

从陆上动力到全领域动力;从一般技术向核心技术;从投资拉动向投资消费双驱动;从国内发展向全球发展;从制造型企业向服务制造,潍柴的五大转型引发行业与市场高度关注,其转型之路更是引发国企深思。

潍柴集团:转型升级“拥抱”国内国际两大市场

工程

“潍柴的发展步伐令人惊叹,企业的转型之路更是值得国企深思。”近日,在“转型升级话国企”潍坊站,山东省委宣传部企业宣传处处长李庆义在考察企业后感叹道。的确,潍柴从2004年香港联交所主板上市到2006年收购德隆系龙头企业湘火炬,从2011年吞下全球游艇制造商法拉帝到2012年入股德国叉车巨头凯傲集团,其每次资本运作都能引发市场高度关注。

国内布局 洗牌重卡市场

5月15日,在山东潍柴控股集团有限公司(以下简称“潍柴集团”)产品展示中心,“在山东国有工业企业中,潍柴的展厅水平非常高,我想这也是企业实力的一种体现。”同行的中国企业研究院副秘书长徐天昊说。

谈及转型升级,潍柴集团党委书记徐宏介绍说,潍柴集团今后将实现“从陆上动力到全领域动力、从一般技术向核心技术、从投资拉动向投资消费双驱动、从国内发展向全球发展、从制造型企业向服务制造”的五大转型,而近年来部分领域已做到了前面。“潍柴过去依赖重型发动机生产,但通过十余年的发展,已经形成了总成动力、整车整机、豪华游艇、关键零部件四大业务板块的多元化布局,目前集团的重型发动机、重型变速箱、豪华游艇市场占有率全球第一,另外重卡市场也已跃居全国第五。”徐宏说。

细数潍柴资本运作,早在2006年,其就大手笔收购了处于风头浪尖的德隆系龙头企业湘火炬,将陕西重汽收入囊中的同时,成功切入汽车制造终端领域的整车装配,在掌控国内重型发动机市场的同时洗牌重卡行业。

随后,潍柴又出手收购亚星客车布局长三角市场,将产业链延伸至客车和特种车领



域,对于亚星客车的发展定位,徐宏表示,今后将主要瞄准新能源客车市场,在布局上做到混动优先、公交优先,到2020年实现客车市场占有率跻身三甲。

海外扩张 撑起“五大板块”

如果说潍柴集团在21世纪头10年率先布局了国内产业市场,那第二个10年就成为了其向国际化发展的关键。纵观潍柴集团国际市场布局,其已在意大利拥有法拉帝游艇研发生产基地,在德国拥有凯傲叉车、林德液压研发生产基地、在法国拥有博杜安发动机研发生产基地,另外在美国、新加坡设有运营中心,在印度拥有海外发动机生产基地。

“山东人知道潍坊的萝卜有名,中国人知道潍坊的风筝有名,而到了中国香港乃至欧美,潍柴绝对是潍坊的‘国际化地标’之一。”徐宏边说边用手指了指远处的“weichai”标志,“we-ichai”是潍柴集团今年4月推出的新标志,并随着潍柴集团与法拉利的合作出现在了法拉利赛车以及车手装备上,在董事长谭旭光看来,新标志采用了汉语拼音的缩写,言简意赅地表达出潍柴融入国际市场的自信与诚意。

对于国际化发展徐宏表示,未来潍柴在上述四大业务板块的基础上,还将再打造售后市场服务板块,为国际化形成保障。他说,“因为没有售后服务,中国摩托车在南亚地区

丧失市场的案例值得警醒,潍柴想要做好国际化,最基本的就是产品出现问题我们能及时维护,从制造型企业向服务制造型企业的转型是潍柴转型的重点之一。”

“转型升级不是一句空话,1998年前潍柴困难重重,科研人员和技术人员大量外流,如果没有21世纪的多次转型很可能已淹没在市场的洪流中,潍柴能将营收从1999年的8亿元一跃拉升至2013年的1004亿元,并成为横跨全球的工业企业,离不开技术研发与资本运作,可以说科技创新是企业的定海神针,而资本运作将为科研转化打通市场的各个环节,国际化研发中心和生产基地则将为潍柴提供全新的发展机遇。”徐宏说。

助力苏州构建低碳城市

施耐德电气与苏州节能低碳产业协会达成战略合作

刘琦 袁媛

2014年5月22日,全球能效管理专家施耐德电气与苏州市节能低碳产业协会宣布达成战略合作,整合双方核心优势,共同打造苏州市低碳经济模式。根据协议,施耐德电气与苏州市节能低碳产业协会成为苏州地区节能领域唯一的合作伙伴,为当地能耗情况进行实地评估,未来还将提供因地制宜的能源管理解决方案和咨询服务。此次合作旨在借助施耐德电气领先的能源管理与节能改造技术体系,结合苏州市产业的实际情况,逐步实现苏州市相关行业低碳规划和节能改造并完善

电力需求侧管理。

“十二五”规划重点强调加快节能减排的推进工作,大力倡导绿色低碳发展模式,增强区域可持续发展能力。作为全国四大电力需求侧管理以及低碳试点省市之一的苏州,企业高能耗的现象亟待扭转。基于苏州市节能低碳产业协会在当地的丰富资源、背景与施耐德电气拥有的领先能效管理技能高度契合,双方就携手打造苏州成为低碳城市达成共识,并得到苏州市经济和信息化委员会(简称“苏州经信委”)和当地多家企业的大力支持与配合。

2014年5月施耐德电气与苏州市节能低

碳产业协会正式确定合作,将开展企业节能改造项目的咨询服务,帮助规划苏州市相关行业短期和中长期节能战略,开展低碳化、节能减排和能源管理及电力需求侧管理的系列技术服务;针对已实施“DSM”平台建设的用能企业,以平台的监测数据作为建立低碳企业管理的技术依据,提出整体节能技术改造的解决方案;针对相关行业内的碳排放企业,结合国家碳排放相关指导要求,帮助企业节能减排和碳资产管理方向提供支持。

施耐德电气中国区高级副总裁以及全球解决方案部负责人赵康表示:“面对如今低碳、绿色的社会经济发展需求,施耐德电气积

极携手全国的城市和合作伙伴,共同打造可持续发展的绿色生态城市,并始终致力于为低碳经济发展提供节能增效的技术和服务支持。”

目前,施耐德电气已经成功参与了包括中新天津生态城、北京经开低碳智慧园区等诸多低碳生态园区和城市项目的建设。未来,施耐德电气将继续凭借前瞻性的视角、先进的解决方案、最佳的实践经验和创新能力的价值组合,挖掘中国城市建设中可以把握的节能增效契机,协助更多企业、城市打造绿色低碳型发展模式,推动美丽中国、生态中国的可持续发展。

带动工程机械业向清洁能源领域发展

三一重工天然气搅拌车大批量交付客户

美通

5月21日,中俄签署天然气供气协议,根据双方商定,从2018年起,俄罗斯开始通过中俄天然气管道东线向中国供气,输气量逐年增长,最终达到每年380亿立方米,累计30年。同一天,三一重工隆重推出LNG(液化天然气)搅拌车,为工程机械行业注入新的“动力”。

大幅提升能效

“我们不是为了炒概念而推出这款产品,我们从一开始就着力要将这款产品打造成第一品牌,使之成为‘更环保、更领先、更经济’的节能新品,从而带动工程机械行业向清洁能源领域不断发展。”三一重工副总裁周万春谈到。

5月21日,三一重工推出LNG(液化天然气)搅拌车。80台已售LNG搅拌车集中交付,发布会现场签售280台。对于购买了一定数量三一LNG搅拌车的客户,三一将在其公司或施工场地附近建立撬装站,由能源公司提供气源,三一负责天然气的运输及建站工作。

2011年,三一重工既通过大量的客户走访、市场调研和资源调查,认定LNG搅拌车将是未来市场的发展方向,市场急需一款高效节能的产品。2012年9月,三一重工第一台LNG搅拌车成功下线并取得不俗的成绩。比同款柴油搅拌车每公里节约燃油费用30%-35%,相比其他品牌同款车型节约费用10-15%。但是,三一重工并没有急于将这款新品推向市场,而是又用了整整一年的时间对产品进行改进提升。据三一湘汽研究院院长张克军介绍,三一重工LNG搅拌车整车采用液化天然气作为燃料,全年综合碳排放减少75%,可达到“国五”排放标准;三一重工LNG搅拌车选用国内最成熟的LNG发动机,可靠性强,适应高温、低温、高海拔等各种恶劣工况。

为了客观地评估三一LNG搅拌车的节能效果,记者在现场体验了一把裁判的角色,



●三一重工第一品牌搅拌车发布仪式。

全程跟车监督了节能挑战赛。三一LNG搅拌车和柴油搅拌车沿相同路线行驶,通过无线网络向现场实时传输气耗和油耗数据,通过将消耗的燃料换算成等比例金额计算,LNG搅拌车的节能效果明显优于柴油搅拌车。

根据目前燃料价格计算,三一重工LNG搅拌车比同功率柴油搅拌车每公里节省1.25元。按一台车每年行驶6万公里计算,一台车一年可节约运营成本75000元。在使用寿命期内,仅节省的燃料成本就可重新购买一台新车;以每台车每年运送混凝土2万方计算,三一LNG搅拌车相比同行天然气搅拌车每年每台车可节约费用43800元。

LNG 搅拌车集中交付

在此之前,三一LNG搅拌车已经实现销售,销售业绩喜人,客户使用后均对产品表示满意,并非认可三一在天然气搅拌车领域的全新运营方式。在发布会现场,深圳地区已经销售的80台排起了一条长龙,随着三一重工副总裁周万春的一声令下,80台LNG搅拌车徐徐驶出场地,场面蔚为壮观。

据购买设备的客户介绍,“自从车用天然气推广以来,我一直我关注LNG在行业内的

应用,之前也有企业推出了LNG搅拌车,但外界评价不一,而且面临加气难的困境,所以我一直在观望。随着LNG技术的不断成熟,天然气加注站日益增多,我感觉进入LNG领域时机已经成熟。恰好此时,我了解到三一LNG搅拌车即将上市发布,通过实地的考察体验,我被这款产品的综合性能和三一的服务打动,当即决定购买。”

与会客户对三一LNG搅拌车的前景非常看好,现场购机签约火爆,活动当天,仅现场就实现销售280台。深圳地区已售80台三一LNG搅拌车发车为了让更多的人感受这款环保新品的优越性能,三一现场邀请40名客户登车试乘体验。客户张先生在体验试乘后,对三一LNG搅拌车赞不绝口:“车的声音小,几乎看不到尾气,动力很足,车子很稳定,坐在上面很舒服。”

强强联合解决“加气”难题

一直以来,“加气难”,成为制约LNG搅拌车推广的瓶颈。三一重工在推出LNG搅拌车的同时,早就考虑到了这一点。

2013年,三一盛能装备有限公司成立,专门从事新型能源相关配套设备的运输及建站



●深圳地区已售80台三一LNG搅拌车发车。

工作。目前,已与中海油、中国燃气等全国性大型供气单位达成协议。发布会现场,三一重工与中海石油气电集团现场签订合作协议,通过“三方合作”的方式,彻底解决客户用气难的问题。

三一重工与中海石油气电集团合作签约三一盛能执行董事兼总经理张解介绍了这套“三方合作”的运营方案:“对于购买了一定数量三一LNG搅拌车的客户,三一将在其公司或施工场地附近建立撬装站,由能源公司提供气源,三一负责天然气的运输及建站工作,为客户贡献由气源、气站、LNG搅拌车组成的整套解决方案,让客户再无后顾之忧。”

中海石油气电集团交通新能源事业部副总经理刘鹏飞介绍,只要有三一的车,就有海油的气,中海石油将全力支持三一重工这样的民族工业发展,未来将与三一加强在LNG装备研发方面的信息交流、技术合作,共同推动LNG装备的国产化和技术推广,力争将三一重工建成LNG产业装备基地之一。三一重工LNG搅拌车的异军突起,不仅开辟了工程机械节能环保新局面,更为处于调整期的工程机械行业注入新的活力,必将开辟下一片蓝海。

明德重工 生产任务排至 2017 年

蒋栋 冯宏新

5月16日下午,江苏南通明德重工有限公司建造的三万吨不锈钢化学品船MD160顺利下水。

双相不锈钢化学品船是世界公认的高端船舶,为了防止酸碱类化学品腐蚀,避免泄漏及污染,其货舱内壳均为双相不锈钢,焊接工艺质量要求极为严格,管系、阀门数量也远远超过三大主流船型,具有建造难度大、舾装调试复杂等技术特点。此前,世界上大部分运营这种船型的船东都倾向在日本和欧洲等技术先进的船厂进行建造。而近年来,明德重工频频受到国际船东青睐,则得益于该公司独特的发展战略以及与之配套的战术安排,即瞄准高端客户、高端船型,以技术和质量在行业细分市场上立足。截至目前,明德重工已成功交付多艘二类化学品船、汽车滚装船等,为承建其他高端船型奠定了基础。

这是明德重工建造的第二艘三万吨不锈钢化学品船,该系列船被编入大型科教纪录片《600年跨越》并在CCTV-10《走进科学》栏目播放。

该船长183米,宽28.4米,型深15.2米,吃水10米,为单桨低速柴油主机的无限航区的化学品船,满载载货能力为三万吨,货油舱共有28个舱室,内壳均为2205双相不锈钢,每个舱室拥有独立的货油系统,可同时装28种不同的液货,货油操作系统能够满足6种不同的货物同时装卸。

2014年以来,明德重工已成功交付3艘船舶,全年预计交船超过10艘,目前在手订单达30艘,总金额约10.5亿美元,生产任务排到2017年。



钜豪照明 强势进驻云南保山 万家灯火灯饰城

惠聰

日前,云南保山万家灯火灯饰大卖场在保山市好人家国际建材城隆重开业。该卖场以4000平方米的超大规模、齐全的高端灯饰品牌、超五星级的配置,为云南照明行业提供了一个时尚与创新灯饰展示平台。在万家灯火城,中山钜豪照明以其丰富、创新的各类产品成为消费者纷纷选择的宠儿。

钜豪照明作为中国知名照明品牌,钜豪照明位于万家灯火灯饰城四楼,经营面积超过1200多平方米,是钜豪在云南规模最大的旗舰店,产品丰富、种类繁多,涵盖了节能简约的LED家居照明、低碳环保的商业照明、晶莹剔透的水晶灯、造型各异的现代灯、古朴典雅的木艺灯、色彩绚丽的艺术灯等多种系列产品,从零售到工程全品一站式展示,让来往的客人惊喜不断,为人们选择灯具灯饰提供了一个良好的消费场所。

“近年来,云南经济发展日益迅猛,高端消费市场快速崛起,万家灯火灯饰城的出现就像一个新磁极,拥有强大的辐射能力,相信万家灯火灯饰商业圈将成为云南灯饰建材商贸流通的核心。作为钜豪,我们乐意选择更具专业化、规模化、管理规范、服务完善、市场综合形象和购物环境更好的营销平台,以便于满足消费者不断提升品质化购物需求。消费者在丰富的选择性的基础上,可实现真正的‘一站式购物’,并享受购物的实惠和便捷。”钜豪照明营销总监吴建表示。

江苏泰信机械 专利申请喜报频传

回聰

近日,江苏泰信机械科技有限公司研究院再传喜报,公司一次获得6项旋挖钻机新型实用专利授权证书。

泰信成立两年来一直专注于中小型桩工机械和挖机用桩工附件的专业开发,该团队在2013年度累计获得29项新型专利,在桩工类新品研发方面屡创国内第一。国内首台KR125桅杆倾斜式整体运输旋挖钻机由该团队于2012年研制推出,同期获得专利13项。目前企业推出的截桩机KP315Ⅱ型产品,根据工地现场检验其施工效率和效果已较一代产品提高20%,解决了一代截桩机断钢筋等各项问题,并实现了不拆卸整机的条件下,灵活安装和拆卸合金头。节约维修保养时间,提高施工效率,大大便利客户,为我国的桩基基础施工领域新的拳头产品,并已出口至世界各国,享誉海外。

2014年新的6项专利的一次性取得,是公司进一步完善知识产权保护体系、形成良性可持续发展的创新机制的体现,对公司打造核心竞争力和产品推广产生积极的推动作用,这将使企业真正朝着“做值得信赖的桩工专家,造行业领先的卓越产品”目标前进。