【招商信息】

北京东华原医疗设备有限责任公司

名称:自动身高体重测量仪寻代理
代理区域:全国
地址:北京市昌平科技园区振超路1号
联系人:高生
邮编:102200
电话:86-010-89718013
传真:86-010-89718021

安徽省徕富数控机床有限公司

名称:冲床代理
地址:安徽马鞍山博望经济特区徕富工业园
联系人:程红霞
邮编:243131
电话:86-0555-6063941
传真:86-0555-6065132

浙江玉环诺鸿纺机部件有限公司

名称:施工升降机电机配件诚招总代理
地址:浙江省玉环县玉城街道环东工业区
联系人:陈德富
邮编:317600
电话:86-0576-87251100
传真:86-0576-87282717

上海荏川泵业制造有限公司

名称:荏川泵业招募全国代理经销商
代理级别:省级、地市级、县级
代理区域:全国
地址:上海市松江区泖港工业区中民路599号
联系人:解先生
邮编:20600
电话:13301707177
传真:86-021-37668677

【供应信息】

山西风源机械制造有限公司

名称:旋风铣
电话:0359-7316484
移动电话:13934388008
传真:0359-7316858
电子邮箱:qjb-xfx@163.com
联系人:戚建兵
地址:山西省闻喜县五号信箱
邮编:043800
QQ:747926616

(山东)中大空调集团有限公司

名称:墙式轴流风机、轴流风机防雨罩
电话:086-0534-2755585
移动电话:13969260166
传真:086-0534-2299116
电子邮箱:374268366@qq.com
联系人:尹国军
地址:德州经济开发区晶华路
邮编:253000
QQ:374268366
网址:http://www.sdzdkt.com.cn

河北省南皮县日成防爆特种工具厂

名称:防爆双头开口扳手
电话:0317-7807782
电子邮箱:783815190@qq.com
联系人:张明月
地址:河北省泊头市南开发区
邮编:062150

安徽池州 以商引商引来"金凤凰"

■ 林清平

●四通光电是进入池州高新区的首家电子类企业

盛夏时节,记者就招商引资情况在安徽池州进行了一次采访。在接受采访的人士中,无论是企业家还是招商主管部门负责人,他们一致的看法是,在全国各地招商优惠政策日益趋同,招商烽烟迭起的大环境下,招商越来越不容易。如何在不利招商形势下寻求招商新突破?大家都各显神通,自找窍门。从招商实践来看,池州市探索的以商引商招商模式,效果非常不错,市内不少优质企业就是通过以商引商引进落户的。

从合作到联姻

马东是安徽马东机械制造有限公司的董事长,他一手创办的这家机械制造企业主要为生产水表阀门的企业提供配套产品,多年来,企业一直采取滚雪球的方式发展,虽然与国内大型阀门水表生产企业宁波埃美柯一直有着业务上的合作关系,但长期处于极为被动的地位,企业一直难以做强做大。

据了解,宁波埃美柯是一家集科工贸于一体、以生产阀门、水暖洁具、水表、管业、淋浴房等产品为主体的企业集团,是中国五金制品协会副理事长单位,也是全国阀门及水暖专业委员会理事长单位。

2008年的国际经济危机给马东的企业造成沉重打击。就在马东感到一筹莫展的时候,政府向他伸出了援助之手,一名从市科技局下派到企业的挂职干部成为他公司的副总经理。这位叫宋秋奎的挂职副总经理到位后,经过深入的调研为马东支出了发展新招:变与宁波埃美柯的合作为联姻。在宋秋奎看来,马东机械作为为埃美柯做配套产品的小企业,如果相互间只存在松散的业务合作关系,很难实现靠强靠大发展,只有将松散合作变成紧密联姻,才有可能与埃美柯捆绑在一起发展。

基于这样的理念,马东和宋秋奎一起开始了以商引商的密集动作。经过多轮的交流和洽谈,马东机械精诚所至,埃美柯终于金石为开,同意双方合股在青阳成立池州埃美柯水表制造有限公司。该公司的成立,不仅为马东机械带来了技术研发和市场的保障,而且大大提升了马东机械的管理能力,为马东的做强做大带来了希望。首次以商引商成功给马东和宋秋奎带来了信心,紧接着,他们又通过努力,促成了埃美柯池州青阳工业城的落户。

埃美柯池州青阳工业城规划面积12.3万平方米,第一期开发2.3万平方米,计划总投资2.5亿人民币。工业城建成后,将作为青阳县铸造产业的龙头,带领全县机械制造业进入全新的发展阶段。现已担任青阳县挂职副县长的宋秋奎在谈及马东机械成功以商引商的经验时说,成功实现以商引商,一是要有发展企业和地方经济的责任感;二是要对客商真诚,能够站在客商的角度想问题,以真诚感人;三是要有锲而不舍的钉子精神,对优质客商一定要一盯到底,越是困难越坚持。

新媳妇当红娘

2011年,东至县龙华医药有限公司利用自身产业优势,引进上市公司浙江普洛康裕股份有限公司来东至投资,该公司在香隅化工园投资了一个超12亿元的大项目,并成立了安徽普洛康裕股份有限公司,新成立的这家公司成为连接园区内原料药、医药中间体与成品药的桥梁,它的成功落户进一步激活了园区生物制药业,延伸了产业链。这是东至县一度传为佳话的以商引商案例。

安徽普洛康裕股份有限公司刚在东至落户不久,就加入了以商引商的行列,有人戏称这是"新媳妇"变"红娘"。安徽普洛康裕落户东至的第二年,该公司总经理葛永进便现身说法,帮助园区引进了投资10亿元的众望制药项目。

一个个新的招商项目落户,就相当于一个个"新媳妇"被娶进门,这些"新媳妇"摇身一变成为"红娘",又带进来一批"新媳妇",这样的循环往复,带来的是婆家的人丁兴旺。"婆家好不好,媳妇的现身说法最有说服力。"东至县招商局相关负责人说,"我们这里以商引商的成功,得益于已落户客商的现身说法,我们自己说一万个好,不如客商说一个好。"

这位负责人认为,以商引商不仅效率高,更重要的是,以商引商能够很大程度上避免同质化招商,有利于产业链的拉长。

变乡情为商情

在招商引资中,贵池区将更多的注意力锁定在长三角、珠三角等地的贵池老乡身上,近年斩获了不菲的招商成果。在谈及这些招商成果时,贵池区招商局局长戴爱军说:"长三角、珠三角的贵池老乡中不乏成功的商人,不缺与商界关系紧密的知名人士,我们的以商招商,便锁定在这些老乡身上,将乡情变商情,最后将商情变成实实在在的招商成果。"

13个贵池同乡会遍布长三角、珠三角以及京、沪、闽等发达地区,这些同乡会成为当地客商与贵池之间连接的桥梁,俨然以商引商的桥头堡。安徽池州四通光电产业园项目就是由广东贵池同乡会的老乡牵线介绍落户池州高新区的,该项目投资3亿元占地面积18万平方米,建成后将成为国内地区LED显示屏最大厂家之一。安徽池州四通光电是进入池州高新区的第一个电子类企业,该项目开启了池州高新区电子信息产业的定位。仅2012年度,经由同乡会和商会引入池州高新区的企业就有6家,总投资14.37亿元,上述6个项目均为贵池区治理打造的"首位产业"项目。

"据不完全统计,池州高新区有一半以上的项目是通过同乡会和商会以商引商落户的。"贵池区招商局相关负责人说。

以商引商带来的启示

上述以商引商的典型案例只是一个缩影,近年来,池州市以商引商的成功案例比比皆是,不胜枚举。在全国招商大环境形势严峻的情况下,池州市以商引商为什么会屡获成功?市招商局副调研员卢敏总结:以商引商给人们带来三点启示——

启示一:明确的产业定位是以商引商的关键。产业不明确,招商引资就失去明确的目标和方向,既难以招到优质客商,也不利于落户企业的可持续发展。产业定位明确了,才能实现目标招商,精准招商,招进来的企业才能很好发展。

启示二:优质的软硬服务环境是以商引商的保证。"进了池州门,就是池州人",换位思考,将心比心,视客商为家人,在服务上既要用力,更要用心。

启示三:亲商爱商的社会氛围是以商引商的动力。"人人成为招商环境"应该成为一个地方的共识,以商引商的功臣不仅要获得政府的奖赏,也应该成为群众心目中的英雄。只有形成了这样的社会氛围,以商引商才能蔚然成风。

智能煤机成套装备试车成功

我国涉足"无人采煤"作业时代

■ 裘进

近日,国内首套大功率井下智能成套装备在太重煤机工业园试车成功,这标志着中国向实现"无人采煤工作面"迈出了重要一步。

中国煤炭机械工业协会理事长张勇对此表示,该项目的成功不仅将提高我国综采技术装备的智能化水平,使我国综采装备智能化水平基本接近国际先进水平,也意味着我国煤炭机械技术发展进入了一个崭新阶段,提高了煤炭生产的高效性和安全性,同时可以直接带动常规产品的设计、制造技术提高,为使用企业和制造企业带来良好的经济效益。

据了解,该项目由太重集团煤机公司和山西焦煤集团西山煤电公司牵头承担,并联合平阳重工、山西煤机、山西科达、汾西重工、罗克佳华、向明机械、中国矿大等单位共同完成。该套设备将落户在西山煤电公司,建成的千万吨级安全高效示范工作面,将实现采煤机、液压支架和运输系统的智能化控制。

太重煤机副总经理郝尚清介绍说,该项目是国家"十二五"智能制造发展专项的重点项目之一,设备总重量1万多吨,项目总投资4.4亿元,其中,国家补贴1亿元予以支持。

记者了解到,煤炭综采成套装备智能系统开发与示范应用项目,是由国家发改委、财政部、工信部共同批复的国家"十二五"智能制造装备发展专项项目,已列入国家战略新兴产业发展专项资金计划。据称,它是"十二五"国家智能装备发展专项中,资金补贴最大的项目。

据介绍,该项目由采煤机智能控制系统、支架围岩智能耦合电液控制系统、刮板运输机智能控制系统、综采工作面集中控制系统等组成。最终建成的智能型千万吨级安全高效工作面,将实现煤炭综采工作面自动化生产,采煤机、液压支架和运输系统智能化控制。此次试车成功标志其完成了综采成套装备制造及地面联合调试工作,项目已经取得阶段性成果。

业内人士介绍说,这套成套设备的智能化水平已达到较高水平。以太重煤机研制的智能采煤机为例,它能自动完成采煤工艺所要求的各种采煤工序,实现与液压支架及刮板运输机协调控制,具备完善的自诊断、故障预警及通讯功能。采煤机智能化系统包括以DSP为核心的中心模块、感知模块、故障分析模块、网络远程通讯控制模块、安全检测应急模块、智能切割模块、人机接口等功能模块。通过这些智能化模块,能有效地实现煤岩识别、滚筒高度自动调节、牵引速度自动调节,并具有采煤机运行工作状态电流、电压、功率及截割部、牵引部关键部件的转矩、转速、振动、温度等信号进行在线监测、诊断、预警功能,反应速度能在0.001秒间作出。

仪器仪表市场2013下半年将走出低谷

■ 汪泉

近年来,国内仪器仪表行业得到了快速发展,2012年底行业工业总产值已接近7000亿元。特别是在2004-2008年的五年间,行业年均复合增长率超过了30%。2012年随着宏观经济的下行,行业发展增速进入了一个阶段性的低谷,不过从去年四季度开始,行业增速开始企稳回升。进入2013年后,回暖态势得到了进一步的确认。

与发达国家相比,国内仪器仪表行业不仅整体规模比较小,并且在经济总量中的占比也比较低。2004年国内仪器仪表行业总产值占GDP的比重不到0.8%,2012年该指标也仅为1.33%。而据美国商业部国家技术和标准研究所(NIST)的报告称,美国在上世纪90年代该指标已经达到4%。因此,我们认为国内仪器仪表行业仍有广阔的发展空间,行业总产值占GDP的比重也将逐渐提升。

下半年,相关政策的出台及推行,可将市场潜力转变为市场需求,例如在环境监测、食品安全、节能减排、生产安全等方面的政策的出台,会推动这些领域内的市场需求的启动,增强企业的投资意愿,以使企业符合相关法规和标准。

对于下半年行业的整体情况,笔者认为在宏观经济企稳回升的过程中,仪器仪表行业将逐步走出阶段低谷,但过程会比较漫长、增幅也有限,行业内细分领域的分化会更加明显。另外,在食品安全和重金属检测等方面也可能会有一些机会。如金卡股份、雪迪龙和新天科技、天瑞仪器、先河环保和聚光科技将获益。

当然,仪器仪表行业在国内的发展还面临着一些问题。但总的来说,仪器仪表行业快速发展,未来仍有较大成长空间。

依托创新

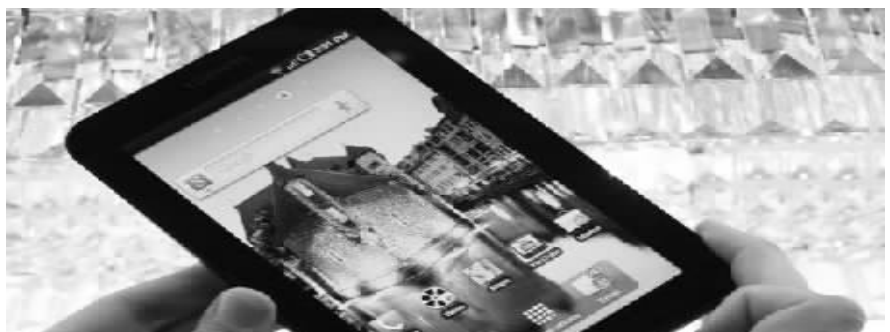
贴标签机市场向好

如今,包装设备中的贴标签机行业逐渐崛起,并且很快在包装设备中取得一定的地位,在食品的包装过程中,贴标签机充分发挥了神奇的作用,无论在包装质量,还是在包装产量上,贴标签机都达到了质量与产量的结合。但这却会带来一定的局限性,对于一些在食品包装中有着特殊要求的业务,贴标签机却不能很好地满足这一点。尽管如此,贴标签机在包装机械设备的地位仍然很重要,在今后的发展中贴标签机械会在不断的创新中实现高难度的包装要求。

现代食品业的趋势是多元化、营养化,然而消费者了解这一途径最直接的方式就是通过食品的包装来获得信息,例如某一厂家推出新的产品,那么包装上面的标签信息就显得十分重要,所以食品包装设备中的贴标签机在其中扮演者很重要的作用。

在食品包装行业中对包装的要求会更严格,上世纪七八十年代,在食品包装行业主要靠的是人工手工操作,这一点的确满足了包装的高要求,但是企业每天的产量却不是很高,面对现在多元化的市场,食品包装行业中人工手工的操作已经在市场中出现了失衡,高质量但却不能高产量,必然会渐渐被市场所冷落。通过不断创新,贴标签机会日渐找到自己的重要位置,其市场会逐渐向好。 (伍圈)

小尺寸平板电脑前景光明



■ 龚空

平板电脑已经向轻薄、便携方向发展,更小的尺寸可以让平板电脑能很轻松携带或者放入衣服的口袋中。正因如此,七寸平板如今在市场的表现可谓如日中天。无论是i-Padmini的火爆,安卓平板市场中七寸平板的异军突起,还是微软小尺寸平板的奋起直追,小尺寸平板的前景可谓一片光明。

小尺寸平板电脑已经成为PC厂商最新的战场。如今平板电脑操作系统已经形成三足鼎立的局面,Windows8、iOS、android都将在小尺寸平板电脑市场发力。微软已经开始在11.6英寸触控PC提供Windows8操作系统半价优惠;7月份发布的谷歌二代Nexus7平板电脑,定位中端机型,16G版售价229美元,选择将亚马逊和苹果的同类产品作为竞争对手。

据英国《金融时报》称,近期多家PC厂商进军小尺寸廉价平板电脑市场。不过在PC销量明显滑坡的大环境下,PC厂商也没有太多选择。着PC销量的滑坡,计算机厂商纷纷推出类似iPadmini的小尺寸廉价平板电脑,以推动销量增长。PC厂商们除了降低利润率,以廉价平板电脑打开大众市场的办法外,还没有更好的办法吸引消费者。如果其他厂商都在推出低价小尺寸平板产品,自己却没有,慢慢就会输掉品牌价值,这点是任何一个厂商都不会想要发生的。

华硕、宏碁、惠普和联想等PC厂商近几周均发布或推出了价格低于200美元的Android平板电脑,其中包括华硕129美元的MeMOPadHD和惠普售价170美元的Slate7。华硕营销主管杨丰泽表示,该公司希望将平板电脑带给每一名消费者。他表示:"我们希望改变他们对价值的期望。"不过他拒绝透露新款平板电脑的利润率。

宏碁则表示,该公司将专注低端、"有价值"的平板电脑,这将使宏碁今年的平板电脑销量同比提升两倍。去年宏碁售出了180万台平板电脑。廉价的小尺寸平板电脑已经代替主流PC之间的竞争,PC厂商正纷纷推出新类型产品,以弥补PC业务的滑坡。而除了小尺寸平板电脑之外,PC厂商还在尝试介于笔记本和平板电脑之间的可变形设备。

目前,小尺寸平板电脑市场的领先者包括苹果公司、三星和亚马逊。根据Canalys的估计,随着多家PC厂商推出此类产品,自去年初以来平板电脑的平均售价已下降12%,至461美元。