

6 品牌 Brand

品牌风采

“十年磨一剑,霜刃未曾试”,广西柳工机械股份有限公司提出国际化战略已满十个年头,从默默无闻到如今遍布全球 130 个国家的 380 家经销商、7 个海外配件中心、两家海外制造工厂,10 家海外子公司,将柳工卓越的产品和快捷的服务送达世界每一个角落。柳工新品牌内涵“极限工况 强悍设备”正是转型的最好体现。2014 年上半年,柳工国际营销事业部创造了半年销售超过 5500 台整机的历史。柳工这把国际化的品牌利剑,还未出鞘就难掩锋芒。

柳工集团：高瞻远瞩 扬国际化品牌利剑

桂新

过去的十年,中国市场爆发性增长,国际金融危机动荡,一个“开放的国际化柳工”平地而起;未来的十年,中国经济进入平稳“新常态”,国际风云变幻依旧,柳工将再次用高瞻远瞩品读风云际会,在世界发展的进程中思进谋远。

◎十年磨剑

“十年磨一剑,霜刃未曾试”,广西柳工机械股份有限公司提出国际化战略已满十个年头,从默默无闻到如今遍布全球 130 个国家的 380 家经销商、7 个海外配件中心、两家海外制造工厂,10 家海外子公司,将柳工卓越的产品和快捷的服务送达世界每一个角落。2014 年上半年,柳工国际营销事业部创造了半年销售超过 5500 台整机的历史。柳工这把国际化的利剑,还未出鞘就难掩锋芒。

回首柳工的国际化之路,是十年前的高瞻远瞩、深思熟虑,为今天柳工能够站在全球工程机械发展的制高点埋下了伏笔。2002 年,柳工以国家产业调整和行业对外开放为依托,以一系列内部改革为手段,把月产能从原先的 300 台提升至 2002 年 4 月的 899 台,创造了柳工历史上著名的“899 事件”。未雨绸缪,柳工提前看到了潜在的低迷,提出“开放的国际化柳工”战略目标,分三个阶段(海外营销、海外制造、海外收购)率先开始了中国工程机械企业的国际化征程。

三一与海建集团签订战略合作框架协议

王尚

近日,三一集团与海南省建设集团有限公司(以下简称“海建集团”)正式签订战略合作框架协议,双方将展开全方位合作。三一重工高级副总裁、泵送事业部总经理代晴华,海建集团总裁吴亚春等出席签约仪式。海建集团前身为海南省建筑工程总公司,建企于 1950 年,主业为建筑施工、房地产开发和项目投资。当天下午,吴亚春一行参观

鸿雁电器荣获2014年度浙江省“节能创新十强”

方北

节能环保的低碳生活方式受到越来越多人的推崇,低碳经济已成为我国经济发展的重要方向,节能环保产业更是现阶段浙江省发展低碳产业的必然选择。近日,由浙江日报报业集团(浙报公益联盟)、浙江省工业经济联合会共同主办的“新能源·新生活——大型节能主题公益活动暨浙江 LED 产业圆桌会”隆重举行。

杭州鸿雁电器有限公司副总裁孙泉明出席会议,与百位企业家共同探讨了节能环保产业发展趋势,并剖析了 LED 产业发展现状,为浙江省 LED 产业发展献言献策。为了更好地传播节能环保理念,推广低碳生产、生活方式,组织方向浙江省节能环保典型单位和一直为社会节能辛勤付出、贡献卓越的企业或组织予以鼓励嘉奖。杭州鸿雁电器有限公司凭借自身在“智慧照明”领域为 LED 照明行业节能减排做出的突出成绩,荣获 2014 年度浙江省“节能创新十强”。与此同时,鸿雁电器总裁王米成获得了 2014 年度“浙江省节能大使”称号。

近年来,鸿雁正在不懈地将“LED 智慧照明”理念之梦想照进现实。其所打造的智慧照明控制系统已在充分发挥 LED 智能化照明优势的基础之上,集智能控制技术、无线通讯技术以及 LED 驱动技术为一体,无须重新布线,只要在灯具位置增加一个控制模块就能实现用 iPad/iPhone 等设备无线控制,时尚便捷,是一套能真正满足用户需求的 LED 智慧照明解决方案。

如今,鸿雁也正在向“培育并拥有高度竞争力的照明控制核心技术,成为国内领先的 LED 智慧照明解决方案的提供者”这一远大战略愿景大步迈进。



时至今日,柳工得以站在全球高度审读市场变化,选取全球资源智造强悍设备,挑战全球极限彰显无所畏惧。然而脚步远未停止,2014 年,新的发展战略再次引领柳工制胜于无形。

◎转型正当时

目前,中国正处于经济转型时期,制造业环境发生重大变化,主要表现为市场需求下降、客户要求提升。对于工程机械企业来说这

一残酷现实既是挑战,也是机遇。

市场总体需求的急剧下降导致产能过剩,但是柳工在过去几年采取了比较稳健的经营手段,不仅在国内外保持了较好的市场份额,而且成本控制和财务状况优良,为进一步的思变提供了空间。2014 年,柳工对未来 10 年,乃至更长时间内的基本的战略已经成形,战略的名字就叫“转型”。

柳工新品牌内涵“极限工况 强悍设备”(Tough World.Tough Equipment)正是转型的最

好体现。柳工要进一步提升在全球市场的竞争力,尤其注重高端市场的培育,以强励强,用高标准的市场要求历练出高品质的产品,成为极限工况下日益强大的全系工程机械产品的探索先驱。

在国际化的滚滚洪流中,柳工一直拒绝做“浮萍”,而是在国际版图中悉心栽培“树苗”。未来十年,将是柳工国际化幼苗丰硕成林的十年,也是柳工聚力腾飞、金鳞化龙的十年。

土设备,同时塔吊、汽车起重机、路机产品等均使用三一设备。三一不仅提供了高品质的产品,细致专业的服务也非常不错。在参观过程中,可以发现三一的制造车间也优于其他企业。现在住宅工业化在国内逐渐成熟,绿色建筑对环保有积极作用,尤其是在海南面对海洋,通过 PC 建设将对环境起作用。“三一在制造上有良好的基础,而且能够洞悉市场变化,这次的转型非常有眼光。”吴亚春说,双方的合作十分令人期待。

在当前的市场环境之下,高压开关企业要想可持续发展只有在内部挖掘潜力。对于拥有巨大生存压力的高压开关企业来说,如何不被淘汰,保证产品质量与创新是首要任务;而对于那些仍有余力的高压开关企业来说,考虑最多的应该是下一步的努力方向,产品多元化、高端化或许是个不错的选择。

高压开关企业“大浪淘沙”适者生存

方柏

作为跨区送电治理雾霾的重要通道,特高压项目审批及建设无疑将为开关企业带来大量订单。但我国高压开关产业却呈现出高壁垒、高利润的态势。外资品牌占据着 70% 以上的市场份额,而中低压开关的生产领域则面临着企业集中度差、重复建设、企业数量过多、区域结构趋同等问题。

市场前景广阔 高端技术缺口

当前,我国高低压电器产品的销售市场主要在国内。中国高低压电器的生产企业中民营企业占据主要地位,年产值、销售收入为行业的 60% 以上,外资企业的年产值和销售收入约为行业的 30%。随着新能源产业、高新技术产业、先进设备制造业和房地产开发的投资明显加快,对工业配电自动化和民用配电智能化需求的加大,高低压电器成套设备市场前景广阔。

业内人士认为,近年来,高低压电器成套设备广泛应用于现代工业企业、新能源开发和房地产建设等诸多领域的电力配套,产品生产销售态势良好。随着电网建设投资项目的持续增长,以及铁路电气化、城市轨道交通建设加大需求的拉动,高压电器行业还将迎来更加广阔的市场。

加强电网建设,大力开发水电、优化发展煤电、积极开展核电,适当发展天然气发电、加快新能源开发,重视生态环境保护,提高能源效率等等都是我国深化体制改革的方针。因此,高压开关行业应以坚强智能电网全面建设为契机,以特高压交、直流输电工程为依托,增强自主创新能力,大力提升开关设备智能化水平,推进环保、节能、减排设备;应以特高压输电技术和先进电气设备及集成技术为重点发展领域。

一直以来,高压开关都作为输变电工程的重要组成部分,但部分关键技术却一直被国外公司所把控。有业内人士表示,在产品质量和关键部件制造技术方面,国产开关的技术还存在一定的短板,在保障产品质量前提的情况下如何大规模生产产品方面的经验仍然不足。国内开关企业在产品研发方面



还需要下功夫,不断提高高端开关产品市场份额,尽快打破国外高端产品技术的封锁。

大浪淘沙“剩”者为王

近年来,随着产能过剩引起竞争加剧,原材料、人力成本的不断上升,我国高压开关行业如履薄冰,由此引发的价格下降、利润下滑让行业发展走入“十字路口”。新形势下,智能电网与特高压的建设对开关的小型化、可靠性、自动化、智能化提出了新的要求,高压开关行业整合与洗牌被推到改革的风口浪尖,业内普遍用“大浪淘沙”来形容高压开关目前所面临的尴尬处境。

随着国家工业水平的不断提高,高压开关行业落后产能相对过剩,产品同质化越来越明显,由此引起价格竞争。从业主的角度来讲,产品技术水平差不多,那么低价中标便不可避免,这些问题的同时作用下,产品价格一路降低,对各个企业造成了很大的影响。

未来行业会经历一个大洗牌,具有自主研发能力且质量好的企业将会存活下来,质量不好不具备自主研发能力的企业将被埋葬在历史的长河中。对国产开关来讲,只有高投入,在未来的市场才能高产,只有秉承质量第一的理念,不断创新,通过技术上持续投入来引领产品的研发水平和质量的可靠性,以此树立国产高压电器产品的品牌和市场的美誉度。

在高压开关行业发展的大好形势下,生产厂家纷纷加大新型高压开关的研发力度,注重产品性能、质量方面的提升,努力进行产业的横向拓展与纵向延伸,积极发展高端产品。而在这一过程中,智能化将是其主要发展方向。

中铝与力拓 合资成立技术合作中心

汪放

2014 年 11 月 21 日,在中铝公司与力拓集团高层会晤之际,双方在北京宣布成立创新合资企业——中铝力拓技术合作中心,中铝公司董事长葛红林与力拓集团董事长杜立石共同为“中铝力拓技术合作中心”揭牌。合作中心的成立旨在通过双方在业界领先的技术与创新实力推动实现生产力和股东价值的更大提升,标志着双方在技术创新合作方面迈出了关键一步,揭开了中铝与力拓长期互利合作伙伴关系的新篇章。

中铝与力拓均认为,中铝拥有世界级的研发资源和技术实力,力拓则在矿业创新方面具有公认的全球领先地位,双方优势的结合将成为中铝力拓技术合作中心的坚实基础。合资企业的模式,将使双方对各种特定的发展机会进行安全而有效的评估,并将为双方带来长期的价值。

当前,中国正在进行经济转型,未来将更加注重创新、效率和可持续发展。此次具有开创意义的创新合资企业的成立,将是中铝和力拓双方响应创新紧迫性和进一步拓展合作关系的一个重要里程碑。

森源电气拟筹资 60 亿 建农光互补电站

袁能

近日,森源电气公告称,公司控股子公司郑州森源新能源科技有限公司(下称“森源新能源”)在 11 月 14 日与河南省洛阳市孟津县人民政府就森源新能源拟在孟津县境内投资建设 600MWp 地面农光互补电站事宜达成协议。公司通过自有资金或银行借款的形式筹资 60 亿元,用 3-5 年时间,在河南洛阳市孟津县境内建设 600MWp 地面农光互补发电站。

该公司称,本次签订战略合作协议,符合公司“大电气”的发展战略,将是公司大力拓展地面农光互补发电系统等新能源及光伏发电业务迈出的重要一步,也是促进农光互补电站开发建设,将太阳能光伏发电和农业种植相结合、实现土地立体化增值利用、建设现代高效农业综合经济体的新的举措。如顺利实施,还将能与公司输配电及电能质量治理业务形成良好的协同效应,有利于提升公司的整体盈利能力。

目前双方签订的协议仅为意向性框架协议,约定项目进行洛阳市孟津县人民政府提供相应的建设用地,并协助办理或申请上级办理项目的规划选址、土地预审、环评、水保、备案、电网接入等手续方可执行,在实施和实施过程中均存在变动的可能性。

协议要求,公司根据当地政府提供的土地、电网环境等条件,经论证后制定本项目一次性或者分期进行建设的计划。公司在所有建设手续完备后,应在 6 个月内完成先期工作并在项目具备开工条件后 1 个月内开工建设;在项目各项批复文件有效期内,当地政府保证公司为该区域的光伏电站唯一建设主体。

公告称,届时如顺利实施,公司将成立专项工作组,积极促进该项目的进程,并由双方另行签署合同。公司根据批复的年度建设规模,可以合理安排投资额度;洛阳市孟津县政府根据公司的建设规模,提供相应的建设用地。

业内人士认为,此前由于河南省政府对电站产业盈利模式认识不清楚,导致每年国家发改委给河南的光伏电站指标不敢接,用不完。随着今年国家各种配套政策的出台及东南部发达地区商业模式的逐渐成熟,中原地区的光伏电站产业也逐渐发展起来。保守预计 2015 年装机量在 900MW,其中分布式电站大约 600MW。

宝光24kV固封极柱产品通过 KEMA 型式试验

南黎

近日,从荷兰 KEMA(凯玛)试验站传来好消息,由陕西宝光集团自行研制生产的 24KV 小型化固封极柱产品配合国外客户侧装式断路器顺利通过全套型式试验。

该产品是宝光集团近年来根据国际市场需求开发的新产品,采用真空灭弧室固封极柱小型化设计,具有外形美观、绝缘水平高、性能稳定、兼容性强、操作可靠等优点。目前,已经过中东市场客户使用验证,并批量采购。此次合作,根据新客户的要求,对产品的连接部分进行了少量改动,优化了生产工艺。于今年年中对 6 只样品进行厂内装机调试,测试结果满意。根据客户要求,提供 24 只试验样品,在今年 10 月份前完成该型号产品的全套型式试验。10 月下旬,在荷兰 KEMA 试验站,根据 IEC62271-200,IEC62271-100 标准,产品顺利通过了包括绝缘、温升、局放、短路开断、容性电流开断等项目的型式试验,产品性能表现得到了客户的肯定。

该产品型式试验的顺利通过,对开辟新的国际市场具有积极意义,并有望于年内实现批量供货,成为公司新的市场增长点。