



◎沈阳机床集团董事长关锡友

冯纪翔

仅仅9年,在竞争格外激烈的机床行业,从名不见经传的36名到登顶世界之巅,这就是沈阳机床集团!2012年初,从权威调查机构——美国加德纳公司传来了一个震撼世界机床业的消息,2011年沈阳机床(集团)有限责任公司完成销售额180亿元,沈阳机床主业经营规模跃居世界行业首位。

由产业跟踪到技术自立 走出传统的崛起之路

没有自主核心技术,就不可能拥有核心竞争力。数控系统被称为“大脑”,占成本相当高,有的甚至高达30%-50%。解决不了数控系统的产业化问题,就无法突破机床产业“中国制造”最核心的问题。2009年是攻坚克难的一个历史节点。沈阳机床集团全面建立了独有的数控系统研发、产业化、应用的三层体系,形成了以企业为主体、开放式和国际化研发体系的“三位一体”格局。以沈阳机床为依托筹建的“高档国家重点实验室”,是国内机床行业唯一设立在企业的国家级重点实验室。由沈阳机床牵头,联合8家企

看中国装备如何登顶世界之巅

——沈阳机床跨越发展纪实

业,6家院所组建的“产业技术创新联盟”,重点突破关键共性技术,旨在提高重大装备和新技术水平,进而推进沈阳机床集团加快产品结构战略性大调整,打造世界级产品、树立世界级品牌,形成独有的竞争优势。在2011年,沈阳机床集团取得了突破性的进展。经过科研团队5年研发,数亿元巨额投资,沈阳机床的“飞阳”数控系统终于实现产业化。在今年上半年南京国际机床展,沈阳机床集团自主研发的飞阳数控系统的5台产品,具有特征编程、图形诊断、机床实时监控等智能化、客户化功能,受到市场青睐。“这是世界上真正的第一次出现智能化机床,具有国际领先水平。”机床协会一位专家评价道。从技术追踪到技术引领,科技创新令沈阳机床集团脱胎换骨。“目前沈阳机床集团已形成由19家企业组成,年产5万台,30亿规模的代工生产(OEM)普通机床制造产业集群。销售收入世界第一代表我们是世界最大,下一个目标,是世界最强。”沈阳机床集团董事长关锡友说。一步活而步步活。青春焕发的沈阳机床集团腾出双手开始实施开发高技术、低成本产品的“SMART 登峰计划”,形成了以市场为中心、以客户为中心的运转体系,也成为全球综合

性盈利能力最高的企业。技术研发能力、市场获得能力、社会资源凝聚能力的快速提升,成就沈阳机床集团“既大又强”的崛起路径。而在技术、人才、研发、市场等系统性集成创新中,沈阳机床集团完成了基因之变,完成了向世界第一的精彩跨越。打破国际垄断探索“中国智造”的突围之路中国科学院院长白春礼曾经说过:“纵观当今世界,科技进步和创新是应对世界大变局的关键。中央判断整个‘十二五’期间,仍然处于可以大有作为的重要战略机遇期。同时,也面临着不可确定的风险。”



◎图为沈阳机床集团数控机床总装车间

约翰迪尔中国第四个生产制造基地投产

吕聪

11月2日,约翰迪尔(哈尔滨)农业机械有限公司正式投入运营生产,这是全球最大的农业机械领军企业美国约翰迪尔公司在中国建设的首个农业机械全线产品制造基地。

【访谈】

大众阀门金志渊—— 备好“棉衣”,春天不会远

朱承立

“没有预见,没有预防,就会冻死。那时,谁有棉衣,谁就活下来了。”10年前,华为公司董事长任正非写的一篇文章流传甚广,叫《华为的冬天》。如今,华为稳居中国民企500强头把交椅。大众阀门集团董事长金志渊颇为认同任正非的“棉衣论”。今年前7个月,阀门在温州出口产品中表现一枝独秀,同比增长333%。但是,金志渊面对这一热闹的场景保持了一份冷静。他认为,在欧债危机等国内外经济形势不佳的大背景下,作为配套产品的阀门肯定难以独善其身。他说,“我们一定要备好自己的‘棉衣’,这样春天才不会远!”

做市场不是单打独斗 要学会集合优势

记者:我了解到,您的产品供应给“西气东输”等国内重大项目,出口到欧美、中东、东南亚、非洲等。今年以来,有段时间订单都排不过来,只能精挑客户。请问,在当前经济形势下,大众的产品为何会有这么大的市场,大众是如何开拓市场的?金志渊:我们不但要发现市场,还要深挖市场,在创造价值的时候创造比较高的附加值。阀门产品不同于直接面向普通消费者的产品,主要供应给企业、重大项目工程等,起通联、调节等关键作用。阀门种类很多,有低端,也有高端,有用于普通设施中的,也有用于天然气管道、核电等这



样的重大工程里的。在产品同质化竞争比较严重的现在,在原材料、劳动力、融资等成本上涨的背景下,只有走高端路线,才能创造比较高的利润空间。近年来,我们研发出了“高温无磨损撑开式球阀”、“新一代耐腐蚀阀门”、“液尼可调止回阀”等国际领先的高科技产品,就比较受市场欢迎。产品的研发其实是基于客户的需求,以客户的价值为导向,以客户满意度为标准。只有这样我们才能得到市场的认可。如何开拓市场?概括地说,做市场不是单打独斗,要集成各方面的优势。我们集团总部与分公司、子公司、办事处、广大客户建立的是一种“团队协作的市场营销模式”,彼此不是一种松散的联盟,而是紧密的利益共同体。通过建立强大的渠道网络,凝聚销售团队、技术团队、职能运作团

队,灌、收”五大主要农艺环节。据悉,约翰迪尔(哈尔滨)农业机械有限公司位于哈南工业新城园区内,该项目占地面积40万平方米,总投资额约为16亿元,主要研发、设计、组装和制造大中马力拖拉机、联合收割机、喷药机、播种机和灌溉设备。其产品线能够覆盖“耕、种、管、

业,改变了世界,他是我的偶像。目前,我们拥有国家专利9项、省级高新技术产品或新技术新产品19项,多种产品获省、市、县科学技术进步奖,自主研发的RTZ调压器打破了由德国、荷兰等国外同行垄断的局面。为了实现创新,我们坚持走“产学研”一体化的路子,与国家材料研究所等大专院校建立长期技术合作关系,聘请了一大批国内知名的教授专家组成强大的“智囊团”,建成了国内首屈一指的研发中心,并正申请建立博士后工作站。去年我们进军天然气产业,在天津成立了专业的研发中心,与燃气行业的权威院所中国市政工程华北设计院和中国燃气具检测检验中心建立了良好的技术协作关系,以期研发出更前沿的燃气设备。除了产品和科技创新,我们还在管理、信息利用、品牌等方面进行创新。管理方面,我们在生产单元全面推行柔性生产和精益生产方法,以小批量、多批次的生产方式,提高响应客户需求的能力。我们还强化“7S”现场管理体系,即整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约。没有信息系统支撑,企业无异于盲人摸象、闭门造车。我们努力构建强大的信息交流平台和信息数据库,比如在内部通过建立信息分享机制,改善“时滞效应”;在外部与供应商、分公司、子公司、办事处,建立无缝对接的信息沟通管道。为了提高企业凝聚力与战斗力,我们还对员工实行股权激励,员工资金不够,还可向公司低息借资垫付。目前,集团各个子公司都有40%左右的股份由员工持有。我想,其他传统产业也一样,从技术、管理、信息等诸多方面以全新

约翰迪尔公司简介约翰迪尔公司创立于1837年,是全球领先的工程机械、农用机械和草坪机械设备的制造商。约翰迪尔在11个国家设有工业基地,全球雇员达43000人,产品行销160多个国家和地区,是目前世界最大的农业机械制造商和世界第二大工程机械制造商,位居世界五百强前列。自1978年中国改革开放以来,约翰迪尔公司开始拓展中国市场,其著名品牌“John-Deere”(约翰迪尔)在中国广为人知。

的思维模式来改造传统的运作模式,一定能实现升级,挺过任何寒冬。延伸产业链进军新领域最重要的是做好战略规划记者:我了解到大众选择掘金天然气领域,渊源是此前为天然气管道生产过阀门。进军天然气、成立大为能源公司,可以说是产业链的延伸。现在天然气项目布局情况如何?我还了解到,您此前准备推动大众阀门上市,现在是否会力推更具概念性、可复制性的能源公司上市?金志渊:我崇尚冒险,但我更坚持稳健前行的理念。因此,我是在深耕阀门产业之后,再进军天然气产业。早在4年前,我就提出了大众阀门上市战略,并进行法人治理等方面改造。因为在我看来,谁掌握了资本市场的钥匙,谁才能真正开启财富的大门。目前,大众阀门上市计划还在积极推动中。你说的没错,我们在2011年就已经着手推动大为能源上市的计划,截至目前,大为能源已经与中瑞岳华会计师事务所、国信证券、大成律师事务所等机构达成合作协议,力争三年内完成上市目标。目前,大为能源又与江苏响水方面达成合作,并于三个月前参加了中国国际天然气汽车、加气站设备展览会,正稳步推进液化天然气(LNG)设备及汽车加气站项目布局。延

针对城市花园越来越小的趋势,博世(Bosch)集团将供应更多的电动园艺工具,2011财年电动园艺工具营业额占博世公司总营业额的1/3。博世集团致力于研发城市花园园艺工具,计划改变产品特征,以赢得更多的客户。博世电器部市场营销经理称:“园艺工具将变得越来越小巧,这是一个重要的发展趋势。”博世集团将专注于开发无线式便携式工具。博世集团2011财年营业额上涨7%,达到2.39亿欧元,其中的1/3营业额来自于蓄电式工具,博世是欧洲锂离子电池园艺工具的市场领导者。博世集团电器和园艺工具部今后的发展趋势将着重于满足家庭的需要,如屋顶花园园艺工具或阳台工具的研发。博世在2011年已经为园艺工具开发了一种自主品牌。博世集团瞄准了新的客户群体,即老年园艺工具消费者。这个消费群体将会为博世开发新的产品提供机会,例如带电动马达的玫瑰护理剪。博世集团2013年计划完全自主研发一款新型的机器人割草机。航天晨光轻型掘进机进军东南亚市场日前,随着最后一个零件箱装入集装箱中,中国航天科工航天晨光出口印度尼西亚的EBZ75A、EBZ75C两台掘进机已装箱完成。这是该公司继出口孟加拉国时隔不久后,再一次向东南亚地区出口此类产品,为后续该地区市场的开拓再下一城。掘进机作为航天晨光在“十二五”期间着力发展的产业之一,有着较高的技术门槛。长期以来,航天晨光不仅在技术引进上下功夫,同时加大了自身对引进技术的消化再吸收,形成了老产品不老、新产品更新的发展特色。此次销往印尼的两台掘进机正是在该公司立足客户需要在传统产品上改进革新后交付的。改进后设备,将更能适应印尼地区煤矿作业的工作环境,为进一步打开该地区市场奠定了基础。美国泰科泵业正式进入中国美国泰科泵业日前在京宣布正式进入中国市场,并委托山东瑞诺重工设备有限公司成为其中国及蒙古的总代理。美国泰科(TYCO)公司属世界500强公司,曾列世界500强排名192位。泰科公司产品分为矿山电子安全系统、消防系统、流体控制系统三部分,在矿业、建筑和能源等领域享有较高知名度。泰科泵业是目前国际知名品牌中唯一没有在中国设立生产企业的跨国公司。从今年开始,为满足中国不断增长的巨大的市场需求,泰科调整了全球发展战略,开始进入中国市场,计划在未来5-10年的时间达到销售100亿元人民币。山东瑞诺重工设备有限公司是一家充满创新精神、高效进取的新型现代重工服务企业,瑞诺重工的目标是成为最优秀的服务供应商,为广大客户提供工程设备需求的整体解决方案。瑞诺重工作为泰科泵业在中国矿山、能源、建筑等行业

博世集团 将重点研发 便携式园艺工具

元培

航天晨光轻型掘进机进军东南亚市场日前,随着最后一个零件箱装入集装箱中,中国航天科工航天晨光出口印度尼西亚的EBZ75A、EBZ75C两台掘进机已装箱完成。这是该公司继出口孟加拉国时隔不久后,再一次向东南亚地区出口此类产品,为后续该地区市场的开拓再下一城。掘进机作为航天晨光在“十二五”期间着力发展的产业之一,有着较高的技术门槛。长期以来,航天晨光不仅在技术引进上下功夫,同时加大了自身对引进技术的消化再吸收,形成了老产品不老、新产品更新的发展特色。此次销往印尼的两台掘进机正是在该公司立足客户需要在传统产品上改进革新后交付的。改进后设备,将更能适应印尼地区煤矿作业的工作环境,为进一步打开该地区市场奠定了基础。美国泰科泵业正式进入中国美国泰科泵业日前在京宣布正式进入中国市场,并委托山东瑞诺重工设备有限公司成为其中国及蒙古的总代理。美国泰科(TYCO)公司属世界500强公司,曾列世界500强排名192位。泰科公司产品分为矿山电子安全系统、消防系统、流体控制系统三部分,在矿业、建筑和能源等领域享有较高知名度。泰科泵业是目前国际知名品牌中唯一没有在中国设立生产企业的跨国公司。从今年开始,为满足中国不断增长的巨大的市场需求,泰科调整了全球发展战略,开始进入中国市场,计划在未来5-10年的时间达到销售100亿元人民币。山东瑞诺重工设备有限公司是一家充满创新精神、高效进取的新型现代重工服务企业,瑞诺重工的目标是成为最优秀的服务供应商,为广大客户提供工程设备需求的整体解决方案。瑞诺重工作为泰科泵业在中国矿山、能源、建筑等行业

航天晨光 轻型掘进机 进军东南亚市场

曾实

延伸产业链、进军新领域,最重要的是做好战略规划,有规划才知道收益在哪里、风险在哪里,能进行有效的控制。也因此,我的想法是,既要敢为天下先,也要稳扎稳打、步步为营。当然,还要做到各方面的资源整合。合作好泰科在中国的发展战略,为广大中国客户提供优质的服务。