走出严冬 迈向暖春

华锐风电全力助推风电行业发展

■ 赛迪

今年上半年以来，随着国家下放风电项目审批权、持续改善并网接入瓶颈、电价补贴政策陆续到位以及全国风机招标量大增几项利好因素影响下，一度被业界人士认为步入“寒冬”的风电行业出现回暖趋势。作为中国新能源行业领军者，华锐风电科技(集团)股份有限公司尽管受到行业市场遇冷的冲击，但是在行业回暖之际顺时而动，加强技术创新强化内部管理，全力助推风电行业走出严冬迈向暖春。

行业发展的旗帜

在风电行业市场，华锐风电一度是行业发展的旗帜，在2009年，华锐风电曾行业排名中国第一、全球第三，这对于成立仅仅3年的华锐风电而言，堪称创造了一个行业奇迹。到了2010年，华锐风电的规模、收入和利润达到了顶峰，并在2011年1月13日成功上市，发行价达90元，号称“主板最贵发行价”，市值更是一度超过900亿元，成为名副其实的风电行业引领者。但是从2011年起弃风窝电、并网难的问题逐渐显现，产能过剩、发展放缓、效益下降等问题将风电行业拖入了发展低谷。

华锐风电副总裁陶刚指出，我国在“十一五”期间风电行业迎来高速发展，截止到2012年年底我们的装机容量已经达到7021万千瓦，投入并网运行的已经达到6200多万千瓦，我国的风电行业用了五年的时间赶上了美国或者欧洲十几年的发展，风电已经成为继煤电和水电之后目前在中国第三大电力来源。“我国风电行业的蓬勃发展，主要是得益于政府政策的引导，同时也和众多风电企业丰厚投入和不懈努力是分不开的，这使得我国的风电产业取得了长足的发展。”陶刚告诉记者。

前景发展乐观

尽管当前风电行业存在着并网难、消纳难等问题，华锐风电也在经历高速发展之后面临着诸多问题，但陶刚对风电行业和华锐风电的未来发展非常乐观。

陶刚介绍说道，之所以对华锐风电走出低谷有信心，其原因在于，一是风电行业作为清洁能源，从中国乃至全球来说还是面临着很好的发展前景，各国政府都相当重视风电能源的开发和利用，同时风电能源与其他能源相比是最具效力的能源。“从华锐风电的角度来说，虽然我们面临一些困难和挑战，但是华锐风电毕竟还是有很大的装机基数，还是有很多的在手订单，同时在过去多年也是一直引领中国风电设备发展的技术潮流，比如从1.5兆瓦、到3兆瓦到5兆瓦还是有很雄厚的技术储备的，这也为我们下一步的发展创造更多的机会。”谈及华锐风电的未来，陶刚自信而又笃定。

不盲目跟进与扩张

风电行业的回暖似乎指日可待，但华锐风电在此期间却以务实的姿态，加强技术创新、强化企业管理，将企业的生存放在了首位，而非盲目的跟进和扩张。华锐风电一直以技术创新为立足点，引领风电行业发展驱动产业变革，每年在技术创新方面投入约3亿元，由此也奠定了华锐风电在行业领域的技术优势。“我们除了第一家引进1.5兆瓦，同时现在中国第一台3兆瓦、5兆瓦、6兆瓦第一个大型海上风电厂都是出自华锐。”陶刚介绍说道，“目前华锐已拥有数百项专利，其中包括十多项发明专利，这在中国风电企业中位列前茅，所以在风电研发方面，华锐风电一直处于国内领先地位。”

除了技术创新，强化企业管理也是华锐风电度过行业寒冬迎来发展契机的一大法宝。据了解，华锐风电正在逐步加深技术服务和现场维护力度。按陶刚的设想，技术开发是为了下一步有更多更好的储备，现场维护和现场储备是为了让现场产品有很好的表现、发电量和很好的产出，能够让客户更加满意；另一方面就是要真正地找准华锐风电自身的特点，进一步加强核心竞争力，能够为客户带来更多的效益，也为企业今后的发展创造更大的机会。

山能机械：抢占装备制造业制高点

■ 潘立强 李旭 薛琳 梁媛媛

近年来，山能机械紧紧围绕“转方式、调结构”做好发展文章，实现了产业提档升级和企业发展跨越。2012年，完成产值51.33亿元，同比增长22.01%；销售收入46.18亿元，同比增长25.86%。山能机械综合实力显著增强，社会地位急剧提升，成长为省内骨干企业，先后获得全国煤炭工业先进集体、全国煤机行业优秀企业、省级文明单位、富民兴鲁劳动奖状等多项荣誉称号。

山能机械选准产业增量提质的有机突破口，着力构建以“产业延伸、科技研发、市场营销”三大平台为主的支撑体系，为培育新的经济增长点创造了条件。公司以“内联外引、合资合作”为指导方针，与国内重点院校和国际领先企业在关键技术领域广泛开展了合资合作，产业链条得以不断延伸。同时，不断完善三级科技网络体系，建立了4个技术管理室、7个设计研究所、8个工艺研究所和5个市级以上研究中心，分专业、分角度、多层次地推进研发工作。此外，他们还确立了“依托内部，立足山东，走向全国，放眼世界”的战略思路，在服务集团公司内部生产的同时，着力构建外部市场体系，将业务逐渐做大做广。

山能机械着眼于培育核心竞争优势，全面提升科技发展水平和质量管理水平，由劳动密集型向技术密集型企业转变。发挥科研平台优势，积极推动先进技术研究与应用，产品、技术达到国内乃至国际领先水平。近五年，累计承担市级以上研发项目44项，获得专利48项，完成国家科技支撑计划和行业标准编制任务4项，山能机械总部以及通力公司、大族公司均被认定为国家级高新技术企业。同时，全面提升产品质量，先后从美、德、意引进了国际先进的高精尖端设备，建立了大型数字化、高端化生产制造基地，成为山东唯一的“数字化装备制造中心”。实行质量自治管理制度，狠抓质量管理体系运行和产品质量评估控制。公司的综采支架获“中国优质名牌产品”称号。

山能机械提出了有针对性的转型升级目标：抢抓煤机行业发展机遇，力争到“十二五”末建成“百亿企业”，打造国际化大型能源装备制造集团。准确把握作为集团公司四大产业板块之一的企业定位，着力构建以“煤机装备、煤化工装备、再制造、不锈钢”为主导的产业体系。

信得过的双星铸机产品

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 王开良 孔宾

山东潍坊的李经理是沟槽管件类产品的经营者，生意做得很红火。可是最近他却遇上了一件烦心事。

原来，李经理工厂里一台制造沟槽管件产品的造型设备已经使用多年，性能逐步老化，生产效率、质量、能耗等都已经达不到生产要求，为了提质、提效、降耗，他一直筹划着要换一台新的造型设备。但是这样的设备购买成本较高，加上市场上的造型设备品牌众多，设备形形色色，怎么才能知道哪一类适合自己工厂的生产呢？

“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”就在李经理为更换设备的烦心事一筹莫展的时候，事情出现了转机，很快解决了。经过是这样的，李经理的朋友郎经理经营的也是管件沟槽类产品，6月份购买了双星铸机公司研发的第二代垂直分型造型机，使用后他给的评价是，设备造型质量好、效率高、能耗低。在得知李经理为更换造型设备的事烦心的时候，他便直接推荐了双星垂直分型造型机设备，并请李经理去自己的工厂验看。

经过一番细心考察，李经理露出了欢喜的笑容，并下定了购买设备的决心。8月17日，李经理早早就来到双星铸机公司，洽谈订购垂直分型造型机设备的事宜，他说，“这次直接来你们公司选购设备，是经过朋友推荐，我现场看了设备生产情况，从制造到使用的各个环节都是为我们用户着想，我信得过。”很快，双方便签订了设备购买合同。

沃尔华董事杨慎伟：转型谋发展 创新求突破

■ 东方

山东沃尔华集团有限公司是从事机械制造业、加工业、高新技术研发的综合性企业，核心业务为工程机械的制造，液压件、零部件的生产，矿山机械的制造。“江浙地区的发展理念之新、思想境界之高，工作气魄之大，发展速度之快超过我们的想象，特别是江浙地区民营企业所展现出的高境界、大手笔、新思维让人耳目一新，给了我很强烈的震撼。”在被问及江浙之行的感受时，杨慎伟这样说。

杨慎伟说，在连续考察南通、台州、温州、萧山十多家民营企业的过程中，我们边看、边议、边思考，亲身感受到当地民营经济发展的浓厚氛围与强大活力。江浙民营企业思路广、活力强、魄力大、敢投入、具有经济政策的敏感性和市场经济的商业嗅觉，善于用足、用好、用活经济改革的机遇和政策。境界决定高度，思路决定出路，通过这次考察学习，使我门开阔了视野、认清了差距，同时也坚定带领企业赶超先进、加快发展的信心和决心。

杨慎伟表示，沃尔华集团通过不断进行科技创新、管理创新，在轮式挖掘机、液压部件等行业领域掌控了大量自主知识产权，在行业中占有了一定市场份额，但是距离江浙先进企业的境界、思路、规模差距依然很大。下一步，沃尔华集团要奋力赶超先进，争做行业龙头。走科技先行、关键技术突破、核心竞争力产品带动的发展路子，做到创新一批、转化一批、储备一批，拉长产业链条，提高市场占有率，做大做强工程机械、液压件、矿用管道设备等现有产业。进一步做大产业格局，学江浙企业走国内国外两个市场同步开花的路子，敢于到国际市场上拓展空间。在国内市场方面创新营销思维，走实体代理市场拓展和电子商务两条线路，做到国内全覆盖；国际市场方面，在完成现有出口订单的基础上，扩展与伊朗、俄罗斯、越南、缅甸及中亚、南亚等国外市场出口业务，向沃尔华国内驰名、国际知名的方向迈进。借助产、学、研合作平台，引进一系列以“高、精、尖、特”为特色的高科技特种装备项目，建设高科技产业园，以身位优势领跑特种装备行业。目前，沃尔华与山东大学深度合作建设的高科技产业园区已进入实施阶段。由山东大学产业集团、沃尔华集团、青岛融道投资三家公司共同出资30亿元建设，计划在园区内引进山东大学国防科技研究院、山大机械学院研究院、山大博士后工作站，同时将联合研发和新引进的两栖破冰车、海浪发电、移动式水处理车、冬季巡防铣挖机等军工项目，碳纤维新材料、高端矿用装备制造等新项目全部装入产业园，建成后可实现年销售收入85亿元至100亿元，年实现各类税收10亿元以上，园区也将成为推动济宁装备制造业转型升级的技术研发基地。

“如果新项目全负荷运转，各种规格的阀门产品年产量将达到50000台，产值3亿元，利税4500万元。”

浙江中德自控阀门产值年均增三成

■ 何燕

浙江中德自控阀门有限公司是集研发、生产、销售、服务于一体的专业控制阀供应商，有着20年开发和制造阀门的历史，其生产的闸阀、球阀和蝶阀广泛应用于石油、化工、天然气等领域。

为了更好更快地发展，2012年，中德阀门投资5000万元建设自动机、电、液一体化特殊控制阀项目。刘波从事20年阀门技术和开发，今年3月被聘为中德阀门副总经理、总工程师。在他的办公室，一份关于新项目落实进度的推进表贴在墙上，几乎每天他都会关注进度和施工质量。

刘波介绍：“目前，厂房内的行车已经安装完毕，各种生产设备于今年9月底陆续进厂，进行安装调试，计划11月份具备生产能力。”

该项目占地7000平方米，建筑面积1.4万平方米，包含新产品试制研发车间，阀门的高压、高温实验室，低温实验室、材料实验室和一条刘波引以为自豪的API600标准平行式双闸板闸阀生产线。“如果新项目全负荷运转，各种规格的阀门产品年产量将达到50000台，产值3亿元，利税4500万元。”刘波表示，该项目运行后，将进一步提高企业产品质量与档次。

在API600标准平行式双闸板闸阀项目投产后，中德阀门还将着手规划设计高压阀门实验室、高温阀门实验室、低温阀门实验室、阀门材料实验室等4个实验室。作为国家高新技术企业，中德阀门目前拥有4项发明专利，14项实用新型专利，并以50人的科研和技术团队作为科技创新的动力支撑。

“目前，有关高温、低温的产品检测需要送到合肥、上海等地，如果我们具备检测能力，不仅能进一步方便科技创新工作的开展，同时也是企业能力提高的证明。”副总经理杨树林感慨地说，“企业产值平均每年以30%的速度递增，预计今年产值将达1.8亿元，取得这些成绩离不开科技创新的支持和项目的拓展与建设。”

四大“版图”助力徐工跻身全球路面机械五强

■ 欧浦

日前，《交通建设》杂志公布了最新一届全球路面机械10强榜单，徐工集团位居世界第五，是唯一入选榜单的中国企业。徐工坐拥全球最大的筑、养护机械生产基地，多年来潜心于路面机械制造研究，深度融合工程应用和客户需求，持续打造核心竞争力，不断扩充四大“版图”，助力企业跻身全球五强。

资源整合
全力打造筑养护一体化平台

2012年末，徐工集团开展了有史以来规模最大、影响最深、牵涉最广的事业部整合行动。在这场对用户需求的重新梳理与定位过程中，焕然一新的徐工道路机械事业部应运而生。经此行动，徐工路面机械完成了从研发中心到生产、销售、服务全价值链的资源重组，进一步巩固了筑路机械的行业领先优势，加快了养护机械的新一轮裂变，提升了成套化设备的规模。

2013年，徐工路面机械充分发挥“专业、聚焦、协同、高效”的综合竞争优势，做精、做细产品，做大、做深市场，不断依托制造体系运行效率与夯实制造体系稳定性、提升制造价值链转型升级和大型筑路机械技改，全力打造极具竞争力的筑养护一体化平台。

全球保障
铺开率先国际化产业之路

除针对研发、产品进行一系列整合和优化外，徐工路面机械按“率先国际化、率先世界级、确保超百亿”的战略部署，通过加强营销网络和海外市场研究支持平台，积极探索一条国际化发展路子。

2012年以来，徐工加快实施“走出去”战略，徐工欧洲和巴西基地已建成投产，中东、印度等6大海外装配工厂正在建设。依托徐工整体平台，徐工路面机械已建立遍布世界五大洲、30多个国家和地区的全球营销、服务网络，巴西项目以及7大海外市场重点区域技术支持的快速推进，更昭示着筑养护机械海外市场支持的不断加速，为全面铺开率先国际化产业之路奠定坚实基础。

核心技术
打造世界级XCMG筑养护机械产品

徐工路面机械以“三个更加注重”为指导，不断升级、优化主导产品，积极开发绿色节能产品，加快新产品、核心技术研发。为提升提升研发体系的市场响应敏感速度，徐工路面机械不断升级研发机构布局，实现了基于产品品类的整机研究所与新外观、零部件、工艺等专项研究所的无缝对接。一批代表中国乃至全球先进水平的产品——高智能遥控型步履式山地挖掘机、XAP400型沥青混合料搅拌站，RP1253S智能摊铺机，GR500大马力平地机，3系列节能型压路机等，如雨后春笋般诞生。徐工“高技术含量、高附加值、高可靠性、大型化”的“三高一大”产品战略，在徐工路面机械已形成规模优势。

专注营销
强化全球路面机械领先优势

在“聚焦客户、对接市场、方案解决、价值营销”的指导下，2013年上半年，徐工路面机械各细分产品板块的经营指标同比均呈现显著提升。其中，徐工压路机逆势增长，大吨位压路机同比增长60%；9米以上大型摊铺机增幅高达87.5%，养护机械同比增长230%。同时，路面机械海外市场也呈现良好的增长态势，稳步支撑徐工国际化战略加速迈进。

为追求全球顾客感动，提供“贴身、贴心”的全生命周期超值服务是徐工路面机械展现给客户的品牌形象。下一步，徐工将进一步加大对养护机械板块的资源投入与资金支持，持续强化在全球路面机械领域的领先优势，不断以创新驱动和国际化战略实现世界级品牌装备强国的中国梦。