

## 54 特稿 毛坯战争



2011年新年伊始,伴随着市场的异常火爆,一场关于“川崎限供”的议论甚嚣尘上。不得不说,中国企业核心配件受制于人的现状已然到了不得不变革的地步。然而,以往人们关注的焦点往往只是集中于技术角度,事实上,解决这个问题的途径并不仅仅在于这一点。究竟该如何去改变,放宽我们的思路?这正是本文探讨的目的所在。

## 35 业内 动态



第四届“全国工程建设行业吊装市场研讨暨技术交流会”在厦门召开

## 新视界

### 业内动态

- 26 声音
- 27 数字
- 30 徐工研究院与南安普敦大学联合研究振动噪声  
北起多田野2011年产品推介会在淮南举办  
普茨迈斯特再获日本东京电力公司大订单
- 31 2011年第1季度福田雷沃重工增速明显  
柳工鸿得利混凝土机械全国巡展进银川  
北京三一重机“春蕾行动”为客户施工保驾护航  
凯斯纽荷兰全资收购印度L&T
- 32 山特维克截齿助力鄂尔多斯煤矿生产  
南京依维柯向潍柴动力交付服务用车  
厦工与韩国水山结成战略合作伙伴  
山河智能亮相第109届广交会
- 35 中联越野轮胎起重机亮相第11届中国国际石油石化装备展  
第四届“全国工程建设行业吊装市场研讨暨技术交流会”在厦门召开  
“沥青路面材料拌和新技术及厂拌热再生新工艺应用发展”研讨会在京召开
- 38 山推抚顺产业园奠基  
方圆集团获批“省级企业实训基地”  
第二届全国地下、水下工程技术交流会将于宁波举行  
纳威司达首次亮相上海汽车展
- 40 三一重工E系列混凝土泵车亮相北京  
沙特欲建世界最高大厦  
上海迪斯尼项目破土动工  
山河智能SWTC55型伸缩臂履带式起重机实现首销
- 41 “中联重科”杯第二届全国混凝土设计大赛开幕  
威猛V系列水平导向钻机亮相武汉非开挖展会  
日本解决核危机需6~9个月  
斗山长汀南里希望小学举行奠基仪式

### 42 环球

### 聚焦海外

- 44 美国建筑业支出达到11年以来的最低水平  
国际货币基金组织下调对美国经济增长的预期

### 新品

- 46 国内最大吨位轮胎式起重机在中联重科成功下线



## 72 视点



### 用户，您能成为“零首付”后真正的赢家吗？

当前，随着我国城镇化建设步伐的进一步加速，各地工程量显著增多。特别是作为“十二五”开局之年的2011年，诸多新建工程项目相继上马。在巨大的市场诱惑下，企业和用户似乎都有些按耐不住——一面是不断推出的极具诱惑力的低首付甚至“零首付”购机促销活动；一面是大量用户的相继涌入和不断攀升的销售数据——千军万马，积聚工程建设市场，阵势可谓威武。

表面看，“零首付”的购机方式使用用户在低成本投入下又可及时抢占建设资源。而实际上，这块“信手拈来”的“蛋糕”是否真正的市场需求所致？用户是否应加以谨慎，切勿随波逐流？面对市场已经出现和随时可能出现的风云变幻，用户真正受益几何？



## 84 市场

### 两岸经济加速运行 工程机械契机不断

凯斯S系列滑移装载机面世

徐工重磅推出第五代超值型汽车起重机

#### 观察

- 48 核危机笼罩下的履带式起重机行业
- 50 混凝土机械行业“井喷”下的势与态
- 51 后地震时代的日本工程机械行业
- 52 ECFA角力已开

#### 产经

#### 特稿

- 54 毛坯战争

#### 视点

- 70 日本大地震之后的反思
- 72 用户，您能成为“零首付”后真正的赢家吗？
- 78 企业内控制度建设的10项注意

#### 市场

- 82 抢滩登陆  
海湾六国工程建筑市场概览
- 84 两岸经济加速运行 工程机械契机不断



## 112 话题



### 压路机产品多元化需求 背后的缺失

随着我国高速公路及高速铁路的快速发展,以压路机为代表的压实机械呈现出了快速增长的态势。据工程机械工业协会路面与压实机械分会统计,我国2010年累计销售压路机2 5581台,同比增长56.62%。从近10年来看,压路机销量不断攀升的同时,压路机整机技术性能也得到了长足进步,产品向系列化、多元化趋势明显,在吨位、振动频率、振动方式等方面表现十分突出,然而,这些产品是否完全能适应目前的施工工艺?大吨位和高频振动压路机是市场需要还是厂家的一种炒作噱头?

## 156 用户设备

三一SR280R献力武  
汉城市交通建设工程



## 企业

- 88 北方交通加速产品升级
- 91 中联重科 泵送高度再创记录
- 94 中联重科发力桩工机械
- 96 产能百亿 山推楚天筑梦武汉  
山推武汉产业园一期投产 首台产品正式下线
- 100 山工机械2011产品展示活动拉开帷幕
- 102 雷沃旋挖钻机强化销售服务网络建设
- 106 南车北京时代新疆战略再升级
- 108 厦工点燃市场激情

## 用户

### 话题

- 112 压路机产品多元化需求背后的缺失

### 设备管理

- 122 设备管理的RCM模式

### 施工技术

- 128 运营隧道渗漏原因分析及其综合处理措施
- 134 公路养护创新的力量  
高远路业新技术观摩会在新乡举行
- 136 桩基础施工新技术专题讲座(十三)  
夯扩灌注桩
- 144 三一钻挖钻机工法讲堂(四)  
旋挖钻机在卵石地层中施工的工法探讨
- 146 智能压实过程控制系统在铁路路基压实中的应用

### 用户设备

- 156 三一SR280R献力武汉城市交通建设工程

### 财富故事

- 160 吕佰超的华丽蜕变  
一个普通农民的致富之路

### 导购

- 164 现代275LC-9T型液压挖掘机
- 166 徐工RP1356智能型沥青混凝土摊铺机
- 168 南车TR138D型旋挖钻机
- 170 方圆HBTS40-12-75型拖式混凝土泵





## 134 施工技术

### 公路养护创新的力量



#### 高远路业新技术观摩会在新乡举行

河南高远路业集团于2004年开始路段承包养护，并且积极推广QGY技术系统即全过程公路养护技术系统，这是河南高远路业集团创立使用的一套企业内部技术系统，主张建立兼有功能性养护和修复处置措施并贯穿道路使用寿命全过程的养护技术新格局。全过程公路养护的理念在于处置病害前置，通过科学的检测方式，采集数据信息，发现可能会产生病害的潜在因素，及时采取处置方式，避免或者延缓病害的产生。

## 198 故障排查

### 路面冷铣刨机行走缓慢故障的排查



## 技术

### 维修论坛

171 以可靠性为中心的盾构机维修

### 技术解读

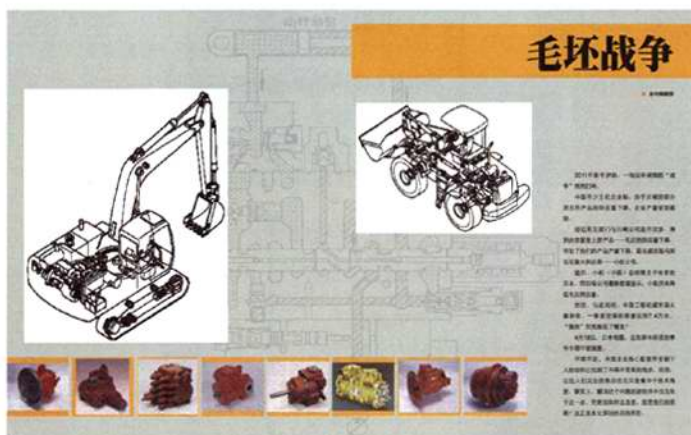
- 173 旋挖钻机双机冗余电控系统
- 176 发动机转速与起重动作的随动机构
- 177 电液控制变速操纵阀的过载保护装置
- 178 对装载机磕斗动作评价参数的探讨
- 180 输送混凝土的高速深槽胶带机解读
- 181 提高弯管使用寿命的措施

### 故障排查

- 182 WA470-3型装载机停车制动原理分析
- 183 D85型推土机液力传动油温过高
- 184 叉车液力变矩器常见5故障
- 185 柴油机低压油路故障的排查
- 187 摊铺机电控系统分析
- 189 起重机吊臂长度传感器故障的处理
- 190 全地面起重机支腿故障的诊断方法
- 193 CAT-C12型电喷柴油机启动困难的治理
- 194 柴油机早期磨损的原因
- 196 盾构机泥水环流系统原理和故障排除
- 198 路面冷铣刨机行走缓慢故障的排查
- 200 工程机械柴油机故障诊断技术
- 202 TE27/32型变速器电气故障分析
- 203 装载机动臂提升缓慢的诊断

CONSTRUCTION MACHINERY & MAINTENANCE  
**工程机械与维修**  
GONGCHENG JIXIE YU WEIXIU

No.5 2011 Monthly Since 1994



**54** Special Story **Blank War**

At the beginning of the year 2011, it's a controversy on "Kawasaki Restrict Supply" with the hot market. The Chinese core component parts have no choice but to shake off the fetters of foreign enterprises through reform. Of course, we can try to find many ways of settling the problem, not only focus on the technology. In this article, we will discuss the right methods through the opening thoughts.

**72** View

**How much Profit can the Users get after "Zero Down Payment"?**

At present, many new construction projects are increasing significantly with the fast pace of urbanization in China, especially in 2011—the first year of "12<sup>th</sup> five-year plan". Many enterprises and users seem to cannot resist the market temptation—on the one hand, the enterprises adopt low down payments or "Zero Down Payments" to make sales promotion; on the other hand, more and more users are entering into the market and the sales data are increasing.

On the surface, the users can seize the market resources with low-cost by the "Zero Down Payments". In fact, dose the "cake" be the result of real market demand or should the users be careful, do not follow the crowd? Nowadays, the market has seeing changes and may meet others at any time. How much profit can the users get?

**112** Topic

**the Issues in the Development of the Road Roller Diversification Demand**



The road roller has seeing a rapid growth trend with the rapid development of Chinese expressway and high-speed rail. According to statistics of the road and compaction machinery branch of CCMA, the road roller sold total up to 25,581 units in 2010, up 56.62%. View from the past 10 years, the technical performance of the road roller also had a considerable progress. The development of the product show seriation and diversification trend, especially in tonnage, vibration frequency, vibration mode and other aspects. However, does these products can meet the needs of the current construction technique? Does the large tonnage and high-frequency vibratory roller is the real market demand?

**134** Customer equipment  
**New Technique of Road Maintenance Technology**

Henan Gaoyuan Maintenance Technology of Highway Co., Ltd has contracted for the highway maintenance since 2004. They actively promoted the technology system of QGY(road maintenance systems in the whole process). The system is founded by Henan Gaoyuan and is an enterprise technology system. It advocates a new maintenance technology which includes functionality maintenance and restoration measures throughout the whole life of the road. The concept of the system is to find and resolve potential disease through scientific testing methods, and avoid or delay the disease.