四川宏华集团在海南三沙成立合资公司

■ 童美

全球最大陆地石油钻机制造商之一的四川宏华集团有限公司7月26日宣布,宏华集团与北京大学工学院控股子公司(北京工道能创科技有限公司)、中国对外建设有限公司(中外建(北京)新能源工程技术股份有限公司)在海南省三沙市共同投资设立三沙宏道建远海洋科技有限公司。该公司设立于海南省三沙市,北京工道能创科技有限公司是合资公司最大股东。

三沙宏道建远海洋科技有限公司是首家进入三沙市的海工企业,公司业务主要涉及海洋装备、海洋工程等领域,同时,依托北京大学的科研力量,开展海工技术装备、海洋新能源、海洋生态与环境等方面研究,按照科技和实业相结合的发展模式,大力开发海洋装备和海洋工程业务。

宏华集团董事局主席、行政总裁张弭先生表示,本次与北京大学工学院控股子公司、中国对外建设有限公司成立三沙宏道建远海洋科技有限公司是三方的强强合作。三沙宏道建远海洋科技有限公司将集中宏华集团的装备优势、北京大学的科技优势及中国对外建设有限公司的基础设施及岛屿城镇化建设优势为海洋强国及开发建设三沙做出应有的贡献。海工业务将是宏华集团除传统陆地钻机业务后的重点发展方向,此次合作将为宏华集团在海洋经济的舞台上提供崭新的机遇。

宏华集团与北京大学工学院控股子公司、中国对外建设有限公司在海南省三沙市共同投资设立三沙宏道建远海洋科技有限公司。该公司设立于海南省三沙市,公司业务主要涉及海洋装备、海洋工程等领域。

海南三沙市位于我国南中国海,下辖西沙、中沙、南沙诸群岛及其海域,范围逾200万平方千米,勘探显示,该区域海洋油气资源丰富。根据国土资源部2005年初步统计,南海石油地质储量约在230亿至300亿吨,天然气总地质资源量约为16万亿立方米,占我国油气总资源量的1/3。而仅成立一周年的三沙市,对能源开发、公路、建筑、等基础建设需求都较大,三沙宏道建远海洋科技有限公司注册三沙市将拥有广阔的市场机遇。

品牌内涵

宏华集团

宏华集团是专业从事石油钻机,海洋工程及石油能源勘探开发装备的研究、设计、制造、总装成套的大型设备制造及钻井工程服务企业,是中国最大的石油钻机成套出口企业,也是全球最大的陆地石油钻机制造商之一。

宏华成立于1997年末。2008年3月,宏华集团在香港联交所上市(HK0196),成为中国第一家上市的钻机制造企业。宏华从成立之初就提出了"要以创新思维打破传统仿造模式,靠技术和创新来取胜来发展。"凭借创新,宏华书写了国内的数个第一:1997年,研制成功中国首台7000米机械钻机;2000年,研制成功中国首台DBS钻机,成功助推了全球DBS钻机的升级换代;2011年,研制成功中国首台浮式钻井包,打破深水钻井船一直被国际巨头垄断的局面,填补了国内在钻井船核心装备——钻井包设计方面的空白;2012年,宏华集团再次重磅推出全球起重能力最大的移动式起重机——宏海号。宏华集团的陆地和海洋装备制造基地分别位于四川广汉和江苏启东,并在美国、俄罗斯、埃及及迪拜设立子公司。

江淮电缆集团成为皖第五批省级创新型试点企业

■ 叶敬平

近日,安徽省科技厅等8部门联合下发了《关于确定第五批省级创新型试点企业的通知》(科策[2013]80号),安徽江淮电缆集团有限公司获批成为安徽省第五批省级创新型试点企业。

据悉,安徽省创新型(试点)企业评选,是安徽省政府为了支持和鼓励省内企业进行自主创新,打造自主知识产权,提升企业综合竞争实力而采取的一种激励措施,是由安徽省科技厅、省发改委等八部门联合开展的权威评选。获批的企业需具有关键技术和自主知识产权、良好的产学研合作关系、较强的盈利能力和较高的管理水平以及明确的创新发展战略和良好的企业文化等条件。

近年来,安徽江淮电缆集团有限公司不断提升企业技术创新水平,围绕企业成果转化、创新投入、产品创新、技术攻关、人才引进和培养等方面积极开展创新型企业培育工作。该企业不断增强创新活力和创新能力,积极探索和创新产学研结合的组织模式和运行机制,建立产业技术创新战略联盟,营造尊重人才、崇尚创新、和谐奋进的创新文化氛围,在关键技术研发能力、拥有知识产权数量和创新战略与激励机制建设成效等方面有了很大提高。

南方路机 借力机制砂技术实现革命性创新

■ 钟闻

砂子是混凝土、砂浆的灵魂,也是不可再生资源。随着天然河砂日渐枯竭、价格飞涨,如何开发新的混凝土骨料资源——人工砂,保证满足国家新时期建设之需要,已是摆在业内人士面前的一个严峻问题。那么,是否有东西可以替代天然砂,成就建筑业的"新灵魂"?纵观国际上的前例,不难找到答案——机制砂。

近日,记者在福建南方路面机械有限公司(以下简称南方路机)见到一款设备,放一堆普通的石头进去,几分钟后,从设备终端出来的,就变成了与我们平时所见无异的细砂。

机制砂的机遇与挑战

所谓机制砂是指经除土处理,由机械破碎,筛分制成的粒径小于4.75mm的岩石颗粒(但不包含软质岩石、风化岩石的颗粒)。制砂机可以根据不同工艺要求加工出不同规则和大小的砂子。

事实上,我国的机制砂生产从上世纪60年代就已经起步,1973年国家还专门制定了《机制砂混凝土技术规程》。但由于在很长一段时间内,河砂、江砂等天然砂的价格一直很低,而且国家也未限制挖采,所以价格低廉、取材方便的天然砂一直是国内主要的建筑用砂。

但天然的资源毕竟有限,在经过了几十年无序滥采后,我国的河砂资源已日益稀缺。在这种情况下,被国人忽略已久的机制砂又回到了我们的视线中。但近30年停滞不前的研究进度,却让国产机制砂处于尴尬的境地:粒形差、针片状多、级配不合理、石粉含量高等问题层出不穷。

> 为了做大做强国产机制砂,南方路机与日本破碎设备顶级品牌——寿技研公司合作,推进机制砂装备技术向"高"、"精"、"尖"方向发展。南方路机总经理方凯表示:我们并不排斥向国外学习,但同时展开自主研发,专门成立了破碎设备研发机构,对核心破碎设备进行重点攻关,力争在借鉴学习的基础上更有所创新。

与此同时,国际上一些资源紧缺的国家,对制砂设备的研发已经非常发达,他们的建筑用砂目前已基本采用机制砂。而且这些发达国家所生产出的机制砂,其品质堪比河砂,有些机制砂在建筑上的表现甚至还优于河砂。

而我国的机制砂技术和设备的研究由于起步比较晚,发展较缓慢,与国外先进水平相比还存在一定差距。"有人认为机制砂不就是把石头打成砂子,没什么难度。其实这是外行话,破碎石头好办,但之后的工序才是考验制砂设备的关键。"南方路机董事长方庆熙告诉记者,要做优质的机制砂并不简单,机制砂的质量优劣取决于几个方面:圆润度、石粉含量、成砂率、级配不合理、污染控制……只有解决了这些"拦路虎",才能迎来机制砂的春天。

为了做大做强国产机制砂,南方路机与日本破碎设备顶级品牌——寿技研公司合作,推进机制砂装备技术向"高"、"精"、"尖"方向发展。南方路机总经理方凯表示:我们并不排斥向国外学习,既然已经有了现成的"老师",不向人家学习才是傻瓜。

创新领航机制砂技术

"但是借鉴并不意味着一味抄袭,只知道照抄的企业成不了气候。"在学习日本同行经验的同时,南方路机并未放松推进自主的研发,而且专门成立了破碎设备研发机构,对核心破碎设备进行重点攻关。

"人家的核心技术是不可能轻易给你的,就算你把机器买来拆了都未必仿造得出来。最后还是得靠我们自己研发。"方凯告诉记者,经过数年实验,南方路机现已推出制砂机,并在广西、湖南的一些大型工程中崭露头角。

据南方路机的技术人员介绍,南方路机采用的是干式制砂法。"我们在设备的心脏部分配有独特的5孔冲击式转子的立轴式冲击破碎机(已获专利),大大提高了破碎效果,使以往难以生产的粒度范围得到了大幅度的增产。"

研发人员介绍,除了破碎效果大幅提升,空气筛的创新式应用也是这款制砂机的一大特点。"通过这套制砂设备制出来的砂子,无论是在粒度上,还是在粒形上都可以与天然砂相媲美,而且使以往难以生产的0.15至0.6mm范围内的粒度得到大幅度增产,并可以以低成本将碎石过程中所产生的剩余碎石转变成优质的机制砂。"

方凯同时表示,虽然目前机制技术取得了突破性的进展,但是要获得完美的设备仍有很长的一段路要走,受限的产量即是未来需要攻克的目标之一。

洛阳工铭机电研发出航空发动机轴承试验机

■ 汪亚

由国家高新企业——河南洛阳工铭机电设备有限公司与西安交通大学共同完成的航空发动机轴承周期性动态加载试验机项目,2013年7月28日通过了由中国轴承工业协会、西北工业大学、河南科技大学、河南省机械设计与传动重点实验室、中航工业沈阳发动机设计研究所、洛阳轴承研究所等科研院所专家、教授组成的鉴定委员会进行的科技成果鉴定,从而标志着我国拥有了自主研制的航空发动机轴承周期性动态加载试验机品牌。

航空发动机技术一直是世界上主流军事强国优先发展、高度垄断并长期严密封锁的关键性技术,是衡量一个国家军事装备水平、科技工业实力甚至综合国力的重要标志之一。目前,在我国由于航空发动机技术相对落后,成为制约整个航空工业发展的"瓶颈",航空发动机被列为国家重大科技专项。而航空发动机轴承是航空发动机的关键部件之一,在高速、高温、受力复杂的条件下运转,其质量和性能直接影响到发动机性能、寿命和可靠性,轴承失效已归纳为航空发动机的八大故障之一。由于国内高速轴承表面接触疲劳专题研究相对较少,使得高速轴承质量差,基本全部进口。因此,国家提出了新型轴承开发计划,而洛阳工铭机电和西安交通大学进行的航空发动机轴承周期性动态加载试验机项目与轴承的损伤扩展机理、疲劳寿命预测,则成为新型轴承开发计划的关键环节。

据项目专家介绍,我国自主研制的航空发动机轴承周期性动态加载试验机,在性能上比国外同类试验机的技术指标要高,机械设计更为合理、可试验各个载荷加载时的各种转速,进行轴承寿命、可靠性试验及评定。设备能实现整体自动控制,测量技术先进。

用便利的售后维修服务拓展品牌

国内外电梯巨头西进成都

■ 童胤淞

●日立电梯(成都)有限公司项目奠基仪式

7月23日,日立电梯(成都)有限公司在成都市高新区正式投产,这是日立电梯继广州、天津、上海之后在华设立的第五个制造基地。而在2012年初,中国本土知名品牌——康力电梯在成都动工建设制造基地,预计今年底建成投产,这也是康力继广州、江苏之后在第三个城市设立的电梯制造基地。四川科莱电梯在绵阳的生产基地则于2012年8月竣工投产。据记者了解,另有电梯制造商也有意在成都设厂生产。

国内外电梯巨头为何竞相在成都投资建厂?业内人士分析认为,一方面随着电梯公寓及大型商场写字楼日益增多,对电梯的需求量不断增加,加之近一二十年来部分电梯进入更新换代期,电梯厂商欲抢夺四川乃至整个西部的巨大市场;另一方面试图强化自身产品的售后服务,以便就近对自身品牌电梯提供保养维修服务,从而不断拓展在电梯行业的市场份额。

拓展电梯市场后期维保成关键

近年来,成都的高层住宅、写字楼、大型卖场等建筑日益增多,对电梯的需求也随之攀升,据统计,目前乘客电梯、载货电梯、自动手扶梯等总量已约为6万台,其中住宅乘客电梯占了绝大多数。此外,随着前一二十年投入使用的部分电梯进入更新换代期,电梯市场空间在不断扩大,国内外各大电梯厂商因此非常看重中国西部尤其是成都市场。

作为国内知名本土电梯品牌商,康力电梯成都分公司副总经理李昱成表示,康力电梯在2012年初就已在淮口工业园区投资建厂,占地面积达到700亩,厂房规模在全国名列前茅,今年底将投入生产,预计年产量为4万台左右。李昱成对记者说:"此次在工业园区建厂,不仅能解决四川近千人的就业问题,还能对我们的销售起到极大的提升,2012年我们的销量为23亿元,今年预计能达到26亿元,我们的目的是达到五年翻番。"

日立电梯(中国)有限公司公共关系部戴晶晶则告诉记者:"此次日立电梯之所以选择在成都开设工厂,主要是看重四川城镇化进程的速度非常快,已经达到了60%,这在西部处于龙头地位,立足成都,覆盖四川、甘肃、云南、贵州、陕西、青海、宁夏、新疆、西藏、重庆10个省(市、自治区),提供完整供应链以及人才培养系统等体系。"

此外,随着使用年限的增加,一些电梯难免会出现运营问题,这意味着电梯维修保养的市场空间也在不断扩大。业内人士表示,电梯商在本地设厂生产,可以利用技术及人才优势,能够最快最好最便利地提供售后维修保养服务,这也有利于巩固和拓展该品牌的市场份额。

完善售后服务从培养技术人才开始

李昱成坦言,尽管目前市场空间很大,但电梯行业竞争一直很激烈,以至于一批国有电梯制造企业被淘汰。面对国外电梯的技术及品牌优势,国内企业只有培养出自己的专业人才,以及不断完善产业供应链,才能和外资企业抗衡。李昱成表示,"作为国内第一家上市的电梯企业,我们的压力也很大,国内电梯行业中,外资企业就占据了大部分的比例,我们只有质量比他们好,价格比他们更有优势才能走得更远。"

据了解,鉴于目前国内电梯事故频发的问题,康力电梯实行专人专管制度,凡康力品牌电梯,康力电梯股份有限公司都会指派专业人员进行每个月两次的检查,对于如此需要大批专业人员检查、维修的工作量,李昱成说:"现在全国电梯行业技术人员的缺口达到580万,企业以人才为本,为此我们在浙江大学和南京工业大学专门开设了研发中心,建设康力学院,专门培养电梯方面的技术人员,以应对电梯从业人员专业素质不高等问题。"

对于电梯运营中出现的问题,日立电梯方面认为,从本质上来说,电梯是一种精密的机械设备,在机械运转过程中,一定程度的故障率是难以避免的。但是通过良好的维修保养,可以有效减少电梯故障的发生。然而,目前国内的电梯维保市场缺乏统一的规范和管理,维保人员素质良莠不齐,导致一部分在用电梯得不到良好的维修保养,维保流于形式,因此埋下了安全隐患。其次,电梯维保工作需要严格有效的监督和管控,并通过法律制度从根本上堵住漏洞。

在参观日立电梯制造基地时记者发现,流水线极为齐全,电梯所需要的部件都能在厂房内获得,戴晶晶告诉记者:"如果在从前,市内电梯出现设备配件需要更换的问题,可能需要等个3至5天,我们从上海或广州调货,费时又费力,现在就不同了,直接从工厂调货,大大缓解了流程上的麻烦。"此外,日立电梯首次在国内推行自主研发的远程监控系统,日立电梯工作人员告诉记者:"提供远程监控不仅能大大提升顾客的安全感,还能发现一些隐性的安全隐患,可以提前检测出来加以预防。"

中国照明电器协会领导莅临鸿雁电器参观指导

■ 丛电

7月22日下午,中国照明电器协会副理事长陈燕生一行来到杭州鸿雁电器有限公司五常产业园进行考察指导。在鸿雁电器公司副总裁孙泉明、副总裁章媛的陪同下,陈燕生一行首先来到了智慧生活体验馆,并在现场体验过程中对鸿雁LED智能照明控制系统表示出了极大的兴趣。接着,工作组陆续对公司测试中心的国家实验室、LED照明产业的SMT贴片生产和组装车间进行了重点考察。

在随后的交流会中,章媛就鸿雁公司发展历程、现状以及未来愿景做了简要汇报。陈燕生对公司以战略高度发展LED产业,通过培育核心竞争力将照明与控制技术相结合,走"智慧照明"之路给予了充分肯定,并认为公司的差异化战略符合LED产业的发展路径。

在总结2013年上半年LED照明产业发展情况时,陈燕生认为行业中出现的经销商大战和价格大战已硝烟弥漫。经销商大战是因为LED照明渠道缺乏,各厂家纷纷抢夺市场渠道资源;价格大战则是一种无序竞争的体现,各厂家通过无底线压低产品价格来争夺市场。

陈燕生指出,鸿雁既要充分发挥自身品牌所拥有的渠道优势,挖掘市场潜力;也要在生产研发的前端发力,在保证产品质量安全、可靠的前提下,降低成本,使LED产品价格的入户门槛更低,惠及普通消费者。

作为中国照明电器协会理事单位,近年来鸿雁LED智慧照明的发展受到协会的高度重视和关怀指导。协会理事长刘升平等高层此前陆续来公司进行调研和交流,并连续两年在照明行业最大规模的"光亚展"上专程考察鸿雁LED产业发展情况。

常林股份卓越绩效管理获专家肯定

■ 程械

7月23日至24日,由6位专家组成的认证小组对江苏常林股份有限公司进行现场评审。江苏常林股份有限公司卓越绩效模式的前期导入工作,得到了专家们的充分肯定,顺利通过了评审。随着培训工作与现场评审工作的完成,标志着公司顺利导入卓越绩效管理模式。目前,公司上下正对照标准要求,持续创新与改进。

卓越绩效管理模式,是当前世界范围内得到广泛验证与认可的管理模式,该模式为追求卓越的组织提供管理框架与有效的评价依据。为了提高产品质量及服务质量、增强竞争优势、促进企业可持续发展,2013年,江苏常林股份有限公司把导入"卓越绩效管理模式"作为年度的工作重点之一。为此,开展了一系列相关培训。培训邀请相关专家主讲,公司领导、中层干部、管理人员以及主要供方负责人均接受了系列培训。

通过培训,公司初步形成了卓越绩效管理的评价体系,管理人员初步掌握了卓越绩效管理的方法,各部门和一线员工参照《卓越绩效评价准则》,明确了部门、岗位存在的不足和改进方向。