

晋亿实业拟构建全国五金销售物流体系

晋亿实业成立于1995年11月,是国内紧固件行业生产龙头企业。公司所生产的紧固件产品不仅享誉国内市场,而且在国外也拥有极高的品牌知名度。产品远销美国、日本、欧盟等国家和地区。公司现已发展成为全球紧固件生产知名企业之一。

据了解,该公司将通过非公开发行股票预案修正案,拟募集资金总额不超过15亿元。这笔资金将用于浙江嘉善晋亿五金销售物流体系建设项目、辽宁沈阳晋亿五金销售物流体系建设项目、福建泉州晋亿五金销售物流体系建设项目、湖北武汉晋亿五金销售配送中心项目、收购晋正自动化工程(浙江)有限公司100%的股权及补充公司流动资金。

据悉,公司为应对激烈的市场竞争,经过认真分析和论证,制定了未来几年的经营发展战略,其中一个重要环节就是大力加强销售物流体系建设,逐步实现产销分离,整合销售供应链,减少产品销售之间环节,强化物流配送服务,降低产品供应链成本,最终实现制造业向流通业的拓展。

随着本次非公开发行股票和募投项目的实施,公司将进一步延伸产业链,实现从五金产品制造业向下游流通业的拓展,丰富产品结构,增强盈利能力,提升物流服务功能,增强核心竞争力,提高公司抵御风险的能力。同时,公司将进一步发挥品牌优势,完善营销网络、增强服务功能,以求进一步拓展市场、扩大紧固件业务规模。

(赵家福)

机器人产业初露锋芒 中航欲打造“国家队”

随着部分地区用工缺口等问题的凸显,我国智能机器人产业近来开始初露锋芒,这也引起了中航工业的关注。记者从中航工业获悉,公司近日召开“智能机器人专题研讨会”,欲发力机器人产业。对此,中航工业董事长林左鸣日前在接受记者专访时表示,公司将紧跟上第三次工业革命的步伐,抓住机器人、3D打印等新兴产业,强化军民产业融合。

记者注意到,前不久,中国机器人产业创新联盟在北京成立。与会专家表示,随着我国新型工业化进程的加快,以机器人为代表的智能装备产业迎来了千载难逢的历史机遇,机器人和自动化产业将成为未来我国高端制造业发展的主流方向,并将在我国产业转型和结构调整中发挥重要作用。

“我国机器人产业已经进入新的历史机遇期,未来将长期保持40%以上的高速增长,国际机器人企业也将大批进入我国,中国民族机器人企业必须抓住机遇,加速发展。”中国机器人产业创新联盟主席曲道奎说,“组建中国机器人产业创新联盟就是要整合行业优势资源,迅速形成合力,不能各自为政。”

据悉,中航工业航空装备、航电系统、机电系统、基础院、中航重机等直属单位开展了智能机器人产业发展规划编制和项目推进工作。中航洪都、自控所、光电所、制造所、泛华、中航智控等成员单位在机器人系统、工业机器人、特殊作业机器人、服务机器人部件等多领域开展项目研发工作。2012年,中航工业自控所飞喷机器人和中航工业泛华焊接机器人等产品成功进入市场并实现盈利。其中,中航工业泛华中航精机全资子公司。(尚正)

3亿订单 大众阀门 打响了新年第一炮

开年来,大众阀门到处洋溢着喜悦的气氛。一笔货值500多万元的“西气东输”工程球阀订单这几天即将交付用户安装使用,而大众阀门目前手里握着的意向订单价值达3亿元,其中外贸订单超1亿元。

大众阀门集团总部位于享有“中国泵阀之乡”美誉的浙江省永嘉东瓯工业园,是一家集专业化制造、生产、销售和服务为一体的大型阀门制造集团公司。公司的主导产品有美标阀、油田专用阀、蝶阀、高温高压阀门、闸阀、止回阀、截止阀、调节阀、球阀、给排水阀、船用阀、燃气气阀等60多个系列1600多个品种,年生产能力达30000吨以上。

大众阀门集团在10多年来主攻内销市场,经过努力,逐渐成长为中石油、中石化等大企业的优质供应商,并获得“国家高新技术企业”称号。2011年,大众阀门开始涉足外贸领域,仅当年就实现了2000万元的出口额。内外兼修,去年大众阀门集团阀门主业产值达到6.65亿元,在实现双位数增长的同时,出口订单总量猛增到近8000万元,同比增长达到400%。

2012年,国际阀门市场较为低迷,但大众阀门仍依靠努力,攻克了行业内难解的工艺难题,实现了模式闸阀闸板通配互换,不仅使产品质量有了质的飞跃,并大大缩短了产品的生产周期,成功完成了北美客户5000万的大订单。这位北美客户验收产品后,对质量和交货期非常满意,更是在今年追加了近1亿元的订单。该集团接到“西气东输”工程项目订单,生产用于高含硫气管线上的抗硫球阀近2000台。今年开年后,大众阀门集团为此订单而忙得不可开交。

一年之计在于春,大众阀门手握3亿订单,为2013年开了个好头。

(钟华)

德克电力工具,始终坚守名优产品实打实的信念,用专业的实力赢得行业话语权,并将继续走科技创新之路。

德克:中国电力工具行业“发言人”

■ 钟国武

如今的德克,正以一个领导者的姿态跃居在电力工具行业,并以科技创新为契机,不断研发出新的符合市场需求的产品;以电力工具行业的发展为己任,积极参与行业标准的制定,推动中国电力工具与世界的接轨,扩大电力工具“中国制造”的话语权。

名优产品实打实

德克作为上海的一个老工具品牌,以其丰富的产品线,过硬的品质,成为国内同类企业中制造经验丰富、技术先进、产品质量优异、产品系列最全、市场占有率最高的制造商之一。面对施工单位对工具要求特点的改变,液压工具以其优越的性能,逐渐成为市场的新宠。但是液压工具研发和制造的话语权一直掌握在国外高端品牌手里,国内企业大都处在模仿阶段,性能和稳定性远远落后于国外高端产品。面对这种状况,德克经过5年时间反反复复的实验、试制,攻克了液压工具存在的世界性难题,产品性能和稳定性接近或者达到国际水平。

德克一直把品质的完美作为自己追求的目标,德克电力工具,无论是外观还是内在品质上,都力求与先进国家的同类产品媲美,向国际水准靠近。跟同类产品相比,德克工具除了“轻、便、快、好”之外,质量更加稳定,使用寿命长,细节方面

更显人性化,产品使用性能远远高于国内同类产品。如德克液压压线钳,达到了先进国家的标准——5000次(压线),而国内同类产品高品质的压线次数仅为千余次,品质差的压线次数不足百余次,而德克液压压线钳压线次数正力图突破一万次,而且德克电力工具在密封、磨损度方面有着同类产品无可比拟的优势。

德克的姚德利董事长告诉我们,为了确保德克产品的精益求精,德克建立了严格的质量管理系统,产品的研发过程更是需要严格遵循15道程序,执行过程也受到严密的监控。正因为有了这些坚实的保障,德克才有了诸如“上海市名优产品”,“诚信制造商”,“中国电力工具市场技术先锋”等荣誉称号,这不仅是对德克电力工具产品的肯定,更是一种褒奖,让德克拥有了不错的市场份额。

赢得行业话语权

近年来,德克积极筹备自己的检测实验室,可以对各种电力工具实现各种功能的检测,填补了中国电力工具无检测中心的市场空白,对推动中国电力工具规范化发展起到了重大作用,为中国电力工具行业的发展做出了重要贡献。

德克利用自己在中国电力工具行业的技术和标准优势,积极邀请上海工具研究所、上海电力学院、上海电缆研究所等科研院所,成立了中德电力工具研究中心。该指导单位的成立,填补了中国电力工具行业缺少公益性研究中心的缺陷;整合了



来自商协会、科研机构、企业等优势资源,对共同提升行业的技术发展起着重要的推动作用;对全面推动电力工具企业间的合作,提升电力工具“中国制造”的话语权,推动中国电力工具向中高端发展,做出了重要贡献;更加奠定了德克行业领导品牌的地位。

一直以来,德克充分利用上海的人才、技术优势,把自己定位为中国电力工具的研究创新基地,避免了走中国本土企业模仿型的发展路径。德克利用自己强大的研发优势,努力缩短与国际顶级品牌的差距,形成了自己独特的竞争优势。

兴乐集团董事长虞文品给困难群众送礼物



●虞文品(中)送上慰问金

占领工量具高地 争做行业旗帜

——访河南双马工量具有限公司董事长范平军

■ 谭晶晶

同样地处美丽富饶的中原城市商丘,同样身为欣然崛起的民营企业,却有着自己独特的棱角;不随波逐流,毅然地独树一帜,平实为人,诚信为事,着实成为工具行业的一道靓丽风景。河南双马就是这样的一家个性企业。近日,笔者有幸采访到了河南双马工量具有限公司董事长范平军。

以实力赢发展

河南双马工量具有限公司是一家专业生产钢卷尺、高级美工刀的厂家。

众所周知,大自然因为竞争而导致优胜劣汰,也因为优胜劣汰而进步。对于一向坚持“靠实力赢发展”的双马人来说,竞争是他们的一门必修课。所以,当被问及“面对强大的市场同行竞争力,贵公司是如何面对?”,范平军很严肃地说了一句:“现代企业充满了竞争,企业只有依托先进的技术与可靠的质量,才能在市场竞争中立于不败之地。”

工量具行业竞争十分激烈,面对强大的对手,范平军首先靠的是自己“万事不急不躁,平常心对待一切困难与喜悦”的心态,慢慢分析原因,搜寻解决之道。最后,双马在慢慢地改进销售思路和提高产品技术、质量的同时又学会了超前的创新。终于,成就了今天的双马。

此外,以“创新”作为前进的步伐是双马人一直奉行的经营之道。河南双马工量具有限公司从成立至今,创新的标准一直在不断地刷新,创新的成果也让公司一步一步开凿出工量具市场上的宽阔大道。数年来,公司不仅花大量的人力、物力及时间去支持产品研发的产品及技术改造,而且在技术产品方面,公司通过聘请优秀的研发设计公司,研发、



●范平军,河南双马工量具有限公司法人代表、董事长、总经理。从白手起家做成了亿万元资产的企业,使公司由家庭作坊式的加工业跨入了中小企业的行列,产品由国内销售冲进了国际市场,我国长江以北同行业大规模企业之一。

用电子商务拓宽市场之路

河南双马工量具生产的产品以出口为主,占整个公司的80%左右,市场主要集中在东欧南美、南亚、中东等地区。目前,因为相关认证以及产品精度和原材料等问题,公司产品还没有进军欧美市场。但为了不放过这个庞大的市场,双马工量具一方面对认证的可行性进行探讨,并且和相关认证机构进行洽谈;另一方面,和国外经销商进行联系,考虑从国外引进先进的原材料,对于产品质量进行改观。

随着国内五金行业的竞争加剧,以及经济危机的影响,双马工量具的海外订单面临严峻考验。因此,公司便制定相关策略,于2008年下半年开始,积极扩大国内市场份额,加快新产品开发力度,加大国内营销的力度。随着出口环境的逐渐好转,公司的国外订单反弹很快,国外买家询价、成交很积极。自此,双马工

量具正式形成国外贸易为主、国内贸易为辅,两条腿走路的经营策略。

范平军认为,国内的五金企业进入新的国际市场相对很难。如果想降低贸易成本,电子商务为企业首选,短期内即可收到国外客户的反应。另外,有实力的企业可以参加中国很专业的五金展会,如广交会等,更有实力的企业,可以参加相对专业的国外展,如德国科隆、俄罗斯等,扩大企业的国外影响力。

稳中求胜,缔造未来

在谈到企业今后的发展蓝图时,范平军给了与众不同的答案,“一年一个台阶!”很简单的一句话。但他却回答得很是肯定,眼神中充满了信心。

“销售决定企业的命运!”范平军继续说,“在未来,希望通过双马人的这种脚踏实地的共同努力,将销售做到工量具同行的前几位,致力将企业发展为中高端企业,这是目前的目标!”目标可以定得很远,很高,却往往需要中途很多的努力和坎坷经历才可以达到预期的地点。然而,按照科学原理,接近实际,逐个小目标,一步一步地完成反而能达到意想不到的结果。

当被问及面对目前人民币升值、劳动力成本提高、原材料涨价和出口退税率下调等多重压力,双马工量具如何应对时,范平军表示:面对目前的困境,企业应该保存实力、积蓄能量,争取安全度过“严冬”,等待春天来临。保持员工队伍稳定和员工收入稳定,不减少技术改造和产品研发的投入,同时保障客户利益和物流渠道稳定畅通;另外则是严格的成本管理,缩减开支,把有限的资金、资源用在紧要处。只有不断提升产品品质、员工素质及品牌价值,才能促进挖潜节能,降低成本。

订单火爆超预期

自贡华夏阀门 加班加点赶交货

■ 张慧萍

新春伊始,华夏阀门一上班就忙得不可开交,超出预期的大量订单纷至沓来,“逼迫”着公司和员工在满负荷生产也很难满足市场需求的情况下,不得不加班加点赶生产,以确保按时交货。

通常情况下,每年的一季度都是制造业的传统淡季。由于天气寒冷,原材料供应趋紧,许多企业的生产经营会异常困难,加之去年因经济下滑给制造业带来的困难,更是让许多生产型企业举步维艰。但作为中国电站阀门行业领军企业的华夏阀门却没有受到太大的冲击,产销情况一直比较正常。但今年一开年的情况仍然出乎公司的意料,仅1月至3月15日,华夏阀门除获得东方锅炉1300多万元的配套阀门生产订单外,还新增华西能源、浙江乐清电厂、鄂尔多斯电力集团、东莞玖龙纸业等企业订单2424万元,同比增加48%,呈现出淡季不淡、产销两旺的喜人局面。其中,华夏阀门去年为鄂尔多斯电力集团一项目1、2号机组提供的调节阀产品经过实际运行获得客户充分肯定,今年再次拿下该项目3、4号机组的同类阀门,充分显示了客户对公司的认可。

订单火爆让华夏阀门感到欣喜的同时,多数订单集中到4月交货也给该公司带来了很大的压力。为此,华夏阀门依据市场变化,一方面对已经制定下发的生产作业计划进行大面积调整,一方面召开生产、采购、技术等各个环节的会议,逐个解决影响生产经营的突出问题和瓶颈问题,抓好生产运营管控,强调严格执行生产计划,提高工作效率并严格检查、考核。特别是针对原材料供应问题,公司加大了对铸钢件等原材料的采购,考核力度。力求通过细安排、快落实,有效化解时间特别紧张的不利因素,确保如期交货。

对于今年订单异常火爆的原因,华夏阀门营销中心副总经理李平表示,在经济大环境的变化之外,华夏阀门舍得在产品革新方面下大力气,不断实现产品主导产品成功升级,提高了在产品中的市场占有率也是不可忽视的重要因素。

