

卡特彼勒在华扩大产能

中国工程机械行业或面临整合

全球机械生产设备生产商卡特彼勒最近宣布,将要扩建徐州生产基地,以提升在华产能。该公司董事长兼首席执行官道格拉斯·欧博赫曼认为,中国的机械铸造设备生产商在国内市场中发展强劲,在未来可具备参与国际市场竞争的能力。

道格拉斯·欧博赫曼此次来华主要是参加中国发展高层论坛2013年年会,他的中国同事借此机会让欧博赫曼宣布“助力产业升级,与中国共赢”的计划,表明集团对中国市场的重视和信心。

事实上,在3月中旬召开的“中国发展高层论坛”上,道格拉斯·欧博赫曼预计中国的工程机械行业面临整合,行业企业数量将从目前的40多家缩减至6至8家。

面对媒体记者的采访,道格拉斯·欧博赫曼叙述了其判断依据:“我的预测是,中国最终会有6至8家工程机械行业企业生存下来并有能力参与国际竞争,这是我们根据全球行业企业总数,以及中国在全球680亿美元至720亿美元的工程机械行业市场中所占份额的预期所得出的结论。”

他还特别补充说,“在不远的将来,中国将有两到三家企业有能力与卡特彼勒展开竞争。”

他在接受媒体记者采访时还表示,中国经济增速放缓有利于延长中国经济增长的时间跨度,因此卡特彼勒不会改变对华长期承诺。

对于卡特彼勒本次徐州扩大产能的具体措施和意义,欧博赫曼透露,“从2016年开始,我们将卡特彼勒(徐州)有限公司液压挖掘机产能提高80%,包括新建一座占地约5万平方米的生产大楼;我们还计划从2014年初在卡特彼勒徐州生产基地开始生产轮式挖掘机。扩大产能显示了我们对中国市场的信心,目前卡特彼勒在华共有17家制造工厂,另有9个正在建设之中,这表明我们还将继续在华扩大产能。”

欧博赫曼认为,在未来5年的时间里,中国要达到近70%的城镇化水平,这对于机械铸造设备企业和客户而言,都是个好消息,中国本土的机械铸造设备商将借此时机加快发展,在国外同行的竞争之下,虽然会有一些企业被淘汰,但仍会有一批企业经受住考验,这些机械制造企业将会为众多的其他类型企业提供各种铸造设备和其他类型的工程设备。

中国本土的工程机械制造企业发展速度较快,卡特彼勒需直面本土企业参与中国和全球市场上的竞争。欧博赫曼表示,非常愿意看到强有力的竞争。在过去几十年的时间里,当时在世界其他地方也有很多有力的对手,比如在日本,随着日本汽车机械行业的崛起,当时就有很多来自日本公司的竞争,正是因为这种竞争使得卡特彼勒变得更强。过了十年左右,韩国企业也发展起来,也对我们构成了强有力的竞争,但是卡特彼勒也变得更加强大了。

他说,“今天我们看到一些中国的本土生产企业,他们在国内市场发展非常强劲。对此,我感到受鼓舞,我看到中国企业是在推动这样的一个进程。好几家中国本土公司已经把业务拓展到海外,比如在美国建厂。而且他们进入了全球的起重机行业,这都有非常健康的业务状态。我们非常尊敬



卡特彼勒董事长兼首席执行官道格拉斯·欧博赫曼

这些大型的中国竞争对手,相信在未来几年中,他们的海外业务会有很好的拓展。”

(据相关媒体报道综合整理)

电子垃圾可变城市“矿山”

康鹏

普通市民可能不知道,汉口江滩的栏杆和地板,是由废旧家电做成的。

“深色的是电视机,浅色的是冰箱。”生产这一材料的厂家格林美公司副总经理周继锋向记者介绍。这种叫作“塑木”的材料,由家电回收塑料和秸秆混合加工而成。

格林美公司是全国最大的“电子垃圾处理工厂”,以家电循环为主营业务的唯一上市公司,专门处理废旧电子电器,武汉一半左右的旧家电和旧电池,均由该公司回收处理。

今年,该公司将在湖北建第二总部。

1分钟粉碎一台冰箱

据长江日报报道,近日,记者参观了格林美荆门工厂。与印象中的“垃圾场”不同,这是一个1500多人的大工厂,有着十几栋巨大的厂房,工人在先进的拆解线上流水作业。

“我们的作业规范水平,堪比国外先进企业,甚至可以跟海尔这种正向制造企业相媲美。”



深圳格林美集团董事长许开华

美。”周继锋表示。

在冰箱拆解线,记者看到,一台台旧冰箱在流水线上移动,工人卸下辐条和压缩机后,被送进一台轰鸣的机器里,从视频摄像头中可以看到,不到一分钟,一台冰箱就被打成一堆碎片。

碎片通过流水线,进行磁选,把金属和塑料分开。再通过涡流分选等一系列程序,冰箱的主要原料,铝,铁,塑料等,都被回收,甚至可以通过光学手段,分开不同颜色、材质的塑料。

拆电视的流程基本一致,在拆之前,工人需先切开显示屏,用机器吸走有毒的荧光粉。

“拆电视甚至比装电视难。制造电视的技术越先进,里面的污染也越严重,回收利用就更难。”周继锋介绍。

电子垃圾成湖北第二大“铜矿”

一块手机电池,可污染5吨水体或者0.5平方米土壤,而其含有的锂属于稀有金属。手机电路板更有千分之三的黄金,含量远超一般的金矿。

“我们一年从电子垃圾中炼出的铜达3万吨。在省内仅次于大冶,是第二大‘铜矿’。”周继锋指着车间里一堆堆铜板,向记者介绍。偌大的炼铜车间里,排列着许多电解池。

去年,格林美从电脑主板、手机中炼出400公斤黄金,还有白银,从电池中回收钴、镍等20多种金属。

“钴可以用于钻头、汽车发动机,甚至穿甲弹。以前全部靠进口,现在我们是全国第一大钴粉供应商。”

据介绍,这个工厂一年大概处理3万吨左右旧电池,五成左右来自武汉。“我们在武汉设了2万多个电池回收箱。”

“电子垃圾是隐藏在城市里的矿山。”格林美公司董事长许开华表示。

中国特检院 高端电磁检测仪器 开发专项启动

全五

最近,来自中国特种设备检测研究院的消息称,由该院承担的国家重大科学仪器设备开发专项“基于频域可变的高端电磁检测仪器开发及应用”项目在京正式启动。据悉,“基于频域可变的高端电磁检测仪器开发及应用”项目,是中国特检院首次获批的国家级科学仪器开发和推广应用类项目。

据该项目总体组组长介绍,该项目以频域可变局部磁化技术为基础,利用电磁耦合非接触的优势,开发具有磁致伸缩导波/漏磁/电磁超声一体化功能的频域可变电磁检测仪,为从微观上研究材料性能退化的磁学、电学和声学特性表征和宏观上在役构件腐蚀快速检测提供技术支持;针对我国公共安全和能源领域急需解决的技术难题,对所开发的仪器,进行大型常压储罐底板腐蚀在油检测和油气输送管道金属损失多功能内检测应用开发,扩展其功能。

据悉,该项目旨在攻克频域可变电磁检测仪小批量制造过程中的相关难题,全面提升其稳定性和可靠性,建立高端电磁检测仪器的产业化基地,打破国外技术垄断和仪器封锁,培养一支产、学、研、用相结合50人以上的规模的电磁检测仪器研发创新团队。

启动仪式上,项目负责人宣布了项目监理组、项目总体组、技术专家组、用户委员会和管理办公室成员组成。在仪式上,与会专家对该项目研究内容的创新性给予一致肯定,并就项目研发、使用、推广应用中的技术问题和经费管理问题等提出了意见和建议。

一季度温州 LED 灯具 出口快速增长

兰国希

一季度,温州出口灯具产品共计868批、1555万美元,同比,批次、金额分别增长了11.1%和8.5%。其中LED灯具189批、352万美金,同比分别增长了94.89%和89.2%。LED灯已经成为辖区灯具出口中快速增长的主打产品。

与传统灯具相比,LED灯具的利润要高出10%-20%左右,企业盈利状况相对较好,越来越多的企业参与到LED灯具出口竞争中来。但出口灯具行业仍存在很多问题:

一、温州出口灯具生产企业规模、生产技术管理水平参差不齐,没有设计开发能力,只是简单地仿样品装配,对出口国的产品安全新标准和要求不了解或一知半解。

二、在市场竞争激烈的背景下,部分企业为了抢占市场,以压低价格来占据市场,导致行业恶性竞争,产品质量难以保证。

福建检验检疫局 首次参加机电产品检测

卢金福 齐黎

记者从福建检验检疫局获悉,近日,澳大利亚IFM质量服务有限公司发布代号为12e27的插头放电国际能力验证项目最终报告,福建检验检疫局技术中心成绩优异,其插头放电测试能力达到国际领先水平。

此次能力验证,全球共有30家实验室参加,最终154家实验室测试结果为满意,满意率仅为46.7%。该项能力验证项目中,结果数据分为极好、良好、正常、离群4类。参加实验室提交的结果若有一项数据为离群,则判定能力验证结果不满意。福建检验检疫局技术中心提交的26个测试数据中,有24个数据被评定为极好等级,其余2个数据被评定为良好等级。

据介绍,IFM是负责承担国际电工委员会电工产品合格测试与认证组织(IECEE)能力验证活动的唯一国际机构,它举办的能力验证活动要求所有加入国际电工产品测试证书互认体系(IECEE-CB体系)的所有实验室都必须参加。

LYC 承担重大科技专项 顺利通过国家任务验收

吴铭

近日,由洛阳LYC轴承有限公司承担的国家重大科技专项《大型专用轴承》课题,在产品使用地顺利通过国家组织的任务验收。

此前,该课题已在公司通过了预验收。本次验收是根据国家科研课题新的验收方式进行的,即在产品使用地的结题验收。验收过程中,由14名技术和财务方面专家组成的专家组,采取项目承担单位与合作单位分别汇报、产品在主机用户现场使用情况考察、技术和财务专家分组质询与评议等方式进行。会上,专家组对公司所做的工作给予了高度评价,经过评议,专家组一致同意该课题通过A级验收,这表明,由公司承担的国家重大科技专项《大型专用轴承》课题圆满完成。

该产品的研制成功,攻克了制约我国高档数控重型机床的一个“瓶颈”环节,提升了我国高档数控机床关键功能部件轴承的自主研发能力,同时带动了我国轴承行业的技术进步,打破了国外轴承公司在大型精密轴承的垄断地位,促进了我国高档数控机床国产化的发展。

吸油烟机发展需要升级转型

袁野

日前,方太全新一代风魔方吸油烟机新品发布会在京举行,诸多与会行业专业人士和技术专家披露了存在于吸油烟机市场上多年的消费误区:把大风量等同于吸油烟效果好。专家指出,当今吸油烟机发展需要升级转型,应该以消费者最关心、最需要的吸油烟效果为出发点。

据科技日报报道,目前我国吸油烟机市场上存在消费误区:往往把大风量等同于吸油烟效果好。专家指出,当今吸油烟机发展需要升级转型,应该以消费者最关心、最需要的吸油烟效果为出发点。

对此,专家认为:油烟机的吸油烟效果好坏涉及到吸烟距离、结构设计、风机性能、产品安装等众多因素的综合效果。油烟机的设计是个系统工程,任何环节的设计不到位都会影响最终的吸油烟效果,如何寻求最佳的系统解决方案是关键;在风机性能上也需要综合考虑有效排量、风压、噪音等诸因素,专家提醒说明书上的标称风量是在压力为零时的实验室测试风量,并非实际烟道状态下的有效排量,也可以说说明书中的风量是个没有实际意义的参考数据。就像你一个人跑步的速度与你背负一个人跑步的速度完全不是一回事一样。同时产品安装与外部环境也很重要,公共烟道问题、烟管安装问题等都会影响吸油烟效果。面对各种令人眼花缭乱的宣传和演示,消费者只要始终清醒一点:你要的是吸油烟效果,而不是某个风量指标,更不是吸各种奇奇怪怪的东西。

“跨界组合”创新销售模式 卫浴五金行业升级终端

陈东升

近日,本科集成卫浴陆续进驻国美电器,此举标志着本科成功开拓卖场渠道,也历史性地成为了首个进入国美的卫浴产品。在国内建材市场一片萧条的情况下,本科并不是第一家创新销售模式的企业,从今年开始,诸如辉煌、申鹭达、爱谱乐、海景等众多卫浴企业,都力求通过升级终端的方式,来带动业绩的上涨。

“跨界组合”进驻国美

据海峡都市报报道,其实本科进入国美这一家电连锁,走的是“曲线救国”的路线。上月,本科电器和国美电器签下意向书,将在全国225个城市的1000多家国美电器门店设立专柜,销售本科热水器,而本科的卫浴五金产品则作为整体厨卫的配套也一并进入了国美的专柜。通过这种方式,本科完成了在卫浴行业之前看来是不可能做的事情。

在去年7月,本科就有了与国美合作的意向,总经理林友金成立专门负责商超的KA(Key Account,即“重要客户”)渠道部,开始了与国美半年多的商谈。“凭借对市场动态的敏锐思考、多年的市场调研,



中国家电研究院副总工程师张亚晨认为:“消费者需要的本不是你的吸油烟机!消费者真正需要的是烹饪油烟的有效去除和厨房环境的持续洁净。”

方太全新一代风魔方恰恰提供的就是这种全新效果标准:不怕炒辣椒,油烟不上脸,消除烟道拥堵,让中式厨房走向敞开。据了解这款新品油烟机集合了方太敞篷宽流进风、全加速直排系统、全自动隔烟屏、自动巡航增压等四大高效静吸核心技术。方太集团董事长兼总裁茅忠群表

示,新品代表了目前吸油烟机的最高水准。

据了解,目前,我国厨电市场以每年30%的速度在发展,2012年产值已破1500亿元,高端厨电成为新增长点。市场调研机构中怡康数据显示,2012年,方太高端吸油烟机市场占有率继续保持第一,高达40%。中国五金制品协会理事长张东立认为,高端厨电市场潜力大,全新一代风魔方的问世,将引领行业进一步转型升级。

切实地把握了用户的真实需求,将健康水系统、热水器、洁具三大产品群融为一体,创造性地提出了‘集成卫浴’的全新概念,并始终致力于成为全球最顶尖的智能整体集成卫浴品牌。”林友金说,本科整体集成卫浴不是洁具,也不是单一的水器,更不是单一的净水器,而是通过本科专利技术,同时以水为纽带,将前端的净水器、中端的水器和末端的洁具有效地融合在一起,形成一个完美的有机的整体集成卫浴系统,并提供完美的健康用水和畅快洗浴的解决方案。

成功地敲开了国美的大门,说明本科“集成卫浴”创新的营销模式和产品已受到了一定的认可。除了联手国美外,本科又开始计划与苏宁电器、南京五星电器、山东三联家电等商超接触,进一步扩张战略布局。

创新终端升级模式

本科特殊的商超渠道,得益于自身拥有热水器和净水器的生产线,而传统的卫浴企业在终端升级上并不落于其后。泉州的卫浴企业在终端营销模式、形象升级、产品布局上都有着自己独创的个性。

申鹭达股份有限公司今年不仅对终

广州番禺区举行五金等行业职业卫生治理培训

钟世伟 南安办

近日,广州市番禺区安监局组织洛浦、大石、新造、化龙、南村等5个镇街安全办及镇街相关企业在南村镇举行番禺

区五金、机械、电镀行业职业卫生专项治理工作培训会议。区安监局有关人员,镇街安全办执法人员及43家镇街相关行业企业负责人等参加了培训会议。

据番禺日报报道,培训会上,区安监局

有关负责人强调要切实排查职业危害隐患,防范职业病事故发生。培训人员向企业负责人宣讲了《职业病防治法》的相关法律法规,要求企业要按时完成《职业病防治法》八项职业卫生工作的有关内容。