

探析工程机械的财富模式



2015年第 08 期 8月5日出版 总第190期

谁在做空中国股市? P44

2014年中国工程机械主要设备保有量 P52

周驰军:代理商发展后市场应小心“泡沫” P76

代理商 生存环境的 变化及挑战

这些年代理商似乎“劫数”不断。尽管有着疯狂的营销策略，
剽悍的扩张打法，却似乎没有一个正确的模式和方向，
缺乏对内对外的强大掌控力。



ISSN 1671 9018



9 477167 10901156



34 | Cover Story 封面故事

代理商生存环境的变化及挑战

这些年代理商似乎“劫数”不断。尽管有着疯狂的营销策略，剽悍的扩张打法，却似乎没有一个正确的模式和方向，缺乏对内对外的强大掌控力。



18
北美市场，
中国制造商有点水土不服



23
徐工大吨位挖机批量交付新疆重点工程项目

Editorial 卷首语

06 为什么瑞典有那么多优秀跨国企业？

Viewpoint 观点

18 今日观察 Observation
20 博 闻 Infos
21 声 音 Voice

Business 业态

22 宏 观 Macro
22 调 研 Survey
23 产 业 Industry
26 图 讯 The Shots
30 图片报告 Picture Report

Cover Story 封面故事

34 代理商生存环境的变化及挑战



46

我国吊装服务业发展与需求展望

Industry Analysis

产经

【财经观察】

44 谁在做空中国股市？

【市场】

46 我国吊装服务业发展与需求展望

50 煤炭产业衰落下的宁夏工程机械市场

【数据】

52 2014年中国工程机械主要设备保有量

56 2015年1-6月工程机械各主要机种市场概况



58 特写

深度激发创新，
柳工全球研发中心逆市而动



60 | Feature 特写

岳凌翔：我最看重设备的可靠

在大环境举步维艰，朋友同行都计划全身而退的时候，他却迎头赶上，积极地筹划全年工程，一方面是感情深厚难以舍弃，一方面是对推土机有着顺应潮流的经营之道。

Feature 特写

- 58 深度激发创新，柳工全球研发中心逆市而动
- 60 岳凌翔：我最看重设备的可靠
- 62 “道法自然，沃尔沃建筑设备力主”CCC峰会“
- 64 从苦难童年中走出的信息专家
——记开创我国建设机械信息工作暨编纂《与国外接轨》丛书的涨忠孝的拼搏征程
- 68 “老大”的真性情：不看过程，只看结果
- 70 住友新品再下一城
——SH360HD-6挖掘机新品云南首推成功
- 72 齐聚塞上江南，共话“生存与转型”
——2015年度中国工程机械精英代理商热点论坛圆满落幕
- 74 行业利润下滑 挖掘机属具成新宠
- 76 周驰军：代理商发展后市场应小心“泡沫”



78 | Feature 特写

雷沃装载机： 十一载引领用户创富路

“都说最美不过夕阳红，雷沃装载机陪伴我走过了十年的时光，早就成了我致富路上不可缺少的好伙伴、好帮手，也是我夕阳红中一抹璀璨的亮色。”

- 78 雷沃装载机：十一载引领用户创富路
- 80 柳工 CPC630A-D 山西吕梁显实力
- 82 独享“私人订制”
——Cat® (卡特) OEM* 系统解决方案事业部满足用户多样需求
- 84 刘赞平：以心载史半世纪

Management 管理

- 86 关注金融业的风险
——从装备制造企业转型说起
- 88 如何有效降低代理商运营成本
- 90 中国工程机械行业的生态平衡
- 92 价值协同搞定经销大户

【发现】

- 95 发现



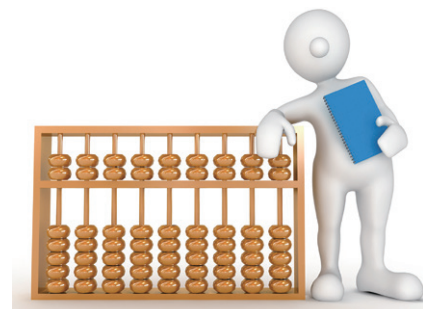
80 | 柳工 CPC630A-D 山西吕梁显实力



82 | 独享“私人订制” ——Cat® (卡特) OEM* 系统解决方案事业部满足用户多样需求



86 | 关注金融业的风险 ——从装备制造企业转型说起



88 | 如何有效降低代理商运营成本