

无法找到该页

您正在搜索的页面可能已经删除、更名或暂时不可用

请尝试以下操作：

加入收藏夹

国家风力发电工程技术研究中心

NATIONAL WINDPOWER ENGINEERING TECHNOLOGY RESEARCH CENTER

[回到首页](#) | [关于我们](#) | [新闻动态](#) | [专家讲坛](#) | [风电技术](#) | [技术服务](#) | [在线培训](#) | [风电行业](#) | [风电论坛](#)

您现在的位置：[中心首页](#) >> [专家论坛](#) >> [于午铭](#) >> [文档正文](#)

[用户登录](#) [新用户注册](#)

[新疆风能公司SWOT分析](#)

热

新疆风能公司SWOT分析

作者：于午铭 点击数：1772 更新时间：2006-5-28

于午铭 郭健

SWOT分析是现代管理中常用的一种科学方法。它通常指对某个单位或某个产品、项目从S、W、O、T四个方面进行客观，科学地分析，以帮助进行决策的过程。

S指Superiority，即优势(或强项，长处)；W指Weakness，即弱点(或缺点、劣势)；O指Opportunity，即机遇、机会；T指。Threat，即挑战(或威胁、麻烦)。通过对以上四因素进行真实、全面的分析，对自身具有优势条件又适逢机遇的项目或产品，应该下决心尽快开始运作或投产；对自身劣势条件又面临麻烦或威胁的项目，则应尽量回避；如果是优势条件遇到威胁或者劣势碰到机遇则应慎重进行具体分析决定进退取舍。这个方法可以帮助决策者把比较错综复杂的因素归纳得比较条理化、明朗化，有利于实现科学决策。下面就新疆风能公司(包括风能研究所、科工贸有限公司三位一体)的SWOT、条件做一分析。希望能抛砖引玉，对大家有所启发，同时，面临新世纪及“十五”计划的制定，对今后五年我们单位的发展目标和策略起到参考作用。

一、自身劣势(W)：

(1)行业劣势：我们是非电力行业搞风电，非机械行业造风机，势必受行业因素制约，尤其在目前市场大量存在行业保护与不规范竞争的条件下更是如此。

(2)规模劣势：我们单位没有强大的“靠山”，也没有得到过国家大量投入的支持。多年来依靠国家有限支持以及艰苦拼搏、惨淡经营、自我积累、逐步发展，因而底子薄、规模小，缺乏竞争实力，行业影响力相对较小。

(3)地域劣势：地处西北边陲，交通不便、信息不灵，增加了交易成本，同时易产生技术不信任感，影响知名度。

(4)品牌劣势：我们自身迄今未能形成有影响力的响亮品牌。技术引进合作对方也非世界知名品牌，对产品推出增加了困难。

二、目前具有优势(S)：

(1)领先优势：由于前几年的正确决策和全体员工的辛勤工作，我们已取得600千瓦国产风机研制方面的全国领

先地位，发挥了并将继续发挥领先效应。

(2) 机制优势：我们深化了改革，初步建立了现代企业体制，实现了国企与民企优势的结合，同时具有国企品牌与民企运营机制。管理机构简洁明快，决策及时，能比较灵活地面对市场挑战。这种机制把全体员工在经济利益、政治思想和追求目标上紧紧凝聚在一起，为共同目标和共同利益努力拼搏战斗。这实际上是改革的领先效应。

(3) 人才优势：经多年实践工作和艰苦条件磨练，我们已初步造就了一支年轻的、有较高思想及专业水平的、能打硬仗、肯吃苦拼搏、为事业无私奉献的人才群体，这是事业取胜的根本保障。

我们的人才优势是群体优势：是各类各级人才的有机组合整体，每个人都在整体中占据相应位置，发挥能动作用，同时互相密切配合，使整体优势充分得到发挥。我们的人才优势又是动态和发展的优势。这体现在一是整体技术水平要不断提高、产品要不断更新；二是每个人的知识、技能水平也要经过各种培训不断提高。

注意以上两点，再加上实施人才战略，我们就能较长远地保持人才优势。

(4) 历史及结构优势：我们是中国首家成功运营的大型风电场，从事风电专业已有十五年，积累了一定的经验，与国内外建立了广泛业务联系，同时由于历史的原因，我们把风电场建设运营、风机国产化设计制造、风电产业技术咨询服务这三项业务有机地结合在一起，使三者相得益彰，互促互补，共同发展。这是我们特有的优势，要在政策法规许可范围内尽可能充分地予以发挥。

(5) 科研优势：企业与科研密切结合，融为一体，相互受益，利于推进技术创新，走高科技发展之路，实现科研成果向现实生产力转化。

(6) 外事优势：十几年来锻炼了与国外交往的能力和多方面经验，培养了相关外语及外事人才，有益于实现和国际接轨，迎接我国加入WTO的挑战。

(7) 辩证优势：辩证地看，我们的一些劣势，在一定条件下也可能转化为优势：

如行业劣势：正因为享受不了有关行业的特殊优待，才迫使我们从一开始就必须面对市场的残酷考验，锻炼了艰苦恶劣条件下求生存的本领。“多难兴邦”，“多难兴企”，此之谓也！

又如地域劣势：远离中原给我们产品东进带来困难，同样给别人产品西出带来困难，我们在新疆及西部省区以至中亚各国市场占有竞争优势。

关于规模劣势，我们与目前国内主要竞争对手相比，虽然规模小，无大树可靠，但是：

①对方整体大，但仅就做风电业务的局部而言，规模并不大，人员不多，力量有限。

②大单位必然层次多、决策慢、知情人离决策中心远。决策易出偏差。

⑧对于组织形式为中外合资企业，中外双方战略目标不一，易相互牵制。

三、面临发展机遇(O)：

(1) 行业发展机遇：风力发电为朝阳产业，前途无量，方兴未艾，有关决策机构对发展中国风电必须走设备国产化之路基本形成共识，积极支持。

(2) 国家政策支持机遇：国家已经出台了风电上网、电价、关税等系列优惠政策、并正在酝酿出台建设国产风机示范风场、风电6%增值税率、实行可再生能源配率制等一系列新扶持政策。其中任何一项政策出台都将促进风电产业发展，使我们受到实惠。

(3) 资金扶持机遇：风电有较多可能得到国家科研及开发经费拨款，以及国际机构赠款、贷款等支持。

(4) 不少国际投资者看好风电、看好新疆风能公司，中外合作机会较多。

(5) 风电产业刚开始形成，对产品，尤其是技术服务潜在需求很大，竞争相对较少。

(6) 国家实施西部大开发：西部建设及经济发展必然促进带动新能源发展。

四、挑战与威胁(T)：

(1)国内竞争对手不甘落后，奋起直追，有后来居上之势。

(2)国外风机厂商长驱直入，实施价格战，甚至低价倾销，意欲置我们于死地而后独占中国市场。

(3)与国内某些机构关系尚未完全理顺，争取国家大规模支持尚有一定难度。

(4)受电网条件限制，近期内达坂城风区风电装机除已确定项目外，近期不可能继续大规模增长根据以上SWOT~I、条件分析，我们应该得出什么结论呢？

(1)从事风电产业，扩大而言包括太阳能、小风机等新能源事业是我们的优势，又有国家支持发展等机遇，理应做为我们未来至少五年内的主业全力推进，抓紧抓好。水电等其它行业要以市场前景定位，按效益状况取舍，走增加科技含量，依靠技术创新办企业之路。

(2)在扩大建设风电场上，我们具有行业劣势与资金劣势，客观又存在着电网容量过小，发展受限的制约因素，不宜做为主攻目标，应稳步、协调发展，不追求规模竞争，应充分发挥自己技术优势，在领先引进先进新机型上下功夫。

(3)国产风机我们具有技术、机制、人才和领先优势，又具有国家支持发展机遇，应做为主攻方向大力发展。发展中我们应回避资金劣势，把主要精力投入新机型引进，消化吸收，以及独立开发研制及中试方面。争取在这方面保持和扩大国内领先地位，赶超国际先进水平。

(4)开展风电产业相关技术服务，我们具有技术、人才、机制及领先优势，又有国内市场的广阔机遇，竞争相对较弱，应该成为我们的发展重点，近期内予以开拓与加强。

(5)对外交往和引资是我们的优势，也存在外部机遇，要继续抓紧，扩大规模，引外资促进发展，同时要面向全国，因地制宜，根据业主需求，充当开发商、咨询服务人、设备提供者、运行服务者等各种不同角色，推进风电咨询服务业发展。

SWOT是一种科学的分析决策方法。本文是一次应用探讨。限于个人水平，肯定有不全面甚至谬误之处。欢迎大家提出不同观点，共同探讨，集思广益，加以完善，为我们公司的发展战略及策略提供真知灼见

文档录入：大漠孤鹰 责任编辑：大漠孤鹰

- 上一篇文档： 关于风电电价的几点看法
- 下一篇文档： 走市场经济之路发展民族风电产业

【字体：小 大】 【发表评论】 【加入收藏】 【告诉好友】 【打印此文】 【关闭窗口】

 评论：(3条。评论只代表网友观点，与本站无关！)

 免责声明：



版权所有：国家风力发电工程技术研究中心
地址：新疆乌鲁木齐市经济技术开发区上海北路23号
电话：086-0991-3767423 Email:nwtc@nwtc.cn
网站建设：乌鲁木齐方讯网络技术有限公司