”；全国“安康杯”竞赛优胜单位；“中国航天优秀供应商”称号；被河南省工信厅认定为信息化水平一级企业；洛阳市上市突出贡献奖；公司热

加工首席技术官 IvoBotto 获 2014 年中国政府“友谊奖”。

跨界发展成效显著。2014年，中信重工变频技术研发和变频市场营销取得全面突破，市场和客户对中信重工变频技术和产品有了全面了解和认同。CHIC1000、CHIC2000系列工业专用变频器成功打入国际、国内低速、重载、大功率变频市场，被评为国家级创新型产品。中信重工 CHIC 系列变频器产品，应用行业覆盖了煤炭、矿山、节能环保、水泥建材和冶金等，正在向石油化工、电力等行业拓展，成功出口到澳大利亚、伊朗等国家。公司首个募投项目伊滨新区高端电液基地实现陆续投产，形成了规模化的生产能力。

市场营销开拓攻坚。公司营销系统率先实行总监制改革，形成以业绩为导向的能上能下的竞争机制，促进了市场开拓。依托主机制造优势，巩固传统成套产业，开拓国内外新的成套市场，成套产业占新增订单比例持续高位，全年共实施成套项目近40项，江都球团、首山焦化一期工程等一批项目竣工投产。

技术创新引领发展。公司依托工程技术研发、产品技术研发、工艺技术研发“三位一体”的研发体系，着重构建大型磨机电液一体化、大型提升机电液一体化、大型圆锥破碎机、高品质骨料系统研发等10个重点产品专项研发团队，促进重点技术研发项目取得突破。

2015年，中信重工将以战略转型为主题，坚持“稳中求进、创新发展”，持续深化改革，做强做大主业，培植变频产业，抓住战略机遇，加快资本运作，积极认识新常态，适应新常态，谋求新发展，实现新跨越。

### 中国一重 改革创新 七项重点工作开创新局面

一重集团公司总经理、股份公司董事长吴生富表示，2014年，中国经济进入新常态，重型装备业面临巨大困难，走过60年历程的中国一重更承受着转型升级和生存发展的双重考验。在严峻的形势面前，公司领导提出了“大力推进改革创新，加快八个并重转变”的工作主题，带领广大干部职工齐心协力，迎难而上。确保2015年主要经济指标不下滑，为2016年步入新的上升轨道创造条件。

2015年是国家全面深化改革的重要之年，更是公司转型升级的关键之年。在经济新常态下，经济增速换挡期、结构调整阵痛期、前期政策消化期“三期”叠加，各种矛盾和问题相互交织。公司所服务的行业市场疲软，供大于求，所在的行业产能过剩、价格下滑。如何在严寒中破冰前行、开拓新路已经是企业不二的选择。公司早在2012年就确定了走“八个并重转变”的道路，实践也充分证明了这条道路是一重乃至重型装备制造业实现转折的必由之路。

吴生富说，2014年，国内外经济形势复杂多变，行业运行态势持续低迷，企业可持续发展面临严峻挑战。在这种极为不利的形势面前，公司水平得到提升，企业党建和精神文明建设扎实开展，多措并举全力实现了扭亏为盈。他指出，在肯定成绩的同时，我们更要看到公司发展中的困难和问题，要保持清醒的认识，积极应对，迎难而上，在克服困难、解决问题中奋勇前行。

全年实现新签订合同105亿元，产品销售收入77亿元，合同履约率达到100%。他强调，做好2015年工作，要把思想和行动统

一到公司的判断和要求上来，突出一个目标、抓好两件大事、落实“三新”要求，把“新想法、新办法、新干法”贯彻到底，全力以赴保证公司实现盈利。

2015年的重点工作：一要全力以赴保盈利，切实提高公司经济效益。要继续大力开拓市场，全面保证交货期，千方百计降低成本。二要加速推进流程再造，有力促进转型升级。三要积极拓展经营领域，开辟发展的新途径。四要狠抓改革措施落地，增强企业发展动力。要继续深化事业部制，完善绩效考核体系，做实“三项制度”改革。五要实施创新驱动战略，尽快实现新产品产业化。六要夯实制度流程建设、财务管理、质量管理等各项基础管理，着力提高依法治企能力。七要弘扬勤奋创业精神，再谱一重发展新篇章。

### 国机集团 理清改革思路 保持平稳发展

2014年，国机集团在新常态下孜孜以求深化改革。深刻把握新形势下国机改革发展面临的新问题，以新的认识、新的理念、新的胆识，反思过去发展中存在的“只管不理”、“只扩不缩”、“只买不卖”等习惯思维，努力找寻改革的方向和突破口，理清改革思路。集团保增长压力前所未有。但我们坚持改革创新，经受住了考验，保持了平稳发展的势头。

装备制造诞生了一项重大科研成果，国机人再次登上国家科技创新的最高领奖台；工程承包海外BOT达岱电站已经点亮了柬埔寨的乡村，中白工业园正在成为“一带一路”国家战略的重要布局，中阿铁路项目的正式实施将为阿根廷经济发展注入新活力；贸易转型升级成效初显，逆势中实现两位数的高增长……

穿越十八年峥嵘岁月的国机，在徐徐展开的2015年，再一次站上新起点。这是新常态下的新起点。新常态下，政府大力简政放权，市场活力进一步释放；中国经济增长更趋平稳，增长动力更为多元；经济结构优化升级，发展前景更加稳定。

认识新常态、适应新常态、引领新常态，是当前和今后一个时期国机集团发展的大逻辑。能不能适应新常态，关键在于全面深化改革的力度。尤其是我们要敢于向积存多年的顽疾开刀，还要敢于动自己的奶酪。我们要有换挡期的冷静与理智，更要有谋发展的雄心壮志，继续奋发努力，主动作为。

新品速递

### 安讯士推出 首个远程关键设备 热成像网络摄像机 Q29系列

■ 董思

全球网络视频领航者——安讯士网络通讯有限公司(Axis Communications)近日推出带远程温度侦测功能的热成像网络摄像机：AXIS Q29系列热成像网络摄像机系列。该热成像摄像机系列有两款镜头供用户选择，其分辨率为336x256，允许客户对关键设备进行近距离或远距离的温度侦测。



安讯士中国区产品经理邹毓帆表示：“自推出全球首个热成像网络摄像机以来，我们就有客户陆续要求热成像摄像机具备探测目标物体温度的功能。这类摄像机的主要应用领域是用于入侵检测，以及对关键设备、服务器机房以及储备仓库等重要大中型设施的远程监控。AXIS Q2901-E热成像网络摄像机可以实现7x24小时不间断地侦测设备温度，防止设备过热的情况发生。”

AXIS Q2901-E和AXIS Q2901-E PT Mount热成像网络摄像机允许用户设立多个侦测区域，当目标设备的温度超过或低于预设的阈值时，摄像机即发出警报。该热成像网络摄像机自带有色温色(isothermal pallets)和局部温度(spot temperature)显示功能，用户可方便快速地获知问题所在，从而帮助用户及时发现并解决故障所在。

AXIS Q29系列支持单电缆安装和以太网供电(IEEE802.3af)，它不仅易于安装而且可以轻松地与现有安防设备进行集成。AXIS Q2901-E PT Mount摄像机支持RS485/RS422串行端口，通过PT云台相机集成，AXIS Q29能覆盖更大的侦测区域。

AXIS Q2901-E摄像机可配合支架实现壁挂或吊装。当被吊装时，摄像机支持走廊模式，从而方便地侦测服务器机房或物料堆以及天线之间等狭长型监控区域。AXIS Q29系列可以设置温度报警功能，主要用于远程温度侦测；也可以用于周边环境的保护性侦测。AXIS Q29系列能够适应严酷的气候环境，它拥有防冲击的防护外壳可以抵抗人为破坏。

### 康明斯去年销售收入 增长11%创新高 今年预计将达2%-4%

■ 宗客

康明斯公司公布了2014年四季度及全年业绩。康明斯全年实现销售收入192亿美元，比2013年增长了11个百分点，再创历史新高。得益于北美市场的强劲表现，康明斯在北美地区的销售额劲增20%，而国际市场整体也实现了2%的增长。其中，中国区的销售增长抵消了巴西和印度市场疲软的不利影响。

2014年康明斯全年息税前收益为25亿美元，息税前收益率达13%。而2013年的数据分别是21.6亿美元和12.5%。2014年康明斯全球实现净利润16.5亿美元，(摊薄每股收益9.02美元)，超过2013年14.8亿美元(摊薄每股收益7.91美元)的水平。

“尽管在康明斯几个最重要的市场，经济形势均出现低迷，但2014年我们仍然创造了新的业绩记录。”康明斯董事长兼首席执行官兰博文(Tom Linebarger)表示，“北美公路市场的需求增加是我们实现11%增长率的重要原因。此外，我们推行的分销商收购策略，以及新产品成功上市推动中国市场实现增长也功不可没。我们将秉承对技术创新和产品领先的承诺，继续投资于未来增长项目，并采取有效措施进一步提升息税前收益率。”

康明斯在利润率方面的进步主要归功于零部件和分销业务的创纪录表现以及发动机业务的佳绩。预计2015年北美公路市场仍将稳步增长，但国际汇率市场美元的走强可能为康明斯业务带来不利影响。国际市场整体表现预计仍将低迷。

兰博文强调：“在2015年，我们致力于为客户持续提高产品和服务质量，并有效控制成本，以进一步提升我们的财务表现。”基于目前的预测，2015年康明斯销售收入的增长预计将在2-4%之间，息税前利润率在13.5-14%左右。

# 我国模具业 构筑自主品牌体系是关键

■ 稽晶

我国模具行业的发展，日益受到人们的重视和关注。在电子、汽车、电机、电气、仪器、仪表、家电和通信等产品中，60%-80%的零部件都要依靠模具成型。据了解，在十一五期间，我国模具行业得到了快速发展，年均增长率达到20%。而且，最近几年伴随着制造业生产基地加速向中国转移，中国制造业快速升级更是带动了模具工业的加快发展。

界第三，但设计制造水平在总体上要比德、美等国家落后很多，而且在国际市场竞争中，我国模具行业由于缺乏自主品牌而导致整体竞争力不强，十分不利于我国模具企业在全世界经济市场中的发展。业内人士指出，提升我国模具制造企业竞争力、构筑我国模具行业自主品牌成为模具行业目前面临的主要问题。

据不完全统计，目前广东省有2000多家机械五金模具销售和服务机构，但拥有自主品牌的企业却只有两三家。业内人士指出，由于缺乏自有品牌，目前国内每个职工平均每年创

造模具产值约合1万美元左右，而模具行业发达国家大多是15万-20万美元，有的甚至达到25万-30万美元。总体来说，国内大多数模具制造企业开发能力弱、没有品牌，导致了经济效益欠佳，在市场中常处于被动地位。

为提升自身竞争实力、构筑自主品牌，模具行业在不断提升行业技术水平的同时，充分利用移动互联网的优势塑造良好的企业品牌形象，从而达到提升企业竞争软实力的目标。如浙江省台州市黄岩永生模业有限公司在推进企业品牌化建设的过程中，依托移动

互联网信息交互平台，快速打响了企业知名度，并为企业构筑了良好的品牌形象。

业内人士分析指出，在未来的国际市场竞争中，企业品牌竞争是企业产品、服务、模式、规模等多个方面的综合体现，因此，国内模具制造企业在不断提升企业技术水平的同时，还应当充分利用移动互联网的优势，促进企业在经营、管理、销售等多个环节的创新，以实现企业信息化水平的提高，从而增强企业整体的竞争力，构筑我国模具行业本土自主品牌体系。