

中国北车山东同力达公司 结盟阿特拉斯

■ 华威

近日,中国北车山东同力达公司结盟阿特拉斯公司。据悉,双方在遵循互利共赢、资源共享、优势互补、诚实守信的前提下,结成长期、全面的战略合作伙伴关系,向对方提供优先的市场地位、及时的技术支持与服务,并在重点行业多层次开展技术交流与合作,共同开发轨道交通、国防军工、工程机械等制造行业的工业级装配应用市场。

成立于1873年有着140年历史的瑞典阿特拉斯·科普柯公司是全球领先的工业生产解决方案供应商,其产品和服务范围涵盖压缩空气与气体设备、发电机、建筑与矿业设备、工业工具和装配系统以及相关的售后市场和租赁服务。客户遍布170个国家和地区,在装配系统等多个领域占据着世界领军地位。2012年,阿特拉斯·科普柯实现全球销售收入105亿欧元,其中12%来自中国。

山东同力达公司是中国北车济南装备公司全资子公司,作为国内最早研发制造智能扳机和气动工具的专业企业,产品畅销铁路、石油、造船、汽车、军工等十几个行业。公司研发的智能组合扳机,填补了国内货车制造业螺纹连接定扭矩智能工具的空白,其系列产品已占据中国铁路所需扭紧装备市场的90%以上。其中ZZB系列智能电动拧紧机广泛应用于机车车辆装配线上螺纹连接部位的组合作业。智能轮胎螺母拧紧机进入汽车制造行业,成功替代进口产品。此次强强联手,为山东同力达公司拓展市场提供了便利,也为山东同力达公司产品系列化、高端化发展奠定良好基础。

力士德工程机械 远赴埃塞俄比亚

■ 解中

今年以来,山东力士德工程机械股份有限公司的机械产品继续延续出口增长势头,公司通过招投标中标了埃塞俄比亚第一条高速公路建设项目,力士德公司5台挖掘机、15台装载机、4台压路机远赴埃塞俄比亚施工,为埃塞俄比亚经济建设贡献一份力量。这是力士德公司产品首次成套出口埃塞俄比亚市场,扩大了当地的工程机械产品市场份额,提高了公司工程机械产品的知名度和影响力。

多年来,力士德工程机械产品结合国际市场的需求特点,不断进行改善改进,使产品性能适应了国外用户的施工要求,不断满足客户成套产品施工方案,产品越来越得到国外用户的青睐和欢迎,其国际影响力日益增强。

世界著名 精密机械零部件 制造商落户南通

■ 丁从容 姚卫民

3月25日,总投资2亿美元的大型精密机械零部件制造项目——丝路咖啡机(南通)机械有限公司在南通开发区奠基。

这是江苏南通开发区目前引进投资最大的外资精密机械零部件项目,计划2013年12月建成投产,建成后年产工厂设备自动化设备精密零部件3000万个,预计年产值可达5亿元。

投资方米思来集团是世界著名精密机械零部件制造商之一,主营业务包括FA自动化设备用零部件、模具使用的零部件、光学零部件以及工具消耗品等,并以“高品质、低成本、短交货期”服务理念向全球20多万个客户每年提供160万件以上商品。2012年集团销售额达到92亿元人民币。据悉,米思来集团是在经过多年共计50多个地方的投资环境、物流、政府办事效率等综合考察后,最终选中南通开发区的。

大禹电气 两项发明专利 获得授权

■ 北方

近日,从国家知识产权局传来喜讯,湖北大禹电气申请的“液电阻负载装置”(专利号:200910063125.8)、“一种变频控制方法及装置”(专利号:201110193795.9)两项发明专利已获批准。至此,公司授权专利总数达到36项。

这两项发明专利的获批,将有利于大禹电气科技股份有限公司发挥创新产品的知识产权优势,有利于进一步开拓市场,同时也标志着公司自主创新数量得到进一步提升,其专利工作也从追求数量的起步阶段迈入了追求质量的成长阶段。

扭转我国高端搬运设备由国外品牌垄断历史

安徽合力研制成功世界最大内燃叉车

■ 文慧

近日,在安徽合力重装事业部前摆放着一台台有着鲜红“HELI”标识的庞然大物。据重装事业部部长鲁勇介绍,这是公司自主研发的达到国际水平的46吨内燃叉车,也是目前世界上最大的叉车。

近年来,安徽合力与合肥工业大学针对关键技术与难题,以产品研制为载体,通过六年的攻关研究,取得了高端设备参数化整车设计规范研究、核心部件的国产化技术研究(驱动桥、变速箱、吊具)、动力传动系统的匹配优化等一些列创新成果。由安徽合力与合肥工业大学共同研制的12-46t货物、空箱集装箱和满箱集装箱的搬运与堆垛等高端搬运装

备日前取得突破性进展。该成果的取得打破国外对高端搬运设备的技术垄断,扭转了我国高端搬运设备长期依赖进口的局面。

高端搬运装备在2007年以前一直由国外的丰田、林德等国际叉车巨头垄断,国内处于空白状态,在价格和技术上中国没有任何的话语权。

为了打破国际垄断,目前,安徽合力已成功研制46t重装叉车、空箱集装箱堆高机、45t满箱集装箱正面吊等三大品种六大系列八十多个机型,打造了完整的高端搬运装备产业链。产品在操控性能、作业效率、稳定性、外观造型等各项综合指标均达到国际先进水平。重装叉车国内市场份额已达40%以上。



寻觅新的业绩增长点

雷士照明成立 EMC 事业部

■ 房北

广东雷士照明再添新业务板块,成立EMC事业部,正式进入低碳节能市场,致力于合同能源管理项目事业发展,预期可以成为公司2013年新的业绩增长点。

EMC即合同能源管理(EMC—Energy Management Contracting),是一种新型的市场化节能机制。其实质就是以减少的能源费用来支付节能项目全部成本的节能业务方式。

当前,节能减排已成为国家各级政府和社会各界的共识和工作重点,雷士照明自成立之初一直坚持追求打造绿色光环境的目标,其节能高效的照明产品获得消费者的认可。随着雷士各方面技术的不断成熟,特别是设备节能效果的不断提高,其节能潜力越来越有限,而合同能源管理节能则是一种全新的模式,这种模式以减少的能源费用来支付节能项目全部成本,有助于推动雷士节能项目的开展。

雷士EMC事业部拥有一流专业金融



团队、技术支持团队、与市场运营开发团队,依托雷士强大的产品研发团队带来的国内外最新、最选进的节能技术和产品,可为客户提供专业的能源诊断、改善方案评估、项目设计、资金与财务计划、产品采购、工程施工、监督管理、人员培训、产品维护及节能量确认与保证。

雷士EMC事业部负责人表示,EMC事业部将凭借先进的节能理念与领先节能技术、超强的渠道优势,全力开发全国市政

道路、商业连锁、银行、医院、学校、企事业单位的合同能源节能改造市场,以提高能源使用效率、推广绿色照明产品为己任,使改造用户的照明用电节能率达到45%以上,为用户节省能源费用50%以上。

目前,雷士全力进军LED照明产业,随着与国内LED巨头——德豪润达的结盟,现已基本完成LED产业的战略转型。EMC事业部的成立也为雷士的高速发展增添动力。

乐清电线电缆企业新产品抢占市场

■ 权武

“在国内市场,做航空导线的企业很少,我们先行一步,赢得了市场。”浙江铁富隆线缆有限公司总经理南君洲说,今年1-2月份,他的公司销售额同比增长了30%。

受全球经济下滑、市场萎缩影响,乐清一些企业生存越来越艰难。电线电缆是乐清工业经济的支柱产业,一些电线电缆企业在逆境中抓住机遇,加快新产品开发的速度,赢得市场的竞争力。据乐清市电线电缆行业协会统计,2012年实现总产值152.68亿元,其中新产品占南1/3。

开发高附加值新产品

“老产品的利润在逐年下降,竞争优势也在降低,而新产品的毛利润通常在50%以上,是老产品的一倍。另外,也有利于巩固老顾客,提高市场竞争力。”南君洲介绍。

浙江铁富隆线缆有限公司起步于2003年,当年南君洲在台湾考察时,发现航空导线在内陆几乎没人生产,看到商机后,他回来投入资金研发这一产品。此后,公司每年针对市场需求至少开发5个新产品,投入三四百万元购买先进设备,提高产品的工艺。

“今年我们计划开发5个新产品,在款式和原材料上进行创新。现在,公司新开发的一项产品,原材料每公斤就要800元,比普通材料高五六百元,产品质量更好。”南君洲说。

兴乐集团去年开发了8个新产品。耐寒电缆是兴乐集团推出的新产品之一,在东北地区,冬天气温达到零下20多度,企业原本的产品适用于零度以上生产,因此到了9月份以后就不能施工。“我们开发了耐寒电缆以后,适用于-40℃严寒地区



的作业。”兴乐集团技术部副总经理陈小洋介绍,此特种电缆料已被列入乐清市2012年度工业面上科技项目,其发明专利申请已获国家知识产权局受理,产品的附加值也因此大大提高。

市场占有率稳步提升

目前,乐清市电线电缆行业协会共有89家企业。“企业生产的产品原本以低端为主,随着市场竞争越来越激烈,这几年,越来越多的企业通过不断开发新产品,抢占中高端市场,迎来发展新商机。”协会副秘书长车建宏说。

浙江康华电气有限公司去年将触角伸向网络电缆,为电子产品做配套生产,并开始做研发工作;浙江远东电缆集团有限公司开发了阻燃和低烟无卤电缆。这样的企业还有不少,市场竞争的加剧迫使企

业不断开发新产品。

“这几年来,我们的销量年年攀升,去年的销量以20%的速度在递增。”浙江铁富隆线缆有限公司总经理南君洲说。“今年1-2月份,销售额同比增长了30%。”他信心满满地说,现在客户群比较稳定,他看好航空导线这片蓝海,今后市场只会越来越大。

“目前,我们手头订单6亿多元,生产忙碌。”兴乐集团市场部副总经理郑理介绍,市场竞争激烈,公司不断开拓新领域,牢牢占据市场。目前,新产品已经占据销售额的20%。比如,兴乐的耐寒电缆主要用于东北地区,由于耐寒电缆的技术含量较高,打破了原有的季节性限制,很快在市场上独领风骚。去年的销售额已经超出了4000万元,增长了10倍之多。

大连重工开启自主研制世界高端装备的大门

■ 钟琪

3月19日傍晚,满载着一台10500吨/小时堆料机一台8000吨/小时取料机的货船,徐徐驶离大连湾和尚岛码头,经海路驶往马来西亚卢姆特港。此举标志着大连重工自主研制的世界高端装备正一步步跨出国门。

这标志着大连重工首个海外总承包项目已完成了首批产品的制造任务。接下来,其余产品也将按期制造并陆续发出。巴西淡水河谷公司是世界最大的铁矿石

采矿公司,为形成辐射整个亚太地区的矿石物流系统,该公司在马来西亚西海岸正在建设世界上规模最大的矿石中转码头。

去年6月,大连重工依靠科技创新和企业拥有自主知识产权的产品等优势,在全球诸多颇具实力的竞争对手中胜出,成功与淡水河谷公司签订了该码头一期建设所需的全部5种9台超大型卸船机、装船机和斗轮堆、取料机等主体设备的总包合同,合同额达1亿美元,全部设备交货期为今年10月。该合同是大连重工首次签订的海外总承包项目,是一个技术水平

高、装卸能力强、执行难度大、完全自主设计制造的码头散料交钥匙总包工程。

面对国内外错综复杂的经济形势,大连重工面向全球,拓展市场,并把技术创新作为进军国际市场的利器。近年来,大连重工在与巴西淡水河谷公司合作后,又相继与全球最大矿业公司澳大利亚必和必拓公司及澳大利亚劳尔公司等国际知名公司合作,按照国际顶级标准成功为世界巨头提供了国际顶级的设备,开启了企业自主研制世界高端装备的大门。

三一重工 “中德混血”新品 陆续上市

■ 相飞

“如此火爆的场面久违了!”近日,三一重工总裁向文波连发微博,好心情溢于言表。

与过去一年行业大幅调整不同的是,今年一开春,市场复苏信号频频显现。借助行业回暖之机,行业龙头企业三一重工亦开始力推新品,并取得不俗业绩。

“我感觉春天正大步朝我们走来!”向文波说。

“中德技术”引爆市场

3月18日,三一重工C8混凝土泵车在全国同步上市。据悉,该款新品是三一重工收购德国普茨迈斯特后,融合双方顶尖技术的成果,可谓双方联姻的“长子”。

上市同时,三一重工陆续在成都、南京等地举行产品推介会,迅速掀起“C8风暴”,“全球最大工程机械企业”与“全球第一品牌”相结合的魅力,吸引大量客户。

业内一家混凝土机械代理商透露,由于C8上市,出现了同行竞争对手大幅降价的情形,以52米泵车为例,有竞争对手售价比去年降低了100万元。

三一重工泵送事业部董事长梁林河接受记者采访时表示:“三一泵车制造在过去20年一直处于国内领先地位,但是竞争对手也在不断追赶。我们对C8泵车的市场预期则是要进一步拉开三一与竞争对手的技术差距,保证三一在行业的引领。”

2012年1月,三一并购大象,双方整合优势资源,特别在提升研发效率和质量上进展迅速。至今,双方在技术融合上开创了两朵“金花”除C8泵车外,新推出的A8砂浆大师亦令行业刮目相看。

招商证券金牌分析师刘荣表示,“三一未来两年砂浆大师成套设备的销售将实现跨越式增长,成为新的增长点。”

跨国合作“练内功”

工程机械行业高速发展多年,这一时期,企业更多地是忙于市场耕耘,自行业进入调整期后,“练内功”成为不少企业的共同选择。

去年年中,向文波曾表示:“我们要调整节奏,就是加强内部管理,加强自主创新,提高产品质量,提升我们企业的竞争能力。”

混凝土机械盈利能力占据三一重工的半壁江山,去年,在完成对普茨迈斯特的收购后,三一重工一举改变全球混凝土机械行业竞争格局,此举同时为其练内功注入新的活力。

普茨迈斯特是全球混凝土机械第一品牌,技术领域的合作是双方的首要发力点。

据了解,三一与普茨迈斯特的技术合作项目在去年已经正式启动。项目中,普茨迈斯特派出的若干技术人员协助三一团队进行产品的工艺提升及品质改善,并最终实现三一产品的技术升级,达到德国制造标准。普茨迈斯特也将利用三一制造的高品质零部件,以进一步降低制造成本,增强全球竞争力。

中国机械工业联合会执行副会长蔡惟慈认为,2013年工程机械市场会保持小幅增长态势。这意味着,在市场大幅回暖之前,花更多时间埋头于产品的研发创新,将获得良好回报。

三一方面表示,2013年公司还会继续苦练内功,继续加大研发力度,研发出效益更高的新产品,并通过技术创新让客户得到更多的价值。