

黎明重工生产出 高效单缸圆锥破碎机

■ 宫荟

进入2013年,河南黎明重工科技研发创新产品HCS160单缸圆锥破碎机一次性试机成功,意味着拥有行业先进技术的新型高效破碎机在该公司诞生。企业由此实现了2013年生产“开门红”。

HCS160单缸液压圆锥破碎机集机械、液压、电气、自动化、智能控制等技术于一体,代表着世界最先进的破碎机技术,具有多项传统破碎机无法比拟的优点,是黎明重工在25年从事破碎行业设计、生产、销售、服务经验的基础上,结合现代工业科技的发展,广泛吸收美国、德国等先进破碎机技术,自主研发设计的新型高效破碎机。它的试机成功,为矿山破碎行业圆锥破系列增加了一种新型、优质产品,将为客户带来更高效、低成本、更稳定、更便捷的用户体验。

黎明重工专于矿山破碎,拥有10余系列数十种规格的产品,占据矿山破碎市场半壁江山。骄人的成绩得来并非偶然,得益于黎明重工具有前瞻性的战略规划和雄厚的研发实力。众所周知,2012年,是国内工程机械行业的寒冬之年,由于政策影响,国内市场需求一路下滑,众多企业裹足不前,而黎明重工则提出“冬眠蓄势”策略应对市场变化,加大研发投入即是最重要的一项战略举措。

走出去,学习国外行业先进技术;走下去,响应客户现场反馈,以最佳客户体验为最高标准。黎明重工不断进行科技变革,引领行业科技创新,除移动破碎站、全液压控制系统、6X制砂机等新品外,HCS160单缸圆锥破是2013年度黎明重工科技创新的又一重大成果。

湖北华天电力中标产品 通过调试验收

■ 白芳

2月22日,湖北华天电力成功中标四川远东华人集团二次回路测试仪器一批,中标的设备有:BPXZ-HT变频谐振、HT-802微机继电保护测试系统、HTFA-V互感器伏安变比极性综合测试仪、HTHL-200A回路电阻测试仪、HTGK-H高压开关动特性测试仪、HTAS-500A直流断路器安秒特性测试仪、SMG3000手持式三相相位伏安表等。

四川远东华人集团有限公司成立于2001年4月,注册资本人民币10亿元,是一家集拥有较强资本实力和营运能力的民营企业。集团一直致力于水电开发、房地产开、工程建设、金融投资、矿产开发、酒店业、文化产业等多元化产业发展,已在四川、北京、上海、贵州等地拥有20余家控股公司及分、子公司,具备国家一级房地产开发资质和建筑施工总承包一级资质,拥有中高级专业技术及管理人才1000余人,常年利用农村剩余劳动力2000余人,各类企业年缴纳税费近两亿元。已取得水电开发资源80余万千瓦,其中已建成水电站装机容量达51.2万kw(含投资入股的毛尔盖电站)。目前,集团直接拥有的资产规模已达60多亿元,初步形成了多层次、多领域、多元化发展的经营格局。目前,该批产品已签订采购合同,设备已通过调试验收。

依靠科技创新 加快转型升级 河北天威保变“变”中求胜

■ 房白

近日,河北保定天威保变电气股份有限公司(以下简称天威保变)研制的240MVA/220kV智能化变压器通过由国家电网公司、中国电力科学研究院、国网电力科学研究院等单位专家的审查。专家组听取了样机研制及试验能力建设情况汇报,现场见证了样机整体试验项目,一致认为:240MVA/220kV智能化变压器产品目前在国际同类产品中处于先进水平,建议尽快挂网运行,同时积累运行经验。此举标志着天威保变正在紧跟智能电网发展,以科技创新推动产品结构调整与优化升级。

审时度势 掌握主动

建设强大智能电网是国家电网公司发展战略中的重点工作之一。目前,一场由智能电网引发的变革正式拉开帷幕。

在此之前,面对复杂的国际国内市场形势带来的机遇和挑战,天威保变领导班子审时度势,清楚地认识到:公司输变电产业发展已经到了一个重要的转折点,必须着力加快三个方面转变,才能把握未来市场竞争的主动权。这三个转变分别为:在发展模式上,加快由大到强的转变;在发展重点上,由适应传统电网要求向加快服务智能电网发展转变;在服务对象上,由面向国内到面向国际转变。

提早动手 集智攻关

签单1600台 三一重机2013年首轮订货会刷新行业纪录

■ 柏方

近日,三一重机联合全国38家代理商举行“2013年全国首轮大型联动感恩订货会”,现场签下1600台订单,刷新了行业订货会订单纪录。

在订货会现场,客户购机表现活跃、气氛热烈。本次订货会,三一重机在全国六大区域推出了6个31.8万元现金大奖。来自江苏力好的一位客户获得了华东区域的31.8万现金大奖。该客户在获奖后说道,他是从广东赶回江苏参加活动的,没想到竟然中了大奖,这充分体现了三一重机感恩订货会公平、公正的原则,体现了三一重机对客户负责的态度。该客户当即表示用获得的现金大奖再订购两台三一挖掘机。

三一重机董事长俞宏福表示,三一挖掘机能得到客户认可,主要是因为三一新款C9系列挖掘机得到了市场认同。据了解,该系列挖掘机在节能、高效、可靠性三

兴乐电缆新年收获 4 亿订单

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 毛文杰 郑彬

近日,从浙江兴乐集团营销总公司传来好消息,兴乐接连中标江西省电力公司、福建省电力公司等多家国内大型企业项目,总金额近4亿元。在临近春节之际,营销工作“开门红”让全体兴乐人欢欣鼓舞。与此同时,北京轨道交通管理将兴乐列入优秀供货单位,期盼兴乐在新的一年里,继续高歌猛进,再谱华章。

据悉,这些电力公司在招标过程中,吸引了国内众多企业积极参与,每次都有三四十家企业同台竞争,不乏行业知名企业。最终,兴乐集团凭借良好的信

以市场和用户需求为中心 云南CY集团推出数控机床新品

■ 杨建现 冯赵杰

近日,云南CY集团有限公司2013年新产品推介暨研讨会在昆明举行,经济型数控车床、高刚度数控车床、立式加工中心和立式车床等8台最新研发的数控机床新产品即将推向市场。来自国内100余家代理商和重点用户的140多名嘉宾参加了新产品推介暨研讨会。

在新产品推介暨研讨会上,该公司董事长崔佩强指出,CY产品与国内许多机床制造厂家一样,中、高档产品的竞争力十分薄弱,产能结构不合理,产品同质化竞争加剧,极大地影响与国际同行业著名跨国公司的竞争,迫使国内机床制造企业必须全面转型升级,竞争焦点也将从规模增长变为发展方式转变。他强调指出,云南CY集团必须全力实施战略转变与转型升级,才能推进CY集团持续发展。一是围绕用户需求,

大核心性能方面取得重大突破,从而使该系列机器具有油耗低、持续作业时间长、作业效率高、使用寿命长、环境适应能力强的特点。与上一代设备相比,三一C9系列挖掘机节能15%,效率提升10-15%,可靠性提升20%。

客户的高度认可,也让三一重机在2012年实现销售16000多台,销量超第二名小松6000多台,是行业唯一一家占有率超过10%的品牌,连续两年市场占有率蝉联第一。

三一重机股份有限公司作为三一集团旗下核心成员,坐落于江苏昆山三一产业园内。在2012年中国质量协会的两项调查中,三一重机均取得了不俗的业绩。据中国质量协会用户满意度调查中心公布,2012年三一服务满意度以90.4分高居榜首,连续三年蝉联行业第一。同时,三一挖掘机被中国质量协会评为平均无故障时间最长的挖掘机,一举超越小松、日立等日系品牌位列第一。

誉、卓越的质量和周到的服务而力挫群雄,笑到最后。此前,兴乐已与江西电力公司、福建电力公司等企业有过多次愉快的合作。

兴乐集团经过近30年的发展,已经成为全国电线电缆行业领军企业。兴乐一直致力于国内外中高端市场,为国家电网、北京奥运、北京地铁、秦山核电等数百家国内著名企业提供产品,并远销欧美、澳洲、中东地区、东南亚、非洲等地。

另据了解,今年1月,北京市轨道交通建设管理有限公司授予兴乐集团有限公司“北京地铁6号线一期工程优秀供

健全市场功能;二是夯实基础,提升产品竞争能力;三是关注过程控制,全面提升管理水平,实现质的转变;四是构建社会化能力,提高CY品牌商誉;五是全面提升企业素质,促进企业转型升级。

据了解,2012年,该集团变革调整的思想热潮,全面推进变革创新。打破几十年传统生产工厂制的行政组织机构,变革为“以市场和客户为中心”的混合型组织机构,企业一切思想、行为都以市场和客户为关注点,在国内国际成立了八大销售子公司,内部成立五条产品线 and 五个制造单元。创新营销模式。将为代理服务、为市场服务的职能前移到市场端,零距离与用户沟通、深入了解用户具体需求,促进重大项目、中高端产品逆势上扬,获得项目增长78%,普及型数控、立车等中高档产品销售大幅增长。着力推进海外市场销售,使海外销售收入达到2007万美元,在国内同行业出口名列前



各项试验均一次顺利通过。

稳扎稳打 成果显著

2011年3月,天威保变自主研发中国首台具有完全知识产权的100MVar/800kV智能可控并联电抗器。该产品的研制成功,标志着国产特高压智能化可控并联电抗器的设计制造水平达到国际先进水平,为中国智能电网设备的研制,奠定了坚实的基础。

在产品研发过程中,天威保变掌握了大型智能化可控并联电抗器研制关键技术,并在智能组件方面,研制成功全封闭、阶梯控制外循环散热的智能组件柜和专用外置、内置传感器,成功建立各类技术模型,实现了LED集成技术。

2011年8月以来,天威保变相继为衡水苏正220kV变电站、朝阳马山220kV输变电工程自主研发成功3台180MVA/



合康变频武汉公司成为 “节能减排先进单位”

■ 钟依

近日,凭借领先的变频节能技术及优秀的节能成果,合康变频科技(武汉)有限公司喜获武汉市2012年度“节能减排先进单位”荣誉称号,公司总经理叶进吾荣获“两型社会建设先进个人”称号。

据悉,此次评选活动旨在大力宣传节能减排理念,激励全区加快推进两型产业的发展,努力将高新区建设成为低碳、绿色、生态、宜居之城。合康变频(武汉)致力于工控变频节能领域,其自主研发的HID系列中、低压变频器,对各类负载进行调速、软启动和智能控制,为客户提升工况效率,具有显著的节能降耗效果。据估算,2011年合康变频(武汉)的变频器产品在电力、钢铁、起重、塑胶、纺织、印刷、制药、建材、石化、市政供水、矿山等多领域均获成功应用,(按节电率30%计算)仅2011年一年,合康变频为用户节约用电量3.7亿—4.9亿千瓦时(折合电费约1.8-2.5亿元),节约燃煤12.3-15.4万吨,减少CO₂等温室气体排放3.5万-4.4万吨。

同时,合康变频(武汉)将节能环保理念贯穿于生产经营的每一个环节:投资4.3亿元占地85亩的合康变频(武汉)工业园从设计、施工到装修都采用节能环保材料,有效降低碳排放量;公司严格实施“5S”管理制度,做足文明清洁生产。

公司荣获两项荣誉后,将推进合康变频(武汉)一如既往地坚持“绿色科技,造福人类”的使命,提高科技创新水平,优化产品结构,持续改善能源利用效率,为实现企业与环境的协调与可持续发展做出不懈努力!

许多代理商和重点用户说,新年伊始,云南CY集团有限公司举办新产品推介暨研讨会,将8台全新的数控新产品呈现给代理商和重点用户,这是国内机床制造企业积极应对市场和用户需求变化的有力措施之一,不仅增强了代理商对国产品牌机床销售的信心,也增强了用户使用国产品牌机床的决心。同时,彰显出该集团致力于企业转型调整、产品升级换代,贴近市场,满足用户,开拓国内外两个大市场的魄力。衷心希望国内众多的机床制造厂家像CY集团一样,真正树立“以市场和用户需求为中心”的经营思想。

同时,合康变频(武汉)将节能环保理念贯穿于生产经营的每一个环节:投资4.3亿元占地85亩的合康变频(武汉)工业园从设计、施工到装修都采用节能环保材料,有效降低碳排放量;公司严格实施“5S”管理制度,做足文明清洁生产。

浙江巨星科技 大力提升主业五金产能

从投资皮革制品制造业,到涉足金融业务,跨界之广令人惊讶。而作为巨星科技主营业务的五金产品,巨星联合控股集团董事长仇建平不曾松懈。

据报道,为了解决公司现有手工具组装和包装能力不足的问题,2012年他继续加大对子公司奉化巨星的投资,投入1000万元用于手工具组装包装扩建项目。

投入巨大是为了提升主业产能,不仅目的明确,而且效果显著。作为国内手工五金产品制造、出口的龙头企业,巨星目前已经形成了下游零售商的销售网络渠道资源、上游代工厂的供应链外包资源、新产品研发设计和一站式服务能力、ODM+OBM并行的多品牌运营能力;主要客户涵盖全球五金、建材、汽配、百货类大型终端零售商,包括美国的HomeDepot、Lowes、沃尔玛,英国的翠丰及下属企业B&Q(百安居),法国家家乐福,加拿大的CTC等。

对于外向型制造企业来说,眼下的日子并不算好过。全球经济疲软背景下,国外订单少了,国内工人的工资成本却升高了。但外贸业务占99%的巨星科技,却在这个不太好的时节持续提升品牌知名度和销售额。对此,仇建平称:“我们注重技术创新,因为占据生产链上游,很大程度上赚的是品牌、专利和设计的钱。”

2013年经济形势中最大的利好是什么?仇建平认为,国家在2013年继续重视产业建设和产业发展,这点从2012年年末PPI、PMI等数据的上升势头就可以印证。巨星旗下的叉车业务今年同样值得期待。

220kV智能化变压器。2012年6月,220kV朝阳马山输变电工程智能化变压器投入运行。截至目前,产品运行状态良好,智能组件设备运行正常。这些产品的试验和运行结果证明,其产品主要技术性能指标均优于设计要求,具有结构合理、局部放电量小、损耗小、振动低、噪声低、无局部过热等优点,且智能组件及软件系统功能完善,智能组件和传感器在强电磁干扰环境下能够稳定可靠运行。此举为其研制新一代智能化变压器奠定了坚实的基础,积累了丰富的经验。

目前,天威保变下属的天威新域科技发展有限公司,已开发出满足各种变压器容量和电压等级需求的变压器智能组件,包括智能化诊断单元、智能化测控单元、局部放电检测单元、冷却装置智能控制箱、内置式传感器,以及智能组件柜等系列产品。



©巨星科技产品陈列室

■ 万慧

从投资皮革制品制造业,到涉足金融业务,跨界之广令人惊讶。而作为巨星科技主营业务的五金产品,巨星联合控股集团董事长仇建平不曾松懈。

据报道,为了解决公司现有手工具组装和包装能力不足的问题,2012年他继续加大对子公司奉化巨星的投资,投入1000万元用于手工具组装包装扩建项目。

投入巨大是为了提升主业产能,不仅目的明确,而且效果显著。作为国内手工五金产品制造、出口的龙头企业,巨星目前已经形成了下游零售商的销售网络渠道资源、上游代工厂的供应链外包资源、新产品研发设计和一站式服务能力、ODM+OBM并行的多品牌运营能力;主要客户涵盖全球五金、建材、汽配、百货类大型终端零售商,包括美国的HomeDepot、Lowes、沃尔玛,英国的翠丰及下属企业B&Q(百安居),法国家家乐福,加拿大的CTC等。

对于外向型制造企业来说,眼下的日子并不算好过。全球经济疲软背景下,国外订单少了,国内工人的工资成本却升高了。但外贸业务占99%的巨星科技,却在这个不太好的时节持续提升品牌知名度和销售额。对此,仇建平称:“我们注重技术创新,因为占据生产链上游,很大程度上赚的是品牌、专利和设计的钱。”

2013年经济形势中最大的利好是什么?仇建平认为,国家在2013年继续重视产业建设和产业发展,这点从2012年年末PPI、PMI等数据的上升势头就可以印证。巨星旗下的叉车业务今年同样值得期待。