

强强联手齐攻关

上海机床厂两项目

通过上海市重大技术装备研制专项验收

■ 龚叶

由上海机床厂有限公司牵头承担的上
海市重大技术装备研制专项《高精度主
轴磨床研究开发》、《超精密磨削技术研究和
高精度重载数控轧辊磨床研究》两个项目,
日前通过由上海大学原常务副校长方明伦
教授担任专家组组长的项目专家组验收。
这两个项目均采用了多家单位联合技术攻
关的形式,由上机公司负责全面的技术实
施,上海交通大学与上海理工大学分别负
责机床动态性能分析与数控轧辊磨床专用
软件开发等研究。

机床主轴是影响工件加工精度的关键
部件,市场上用于高精度机床主轴加工的
机床,基本被国外厂家机床占有,为了打破
国外垄断,项目组提出了研发高精度主轴
磨床的研究目标,旨在通过技术攻关,使机
床主轴的加工精度达到 0.001mm。

《超精密磨削技术研究和高精度重载
数控轧辊磨床研究》项目主要是为改变重
量大于 100 吨的重型、高精度数控轧辊磨
床长期依赖进口现状而设立的。同时机床
兼顾了数控轧辊磨床和数控外圆磨床的功
能,可替代进口设备,填补国内空白,解决
目前国内大型轧辊零件高精度加工困难得
技术难题。

两个项目及其形成的产品,共获得了
2 项发明专利和 2 项实用新型专利的授
权,同时还申请受理了 5 项发明专利和 1
项实用新型专利。

上海市经济和信息化委员会装备处主
持召开了本次项目验收会。

做专业高品质电阻 打造行业知名品牌

——记中山佳荣电子有限公司品牌创新之路

■ 慧聪

电阻器是各类电子设备不可或缺的元
器件,是一个限流元件,将电阻接在电路中
后,电阻器的阻值是固定的,一般是两个引
脚,它可限制通过它所连支路的电流大小。
阻值不能改变的称为固定电阻器。阻值可
变的称为电位器或可变电阻器。理想的电
阻器是线性的,即通过电阻器的瞬时电流
与外加瞬时电压成正比。

无论在哪个行业,产品质量都是企业生
产和发展的基础。广东省中山佳荣电子有
限公司就是这样一家坚持“质量为本,服务
社会”,致力于高品质固定电阻器研发、生
产、销售的企业,旨在将“嘉信”打造成
电阻器行业知名品牌。

打造品牌势在必行

在人民币升值和全球经济危机的背景
下,电阻器厂家要面对生产成本上升与产
品价格下降的双重压力,近年来的激烈竞
争也压缩了厂家的盈利空间。

目前,我国生产电阻器的厂家不少,但
是知名的厂家却并不多。在珠三角、长三
角地区有一批生产电阻器的企业,但是
他们经济发展状况不平衡,像一些民营企
业,他们也能挣到一些钱,但是由于技术、
设备、人才等条件不足,生产的产品档次
低、没有什么技术含量,大部分是中低端
产品。中低端产品出货量大,迅速充斥市
场,导致供过于求,如此一来,企业之间
就容易形成以“价格战”为主的恶性竞
争。今年以来,原材料上涨、经济形势不
甚景气,生产中低端产品企业的市场空间
再次被压缩,



● 中山佳荣电子有限公司黄刚总经理

生存环境日益恶劣。

在这样的背景下,电阻器企业提高产
品质量,打造品牌,提高产品影响力势在
必行。高品质的产品能为企业赢得客户
的信任,获得长期合作的客户,打造产品
品牌能够提高产品在业内的影响力。佳
荣电子抓住这一契机,打造高品质电阻
产品“嘉信”品牌。佳荣电子黄刚总经
理表示:“我们要将‘嘉信’打造成,只
要大家一说到电阻器就会想到‘嘉信’,
就会想到佳荣电子那样的品牌,就像现
在,大家一说到手机,就会想到苹果那
样。”

设备人才为高品质保驾护航

佳荣电子的电阻器产品具有高精度、高

玻璃轴电阻器等,各类通用型、特殊性
电阻规格齐全,功率范围自 1/8W-5W
(薄膜型),1W-500W(水泥功率型)均
可生产,特殊规格电阻,可以面谈供应,
满足客户特殊需求。

生产电阻器产品最重要的是材料,然
后是设备和技术工人。据黄刚总经理介
绍,国内的原材料跟国外的原材料是完全
不同的,而佳荣电子的电阻器都是选用
国外的原材料,这也是为什么佳荣电子
的电阻产品比其他厂家要高的原因。

此外,研发、生产高端产品除了与企
业的生产理念息息相关之外,先进的生
产设备和专业人才,也是研发、生产高
品质产品的基础。佳荣电子引进了我国
台湾、日本等先进的高科技精密仪器
设备,拥有专家级的技术顾问群,为高
品质电阻器产品保驾护航。

全员管理确保电阻高品质

企业的成功,必然离不开合理的管理,
另一方面,只有有效地生产管理,才能
生产出高品质的产品。在这方面,佳荣
电子有限公司引进了“全员管理”一体
化方针,让每个员工发现问题马上反
映并解决,绝不把问题留到下一个工
作环节,真正实现一环扣一环的管理
模式。这样,就做到了将产品质量在
每个环节上都得到控制,确保生产出
高品质的产品。

尽管前景堪忧,但佳荣电子依然看好
行业发展,因为全球消费电子、通信、
汽车、计算机和军用产品对电阻器的
需求不断增加,尤其是高端电阻。这
对于定位高端,致力于打造“嘉信”
电阻品牌的佳荣电子来说,无疑是一
个良好的发展契机。

四通机械售后服务培训会议召开

■ 泉武

为全面提高售后服务人员综合素质、
服务效率和服务水平,更好地为客户
提供服务,12月7日,济南四通机械售
后服务部召开全国办事处售后服务技
术培训会议,四通机械全国各地的 28
个办事处 42 名售后服务人员回到公
司,集中进行幕墙设备、断桥铝门窗
设备、塑钢门窗设备、中空玻璃生产
设备产品技术、维修、服务等相关内
容的培训,这是济南四通机械有限公司
召开的规模最大、召回售后服务人员最

多的一次培训。

本次售后服务培训会议得到公司技
术部、生产部、质检部的大力支持,并
对相关内容进行专题培训。

随着四通机械的发展和产品销量的
快速增长,四通机械的售后服务人员遍
布全国各地,形成了公司——办事处——
售后服务人员三位一体的快速响应售
后服务机制,四通售后服务人员以精
湛的技术和及时服务,得到客户的好
评。

会上,总经理介绍了四通机械售后服
务工作的发展历程,公司 2013 年的初
步打算,



● 四通机械售后服务培训现场

对售后服务人员提出新的要求,希望售
后服务人员经过培训后,都能达到与公
司一样的

服务理念和技术水平,使每一个购买
四通产品的客户都能得到最优质的服
务。

“模式之变”才是精品机电市场的新路

——访成都极致机电有限公司董事长陈征胜

■ 张健

产品进入区域化市场,租房或者买
下铺面,派出销售人员走访或者联络
用户,然后供货收款,这是传统营销路
子。但是对精品机电产品来说,也许有
更好的市场之路可走,成都极致机电
有限公司董事长陈征胜认为,对急需扩
大市场的精品机电来说,“模式之变”
也许才是最好的出路。

所谓定位精品机电,即是技术先进,
质量可靠,在行业中拥有较高知名度,
拥有较

好品牌形象,较好性价比的产品。

从用户角度来说,应该是选择上好的
产品,货比三家,所以说精品机电应当
拥有更多市场份额,更快地走进用户。
但实际上,有不少企业现在难以突破
销售瓶颈,有了很好的产品却不能快
速做大,这样对厂家、商家、用户都是
损失。

对此,商贸领域中不乏成功的例子,
“如苏宁、国美等当初从模式创新入
手,快速扩张,就给了我们很大启示,
如果创新可复制的店铺模式,面向广
大市场推广,

精品机电或许能迎来产销两旺的春
天。”陈征胜如此分析,其实质就是
把机电经营开成连锁店,创出品牌,
更好地为行业各个环节服务。

江浙机电品牌众多,各行业都有代
表性品牌和企业,比如正大、德力西
、环宇、玉环阀门、新科水泵等等,
他们在全国的名气都很大,但经营整
合尚待加强,为形成合力,极致机电
准备来做先行者。

“我们经过研究、考察,已经形成
了加盟经营模式,准备在西南推广,
统一店

面、统一宣传、指导选址,真正开辟
机电大市场,最终实现经营模式之变。”
据了解,该模式已经获得一些知名厂
家的积极响应,而极致机电依托浙江
金华商会,在物联港拿下上万平方米
的店面,将其运作为浙江精品机电馆。

2006 年入行机电,2008 年进入成
都市场,极致机电总是以开创性思维,
给行业带来一股新风。巨资投资,系
统策划,不屈的创新精神,陈征胜和
极致机电的“模式之变”能否结成
硕果,让我们拭目以待。

宁波千普机电液: 坚守实业 创新突围

■ 秦羽 朱宇

在迅速占领国内 90%市场份额的基
础上,近日,宁波千普机电液科技发展
有限公司向德国莱茵集团递交了认证
申请,不出意外的话,明年年中,千普
隔爆阀产品将获得国际市场“通行
证”,彻底改写国外企业全球垄断的
格局。

“事实上,我们已经提前拿到了不少
国外订单,万事俱备只欠东风,国外客
户催着我们认证一通过就把产品发
出去。”在很多人中,高不可攀的“欧
洲标准”,千普公司董事长翁振涛却
是成竹在胸。

在行业普遍不景气的情况下,出资
40 万元申请一个欧洲市场认证,千
普的举动让人捏了把汗。“我们在机
电液领域坚守了 20 年,心无旁骛,
进入国际市场是水到渠成。”毕业于
浙江大学机械系液压专业的翁振涛
说,即便是房地产最赚钱的时候,千普
都没有分心过。

隔爆阀就是千普“十年一剑”的成
果之一。顾名思义,隔爆阀就是阻隔
爆炸的阀门,它也是煤矿生产必不可
少的“安全阀”。长期以来,由于民
族产品的缺失,中国市场的隔爆阀全
部依赖进口,一个小小的进口隔爆阀
售价超过 1 万元,高额的价格让不少
中小煤矿企业望而却步。

“生产隔爆阀,准入门槛高,技术含
量高,



● 用切削液清洗后,千普隔爆阀进入装配、喷漆环节,走向全球市场。

对企业的管理体系要求也非常高。”
翁振涛说,一个隔爆阀,少的二三十
个零件,多的有上百个零件,每个零
件都要有“档案”,来龙去脉,前世
今生都要可追溯。

经过十几年研发,今年,千普自主
研发的新一代隔爆阀系列产品将走
出实验室,成功填补国内空白。与进
口产品相比,千普的隔爆阀毫不逊
色,价格却降到了千余元,全国各地
订单蜂拥而至。目前,千普隔爆阀
已经占据了国内市场超九成的份
额。

一家规模并不大的民营企业,何以
叱咤国内外高端液压市场?在千普公
司的展厅里,我们找到了答案。走进
机电液展示厅,4 排展示架上摆满了
企业获得的专利、科研项目证书,这
对很多企业来说是难以企及的事。

这些年,千普公司累计申请专利 105
项,累计授权 77 项,其中绝大多数
为发明专利。科研项目立项方面,国
家重点新产品项目 2 项,国家级火
炬计划项目 2 项,科技型中小企业
技术创新基金项目 5 项,国家科技
成果重点推广计划 2 项。

坚持和专注未必总能换来等值或超
值的回报,在千普公司的陈列室,还
摆放着一些“不太成功”的产品。
“这个产品,我们已经研发了 13
年,今年总算有了些眉目。”翁振涛
说他曾经动摇过,但从来没有放弃。

正是这种坚守,成就了千普在行业
的竞争优势。如今,千普已经形成了
以电液控制技术为核心,以液压元
件及系统和工控技术为基础,以整
机为方向的机、电、液三位一体的
先进制造产业链,拥有了国内机电
液领域多个拳头产品。

在翁振涛的桌上,我们看到 3 个
阀岛,其中两个分别来自德国和英
国,另一个是千普研发的。“这是我
儿子带头研制的,性能不输于进口
产品。”翁振涛说,他的儿子也毕
业于浙江大学机械系,有时坚守并
不仅仅是一代人的事。

▼ | 相关链接 |

跨过门槛是坦途

■ 千普机电液科技发展有限公司董事长 翁振涛



● 千普公司董事长翁振涛

不久前,我作为来自非公企业的无
党派人士,有幸应邀到北京参加了
2012 中国企业家协会调查发布暨
宏观形势研讨会,与多位国家部委
负责人、十八大代表、政协委员、
经济界专家一起交流十八大精神
学习体会,探讨企业发展新思路。
与很多企业一样,对于十八大报
告首次提出的居民收入倍增,我也
备受鼓舞,并深感企业转型升级
的倒逼压力。我们知道,以收入法
核算

GDP,主要包括劳动者报酬、生产
税净额、固定资产折旧和营业盈
余等四个部分。劳动者报酬的大幅
提升,即便有结构性减税的预期,
也会对企业利润造成冲击。事实
上,现在很多企业的利润已经没有
太大的压缩空间了,转型升级已经
是一个越来越现实的问题。我认
为,转型升级包括转型和升级两个
方面,对于我们这样的科技型企业
来说,更重要的是坚守实体经济,
加快技术升级。千普公司的产
品很小,隔爆阀的市场也很小,但
是这个行业的利润却不低,为什
么大家不像当时做房地产一样涌
入这个行业?因为这里有很高的
技术门槛,而跨越这个门槛要靠
积累,包括时间的积累和技术的
积累。积累到了一定程度,跨
过这个门槛就很容易了,而且在这
个门槛背后,你会发现连竞争对手
都很少。

跨过门槛是坦途,企业的转型升级
也是如此。