



□ 倪铭

日前,在上海第 13 届中国国际五金展期间,“中国十大锁王”颁奖仪式及全国制锁行业信息交流会隆重召开,雅洁五金接受中国五金制品协会颁奖,荣登“中国十大锁王”宝座。

品质:专注始终如一 创新持续不懈

雅洁五金,22 年传承,22 年积淀,专注始终如一。作为锁具行业的老牌企业,雅洁孜孜不倦地打造出超过 100 把改变行业的门锁,从机械锁到指纹锁,从中国首创室内静音锌合金锁,到国内第一款滑盖设计的指纹锁,

从行业首创玻璃门插芯门锁,到全球首款智能别墅锁,这些门锁都推动甚至改变了行业的发展。

如果说,始终如一的专注积聚了雅洁锁王品质的底蕴,那么持续不懈的创新则是雅洁称为锁王的必然结果。对产品来说,无质量不立,无创新不长。雅洁五金深谙此理,将质量和创新作为立命之本。因此,雅洁开创出了行业的诸多第一。首创锌合金材质插芯门锁,首创铝合金材质门锁,首创国内推把手门锁,首创福字面板门锁,率先采用间色表面处理工艺等等,举不胜举。同时,雅洁五金敏锐洞察家居智能化趋势,在较早的 2002 年就开始研发智能锁产品,并相继推出一系列智能门锁:第一款由中德设计师联袂

设计的指纹锁,引领了当时的市场潮流;国内第一款滑盖设计的指纹锁;行业内第一款专为豪宅定制的别墅智能锁等等。

魅力:诚信无处不在 服务优质贴心

雅洁五金以诚信和服务作为企业的承诺和雅洁人的准则。这不单单是口号,更是实实在在的努力和付出。雅洁人知道,作为品牌企业,诚信是第一要素,不仅在质量上要诚信,要始终如一,在服务上更要诚信,更要始终如一。正如雅洁副总经理刘建平在颁奖仪式上的发言所说,“除了保证产品质量,不断研发新材质外,还在工业造型

设计中融入文化和个性品位,注重用户体验和产品人性化。”雅洁的锁王品质和魅力,更主要的是来自于品牌的实力和服务的贴心。雅洁的质量诚信和营销诚信是雅洁的品牌特色,建立全方位包含售前售后的客户服务体系是雅洁人不懈的追求。雅洁的产品质量诚信众口皆碑,雅洁产品 IPAD 应用系统的推出,将客户服务延伸到了“售前服务”,这就是“一站式”服务,给用户以整套产品解决方案,让消费者可以省心快捷地选择符合自己所需的产品。

雅洁五金时刻贴紧消费需求,以一份引领和服务的责任,不断地超越自己。坚守着诚信之道,时时处处闪现着人性化的光芒,给用户以最贴心最

优质的服务。

【背景知识】

据了解,为了推动锁具行业实施名牌战略,引导和鼓励企业进一步提高研发设计能力和产品质量水平,从 2002 年开始,中国五金制品协会就开始组织遴选“中国十大锁王”。本届“锁王”的评选,由中国五金制品协会组织,依据《中国十大锁王评审办法》,结合中国锁具行业近年发展实际情况,经企业自愿申请、行业协会初审和专家评审工作组复审产生。获选“中国十大锁王”,意味着该企业代表着当前锁具行业的最高水平,是中国锁具行业名副其实的“锁具十大品牌”。

威克士发力国内市场 电动工具行业再捧殊荣



□ 沈心

记者获悉,日前由中国中央电视台、中国网络电视台联合打造的第四届“CCTV 中国品牌年度发布启动仪式暨 CCTV 中国品牌年度峰会(2012)”在北京召开,威克士作为本年度唯一一家、也是该活动承办以来的第一家电动工具品牌入围发布榜单。

《中国品牌年度发布》是由中国中央电视台、中国网络电视台联合打造的年度品牌发布活动,旨在响应党中央国务院提出的关于加快中国品牌发展的重要指示,全面推进中国品牌的进步与发展。自 2009 年首届《中国品牌年度发布》开始,每年一届的品牌发布盛典成为了中国品牌发展的风向标与中国品牌成长的见证。

威克士是宝时得机械(中国)有限公司的自主研发品牌,在业界享有较高的知名度和美誉度。其先进的人机设计理念、创新的专利技术、过硬的产品质量、卓越的技术品质、优异的用户体验,被国内外消费者广为青睐。并因此获得过多个世界第一,赢得一系列国际知名奖项。在自身不断追求卓越和创新、带给客户最优异的用户体验的同时,威克士也带动了世界电动工具的技术革新。

据悉,威克士将与其他 300 多家知名品牌一起角逐最终入选的 30 家品牌,其结果预计在今年 11 月底揭晓。

【资讯天地】

中能建集团 牵手韩国三和

近日,中国能源建设集团有限公司北京设备厂与韩国三和电力电容器公司战略合作协议签字仪式在北京举行。战略协议的签订,为中国能建北京设备厂产品的销售和生产业务成功打入韩国市场和其他国外市场具有重要的意义。通过业务联盟,双方将在市场开拓、资源共享、技术支持、品牌推广等方面广泛开展战略合作,共同开拓海外市场。

韩国三和电力电容器公司是韩国最大的电容器制造厂商,在韩国电力设备方面具有举足轻重的地位。目前,韩国电网所有项目电容器全部由该公司供货。

中国能建北京设备厂具备国内一流的自主研发制造能力,是世界级磨煤机研制基地,是特高压电网装备、百万级核电母线国产化研制骨干企业之一。

徐工机械今年出口 销售达 42 亿元

“虽然 2012 年国内销售出现同比大幅下降 35%-40%,但今年的出口增速会增长一倍左右。”徐工机械副总经理、徐工重型总经理陆川近日对媒体表示,徐工机械出口的起重机主要销往非洲和南美洲,现在南美洲是公司海外最大市场。

目前,徐工机械在国内起重机市场已经占据半壁江山,在海外平均占有率达到了 30%,在巴西 50%,中亚地区等国家甚至达到了 80%以上。

另据徐工机械 2011 年年报,公司出口销售达 42 亿元,同比大幅增长 113%,在主营收入中占比达到 13.5%,同比上升 48 个百分点。

北京日上与浙江忠恒达成战略合作

北京日上工贸有限公司与浙江忠恒锁业有限公司有着十几年的合作渊源,双方向来遵循互惠互利、共同发展的合作精神。近日,日上董事长王波一行参观了忠恒,并与该公司达成长期性战略合作。随着新工业园区(500 亩)的投入使用,北京日上高档防盗门的日产量新增上千樘,继续打造“首都门王”,双方的合作必将成为成就更高的辉煌。

(以上均据慧聪网)

【时论】

五金企业如何在薄利竞争中取一瓢饮

□ 李朝龙

五金行业的洗牌将促使微利时代的来临,微利时代洗牌也会更加激烈。市场重组后,由于市场化更充分而导致竞争也更加激烈,而这种状态必将持续。而在历经多轮市场调整之后,五金业也势必如家电业一般,利润更为低微。在微利时代,面对竞争日趋激烈的五金企业要在不同的市场环境中纵横捭阖,如鱼得水,得立足于品牌,采取纵向横向策略,走出一条路子来。

首先,还是那个老生常谈的关键问题:品牌建设。大多中小企业是难以建立起来的,多数靠模仿及贴牌生产,这类企业大多将会被淘汰,是洗牌出局的对象,那么到后期,剩下的多数是有实力的、品牌建设比较好的企业,其实,开发自主品牌对企业来说是一个战略方向问题,即从长远来说,我们要立足于自己的品牌,实现从 OEM(原产地加工)到 ODM(原产地设计生产)到品牌营销的升级,逐步进入市场营销渠道、品牌运作这些高利润环节。

其次,要纵向打造稳固的产业链。使用成本降低手法最有效的前十项中,有采购谈判、早期供应商、杠杆采购、联合采购、为便利采购采购而设计(DFP)、集中采购等六项与供应链有关,国际模具及五金塑胶产业供应商协会负责人罗百辉认为,五金企业需要努力培养供应链,通过与供应商合作,共同打造一个稳固的产业链,以压缩各自的资金占量,提高产品合格率,加速资金周转速度,以保证各自都有适当的利润空间。

然后,横向开辟多元化市场。要

加大“走出去”战略的实施力度,引导和鼓励有实力的五金企业,到中南美、中东、东欧、非洲、南亚等地区建立“中国五金工业园”或“生产加工基地”,进行跨国资源配置,开辟多元化市场。

最后,推广还需要建设产业集群服务平台。产业创新平台服务于技术和产品开发能力弱、管理水平低下的产业集群中小企业,为企业提供全面的创新服务,提升企业创新能力和技术、经营、管理水平,加速产业集群出口产品的结构升级。

成都千木推出刀具新产品 形成独特优势

□ 何军

成都千木制造的刀具产品种类规格齐全。通过自主研发,已经获得了 30 多个专利,尤其在数控车刀、镗刀、镗铣类工具系统等领域形成了独特优势。

千木公司围绕“精于镗,强于切,重于铣”的产品发展指导战略,在“以产品为导向”的理念下,推出了一系列贴近市场、性价比高、极具竞争优势的产品。

铰珩轴是发动机主体曲轴孔加工的关键刀具,其核心技术为:铰珩轴九个均布的珩磨块有进刀和退刀功能,微进刀精度(±0.005mm),确保发动机主体曲轴孔加工达到 H6~H7 精度;铰珩轴前后部均配有硬质合金定位导向的刚性支承,确保曲轴各孔同轴度的加工精度达到 0.010mm。

这款应用于汽车发动机上的孔加工刀具已达到国外先进同类产品 70%~80%的效率,而价格仅为国外的 1/3,填补了国产刀具的空缺。

2012 年,千木自行设计生产

的 HB 双刃镗刀采用半包裹式结构的齿纹联接,可获得比一般镗刀更好的刚性,可满足超过 2/3 切削刃和大偏心孔及其他恶劣工作条件下的稳定加工;齿纹经过研磨加工,使刀夹具有更好的互换性;采用高精度螺纹调节尺寸,可满足粗调尺寸分辨率 1mm、微调分辨率 0.05mm 的精度调节,同时可使尺寸调节更加方便、可靠;内冷系统可使镗刀在较深加工时得到充分冷却;镗刀整体镀铬处理也增加了镗刀表面的耐磨性、防锈和美观。

多年来,成都千木数控刀具有限公司一直致力于参加各类数控技能大赛,累计赞助了市级大赛 2 次、省级大赛 6 次、国家级大赛 7 次,包括全国职业院校技能大赛中机组数控技术技能比赛、全国数控技能大赛、全国职工职业技能大赛等。伴随着数控技能大赛的发展,成都千木用自己不断提升的数控刀具产品和金属切削应用技术技能去支持和参与大赛的举办,为国家数控技能人才培养尽自己绵薄之力。

