

【 招商信息 】

北京东华原医疗设备
有限责任公司

名称:全自动电子血压计(臂式)诚招代理
代理区域:全国
地址:北京市昌平科技园区振超路1号
联系人:高生
邮编: 102200
电话 :86-010-89718013
传真: 86-010-89718021

山东省泰安市泰兴锅炉厂

名称:无塔供水压力罐/水罐/圆形压力罐寻经销商
代理级别:省级
代理区域:全国
名称:山东省泰安市泰山区东部经济开发区
联系人:唐经理
邮编:271000
电话: 86-0538-8661369
传真: 86-0538-8661369

湖北武汉金运激光股份有限公司

名称:金运激光诚招全国战略合作伙伴
合作区域:全国
地址:湖北省武汉市江岸区石桥一路6号金运激光大厦
联系人:谈小姐
电话: 86-189-86189532
传真: 86-189-86189532

【 供应信息 】

河北秦皇岛强达精铸设备
制造有限公司

名称:精铸设备
地址:河北省秦皇岛市秦皇岛市海港区海阳大里营
联系人:安立明
电话:0335-8058865
传真:0335-8058856
手机:13933602498
邮箱:qiangdaet@126.com

杭州英斯特科技
有限公司

名称:testo 925 单通道温度仪
地址:浙江省杭州市文三西路628号
联系人:郑佳佳
电话:0571-88028647
手机:13757164380
邮箱:315862630@qq.com

广东省深圳市奥瑞斯工业
设备有限公司

名称:物流登高车、仓库登高车
地址:广东省深圳市宝安区松岗镇沙浦第三工业区
联系人:曾吉(先生)
邮编:518105
联系电话:0755-27055812
传真:0755-29909272
企业邮箱:oris666@163.com
网址:http://www.oris666.com
手机:13428655115

河北石家庄权程电气
有限公司

名称:工业除湿机
地址:河北省石家庄市桥西区红旗南大街
联系人:赵进
手机:13021800973
邮箱:1335474509@qq.com
电话:0311-67665597
传真:0311-67665597

市场低迷 工程机械亟须提高产品附加值

■ 宫极

自2010年以来,我国工程机械市场状况急转。受2008年经济刺激政策的影响,企业产能大幅扩张,导致现在企业面临去产能和去库存的双重压力。当前几乎所有机械产品都面临严重供过于求、恶性竞争的煎熬。面对激烈的市场竞争状况,单靠“苦练内功”恐怕难以实现国企的逆势上行。没有夕阳的产业,只有夕阳的企业。市场状况短期之内难以转变,工程机械企业必须积极调整企业资本结构,提高产品附加值成为突破这一瓶颈的必由之路。

众所周知,不仅工程机械产品,“中国制造”都因产品技术含量低,附加值低而饱受诟病。而目前的市场状况正是工程机械企业增加产品附加值的绝佳机会。有专家建议,要改变目前国内工程机械行业现状,必须从以下几点入手。

一是制造企业要从提升工程机械的制造工艺入手,加大科技研发和技术更新的力度,淘汰陈旧加工设备和工艺,同时也应不断吸收消化国内外的先进制造技术,重点开发设计制造所应用的先进制造技术和数字化加工工艺,利用先进的科技检测手段从源头上提高工程机械的质量,让中国工程机械的设计、



制造技术上升到一个新的台阶。目前我国的工程机械产品质量依然具备很大的提升空间,还有很多基础工作需要去做。企业只有深耕现有的产品,提高产品的整体质量,在可靠性和技术升级方面下功夫才有未来。

二是要利用现有科技技术发展,开发适应工程施工和矿山开采的现代化工程机械,掌控前沿科技,将领先技术如微控技术、遥控技术、声控技术、光控技术、雷达测控技

术、电磁技术、传感器技术和卫星遥感技术等应用在工程机械上,使中国工程机械摆脱“傻、大、粗”的局面。中国制造企业应大胆地向远程控制和无人化方向发展,从全球的工程机械的发展角度看下一轮工程机械的市场竞争,将是一场高新技术的搏杀,谁占领了这个制高点谁将成为这场战争的王者。因此工程机械研发和制造企业还要重视高新技术的拥有权,把新技术、新产品的专利权

掌握在自己手中。

三是要从高效、环保、节能角度出发,着重发展高效低耗产品,节能减排将是未来工程机械的重要指标,因此工程机械业的参与者都要树立这一理念,工程机械定位在高效低耗的基础上,将是一个发展的亮点,必将带来可观丰厚的效益增长点,下一个工程机械产品的领头羊必将是采用新能源作动力的新兴设备。在此同时也要考虑工程机械的作业过程中对环境和人员安全所造成的危害,重点解决噪音,震动和除尘的关键技术,改善设备的安全性能,把对环境污染和施工作业人员危害降到最低,产品“以人为本”也是一个被使用者选择产品的重要标准。

虽然我国工程机械行业已经取得不小的进步和发展,其中也不乏产量居世界前列的产品,但是我们也应该看到,工程机械行业依然是大而不强,劳动生产率及工业增加值低,低水平生产能力过剩,高水平生产能力不足,技术创新能力相对薄弱,产品技术含量和附加价值较低。日益提高的增长质量要求将倒逼机械工业加快创新驱动;虽然实现创新驱动是一个艰巨的过程,而且目前尚未见到重大技术突破所带来的超常增长机遇,但高端装备制造制造业等战略性新兴产业终

将逐渐成为实现今后持续增长的新支撑。

东方电气自主研发
国产首台三代核电
蒸发器发运

■ 熊筱伟

5月16日,由四川东方电气集团研制的台山EPR(欧洲型压水堆)项目蒸汽发生器由广州发运。这是我国首台实现国产化的第三代核电EPR机组蒸汽发生器。

蒸汽发生器是核岛安全壳内的关键设备之一,是利用反应堆高温形成蒸汽,并推动汽轮机发电的重型设备。EPR每台机组含4台蒸汽发生器,单机容量达到175万千瓦,为目前世界上单机容量最大的核电机组。该蒸汽发生器由东方电气(广州)重型机器有限公司负责研发,是该公司继2012年成功制造台山EPR项目立式汽水分离再热器后,向该项目发运的首台核岛主设备。

华菱汽车召开
2013 年华东区域
商务培训会

■ 慧聰

5月12日,“华菱汽车2013年度华东区域商务培训会”在合肥召开。会议强调要抓住机遇,加强合作,充分发挥品牌优势,做大做强天然气车型业务。

华东区域的150多位经销商代表参加了本次培训会。安徽华菱汽车集团公司董事长刘汉如出席此次会议并作重要讲话。华菱公司副总经理夏宏总结了2013年一季度国内重卡销售形势,并对下一阶段的市场形势作了研判。华菱公司副总经理刘世良就公司天然气产品下一阶段的服务政策作了重点介绍。

刘汉如董事长强调,此次会议的目的就是推广天然气车,这是公司今年销售工作的重中之重,广大经销商要抓住机遇,积极投入到天然气这个领域,并高度重视和关注LNG车型,充分发挥华菱星马的品牌优势,做大做强天然气车型业务。他说,早在2006年,华菱就已开发出了天然气重卡产品,是国内最早进入新能源重卡技术的企业。经过几年的发展,天然气重卡研发技术成熟,稳定的底盘系统、电气系统,以及国内先进的天然气发动机、这些都在用户那里留下了良好的口碑,华菱星马的天然气产品一定是中国最具竞争力的产品。2012年底,《天然气“十二五”规划》正式发布,更是为天然气车在行业的发展与应用提供了巨大的空间,LNG商用车和专用车成了行业新宠,在整体市场下滑的形势下逆势高速增长,显示了巨大的市场潜力。

刘汉如说,此次培训会也是个相互学习的平台,经销商之间相互学习、相互帮助、共同发展;独立个体是很难发展壮大,必须要加强团队意识。现在市场环境变化很快,市场变化带来的有挑战,但更多的是机遇,经销商也要在激烈的市场拼博中、市场竞争中寻找到自己发展的机遇,同时更好地与华菱星马一起,抢占市场,实现双赢。

会议围绕天然气车型的推广与合作进行了相关的介绍和培训。张家港富瑞特种装备股份有限公司总经理周建林介绍了LNG产品黄金价值链的打造,张家港市首创清洁能源汽车应用有限公司总工程师王峰介绍了液化天然气在汽车领域的应用及车用LNG供气系统,集团技术中心动力部部长牛俊介绍了公司天然气车型及新产品,潍柴和上柴有关负责人分别就各自产品和服务作了推介。

煤气化炉仪表设备配件实现国产化

■ 金鑫

近日,大唐集团内蒙古多伦煤化工公司仪控车间研制的煤气化炉日产仪表反吹流量计配件经过技术论证一次过关。这标志着制约煤气化炉安全稳定运行的仪表设备配件实现了国产化,摆脱了国外厂家的控制。这种煤气化炉选用的仪表设备配件实现了国产化,摆脱了国外厂家的控制。这种煤气化炉选用的反吹流量计产自日本,这种流量计虽然结构精巧,但其调节膜片使用寿命短,极易损坏。每套煤气化炉有134个反吹

流量计需要使用这种膜片,且日本原装膜片单价约5000元,采购成本很高。项目装置全面进入生产运行阶段后,调节膜片频繁损坏的问题一度制约着煤气化炉长久运行。为此,公司仪控车间技术人员经过连续攻关测试,选用国产原材料成功制作出了适合日产反吹流量计使用的调节膜片,经测试,国产调节膜片使用寿命和稳定性高于日产原装膜片,三台煤气化炉中反吹流量计调节膜片使用一次国产膜片可以节省节约200多万元。

新型城镇化建设助推节能环保破碎机需求

■ 机经

为推动中国经济健康快速的发展,2013年全国两会再次强调了扩大内需,并指出要坚定不移地把扩大内需作为经济发展的长期战略方针,充分发挥消费的基础作用和投资的关键作用。这一信息的发布,给正在胶着中挣扎的破碎机行业一道曙光。城镇化建设未来十年将拉动40万亿投资,而这一数字必将带动破碎机迎来新的增长点。

新型城镇化是未来中国最大的内需市场,启动城镇化则意味着未来城市基础设施建设及促进居民消费和服务业的快速发展的工作需要加强。2012年GDP增长7.8%,其中,最终消费、资本形成、净出口分别贡献了51.8%、50.4%和-2.2%,显示出扩大内需成为经济增长的基本动力,而消费也首次超过投资成为第一动力。

国家新型城镇化建设是以城乡统



筹、城乡一体、产城互动、节约集约、生态宜居、和谐发展等基本特征的城镇化。这一过程必将实现城乡道路交通、城乡住房建筑以及城乡公共设施等基础设施的快速建设,也必然带动石料的需求量,进而提高破碎机发展。

对于“新型城镇化”建设带动破碎机新增长的背景下,相关企业如郑州一帆机械设备有限公司等正在积极调整以应

对市场需求。随着社会对环保呼声的越来越强,郑州一帆机械设备有限公司开始把研发创新锁定在节能环保破碎机上。因为,节能环保是新型城镇化的重要主题,因此破碎机设备在为城镇化建设提供所需石料的过程中,务必做好节能环保工作,实现破碎机产量和节能环保的均衡发展,促进国家新型城镇化建设步伐。

调整创新是我国高强度紧固件的“占市”法宝

■ 伍荃

在全球有着三个比较大的紧固件市场,一个是亚洲市场,一个是北美市场,还有一个是欧洲市场,在这几个市场中对于高强度紧固件的需求可以说是全球最大的,我国大部分紧固件也都是提供给这三个大市场。

在当前,高强度紧固件可以说是逐渐呈现出缓慢增长的态势,这一现象不

仅仅在我国的紧固件市场,在全世界的紧固件市场亦如此。前几年我国的高强度紧固件发展相当迅猛,但是由于受到经济危机冲击以及市场的紧缩等原因,增速出现了下滑的态势。

相关专家认为,我国可以这三个紧固件市场为主要发展对象,然后不断地向全球扩散发展高强度紧固件,让全球各个角落渐渐地出现我国的高强度紧固件,只有这样,高强度紧固件的发展形势

才能够表现得更好,起到良好的带动作用。

为了能够让高强度紧固件的下滑态势有所转变,甚至重新回到快速增长的态势,我国的紧固件行业需要及时做出调整,只有不断地调整,才有新的思路出现,这样才会有创新。要注重市场结构和产品结构的不断完善,不断地以新的紧固件增长来应对挑战。

寿命成为国内卫浴五金产品“硬伤”

■ 宗洁

目前,中国卫浴行业的竞争主要表现为本土品牌和国际品牌的市场争夺,自20世纪90年代开始,国际卫浴进入中国市场,并牢牢占据中国高端市场份额。而对于起步较晚的国内本土卫浴品牌,随着近几年的飞速发展,市场份额也呈现逐渐增长的趋势。

据业内人士透露,目前国内卫浴在产品外观、功能设置和整体质量上其实都可与国际品牌相媲美,唯一的遗憾在使用寿命上还存在一定的差距。而对于卫浴产品来说,决定使用寿命的关键因素就是五金水件。

卫浴的五金水件包括花洒、龙头、五金挂件、马桶水件、角阀等,国际大品牌比如科勒、TOTO、美标等都有比较完善的技术工艺水平。而国内的五金生产虽然也具有一定的发展,但整体水平参差不齐,小企业手工作坊居多,不到位的产



品工艺和生产技术往往会导致配件质量不高,而影响整个产品的质量,使产品的使用寿命较短。

由于五金水件仅仅属于卫浴配件产品,在终端销售时都是以配套产品的形式出现,在卫浴产品上也只是一个组成部分,很多消费者在选购对其重视度不

高,这也就给少数不良商家提供了钻空子的机会。据了解,国内多家卫浴企业几乎所有产品的五金水件都是对外采购,但消费者在咨询购买这类产品时,厂家都会介绍是本公司自己生产。某国内品牌卫浴生产人员透露说:“卫浴上的五金水件,外行人很难从外表判断质量好坏,在试用过程中也无明显差别,企业在采购配件时往往也是从控制成本的角度出发,而品牌配件价格太高,一般不太会考虑。”

就目前市场状况而言,本土品牌卫浴性价比还是比较高的,在功能上完全可以满足当前消费者的需求,在外观上甚至比国际大品牌有更多的创新之处。在此笔者特别提醒各位消费者在选择适合自己家装风格的卫浴产品后,一定要多关注细节之处,比如座便器的水件设计是否合理、龙头的阀芯是什么材质、什么品牌,对于配件还是选择有可靠品牌的较好。