

中核苏阀 AP1000 爆破阀模拟件通过整机试验

■ 方汪

8月13日,总部位于江苏苏州的中核苏阀科技实业股份有限公司向国家核安全局申请扩证的 AP1000 爆破阀模拟件进行了整机性能试验。该项试验是获取国家核安全局 AP1000 爆破阀制造许可证的关键节点,试验的成功意味着该公司已经具备了获取 AP1000 爆破阀(14 吋)制造许可证的条件。AP1000 是 Advanced Passive PWR 的简称,1000 为其功率水平(百万千瓦级),该堆型为西屋公司设计的三代核电堆型。此次试验获得了预期的结果,阀门成功打开。此外,中国核动力研究设计院还对阀门动作载荷进行了测试以评估阀门动作时对管道的影响,测试结果显示满足设计要求。

浙江志高机械打破全液压钻机国外厂家垄断

■ 宫成

据衢州日报报道,8月12日,在浙江省衢州市衢江区志高机械的车间内,流水线上工人们熟练地组装着一台一体钻机。“我们生产的系列空气压缩机和凿岩设备,都是企业自主研发的,2009 年系列一体式钻机被评为中国首台套产品。”浙江志高机械有限公司负责人介绍说,志高能有今天的成果,靠的就是科技创新,永远领先别人一步。全液压露天凿岩钻车的核心部件是大口径液压凿岩机。这个仅重 200 来公斤的核心部件,由于国外的技术垄断,进口的整机价格高,使用成本高。志高机械历时数年,研发成功全液压露天凿岩钻车。志高机械开发的全液压露天凿岩钻车,比传统凿孔钻掘进效率提高了 10 倍,能耗降低了 50%至 60%,打破了该领域国际少数厂家对我国市场的垄断。有了独步市场的创新产品,企业竞争地位得到了大提升。同时,为国内用户提供更高效、更安全、相对低成本的机械设备,也有助于扭转国内矿山以“人海战术”取胜的工作状况。2010 年,志高机械钻车产业化项目列入国家火炬计划,次年成为履带式露天钻车行业标准制订单位。至今,已拥有 40 多项国家技术专利,系列钻机在国内品种最齐全,企业效益以每年 30%的速度稳步增加。

我国泵阀行业需打造个性化品牌

■ 宫器

近年来,我国泵阀行业发展迅速,不仅泵阀生产水平有很大的提高,其产量也有了大幅度的增加。但比较尴尬的是,中小型及民营泵阀企业在这一过程中增速比较多,所占比重比较大。而大型泵阀企业较少,国内泵阀行业品牌力不强,市场竞争力较差。我国泵阀行业要想有长远的发展,必须调整和优化产业结构,既要继续充分发挥传统泵阀产业的优势,又要大力发展知识、技术密集型产业和新兴产业,以推动阀门产业的升级。只有这样,才能尽快缩短中国阀门业与发达国家之间的差距。因此,只要企业能够抓住机遇,加强研发能力,不断提高产品科技含量和产品质量,将能在广阔的市场竞争中占据主动地位。从泵阀行业的发展现状来看,泵阀行业本身也面临着淘汰落后产能的风险;在金融危机的影响下,钢铁、建筑及其上下游产业来说市场急剧萎缩,这对依赖这些产业发展的泵阀行业无疑是一个致命的打击。虽然金融危机在一定程度上对我国泵阀行业造成了消极的影响,但也使得泵阀行业内部的弊端暴露无疑,在市场经济体制下优胜劣汰;我国泵阀行业内销市场十分广阔,而出口市场却略显“单薄”,这些都是影响五金泵阀行业发展的阻力因素。据了解,目前在不锈钢冲压离心泵的国内市场,外资企业占有 50%左右的份额,而南方泵业的市场占有率为 12%左右,居于内资企业的首位。我国部分企业生产的不锈钢冲压离心泵,性能已接近国外同类产品,但售价只有国外产品的 40%左右。由进口替代所带来的市场空间,使公司获得了逆势增长。近年来,我国通用机械行业取得了长足进步,特别是泵阀等产品技术水平不断提高,并能为市场提供一些中高端产品。但总体而言,我国泵阀市场产业集中度较低,以生产中低端产品为主。在拥有核心技术方面,国内企业与世界发达国家相比还有一定的差距。国内泵阀企业看准进口替代的发展空间,近年来纷纷研究开发中高端产品,并不断取得进步。竞争对于企业来说,既是挑战,也是发展机遇,面对如此巨大的发展市场,国内泵阀企业要抓住这个发展机会,通过优化产业结构、提升产品质量、紧抓网络销售等来打造出属于自己的品牌,生产出可以媲美国际市场的泵阀设备。

捷和光电发力渠道 线上线下品牌“放光”

近日,广东东莞捷和光电有限公司天猫官方旗舰店正式上线,并推出了多款新品及系列优惠活动;与此同时,捷和光电四川运营中心暨明光灯饰强势入驻成都爱灯堡国际灯具采购中心。这一系列举动标志着捷和品牌光电线上、线下渠道联动的“立体营销”全面启动。



■ 高工

线下扩展网点,扶持经销商

近日,广东东莞捷和光电四川运营中心暨明光灯饰强势入驻成都爱灯堡国际灯具采购中心,集中展示捷和光电商业照明、家居照明、办公照明等数百款 LED 产品,一站式满足客户需求。爱灯堡总建筑面积达 25



万平方米,是西部地区规模最大、灯饰品类最齐全、价格最低的灯具灯饰集散中心,一直受到灯饰行业的高度和商家的热捧。爱灯堡灯饰采购中心以辐射西部十省市的强大市场号召力和强大的资源整合能力,加快整个西部灯具灯饰行业提档升级,正向西部乃至全国市场迅速扩张。捷和光电 LED 照明事业部总经理周弘表示,捷和光电与明光灯饰达成战略合作,入驻爱灯堡并设立四川运营中心,将面向大众消费的零售启动,有利于促进 LED 照明在西部地区的推广应用。此外,捷和光电苏州办事处暨勒克斯特灯饰公司昆山店、华容照明茶陵店也在近期

相继开业。目前,捷和光电的渠道网点已遍布广东、四川、福建、江苏、湖南、山西、北京、石家庄、西安、郑州、杭州等省市。周弘告诉记者,“LED 将在中国迎来前所未有的发展良机,捷和光电将与广大经销商共谋发展,并事无巨细地为大家提供包括建店、推广、盈利模式建立、培训、售后服务、提升管理等支持,让 LED 在市场推进中,以更快的速度、更稳健的步伐前进。”

线上品牌直销,让利消费者

在大力拓展代理、经销商的同时,捷和光电亦时刻关注网络营销。近些年,网购已逐渐成为人们日常生活中必不可少的消费

谛听科技智能路由器吸引互联网巨头求合作

■ 鲍川

不在家,但又急需提取家里电脑里的文件;想用手机存文件,但内存又不够用……怎么办?8月14日,成都高新区发布消息称,由园区内企业成都谛听科技有限公司研发的经济型家用智能路由器可解决这个问题,该路由器8月15日首发上市,并已进入批量生产阶段。而这种路由器也被一些互联网巨头看中。这款智能路由器“可以像手机一样具有多重功能”。公司 CEO 李程表示,目前谛听科技在小云软件和“如意·云”路由器远程开关机方面已经形成 8 个专利,后续的专利还在陆续申报中。该款产品在预定期间就已经非常火爆,从普通用户到分销渠道商都非常关注这款产品。成都谛听科技产品研发企业负责人李程介绍,路由器内置具有完全自主知识产权的“私有云”App-“小云”,只要手机用户

安装这款应用,就可以通过手机远程操控,直接从连接路由器的移动硬盘中提取数据。反之,手机资料还可以传到路由器云端。“如果手机内存满了,只要有 WIFI,就可把数据全部存储到硬盘里。”李程表示,这相当于为自己的手机增加“T 级”的海量容量。“实际上是提供了一个私有云空间。”李程称,与百度、腾讯、360 等网盘“公有云”相比,智能路由器提供的“私有云”,私密性更强,容量比网盘更大。成都谛听科技有限公司成立于 2009 年 11 月,致力于云存储相关领域的技术开发,联合台湾 NAS 厂商,主要提供性能嵌入式系统内核产品、低成本虚拟化技术及云存储软硬件一体化解决方案。其开发的“如意·云”路由器,配备 OpenWRT+CGL 开发;580 Mhz MIPS,8MFlash,支持 128M 扩展;拥有 1 个 WAN 接口和 4 个局域网接口;无线传输速率为 300M;采用硬件 NAT 加速和 VPN 加速技术,通过



OpenWRT 系统开源和 CGL 补丁实现稳定性的保障。

目前,百度、迅雷等互联网巨头纷纷寻求此合作。“可能会和百度云合作推出‘混合云’,人们可以把私密的资料放在‘私有云’里,而不重要的资料放在‘公有云’上。”李程说,和迅雷的合作方向将集中在下载方面,关闭电脑屏幕后,也可以通过智能路由器持续下载,并将文件储存在硬盘里。

济南柳工再制造工业园首台挖掘机顺利下线

■ 丛慧

8月15日,位于山东济南章丘明水经济开发区的柳工再制造工业园热闹非凡,喜迎八方宾朋,共庆济南柳工再制造首台整机隆重下线。再制造首台整机下线仪式得到了章丘市政府和广西柳工的高度重视,有章丘市各级领导、金融合作机构领导、永安建机各项目公司负责人和来自山东省、山西省的 130 余名客户代表到场,一同见证了再制造首台整机的下线。仪式由永安建机集团副总经理、后市场总经理徐方慧主持。

上午 11:20,伴随礼炮齐鸣,彩带飞舞,首台再制造整机隆重下线,由再制造车间缓缓驶入主会场,向全场展示着它的飒爽雄姿。再制造首台整机一经亮相,瞬间吸引了客户朋友的目光,纷纷上前体验试驾,咨询再制造工艺,询问再制造工期,洽谈合作购买事宜。近年来,随着工程机械市场体系的日渐成熟,工程机械逐渐由营销时代转型为后市场时代。集团领导高瞻远瞩,走在市场前沿,在 2012 年投入 5000 万元兴建了济南柳工再制造工业园,从该项目立项到如今再制造首台整机的顺利下线,历时 8 个

月,占地 80 亩,已建成办公及生活区 6000 平方米,厂面积 20000 平方米,涵盖了二手机评估、维修方案诊断与制定、零部件制造、维修、试验、整机维修、实验、再制造,以及配件供应、设备租赁、物流贸易等各项功能。章丘再制造中心的整机下线将成为永安建机后市场发展的一个重大里程碑。整机销售、配件供应、维修服务、物流贸易、设备再制造等各项目通力协作,共同打造“关注设备全生命周期内客户的全方位需求”的工程机械销售服务旗舰企业,创造永安建机发展史上新的辉煌。

艾默生 GXE 系列“掘金”小功率 UPS 市场

■ 铁茗

2013 年,UPS(不间断电源)市场注定是不平凡的一年,国内、国际厂商竞争愈演愈烈,由单一 UPS 供应到整体解决方案转型迫在眉睫,是机遇也是挑战。作为全球领先的软、硬件整体解决方案供应商——美国艾默生网络能源有限公司在 UPS 高功率市场取得瞩目成绩后,又加大了对中小功率市场的投入,艾默生 GXE 系列产品在 9 月份即将上市。

延长产品线 布局小功率 UPS 市场

从 2012 年中国 UPS 市场来看,1-10kVA 功率段产品需求旺盛,市场销售额达到了 14.14 亿元,份额几乎占据 UPS 销售的半壁江山。而作为“关键业务全保障 TM”的全球领导者,艾默生此次全力打造 GXE 小功率 UPS 系列产品共涵盖 1K、2K、3K、6K、10K 五种型号,每种型号分标机与长机两款类型,在已经完成 ITA 系列全线覆盖的基础上,塔式机系列得到全面的补充与应用升级。

随着电子政务、教育信息化建设深入,医疗、农业等传统行业信息化建设持续升温,中小企业信息化继续凸显出蓬勃的生

机,IT 市场的快速成长等庞大市场的广阔需求下,以技术与品牌见长的艾默生能够全方位满足客户需求,具有明显的竞争优势;突破性超紧凑设计,使体积较同类型产品小 30%—70%;人性化的人机界面,大屏 LCD 显示更为直接、方便地进行设置。

据了解,在整个开发过程中,艾默生不仅加强了技术的升级与应用,同时对产品的环境适应能力上做了很多考虑和实验,基本涵盖了气候类、机械类、电气类和特别粉尘类环境,全面考虑了中国电气设备运行环境的实际状况。

加强渠道分销体系 成立“艾立方合作伙伴发展计划”

对于 GXE 系列产品,艾默生在经销渠道上成立“艾立方合作伙伴发展计划”,以高效率、低成本的方式积极欢迎经销商加盟,为不同的合作伙伴提供不同的服务。艾立方合作伙伴分为精诚成员、精英成员、精锐成员三个等级,每个等级享有不同的特权。除返点奖励外,艾默生还为合作伙伴提供网络媒体宣传、行业选型入围基金及业内培训等扶持帮助。

艾默生 GXE 产品的中国区总代理商英迈中国负责人认为:“经销商加入艾立方合作伙伴成员,只是一个切入点,今后可以

代理艾默生更多产品。艾默生网络能源完善的丰富产品线,一体化解决方案优势会带给经销商更多商机和盈利空间。”

升级售后服务调整 创新服务策略

针对 GXE 新产品上市,艾默生除了强化现有服务资源、服务政策和服务流程外,还鼓励合作伙伴参与服务等策略。一切以提升客户服务感受和满意度为目标,消除代理商对于服务的后顾之忧,推动市场产品销售。

据了解,5K(含 5K)以上机型由原来“送寄修为主 现场服务为辅”调整为“现场服务为主 送寄修为辅”。其次,依托代理商贴近客户的优势,推出了一项激励方案,鼓励代理商先行使用自己的库存给客户换机。此外,艾默生在北京、南京、广州三地新增三家联保服务形象门店,已于今年 7 月正式运行。

业内人士认为,未来几年行业集中度将进一步提高。随着 UPS 行业竞争加剧,优胜劣汰的自然规律将迫使一部分装备水平差、管理水平低、缺乏核心竞争力的企业退出市场,加速了行业的新陈代谢,同时也使具有较强技术研发实力、较大生产规模和品牌优势的厂商获得更大的扩张机遇与市场空间。

方式,掀起网上购买 LED 灯具的热潮。为了给用户提供更便捷的网络购物渠道,经过了近两个月的精心准备,8 月,捷和光电天猫官方旗舰店正式开业,通过线上线下合作、品牌推广与网络营销相结合的形式,打造 LED 灯具销售增长的第二极。

一直以来,LED 照明在进入室内领域一直因为“光效”与“价格太高”而步伐缓慢,不少消费者更是捂着钱袋子观望。捷和光电此次直接入驻天猫以直销模式经营,减少了中间环节,有效降低了经营成本,确保产品质量的同时提高 LED 照明产品性价比,使 LED 产品成为老百姓“看得到、买得到、买得起、用得放心”的照明产品。

“捷和光电不仅为天猫客户准备多款 LED 照明新品,还制定了多项优惠措施,把节省下来的成本让利广大消费者。”捷和光电天猫运营负责人表示,捷和光电旗下 LED 面板灯、天花灯、筒灯、射灯、日光灯等优势产品纷纷上架,并展开大力度的促销,全新推出的中式风格 PZA 系列 LED 面板灯亦在钜惠狂欢中。活动期间,客户通过商城购买捷和光电 LED 照明产品将直接享受 5 折优惠、满 99 送 10 元优惠券、满 399 包邮等多重好礼惊喜巨献。

作为国家高新技术企业和广东省 LED 照明的标杆企业,捷和光电将继续专注于 LED 照明的自主创新,坚持“市场导向、质量为本、持续超越、优质服务”的经营理念,建立健全的质量管理体系,充分发挥品牌和渠道优势,致力于为客户提供高性价比的 LED 照明产品,进而推动 LED 照明应用普及和产业的规范发展。

北京普瑞塞特观测目标灯远程控制项目通过验收

■ 钟昭

近日,民航天津空管分局气象观测目标灯远程集中控制系统项目在津顺利通过验收。此次验收会由天津空管分局规划发展部沈健部长主持,华北空管局气象服务部丁叶凤副部长出席此次会议并担任工程验收组组长,施工方代表、分局相关领导和工作人员参加了此次验收会。

验收当天,项目组成员来到气象观测楼,对北京普瑞塞特控制系统科技有限公司生产的气象观测目标灯远程集中控制系统的硬件设备(PN-HCD-330)、目标灯控制软件、工艺安装和档案资料收集整理情况进行了现场验收。随后,经集体讨论后,最终一致同意工程通过竣工验收标准。

分局韩毅副局长对项目通过验收表示了祝贺,并肯定了普瑞塞特观测目标灯远程集中控制系统的技术优势,他指出此项目在华北地区处于领先水平,提高了气象观测准确度,对促进分局安全运行具有重要意义。

据了解,系统安装前,机场观测员并不能有效观测位于高位的目标观测灯开启情况,并且对于蓄电池供电的目标观测灯的太阳能板电量也无法有效监控,这对气象条件要求极高的机场来说,目标观测灯能否正常工作直接影响到机场的交通安全。

安装本控制系统后实现了机场目标观测灯的统一管理,通过远程集中控制实时开启或关闭目标观测灯,加大了目标观测灯的亮灯监控力度。系统通过远程开关观测灯、蓄电量检测、光控开光灯及故障实时报警等功能为机场的气象观测提供实时保障。

正泰电源高新产品 国外参展受关注

■ 汪百

近日,浙江正泰电源参加了在德国慕尼黑举办的 Intersolar 太阳能技术博览会,其展出的 8/10/12KW 及 5/6/7kw 三相逆变器平台机、新一代 20-25KW 三相逆变器、及单相小功率逆变器系列等产品,吸引了大批来自全球各地的专业人士参观。

新的 8/10/12KW 及 5/6/7kw 逆变器全部采用薄膜电容,使产品寿命更长、维护成本更低。而双 MPPT 的设计,甚至允许非标配配置,使之更灵活。其最大输入电压从 800V 提高到 1000V,工作电压范围也拓宽至 250-950V。监控方面标配 RS485 接口,同时提供以太网、Zigbee 通讯接口供选,并且可以通过标配 USB 接口更新固件。产品均内置直流开关为各种应用场合提供更安全,更可靠的保障。并严格按照 EMC Class B 要求进行设计,使产品在户用或商用环境中更安全。

而新一代 20KW 和 25KW 是无变器设计,三相交流电输出的产品。通过专利认证的三电平控制算法和热设计使正泰产品的最高效率达 98.2%,欧洲效率也达到 97.8%。这款新一代的三相组串式逆变器集成了 DC 开关,并可在接线盒中加装选配熔断器。这些产品一经推出,国际市场反应良好,目前已经有订单销往荷兰等地。