



机械行业双周刊

2012年01月（下） 总第8期

发布：北京华经纵横咨询有限公司研究部
地址：北京西城区裕民路18号北环中心
电话：010-82252636
传真：010-82250535
网址：www.chinacir.com.cn

目录 Contents

一、特别关注

七部委力挺先进装备制造 节能环保在列

升级转型是发展关键

工业增加值年均增长8%

节能环保在列

二、双周热点

中信重工与山水水泥签订生产线主机合同

中国西电集团喜获4.34亿直流主设备订单

徐工千吨级全地面起重机成功首吊记

力士德5000台挖掘机敲开做大做强之门

三、国内动态

玉柴新一代产品将目标投向海外市场

洛阳鸿元轴承科技有限公司2012年持续扩大生产

徐工集团沙漠型压路机实现批量销售

全球最大3000吨级履带起重机在徐工投产

中策DN8330柴油机项目通过验收

徐工汽车首次登陆东欧市场发往塞尔维亚

柳工收购波兰HSW公司民用工程机械事业部

四、国际视野

日本11月核心机械订单超预期上升

伊朗拖拉机制造公司ITM生产拖拉机1.4万台

小松挖掘机销量输给三一重工

松下压缩机因涉嫌违反竞争法被欧盟处于罚金

五、调研与数据

2011年12月我国装载机市场销量统计

2011年12月我国压路机市场销售统计

2011年12月我国推土机市场销售统计

主要企业装载机销量月度对比

六、双周声音

罗百辉:中国制造企业发展路上的五个转型

目录 Contents

附：关于我们

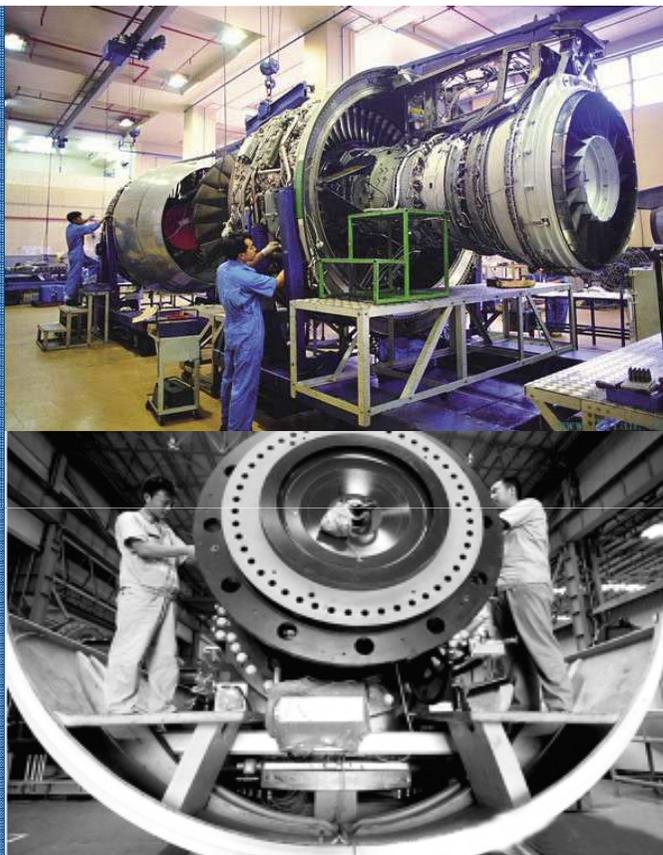
- 1、关于北京华经纵横咨询有限公司
- 2、华经纵横关于信息行业的研究成果推介

华经纵横《信息行业双周刊》

北京华经纵横咨询有限公司将定期从媒体公开发布的信息中，整理编辑中国机械行业双周电子通讯，旨在帮助关心信息行业发展的各界人士，了解中国信息行业的主要动态、标志事件、重要观点、关键数据，以便在全局视野中更好地思察、改进相关工作。

本刊内容均来源于公开出版发行的合法出版物和网站。摘取的信息和评论，如无特殊注明，均不代表本公司观点。

（本期责任编辑：刘固望）



【特别关注】

七部委力挺先进装备制造 节能环保在列

升级转型是发展关键

工业增加值年均增长8%

节能环保在列

七部委力挺先进装备制造 节能环保在列

工业转型升级规划（2011—2015年）》（简称“规划”）18日正式对外发布。规划明确提出，目前已进入到必须以转型升级促进工业又好又快发展的新阶段，今后将大力发展先进装备制造业等重点领域，不断增强我国工业核心竞争力和可持续发展能力。该规划由工信部会同发改委、科技部、财政部、国土资源部、环境保护部、商务部等部门和单位联合编制。

升级转型是发展关键

规划提出，“十二五”期间我国仍处于可以大有作为的重要战略机遇期，但工业发展的内外部环境已发生深刻变化，既有国际金融危机带来的深刻影响，也有国内经济发展方式转变提出的紧迫要求，只有加快转型升级才能实现工业又好又快发展。

转型，即通过转变工业发展方式，加快实现由传统工业化向新型工业化道路转变；升级，即通过全面优化技术结构、组织结构、布局结构和行业结构，促进工业结构整体优化提升。

规划称，转型升级如能加快推进，就能推动我国经济社会进入良性发展轨道；如果行动迟缓，不仅资源环境难以承载，而且会错失重要的战略机遇期。必须积极创造有利条件，着力解决突出矛盾和问题。

因此，规划将作为指导今后五年我国工业发展方式转变的行动纲领，也是工业领域其他规划的重要编制依据。

工业增加值年均增长8%

规划要求，“十二五”期间工业保持平稳较快增长。全部工业增加值年均增长8%，工业增加值率较“十一五”末提高两个百分点，全员劳动生产率年均提高10%。

规划还要求，“十二五”期间战略性新兴产业规模显著扩大，实现增加值占工业增加值的15%左右；面向工业生产的相关服务业发展水平明显提升。规模经济产业集中度明显提高，培育发展一批具有国际竞争力的企业集团。

为实现上述目标，相关部门将健全促进工业转型升级的长效机制。其中包括：动态修订重点行业产业政策，加紧制定新兴领域产业政策，加强产业政策与财税、金融、贸易、政府采购、土地、环保、安全、知识产权、质量监督、标准等政策的协调配合。

[回到目录>>](#)

七部委力挺先进装备制造 节能环保在列

规划还明确提出，支持符合条件的工业企业在主板（含中小板）、创业板首次公开发行并上市，鼓励符合条件的上市企业通过再融资和发行公司债券做大做强。支持企业利用资本市场开展兼并重组，加强企业兼并重组中的风险监控，完善对重大企业兼并重组交易的管理。

节能环保在列

规划还用大量篇幅圈定了“十二五”期间的六大重点领域。其中，发展先进装备制造业被定为“重中之重”。

规划指出先进制造业的范畴包括：关键基础零部件及基础制造装备、重大智能制造装备、节能和新能源汽车、船舶及海洋工程装备、轨道交通装备、民用飞机、民用航天、节能环保和安全生产装备、能源装备等。

据一些证券公司分析，其中中国一重，依托强大的研发实力，在海水淡化设备、大型固体垃圾处理装备、卧式辊磨机、掘进机、海洋工程装备、新型复合材料等多个领域积累了业绩增长点，被重点推荐。而与环保相关的一些设备制造企业也将可能因此政策得以利好。

（来源：news.solidwaste.com.cn，01月20日）

[回到目录>>](#)



【热点追踪】

- 1、中信重工与山水水泥签订生产线主机合同
- 2、中国西电集团喜获4.34亿直流主设备订单
- 3、徐工千吨级全地面起重机成功首吊记
- 4、力士德5000台挖掘机敲开做大做强之门

中信重工与山水水泥签订生产线主机合同

近日，中信重工机械股份有限公司与山水集团签订日产12000吨水泥生产线主机合同。其中包括Φ6.2×92米水泥窑和两台LGM5024水泥原料立磨。

日产12000吨水泥生产线是目前世界上单条规格最大的水泥生产线，中信重工机械股份有限公司已成功为天瑞集团设计制造了国内首条日产12000吨水泥生产线，积累了丰富的经验。该合同的签订，进一步彰显了中信重工机械股份有限公司在水泥行业的实力和影响。



（来源：机械专家网，01月17日）

中国西电集团喜获4.34亿直流主设备订单

新年伊始传喜讯，在近日进行的国家电网公司东北——华北联网高岭背靠背直流扩建工程招标过程中，中国西电喜获4.34亿直流主设备订单。

东北——华北联网高岭背靠背直流扩建工程是国家电网直流建设项目的重点项目之一。本期扩建规模与正在运行的一期规模相同：共计2个换流单元，直流输送功率1500MW，额定直流电压125kV。西电集团本次中标换流阀和换流变压器，中标金额为所有参与设备投标厂家之最，占本次招标总额的55.4%。

（来源：中国建筑机械网，01月29日）

[回到目录>>](#)

徐工千吨级全地面起重机成功首吊记

近日，美丽的海滨城市青岛黄岛区风电场，徐工重型的QAY80全地面起重机第一次骄傲地伸展大臂，成功完成了86米65吨风电的首吊任务，以完美的表现向徐工献上了新年最好的礼物。

"风电骑士"

12月26日，伴随着噼啪的鞭炮声、承载着全体徐工人的希望，800吨全地面起重机在一片祝福声中与技术人员一同踏上征程，奔向山东青岛，开始它第一次的旅行。这一路，转弯、制动毫不费力，过桥、爬坡更不在话下，驾驶舱中的操机手亲切地称他为"风电骑士"，陪同前行的23名技术服务人员更殷切期待着它在风电场上的优异表现。

12月28日，数九寒天，但徐工重型的千吨级技术员工们一点也不感觉不到冬季的寒冷，反而在飞沙走石的山顶，展露出最欣慰而自豪的笑容！当QAY800的主机身与6辆拉着配件的平板车全部在青岛黄岛区风电场就位时，所有技术人员都进入一级战斗状态，准备迎接这第一次在外地的自动装配技术，QAY80的表现着实不俗，一步步有条不紊的装配着，在浓浓夜色降临前按计划完成大臂、配重、超起等的安装，为第二天的塔筒吊装做好万全准备。一节臂、两节臂，三节臂.....当主臂全伸、超起拉紧的时候，每天与800吨起重机生活在一起的技术工人们也禁不住屏住呼吸、握紧拳头，虽然大家对成功的把握几乎达到百分之百，但是面对如此神圣的时刻，大家还是拿出了百分之二百的专业与专注。

徐工重型高级工程师张正得遥望着远方连绵的山脉，眼中流露出深情的光芒。原来山头上有他们整个团队数日来辛苦努力的成果：两架迎风傲立的风机。这两架风机正灵活转动着翅膀般的叶轮，准备为中国东部的电力事业做出贡献，也是对所有奋斗在第一线的徐工人最好的新年献礼！



(来源：机电在线，01月30日)

[回到目录>>](#)

力士德5000台挖掘机敲开做大做强之门

2012年年初，山东力士德工程机械股份有限公司用5000台挖掘机的新生产目标为自己的未来打造了一个“开门红”。

力士德配套商务年会在山东临沂举行，来自全国各地170余名配套商厂家代表齐聚一堂，共商发展大计。力士德公司总经理代永海，副总经理郑善军、李兆良等出席了会议。

山东力士德以专业化制造液压挖掘机为主，目前已拥有十三大系列、30余种型号的履带式液压挖掘机生产制造能力。2012年企业的达产目标为5000台，这也符合力士德业已形成的“先做精，后做大，再做强”的发展理念。

2011年，力士德实现挖掘机销售超过2300台，销售收入再创新高；其成功研制并生产出30吨以上大吨位挖掘机，产品开始从5-43吨全线发展。此外，去年力士德的对外交流和贸易成绩也值得关注。2011年，力士德挖掘机精彩亮相拉斯维加斯工程机械展，品牌实力进一步提升；年底还成功出口伊朗50台挖掘机。

最令与会嘉宾关注的是，5000台大中挖建设项目（厂房等）的顺利竣工并进行试运营，这就为企业实现2012年5000台挖掘机的产销目标奠定了坚实基础。

会上，力士德制造本部长刘乃欣、技术本部长季辉、营销本部长宋飞等分别就配套商评估细则、产品升级换代和销售情况等向配套商代表作了介绍和阐述。

此次会议还对相关配套商进行了表彰和嘉奖，评选出了19家“优秀配套商”厂家和40余家“合格配套商”厂家。

（来源：中国工业报，01月19日）

[回到目录>>](#)



【国内动态】

三

- 1、玉柴新一代产品将目标投向海外市场
- 2、洛阳鸿元轴承科技有限公司2012年持续扩大生产
- 3、徐工集团沙漠型压路机实现批量销售
- 4、全球最大3000吨级履带起重机在徐工投产
- 5、中策DN8330柴油机项目通过验收
- 6、徐工汽车首次登陆东欧市场发往塞尔维亚
- 7、柳工收购波兰HSW公司民用工程机械事业部

玉柴新一代产品将目标投向海外市场

在玉柴机器“十二五”110万台的总目标中，除去10万台乘用车动力和30万台非道路用动力，商用车动力目标为70万台。而“十二五”开局之年的市场下滑，将使原有的计划结构有所调整。“明年我们可能把轻客也归到客车里，也就是玉柴2.5升配海狮类客车的4FB产品。2011年，玉柴6米以上客车动力销量约118000台，再加上轻客，客车动力希望做到20万台。”广西玉柴机器股份有限公司副总经理钟玉伟强调：“卡车动力目标50万台，主要靠轻型和重型，玉柴在这两个市场的增长空间比较大。”

玉柴对产品的定位是专业、高效。玉柴欧VI样机的推出，展示了玉柴在排放升级上的技术实力。“玉柴的领先，很大一部分取决于排放技术的领先，这也造就了我们在客车市场的成功。”钟玉伟说道。与此同时，国内产品品类、使用环境和使用工况及用户水平都与国外相差较大，这也对产品提出了更细分的要求。因此，随后的技术竞争将更多体现在用户关注的性能上。“接下来，我们要更多体现出高效，即玉柴产品的适应性，体现玉柴产品的专业化分工和对细分市场、细分产品的关注。”钟玉伟表示，这意味着玉柴研发重点的转变“要转向节能、高效、可靠、舒适等方面。”

在产品种类上，玉柴在“十二五”期间将构建新一代平台，6MK就是一个代表，然后往中、轻型延伸。轻型产品上，3~4升的4S将在2012年小批投放市场。而且，玉柴还将开发新平台取代目前品种最多、也最重叠的4~8升排量段。“新一代产品平台的整体开发起点较高，玉柴的‘十二五’战略，是准备好真正参与国际竞争的产品平台。”钟玉伟说。

（来源：中国机械网，01月31日）

洛阳鸿元轴承科技有限公司2012年持续扩大生产

洛阳鸿元轴承科技有限公司2012年持续扩大生产。去年底公司通过批地建设新厂房，购置新设备，今年初公司将再次扩大生产，产量将会有一个飞跃性的提高。

洛阳鸿元轴承科技有限公司今年在不断增加生产设备投入和技术人员培训同时，又招聘了一大批技术过硬、操作熟练的车间工人，还不断邀请国外专家莅临指导，为公司扩大生产、提高效益奠定了基础。

（来源：中国机械网，01月31日）

[回到目录>>](#)

徐工集团沙漠型压路机实现批量销售

针对沙漠型压路机的客户需求，徐工科技认真调研，积极组织研发人员开发设计适应沙漠里使用的振动压路机，仅用了一个月时间完成全部的设计工作并试制成功，现已经实现批量销售。

该机型采用上柴大功率涡轮增压发动机，满足国II排放要求。同时，进气采用更适合沙漠地区的两级过滤方式，确保了进气的清洁度，延长空滤器滤芯和发动机的使用寿命；大面积的三合一板翅式散热器，改善了散热效果；优化的前后轮分配比重，提升了整机的驱动力，从而确保了整机在沙漠里良好的通行能力。

该机型有很强的沙漠针对性，能满足在沙漠施工的各种要求，很好地满足了客户特殊需求，为徐工压路机在沙漠地区的竞争提供了强有力的支持。



(来源：中国机械网，01月31日)

全球最大3000吨级履带起重机在徐工投产

近日，全球最大履带起重机——徐工XGC88000在徐工集团建机公司投产，该机最大起重量超过3600吨，最大起重力矩超过88000吨米，将是目前世界最大、技术最先进的履带起重机，未来将主要应用于国家石油化工、煤化工及核电建设领域。

徐工XGC88000履带起重机是国家“863计划”项目，也是徐工集团与中石化集团联合开发项目。2010年，徐工建机与中石化集团签订了3000吨级履带起重机联合开发项目。2011年10月，因为在超级履带起重机研发以及实际应用方面的雄厚积淀，徐工超级履带起重机项目被国家科技部正式纳入863计划项目课题，在“十二五”期间研发生产超过3500吨的超级履带起重机。

研发过程中，徐工和中石化双方技术人员对研发方案经过数十次讨论和修改，以确保履带起重机完全适应现场施工要求。作为“产学研”相结合的成果，徐工XGC88000组合工况更多，主臂工况、塔臂工况、专用副臂工况以及单滑轮工况等，最长臂达到216米，使得产品工程适用性更广。

自徐工1000吨级、2000吨级履带起重机相继投入施工应用以来，已经成功进行了数十次大型设备吊装，以安全可靠的品质、先进优化的技术，在大型工程实用领域内确立领跑地位。XGC88000履带起重机的成功研发，再次引领了中国工程机械行业在这一产品领域的进步，为世界履带起重机技术树立了一个新的里程碑。

(来源：中国工程机械品牌网，01月30日)

[回到目录>>](#)

中策DN8330柴油机项目通过验收

近日，宁波市江北区科技局副局长黄敏等一行，携同宁波大学教授龚炳周等前往中策公司验收DN8330ZC2B/3B型柴油机项目。

该项目采用EIVC米勒循环，研究进排气系统与燃油喷射系统的匹配，为国内自主研发品牌中最大功率的中速船用柴油机。自2008年立项以来，经过2年的研发和生产准备，2010年7月得到中国船级社产品型式认可和第二阶段排放检测，2010年底开始批量生产。项目执行期间获得发明专利1项，实用新型专利3项。目前，已超额完成了预订经济目标，产品经用户试用，反映良好。经验收组专家审议，该项目提供的各项验收资料齐全，各项技术指标达标，经费使用合理，各专家一致认为，该项目完成了合同书规定的技术经济指标，认定通过验收。

（来源：中国工业报，01月30日）

徐工汽车首次登陆东欧市场发往塞尔维亚

近日，一款型号为NXG3251D3KC型6×4自卸车发往塞尔维亚，这是徐工汽车公司产品首次登陆东欧市场。

徐工汽车成立三年多来，坚持在产品技术研发创新和不断完善的营销、服务体系基础上，求得快速发展。在稳步提高国内市场占有率的同时，借助徐工品牌海外影响力，抓住有利时机，瞄准重点目标，针对不同国家的自然环境、路况等条件研发出适销产品，公司的特色产品战略，让徐工汽车赢得了中亚、东南亚，南美、非洲等地客户的青睐。

（来源：徐工，01月20日）



[回到目录>>](#)

柳工收购波兰HSW公司民用工程机械事业部

经过近一年的努力，柳工股份公司与波兰工程机械企业Huta Stalowa Wola公司（以下简称“HSW”）日前在波兰南部具有600多年历史的巴兰诺夫·桑多米尔斯基（Baranów Sandomierski）城堡签订《有条件收购协议》，标志着柳工收购HSW旗下民用工程机械事业部项目基本完成，双方预计在后续大约1个月时间内最终完成交易。这是第一个由中国企业参与的波兰国有资产私有化项目，也是迄今为止中国在波兰最大的投资项目，同时也是柳工目前最大的海外投资项目，是柳工全球化进程一座新的里程碑。

柳工股份公司总裁曾光安与HSW公司总裁克里斯托弗·特洛菲尼亚克分别代表合作双方，签署了协议文本。根据协议，柳工将收购HSW下属民用工程机械业务单元及其全资子公司Dressta 100%的股权及资产，并拥有Dressta的全部知识产权和商标。中国驻波兰大使孙玉玺，波兰国库部副部长伽弗里克、波兰工业发展局局长东布罗夫斯基、柳州市常务副市长刘传林、中国工程机械工业协会秘书长苏子孟等出席签约仪式，并在仪式上讲话。

中国驻波兰大使孙玉玺在签约仪式上表示，柳工与HSW公司签约，不仅是柳工迈向国际化的重要一步，也是中波两国经贸合作发展的重要成果。

曾光安表示，此次收购是柳工国际化发展战略中最具挑战和开创性的工作，他希望柳工波兰员工和工会的团队共同合作，优势互补，将波兰柳工建设成为欧洲优秀的工程机械企业，并努力打造中波企业合作共赢的典范。

HSW公司坐落于波兰东南部Stalowa wola市，是中欧最大的工程机械制造商之一，尤其以生产高质量推土机而闻名，同时又是变速箱设计的专家，拥有技能娴熟的研发及生产团队。此次收购有助于柳工获得世界级水平的全系列推土机生产线，快速建立欧洲生产研发基地并节省大量物流费用。

（来源：广西新闻网，01月20日）

[回到目录>>](#)



【国际视野】

四

- 1、日本11月核心机械订单超预期上升
- 2、伊朗拖拉机制造公司ITM生产拖拉机1.4万台
- 3、小松挖掘机销量输给三一重工
- 4、松下压缩机因涉嫌违反竞争法被欧盟处以罚金

日本11月核心机械订单超预期上升

日本内阁府公布，11月核心机械订单月比上升**14.8%**，远超预期，明显标志着资本投资活动企稳，此外，该指数年升**12.5%**。

据道琼斯通讯社1月16日消息，日本内阁府（Cabinet Office）16日公布，日本11月核心机械订单月比上升**14.8%**，明显表明资本投资活动企稳，投资活动此前两月急速恶化，因受泰国洪灾以及欧洲主权债务危机影响。

相比之下，接受调查的经济学家预计，日本11月核心机械订单将月比上升**5.6%**。未经调整前，日本11月核心机械订单年比上涨**12.5%**。

（来源：世华财讯，01月16日）

伊朗拖拉机制造公司ITM生产拖拉机1.4万台

伊朗拖拉机制造公司（ITM）和即附属企业在伊历前9个月共生产拖拉机1.4万台；其中出口2800台，同比增长154%。

（来源：伊朗日报，01月20日）

[回到目录>>](#)

小松挖掘机销量输给三一重工

世界最大的建筑机械制造企业之一的日本小松公司，在2011年的中国市场中，败在中国本地的三一重工，三年来第一次让出了中国建筑机械市场老大的宝座。

小松公司的一名干部称，中国实施金融紧缩政策和打压房地产市场之后，建筑机械市场瞬时萧条，曾经席卷中国市场的日本小松和日立等建筑机械几乎接不到订单。但是，三一集团一下子成了2011年中国市场的销售大王。

中国工程机械工业协会的统计显示，在去年11月份，三一重工的销售量超过小松的1.5倍，12月更是超过了2.8倍。全年销售量猛增43.5%，达到2万305台，超过小松的2万151台，成为中国建筑机械市场的老大。

小松公司社长野路国夫在接受日本经济新闻的采访时表示，2011年的中国建筑机械销售市场总体比2010年减少了10%左右。未来数年，中国的建筑市场将处于低迷的状态，回复元气估计至少需要3年的时间。

(来源：日本新闻网，01月23日)

松下压缩机因涉嫌违反竞争法被欧盟处于罚金

不久前，松下电器公司表示，公司在欧洲销售的压缩机因涉嫌违反竞争法，已被欧盟处以770万欧元(约6350万元人民币)的罚金。松下称，对于此次调查，公司一直持积极的合作态度，如今的当务之急是评估欧盟做出的决定。

(来源：中国机械网，01月30日)



[回到目录>>](#)



【调研与数据】

五

- 1、2011年12月我国装载机市场销量统计
- 2、2011年12月我国压路机市场销售统计
- 3、2011年12月我国推土机市场销售统计
- 4、主要企业装载机销量月度对比

2011年12月我国装载机市场销量统计

据中国工程机械商贸网统计，2011年12月份25家主要装载机生产厂家共销售装载机19883台，其中国内销售17633台，出口2250台。在所有25家生产厂家中，龙工以5306台的销量排名第一。

从吨位上来看，5吨的装载机销量最高，为12720台。

从区域上来看，山东省的销量最高，为1157台，其次是新疆、河北和山西三省。

（来源：中国工程机械商贸网，01月）

2011年12月我国压路机市场销售统计

据中国工程机械商贸网统计，2011年11月份21家主要压路机生产厂家共销售压路机988台，其中国内销售785台，出口203台。在所有的21家生产厂家中，徐工以174台的销量排名第一

从吨位上来看，20吨级的单钢轮机械式压路机销量最高，为210台。

从区域上来看，江苏省的销量最高，为62台，其次是广西、河南和山东等地。

（来源：中国工程机械商贸网，01月）

[返回目录>>](#)

五 调研与数据

2011年12月我国推土机市场销售统计

据中国工程机械商贸网统计，2011年12月，10家主要推土机生产厂家共销售推土机566台，其中国内销售358台，出口208台。在所有10家生产厂家中，山推以297台的销量排名第一。

从结构上来看，160-179马力区间的推土机销量最高，为239台；其次是220-319马力区间的，销量为170台。

从区域上来看，河北省的销量最高，为78台，其次是江苏、广东、山西等等。

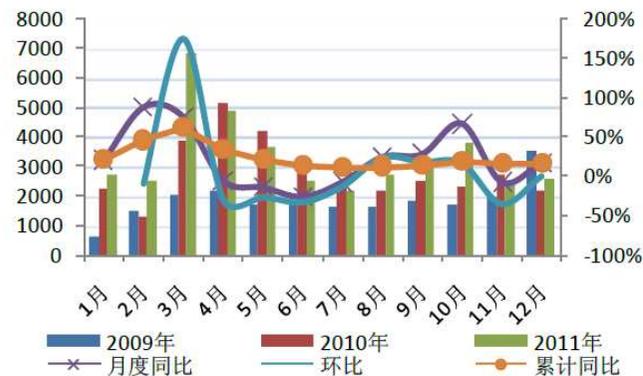
(来源：中国工程机械商贸网，01月)

主要企业装载机销量月度对比

柳工装载机销量月度增速对比



厦工装载机销量月度增速对比



资料来源：工程机械商贸网

[回到目录>>](#)



【双周声音】

六

罗百辉：中国制造企业发展路上的五个转型

罗百辉：中国制造业发展路上的五个转型

改革开放已经走过了30多年的历程，中国制造业在成长中走向成熟，关键在于这个“走”字。如何走好，罗百辉认为重点在于把握“五个转型”，这是中国制造业发展路上的当务之急。

一是由“制造商”向“系统解决方案供应商”转型

中国加入WTO以来，“中国制造”、“中国创造”甚至是“中国智造”的概念和事实不断见诸各媒体报道。然而在比较中，我们发现现在和外国人竞争的时候，别人是在拿技术垄断来和我们竞争的。什么是技术垄断呢？不是产品本身，而是一个配套系统。就像一个套装、一个软件，里面什么都有，我们推广好这个系统，那元器件就很容易推广了，这个就是技术革命。而今天，那些跨国公司上市的已经是系统解决方案了，这就是应用信息化等高新技术嫁接传统产业，走新型工业化道路。这就是技术当中的研发战略问题--由单纯的产品制造商向系统解决方案供应商转型。

二是由“传统产业”向“节能环保型产业”转型

由于环境污染带来的自然灾害不断，地球人必然要发展新能源，除了核能源以外，几乎所有的能量都是来自太阳能。太阳能是取之不尽用之不竭的，全地球1%的面积装上太阳能电池板，就把所有的电全部解决了，这是个了不得的事情，而且是最清洁、最环保的。

三是由“卖产品”向“卖服务”转型

就是要实施“走出去”战略，推行“交钥匙”总包工程。中国已在东南亚、中东、非洲乃至欧洲承包了数十项发电厂、变电站及电网的改造项目，带动了成套设备的销售。这说明我们已建立了覆盖全球的网络营销体系，创新业内“M2B”营销模式，正在积极探索由卖产品向卖服务转型。

四是由“企业经营”向“经营企业”转型

从家庭作坊式的“灶膛间”烧到了城里的“老虎灶”，后来又烧到了国外大市场。水温还可以，火也挺旺的，目前的五个转型正是为了让我们在成长中更好更快地成熟起来。

五是由企业朴素自发的管理转向科学的管理转型

民营企业虽然借改革开放的催化发展壮大，但其仍长期处于草创时期形成和总结的朴素、自发的管理水平上。在企业竞争逐步从规模扩张转变为经营管理水平竞争的今天，管理水平的滞后已经成为阻碍企业进一步发展的瓶颈。因此，民营企业必须完成从朴素、自发的管理向科学管理的转变，要把科学管理的思想、原理、方法和技术应用到企业管理实践中来，全面提升企业的管理水平。

（来源：中国机械网，01月30日）

[回到目录>>](#)

关于我们

北京华经纵横咨询有限公司成立于2003年，其前身为“北京华经纵横经济信息研究中心”，是以国务院发展研究中心“中国经济报告课题组”为依托，以国务院发展研究中心、中国竞争情报学会、中国人民大学商学院的专家教授为智囊的国内著名经济信息研究机构。

目前华经纵横业务范围主要覆盖细分行业研究、市场专项调查、项目投融资咨询等领域，我们已经发展成为一家多层次、多维度的综合性信息咨询机构。

凭借密切的政府部门支持及科研院所合作，华经纵横已经构建了包括政府部门、行业协会、专业调查公司、企业内部人脉、自有调查网络等在内的多渠道、多层面的数据来源；建立了涵盖国内外上百个行业的千万级的数据库；形成了数十种独创的专业分析模型和研究方法。

作为国内权威市场研究机构，我们的成果得到了政府决策机构、企业界和投资界的高度评价，视为反映中国产业发展动向的最具权威性的成果之一。国务院发展研究中心中国经济报告课题组、中国国际工程咨询公司、北京大学经济学院、中国竞争情报学会、中国城市规划设计研究院、中国社会科学院工业经济研究所、国家发改委宏观经济研究院等国内知名研究机构对公司的发展给予了大力支持。

相关部分成果推介

1、电火花机床市场消费能力及需求潜力调研报告

<http://www.chinacir.com.cn/02/ebdbb0c9.shtml>

2、铸造机床市场消费能力及需求潜力调研报告

<http://www.chinacir.com.cn/02/ebdbb0e6.shtml>

3、林业加工机械市场消费能力及需求潜力调研报告

<http://www.chinacir.com.cn/02/ebdbb0ed.shtml>

4、沥青混凝土摊铺机市场消费能力及需求潜力调研报告

<http://www.chinacir.com.cn/02/ebdbb108.shtml>

5、旋转真空泵市场消费能力及需求潜力调研报告

<http://www.chinacir.com.cn/02/ebdbb13d.shtml>



首创北环国际中心