

西门子紧盯中国燃气发电机市场

□ 东方

“中国的‘十二五’规划中，西门子的各个板块有与之相对应的业务。”11月9日，西门子东北亚区首席执行官程美玮在广州绿色创新发展大会（下称绿创会）上称，中国未来强调节能环保，这将驱动西门子业务。程美玮以能源板块为例称，虽然近年来中国的火力发电板块受到了限制，但如果要走高效、绿色电力，西门子还是大有可为的。“火电依旧有巨大市场，尤其是在提高效率方面。发电效率提高，成本自然下降，二氧化碳排放和污染也会降低。尤其是天然气发电领域，我们认为未来燃气发电机在中国会有极大的市场。”

在2012年版的《天然气使用政策》中，天然气发电不仅被多次提及，而且使用范围也大大扩展。“中国现在天然气的使用量很大，未来又会大力开发页岩气，（燃气发电设备方面的）机会很多。”程美玮说。

此外，程美玮还透露，风能、水电未来也将是西门子的重点，“我们与上海电气在风能板块有合资。”

除了能源板块，基础设施与城市业务也被西门子寄予厚望。西门子基础设施与城市业务领域亚太区总裁肖松在广州绿创会上称，中国的楼宇节能现在正处于起步发展阶段，西门子与不少地方政府都有节能改造合作计划。

肖松称，“在已有建造节能改造上，我们以合同能源管理的形式签下了广交会展馆A区的节能改造项目。西门子还希望在新建筑建设之初，便融入环保节能模块。”

肖松透露，西门子拟与未来亚洲最大的展馆——虹桥国际会展中心合作，在建设之初便加入节能解决方案。

虽然有迹象显示，中国的基础设施建设已蓄势待发，但西门子对此持审慎态度。程美玮称，“中国会沿着‘十二五’计划继续向前，可能会加快投资，但我们的战略不会变。一个好的战略，有弹性，应该一直保持



西门子东北亚区首席执行官程美玮

下去。”

此前，中国将“十二五”期间的GDP增速目标调低至7%。眼下，外界普遍预测，明年中国投资会反弹。

领先的设计理念 先进的工业品质 山东临工首获“成功设计奖”

□ 李双双

2012年11月4日，备受国内外关注的“最成功设计大赛”颁奖典礼在上海源创创意园隆重举行，山东临工凭借LG6210E履带式液压挖掘机荣获“成功设计奖”，成为中国工程机械行业唯一斩获此项荣誉的企业。上海创意产业中心秘书长何增强、上海工业设计协会秘书长王日华等出席了颁奖典礼并致辞。

秉承山东临工对于产品工业设计的高要求，LG6210E履带式液压挖掘机在广泛市场调研和借鉴国内外先进机型设计水平的基础上，结合中欧设计专家多年工程机械设计制造经验，全面优化提升、全新设计而成的。“简介·有力”的视觉设计特征，运用了现代的方式阐述独特的中国元素，重点突出临工品牌的可靠与稳重，极具国际风范，并赋予产品深刻含义。所有可见部件都经过精心设计，高品质工艺的运用显而易见，设计过程中使用了与乘用车研发相同的A级曲面设计，这是中国工程机械行业前所未有的设计理念。

LG6210E展示了在中国市场上最现代最先进的设计，给人真实和自信的印象，也迎合了山东临工“可靠承载重托”的品牌理念。

临工LG6210E在原有产品设计基础上，对发动机、液压系统、电控系统等关键部分进行最大限度的性能提升，同时注重产品整机的综合节能降耗，对人机操作界面、机仓内部装置、底盘、动臂、行走马达等进行合理优化，更好地提升产品的可靠性与舒适性，使其能够适应多种恶劣工况需求。产品具有极高的操控精确度和良好的燃油经济性，整机可靠性与节能降耗水准大大优于市场同类产品，达到国内外领先水平。

亨通集团：跻身世界线缆前五强

□ 王哉

“打造世界知名品牌、成就国际优秀企业。”亨通光股份有限公司董事长高安敏称，亨通集团有限公司正全力推进向国际化企业的战略转型，其目标是到“十二五”末实现营收突破500亿元，率先跻身世界线缆前五强。

在日前举行的2012海峡两岸光通信论坛上高安敏作出上述表述。此次论坛由海峡两岸光通信产业联盟主办，中国电子元件行业协会光电线缆分会、中国电器工业协会电线电缆分会、上海市通信学会光通信专业委员会协办、亨通集团承办。

亨通集团是服务于信息通信与电力传输

的国家创新型企业，通过21年的发展，形成了以光电线缆研发制造为主，覆盖地产业、热电源、金融服务及对外投资等多元领域的大型企业集团。据C114了解，其2011年营收为207亿元。

目前该集团拥有全资或控股子公司30余家，在全国8省市建立产业基地，在全球18个国家设立区域营销中心，产品覆盖80个国家和地区，并在巴西建立了首家海外研发生产基地，是中国光电线缆领军企业、全球线缆主力供应商。已八次入选中国企业500强、中国电子信息百强、中国通信企业50强，现为江苏省百强重点企业、苏州市地标型企业。

亨通集团还建立了国家级企业技术中心、博士后工作站，省级技术中心、院士工作站、

研究生工作站等研发平台，完成国家省部级科技项目及产品140多项，拥有专利468项。已建起光纤通信、铜缆通信、电力传输、新材料等新兴产业链，打造形成了两大高科技产业园——亨通光通信科技园（吴江经济技术开发区）和亨通光电线缆产业园（吴江七都），助推国家智能电网、智慧城市、三网融合、海洋战略、新能源开发等战略的实施。

在企业社会责任方面，该集团先后荣获全国精神文明建设先进单位、全国重点高新技术企业、全国优秀诚信企业、中国优秀企业公民、全国模范职工之家、中华慈善奖等殊荣，连续多年蝉联吴江民企纳税第一位、苏州市纳税大户、江苏省民企纳税大户，20年来集团用于慈善公益事业捐赠超3亿元。

逆流而上 平汉重工引起行业新思考

□ 慧工

高铁建设的意外降速，给工程机械带来了巨大打击。和高铁建设直接相关的旋挖钻机行业更是苦不堪言。加之，低迷的经济形势，许多企业一度考虑退出工程机械行业。正是在这种背景下，平汉重工于2011年11月加入工程机械的企业大军。他们选择的产品线正是旋挖钻机，这多少令行业人士无法理解。平汉重工总经理辛鹏却肯定地讲“我们一定能够逆流而上获得成功”，是痴人说梦还是独具慧眼？平汉重工这个行业新军到底有哪些独特之处？慧聪工程机械网记者带着诸多疑问，对平汉重工总经理辛鹏进行了采访。

独特的产品定位

与国内众多旋挖钻机生产厂家不同，平汉重工从成立之初，就把企业定位为细分中小型桩工产品，致力于打造中小产品优势。他们以成为“中小型桩工机械的领跑者”为己任。“高铁对中大吨位的旋挖钻机的确有较大冲击力，但对中小型的旋挖钻机冲击力却有限，因为中小型旋挖钻机用途较广。更重

要的是中小型旋挖钻机市场潜力巨大，国内生产的这类产品的企业却很少。”平汉重工总经理辛鹏这样告诉记者。记者走访行业资深人士得到的结论也证实了平汉重工对于市场的判断，“目前，随着中国经济发展，人工成本已经越来越来高。在国外，迈特、TESCAR等企业做小型旋挖钻机获得了巨大的成功。小型旋挖钻机的广泛应用可以节省大量的人工成本。相信在未来5-10年中中小型旋挖钻机将会在工民建、立体交通、城市轨道交通中得到大量运用。我国城市化发展进程不可阻挡，国内中小型的旋挖钻机生产企业必能在这过程中取得巨大突破。”平汉重工决策层准确的市场判断及精确的产品定位无疑是他们身处逆境之中依然信心满满的主要原因。从今年4月12日首台样机下线，截至目前，平汉重工已实现开票销售900多万元，如此火爆销售势头也让平汉重工相信他们企业前行的道路一片光明。

自主创新 独一无二

托马斯·彼得斯在畅销书《追求卓越》中这样讲：“要么创新，要么死亡”。创新无疑是



企业持续壮大的唯一出路。平汉重工正是这样一家将创新放到企业发展战略中的企业。最近他们国内首创的截桩机产品颇受行业关注。据悉，平汉重工截桩机一天八小时可以截60个桩，是人工截桩8倍至10倍，一个项目施工下来，一天截50个，节省几万元。售价十几万。另外其适用性强，可于挖掘机、装载机、起重机、叉车等产品配合使用。有行业客户如此讲：“这种截桩机真是个好东西。”

在整体市场环境低迷的情况下，平汉重工用企业的实际行动告诉行业，目前除了抱怨、唉叹，我们还可以做其他事情。坚持“专注、创造、成就、价值”的核心理念的平汉重工不由的引起我们对工程机械行业企业经营管理、产品定位、企业目标等理念的深层次思考。

吴国清：一点浩然气 千里快哉风

□ 海沃

作为国内工程起重机巨头之一，中联重科工程起重机（以下简称中联重起）的实力毋庸置疑。中联重起也是国内第一家建立代理体系的起重机制造商。在中联重起代理体系中，有一家代理商以惊人的发展速度引起了记者的关注，它就是北京中浦重起机械装备有限公司（以下简称北京中浦）。借着参加中国工程机械第十届营销高峰论坛暨2012中国工程机械代理商年会的机会，记者专访了北京中浦董事长吴国清。

初见吴国清，第一眼看去的感觉便是年轻、干练和开朗。整齐的头发表，干净的白衬衣，和善的微笑，吴国清看起来更像一位儒生。然而只有一路聊下来，记者才逐渐感受到吴国清儒雅外表下隐藏着的澎湃激情，以及他那颗真诚的心。

携手中联

2008年，正是国产工程机械品牌飞速崛起的时候。吴国清当时代理的日本加藤由于国产品牌的强烈冲击，市场占有率急剧下滑，吴

国清也萌生了代理国产起重机的想法。吴国清说：“当时我也在几个国产起重机品牌之间犹豫了很久。古语云‘道不同不相为谋，志不合不相与逐’，我个人性格比较直接，喜欢跟聊得来的人打交道。那个时候也经常与几位同行坐在一起讨论这个问题，最终我还是觉得中联重科的发展思路、行为方式等等最符合我的心理预期，于是坚决选择与中联合作。”2008年5月18日，北京中浦成为中联重起北京特许经营保障中心。

2008年到2009年，是北京中浦奠定发展基础的一年。这一年，北京中浦并没有急功近利去追求市场占有率，而是稳扎稳打，苦心经营自己的区域市场，逐步提高中联重起的知名度和客户美誉度。有所付出自然会有所回报，北京中浦这一年的苦练内功并没有白费，2009年9月，北京中浦创纪录地完成了单月销售额突破1亿元的壮举。这个纪录在中联重起代理体系内至今无人达到或超越。

中联重起的发展战略

谈到中联重起的发展战略，吴国清说，“中联重起过去一直采用的是直销模式，但是通过

近年来的努力，营销渠道模式发生了深刻的变化。中联重起希望通过制造商与代理商双方的合作，真正地让中联重科的营销系统，从简朴地追求主机销售利润，提升到真正能够对产品的生命周期负责。中联重起正是按照这一理念来打造营销保障中心的，这与我心目中的营销理念不约而同。”

中联重起为了实现这一理念，2010年，中联重科特色营销服务体系E系统全面启动，形成以全国营销保障中心为载体，贯穿起重机产品的整个生命周期的全新服务模式。2011年，DMS系统成功上线。通过加强对营销、服务、备件业务的过程管理，完成营销、服务、备件业务与融资租赁系统、风控系统、GPS系统、手机终端、短信平台等相关信息系统的紧密集成；2012年，中联重起进一步完善包括DMS系统、零件图册管理系统、呼叫中心系统、GPS定位系统、E系统在内的5大服务管理系统，形成一个联动的闭环管理系统，保证服务的及时性和有效性，进而对客户的服务支持迈上一个更高的台阶。

其中，最让吴国清感到快乐的是呼叫中心系统，2012年3月12日全面开启的全国400服务热线。这其中还有一个小故事，有一次北

京中浦服务副总对吴国清说，吴总，现在咱们中浦的客户有60%都跟我熟，留着我的手机号。吴国清反问道：“为什么他们会留着你的手机号呢？因为他们对一线维修服务人员不认同，有顾虑，所以才会留着你的手机号。”中联重起400呼叫中心圆满解决了这个问题。“对客户来说，400呼叫系统是客户寻求服务的方式，有效地加快了为客户解决问题的速度；对于管理者来说，400呼叫系统是一套管理体系。对于北京中浦来说，我们可以通过400呼叫系统很快找出每个维修服务人员不足，并对他们进行针对性的培训，提高服务质量；对于中联重起来说，他们可以通过呼叫系统的报修记录，找出产品的不足，为客户提供更好的产品。一个看似简朴的全国呼叫系统能够有这么大的作用，这是我原来没有想到的。”为了表达快乐的心情，吴国清还写了一首打油诗：中联创新走前方，渠道制胜领同行，品牌建设费思量，软件支撑创辉煌。

链接

2008年5月18日，北京中浦重起机械装备有限公司正式成为中联重科工程起重机械公司北京特许经营保障中心。在短短四年工夫

【资讯天地】

人本集团荣获“浙江省制造业百强企业”称号

以“实业为本，工业强省”为主题的2012浙江省企业领袖峰会在杭州浙江省人民大会堂开幕，浙江省委副书记、省长夏宝龙出席开幕式并作主题报告。峰会上揭晓了2012浙江省综合百强、制造业百强和服务业百强企业榜单，人本集团上榜制造业百强。

据悉，此次省百强企业排名依据企业2011年的营业收入，申报范围为浙江省内的工业、商业贸易、建筑、房地产、金融、交通、通讯等企业。今年，浙江省百强企业和制造业百强企业入围门槛又有提高，省百强企业入围门槛为92.8亿元，较去年的76.61亿元提高了21.13%。省制造业百强企业入围门槛为55.21亿元，较2011年的45.22亿元提高了22.10%。浙江省从2003年开始评选综合百强企业、制造业百强企业和服务业百强企业。

（文文）

合康变频获最具竞争力产品奖

2012年11月6日，由中国自动化学会、中自传媒及中国国际工业博览会主办的“2012年自动化大会暨年度行业评选”在上海国际工业博览会期间隆重举行。其中，来自业界年度先进的自动化技术研发、产品制造品牌商、深度解决方案提供商的150多名代表，共同对自动化先进产品技术和专业解决方案做了深入探讨。

合康变频作为国内变频器行业的领军企业应邀出席本次活动，其同步矢量控制高压变频器系列荣获“年度最具竞争力产品”称号。

据悉，合康变频同步矢量控制型能量回馈四象限运行高压变频器技术成功打破国外技术寡头公司的垄断，大大降低了客户的设备成本，且节能效果明显，运行性能稳定，进一步提升了客户的综合经济效益。

（钟工）

洛轴公司七获“排头兵”称号

2012年中国工业行业排头兵企业颁奖仪式在北京召开，洛轴公司以出色的业绩，再次荣获“中国工业行业排头兵企业”称号，这也是公司连续第七次荣获这一殊荣。

2011年下半年以来，随着国家宏观经济形势日趋严峻，公司积极采取措施，对外抓订单、抢市场，对内强管理、提质量、保产出，保持了企业持续稳定发展。全年实现营业收入同比增长7.95%。实现利润在扣除各项新增减利因素影响后，同口径同比增长13.94%，进一步巩固了企业的竞争优势。此次，公司再次荣获“中国工业行业排头兵企业”称号，必将进一步扩大公司在工业行业中的影响力，增加LYC品牌的知名度和美誉度。

（慧聪）

北京中浦董事长吴国清

里，业务区域由北京地区扩大到廊坊地区、张家口地区、承德地区、天津地区；服务项目涵盖主机销售、备件供应、三包服务、车辆上牌、上率年检、机手培训、保险理赔、车辆维修、吊车施救、工程信息、吊装方案及二手车交易等。2011年，营业规模突破5个亿，在职员工近300人，获中联重科工程起重机械公司营销冠军奖；连续两年获中联重科工程起重机械公司后市场推进奖。2012年，北京中浦重起机械装备有限公司荣获中国工程机械服务50强称号。