



方圆集团系列塔式起重机产销两旺

■ 汪新军

进入 2013 年第二季度,方圆系列塔机产品销售势头良好,借山东方圆集团成立二十周年、建厂四十三周年之机,方圆集团隆重举行产品展示会,推介产品,展示形象,加强沟通,促进合作,增进友谊,有力促进了方圆集团系列产品的市场销售,特别是方圆集团系列塔机产品迎来销售旺季,产品供不应求,为此,山东方圆集团起重机械有限公司掀起了一轮又一轮生产突击,以满足市场供应。

今年 6 月份,为全力满足塔机销售,保证发货需求,方圆集团起重机械有限公司优化生产结构,在集团公司“百日大干”活动结束后,适时开展了新一轮生产大干热潮,本次生产突击活动以订货相对集中的 QTZ63 系列中型塔机为重点,全力以赴满足市场需求。目前,方圆集团起重机械有限公司大干突击活动正有条不紊地进行,此举对有效缓解塔机供货压力将产生积极作用。

拓展环境监测仪器业务 河北先河环保将在川设立子公司

■ 闻表

日前,河北先河环保科技股份有限公司召开第二届董事会第六次会议,在此次会议上审议通过了《关于使用超募资金 5000 万元设立四川子公司的议案》,同意公司使用超募资金 5000 万元设立四川子公司。

据了解,该公司于近日取得了成都市金堂工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》,完成了相关的工商注册登记工作,注册资本为人民币 5000 万元。经营范围包括环保设备、计量仪器研制开发;化工产品(不含化学危险品)、电子产品、五金交电、仪器仪表、针织纺织品、塑料制品、橡胶制品、通讯器材(不含无线移动电话、地面卫星接收设备)的批发、零售;软件产品的研发、生产和销售;环境监测仪器的研制、生产、销售等。

中盛光电推出新型全系列逆变器

■ 孔工

营销总部设在南京的中盛光电集团日前宣布将在全球推出高效率、高可靠性、高稳定性新型全系列逆变器品牌——Omnik。

Omnik 逆变器丰富的产品链涵盖了单相逆变器、三相逆变器、混合逆变器、微型逆变器等系列产品,已通过 VDE、G83、SAA、ENEL 等各项权威的国际认证;此外,产品采用集成先进的无变压器优化拓扑结构、多路 MPPT 接入设计、高品质、高可靠性的元器件,使逆变器具有更广的直流输入电压范围和更高的 MPPT 动态精度,从而大幅提升整个光伏发电系统的转换效率。其中 Omniksol-2.0k-TL 经权威机构测试 3kW 以下转换效率全球排名第一;今年推出的全新一代 Omnik 单相逆变器转换效率则高达 97.8%。

逆变器是电站运作中非常关键的环节,产品品质至关重要。高效率、高性能的 Omnik 逆变器系列产品可以满足客户需求,带来更多的清洁能源,促进新能源行业的发展。此外,Omnik 新一代单相逆变器系列还全球首家采用内置 WIFI/GPRS 监控系统,为用户提供灵活便捷的监控模式。每台逆变器标准配置 WIFI/GPRS 内置卡,用户在安装机器时通过简洁设置即可实现同步零成本监控;同时通过 Omnik 云服务器平台可实现售后服务中心、分销商及终端用户的三方监控以及对逆变器软件的远程自动升级,节省了后期维护费用。

中盛光电集团总裁兼首席执行官余海峰说:“我们很高兴将中盛自有的逆变器产品推向市场,服务众多光伏电站。逆变器是电站运作中非常关键的环节,产品品质至关重要。我们相信,高效率、高性能的 Omnik 逆变器系列产品一定可以满足客户需求,带来更多的清洁能源,促进新能源行业的发展。”

中外品牌争抢生物识别与电子锁具“蛋糕”

锁具行业既是传统行业,又与高新技术密切联系,一把看似简单的锁,要经过 110 道工序才能完成。在制锁技术日新月异今天,生物识别与电子锁具市场需求年增长四成,吸引了众多中外企业的加入,共同向高技术、高档次、智慧化制锁要利润。



■ 金工

随着人们生活水平的提高,人们的防范意识也日益加强,因此,高档防范性锁具的需求量不断加强。据介绍,锁具的消费市场里生物识别技术、电子技术等高技术产品目前还基本处在一个空白阶段,但是市场消费人群对这方面的需求愿望却呈现出每年 40% 的增长。2012 年,中国国内锁具市场对生物识别和电子技术等高技术产品的份额达到 80 亿美元,共 8000 多万套,这绝对对

举办论坛 频推新品 杰克机床以行动谋求产业转型梦

■ 纪务

近日,江西杰克机床有限公司在吉安财富国际大酒店,举办了一场“赢在转型升级共圆强国之梦”的战略合作高峰论坛暨“高端数控磨床”新品鉴定会。

6 月 15 日上午 8:30 分,参会人员参观了杰克公司,当与会嘉宾踏上杰克公司的厂区后,他们对公司优美的厂区环境,高效、整洁的生产车间,设施齐全的多功能厅等给予了高度赞赏。面对杰克机床短短八年的巨大变化,来过杰克的专家与嘉宾们无不翘首称赞,高度肯定了公司选择“产业升级,共圆强国之梦”的做法。初来乍到的嘉宾深感不枉此行。其中来自中国机床总公司的许进处长就表示:没来之前觉得杰克只是个小厂,今日一见当刮目相看,希望双方能谋求进一步的合作。

参观结束后由东华大学周勤之任组长的专家组在公司多功能厅对“高端数控磨床”等四款高端新品进行鉴定,公司董事长陈华贵和湖南公司胡惜之教授一同出席了鉴定会。首先公司董事长陈华贵先生向与会的专家、学者百忙之中出席鉴定会表示由衷的感谢,随后公司主管技术的王副总就公司的四款新产品向与会专家进行了介绍和说明。会上,与会的客户和嘉宾们就自己感兴趣的问题和技术参数,做了详细的了解和探讨,会上宾客和主人们谈论气



一块诱人的大蛋糕。

有关高档锁具的核心技术掌握在国外厂家手中。近年来生产的高档电子锁具,如 IC 卡、TM 卡、指纹锁等产品的核心电子元器件均从国外进口,使中国的高档锁具在价格、性能扩展方面受到限制。一些高档宾馆、酒店等用锁主要依赖进口,国内高档锁具市场依然被洋锁控制。现在,正是国内锁具行业到了向高技术、高档次、智慧化制锁要利润的时候。

锁具企业亟需创新品牌抢占市场。近年来,我国制锁企业加大了在高档锁具产品的开发力度,如烟台三环锁业集团公司、山东

金峰集团公司、中山市华锋制锁有限公司等,为主动参照欧美标准进行生产,自主创新技术不断涌现,在国内外市场竞争优势明显。与此同时,美、意、德、日、加、韩等外国著名制锁企业纷纷加快了进军中国市场的步伐,本土品牌与洋品牌在高档锁具市场迎来正面交锋,谁先攻下技术难关谁就可以实现升级,从而分到最大的“蛋糕”。

一把锁看似简单,但要经过 110 道工序才能完成,锁具行业既是传统行业,又与高新技术有密切联系,在制锁技术日新月异的今天,不掌握先进的设备和设计水平,不拥有一批高素质的专业人才,企业很难在行业



“高端数控磨床”等四款新品鉴定会气氛热烈而融洽。

下午 2:30 在财富大酒店二楼会客厅新品鉴定会继续进行,与会专家高度一致肯定了四款新品的成果,同时提出了中肯的建议,最后给出了“四个国际先进、国内领先”的鉴定结果。与此同时,三楼多功能会议厅内 2013 年杰克“赢在转型升级,共圆强国之梦”高峰论坛在董事长陈华贵先生主持下顺利召开。整个论坛中董事长抛砖引玉,参会嘉宾妙语连珠,不时传来热烈的掌声。大家对于杰克公司近几年的产品转型升级成功给予高度的评价,同时很

多嘉宾提出了对产品转型升级的见解与想法。陈华贵董事长说:“每一次自己在吉安创业动摇的时候,就上一次井冈山,坚定的信念就再次被找回来了。‘领略井冈山红色文化,助推转型升级之旅’,是杰克献给大家的礼物。新品鉴定会上以周勤之为代表的专家组希望杰克能将中国制造业‘使用大户’的帽子摘掉,而变为‘生产强国’的期望铭记于心。希望嘉宾能共沐井冈山色,齐扬井冈山精神。坚定信念,敢闯新路,为中国制造业的产业升级,共圆强国之梦而奋斗。”

通过“定制检测” 领邦仪器引领行业转型升级

■ 惠一

推动中国制造业的产业升级。

为最大限度满足客户需求,领邦仪器面向中国制造业提出“定制检测”的倡导,并十分重视“需求创新”:提倡将客户需求加以整合、提炼、并深度挖掘客户潜在需求,将“技术创新”与“需求创新”融为一体,以达到“颠覆式创新”的效果。

领邦仪器提供从解决方案设计到检测设备研发的一整套“交钥匙”工程,既提供“一对一”的深度定制,也发展了面向某个行业的大规模定制业务。

“一对一”定制和“大规模定制”

截至目前,领邦仪器目前已经为中国制造业提供了上百套自动检测方案及设备,公司董事长崔忠伟博士表示,领邦提供的解决方案主要分为两类:一类主要针对军工、核电等同类企业较少的特殊行业,提供从货架技术(成熟的技术)出发的定制服务;另一类主要针对同类企业较多的民用行业,提供从货架模块(成熟的产品模块)出发的定制服务。

在军工行业,由于其特殊性所致,需要针对产品制造企业进行“一对一”的深度定制,需投入大量人力物力进行研发,导致建设周期较长、设备价格较高。譬如领邦自主研发的枪弹快速检测设备、无线电引信高低频测试设备、高速旋转离心力试验机、火箭发射筒密封检测仪、瞬态测温系统、火工品综合测试仪、智能弹药综

合测试设备,等等,都是从电学、力学、温度、密封、弹道模拟等成熟技术出发而定向研制的设备,设备价格往往达到百万甚至数百万。

军工项目的独特性限制了相关检测设备的量产化,而这一情况在民用行业则完全改观:民用生产行业往往存在大批同类型的制造企业,他们具有相似的检测设备需求。由此,领邦仪器也将“一对一”定制发展为针对某个行业的“大规模定制”:进行设备研发时,通过搭建基础模块来满足该行业多家企业的基本需求,在此之上,再根据不同企业的具体需求进行其他模块的定制(这样,通过快速组合的方式来满足用户需求,类似于戴尔电脑)。

简单来说,大规模定制依然为用户提供定制化产品,可进行大规模生产,但没有现货,交货周期比标准化产品稍长。这种研发方式相对于“一对一”的定制而言,研发成本较低,建设周期较短,设备价格较低,而用户满意度更高:一方面,定制生产满足了特定需求,用户不需要为多余的功能买单;另一方面,研发成本将分摊到整个行业,而不是个别用户身上。

领邦大规模定制生产将打造一个双赢的局面:一方面有效化解自身的技术和成本风险;另一方面,较低的价格意味着制造企业采购的门槛更低,有利于设备在整个行业的普及应用,自然也有利于行业性的产业升级。

中领先。整体而言,中国制锁业相对国外先进的技术落后不少,且锁具生产商以中小企业为主,低水平的重复建设严重。

一些小企业设备落后,尚处在纯粹的机械制造阶段,离集光、机、电一体化的新型锁具领域距离尚远,给整个制锁行业带来了质量难以提高的隐患。锁的互开率高、防范性不强也造成了许多消费者的不满。

目前国内许多制锁企业的竞争力来自于低成本,价格战打得热火朝天,锁业的利润却越来越薄,一些低附加值的挂锁需要几十道生产工序才能生产出来,但是一把锁只有几分钱的利润。资深业内人士认为,制锁行业急需技术和产业升级,更新品牌创新模式。

锁具行业的创新,需要企业转变观念,改变以模仿为主的想法,掌握自主技术,加大设备、技术、研发的投入和专利创新,提高产品科技含量,增加产品的差异化程度。同时,企业应注重提升品牌意识、实施品牌战略,以此改变自身处境,抢占中高档市场份额,促进行业健康快速发展。

许多锁具企业处于淘第一桶金的过程中,根本无暇顾及培育品牌。时间短、起点低,与国外拥有百年历史的品牌相比,中国年轻的自然底气不足。国内锁具行业注入科技的力量,逐步向着高档化、智能化的发展,其中的利润是可想而知的。随着我国对外开放的不断深入,高档建筑发展很快,高档锁具市场的前景乐观,高档锁的市场需求也逐年增加,品牌的力量也会逐渐显现。

中兴通讯与东莞科文商洽合作

■ 易仪

日前,深圳中兴通讯股份有限公司领导一行莅临广东省东莞市科文试验设备有限公司考察交流,探讨与科文的合作项目。科文生产车间总经理、销售副总经理同接待。

当日上午,来宾首先饶有兴致地参观了科文成品设备展厅,通过现场参观与体验,对科文十多年来取得的辉煌成就表示赞赏。随后,科文总经理还带领中兴领导们参观了生产车间,科文先进、高效的生产和科学的现场管理给他们留下了深刻的印象。

在下午举行的座谈交流会上,双方首先对各自的企业做了详细的介绍,然后分别就对方提出的问题做了一一解答,最后双方进一步探讨了合作的路径和细节,双方将展开互惠互利的合作。中兴通讯感谢科文的热情接待,并期待中兴通讯股份有限公司与科文卓有成效的合作。科文总经理高度评价中兴通讯股份有限公司的先进运营模式和辉煌历史,同时表达了进一步合作的意愿。

此次商洽的合作项目为电磁振动台及冷热冲击试验箱,电磁振动台作为科文公司的主导产品已成功被多家高科技企业及国家实验室认可,经过长达 11 年的研发与改善,科文制造的产品始终本着精益求精的精神,力图打造中国试验设备第一品牌而不断前进。冷热冲击试验箱主要用于测试半导体、光电、通讯、光纤以及电子配件、汽车配件等进行冷热循环的急剧性测试,以判断产品的质量可靠度。

诚德特钢填补国内 2 系列抗菌不锈钢空白

■ 郭铸

近日,广东省佛山市诚德特钢有限公司研制开发的 2 系列抗菌不锈钢填补了国内的这项技术空白,为我国实现 2 系列抗菌不锈钢自给奠定了坚实的基础。

据悉,佛山市诚德特钢有限公司研制开发的 2 系列抗菌不锈钢是公司与中国科学院金属研究所、广州中国科学院工业技术研究院进行产学研合作的杰出成果。他们共同开发的 2 系列抗菌不锈钢材料经广州工业微生物研究所检测,这种 2 系列抗菌不锈钢具备较好的抗菌能力,对大肠杆菌、金黄色葡萄球菌等菌类的杀灭率达到 99% 以上,可以在国内大量生产并投入使用。

佛山市诚德特钢有限公司研制开发的 2 系列抗菌不锈钢一举打破了国际垄断,填补了国内的技术空白,在中国的不锈钢材料史上写下了辉煌的一页。