

徐工汽车打造 服务品牌升级工程

■ 袁莉

日前,江苏徐工汽车公司开展“徐工情、天行”服务品牌升级工程。通过对售前、售中、售后的各个环节进行全面升级,将产品力转化为销售运营价值保障。凭借服务的便捷性,徐工工程车销量较去年同比增长170%,徐工非公路系列产品销量占整个市场份额的25%,扎实撬动了销量的“内增长”。

服务主动化、全程化。自2011年4月徐工汽车公司推出“徐工情、天行”服务品牌后,经过两年多的努力,该服务品牌已成为徐工汽车最关键的竞争力之一。今年6月份徐工汽车推出“一对一”尊享服务活动;7月份组织开展“清凉一夏”车辆空调专项服务活动。通过用户关爱、快速响应、主动关怀、感恩回馈等一系列具体措施,将“全程服务”转变为“全程关爱”,这也成为徐工汽车服务转型和创新的重要体现。

服务及时化、高质化。徐工汽车因地制宜地对服务模式进行调整。针对各销售区域不同特点,对服务、培训、网络等售后的各个环节进行差异性升级。从提升服务及时性以及服务商的服务水平出发,全面高效地满足用户的实际需求。同时,为了给用户提供更加便利的服务,徐工汽车加快了备件中心库的建设步伐。目前山西太原地区备件中心库已落成并投入运营,年内还将在广东、郑州、贵州等地区建立备件中心库。五星标准的服务,使得徐工产品在同类产品竞争中更具优势,成为徐工汽车国内市场销量快速增长的重要砝码。

上海中科电气 与行业巨人合作中 谋求设计变革

■ 柏放

上海中科电气作为一家民营企业,近年来与国际知名企业美国通用GE公司合作,促进中科在产品设计和开发方面必须快速提升。但是,由于产品销售订单的增加导致设计生产任务日益繁重。此时,部署一款高效、可靠的设计工具成为企业亟需解决的首要问题。

通过多方面的考察与研究之后,公司选择了一款主流3D设计软件。这款软件,易学易用,具有强大的设计功能,同时,易于使用的应用程序从开发概念到构建虚拟样机的速度比以往想像的都要快,还能确保所需的质量。通过一段时间的部署,设计团队惊喜地发现,软件的设计复用性以及高效率,可以帮助工程师从简单的重复劳动中解脱出来,极大地缩短了设计生产周期,在加快产品上市时间的同时也为企业大大降低了产品开发的成本。

通过部署软件进行设计,企业的设计能力与设计效率有了显著的提高,设计周期缩短了30%以上,企业也能够更有效地利用已有资源,降低新产品开发成本,提高企业的经济效益。相信依赖于好的软件所带来的便利性以及中科电气技术团队丰富的实施经验,可推动中科电气设备在电气行业中更好更快发展。

中期净利增两成 勤上光电将多维度 加强终端渠道建设

■ 中证

广东东莞勤上光电8月29日发布半年报,报告期内公司实现营业收入4.62亿元,同比增长26.78%;实现归属于上市公司股东的净利润5459.15万元,同比增长20.02%;实现扣非净利润5362万元,同比增长42.64%;基本每股收益为0.15元。

分产品来看,室内照明增长较快,实现营业收入6849万元,同比增长95%;户外照明实现营业收入2.4亿元,同比增长16%;景观照明实现收入1.4亿元,同比增长27%。分区域来看,公司国外业务增长较快,同比增长32.57%;而国内市场基本持平。

今年是勤上光电公司的终端渠道建设之年。国内市场方面,公司强化原有渠道,同时加速铺设新的渠道网络,继续推进“百城千店”计划,完善全国渠道的布局,截至报告期末,公司已开发代理商232家,建设完成终端零售店860家(含代理商建店),其中,形象店15家,专卖店280家,专卖区565家。国际市场方面,公司以自主品牌为主,不断开拓,成功打进韩国等市场,在保持欧美等发达经济体市场份额的同时,加大对新兴市场的培育和开发力度。公司“工厂孵化”计划获得市场的认可,该模式业务开拓顺利。截至本报告期末,共计签约完成17家孵化工厂,冲破区域壁垒,实现产品本地化。

在电子商务渠道方面,公司拟推出第三方的B2C、B2B的电子商务平台,加大网络推广力度和销售力度,抢占LED照明的网络销售份额,预计于2013年3季度实现网上交易。

南方阀门:成就“电站阀门”国标制定者的品牌荣耀

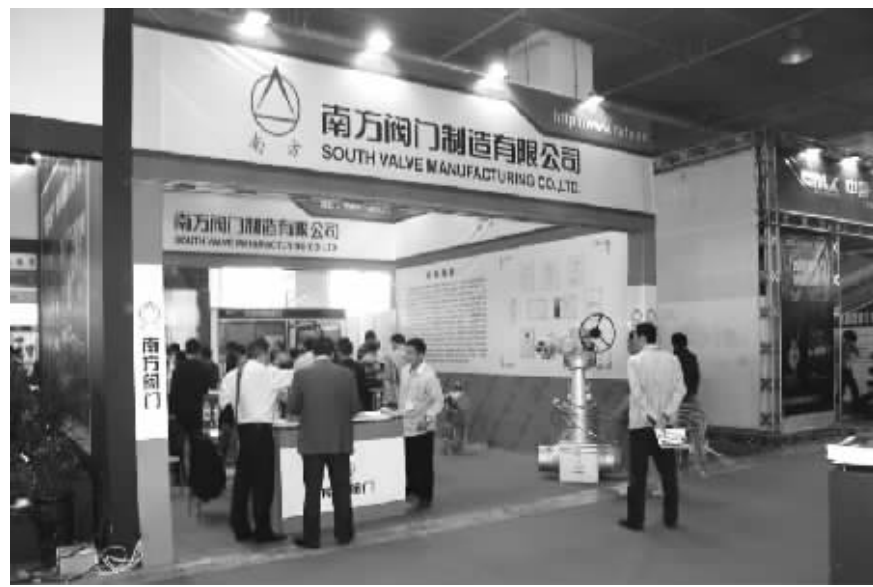
日前,位于浙江永嘉的南方阀门制造有限公司入选成为参与国家《电站阀门》标准起草的全国6家起草单位之一。这也是该企业成功跻身国家超(超)临界火电机组关键阀门国产化联合研发团队之后,对自身研发实力与品牌活力的一次有力证明。



■ 白芳

全国6家入选企业之一

《电站阀门》行业标准由全国锅炉压力容器标准化技术委员会负责制定。在此番委员会筛选的全国6家行业标准起草单位中,浙江省仅两家企业入选,南方阀门就是其中之一。《电站阀门》标准出台后,将上报国家能源局审批发布实施,满足我国超临界火力发电百万机组上阀门制造的需要,推动国家能源局倡导的电站阀门“走国产化道路”。



路”。

据南方阀门总经理、总工程师魏玉斌介绍,我国在1989年出台了首部电站阀门行业标准,并于2002年进行修订。然而,前两个版本都是从方便贸易开展的角度对合同项下的货物进行一般性描述,属于贸易性标准。此番要起草的行业标准将对电站阀门进行技术标准的规定,在保留既有贸易性标准条款的基础上增加对阀门材质、结构、检验检测、环境保护等技术参数的描述和规定,“其内容将从20多页扩增至100多页。不少企业都惊呼没有见过这么厚的电站阀门标准。”

魏玉斌表示,参与技术标准的制定,将体现企业自身的科研优势,有利于企业在未

来市场上的竞争。

单月销量突破历史记录

而在此前,南方阀门的科研实力已经有过一番突出证明。2011年5月,南方阀门签约国家发改委组织牵头的“超(超)临界火电机组关键阀门国产化联合研发项目,成为浙江省唯一一家参与该项目的全国15家企业之一。”

据魏玉斌介绍,国内火电机组超(超)临界阀门的发展大致经历了三个阶段:企业自主研发阶段(业内将这一阶段研发出来的产品称为第一类阀)、国家组织的联合研发阶段(第二类阀),以及目前只能依赖进口的第三类阀的研发阶段。国家发改委于2010年

正式牵头组织了超(超)临界火电机组的国产化联合研发,其时距离南方阀门自主研发超(超)临界火电机组的配套阀门已过去4年时间。

2011年末,南方阀门成功交付了国产化联合研发项目的超(超)临界火电机组关键阀门样机,并顺利通过验收。此后两年间,企业的市场竞争力显著提升,成功拿下5个国家电厂招投标项目中的两个:江苏句容电厂及重庆合川电厂项目。眼下,南方阀门正在着手研发技术难度最大、目前只能依赖进口的第三类阀。

“十二五”期间,我国将继续实施“上大压小”策略,关停退出一部分老旧300MW火电机组,重点上马600MW超临界及1000MW超(超)临界火电机组,坚决淘汰落后产能,深入推进节能减排。“目前做30万亚临界火电机组的厂家基本是在亏本运行,60万的是保本经营,只有做百万的才是有盈利的。”

魏玉斌说,不管是参与行业标准的制定,还是超(超)阀门的国产化研发,都是企业研发实力的体现。企业通过这样一系列动作开拓了电站阀门的高端市场,并带动了企业其他产品的市场竞争力。今年5月,南方阀门的产品订单创下了有史以来单月销售的最高纪录。

眼下,南方阀门正在努力推动位于永嘉县上塘峡口工业园区、占地39亩的新厂建设,并计划在2年内投产。其产品除了企业目前主攻的火电机组配套阀门外,还将拓展到石油化工及核电领域高端阀门的研发制造。届时,企业每年的订单、产量有望突破两倍以上的增长。

黎明重工启动第二届质量万里行活动



■ 丛慧

2013年8月,河南黎明重工第二届质量万里行全国走访活动拉开序幕,企业派出相关人员怀揣着“服务无疆,以心暖心”的理念,走访磨机市场四个大区、24个省份的近数百家客户。做磨粉机设备质量的监督者和守护者,用深入、细致的服务回馈客户,用脚步践行承诺。

倾情回馈 品质誉满华夏

此次活动已是黎明重工第二届质量万里行全国走访,企业吸取了去年的走访经验,通过一系列深入客户现场,走访客户负责人和一线操作工人,实地了解设备的使用情况,为客户现场技术指导等方式,以期达到全面建立详细的客户档案,及时掌握产品的使用动态为后期产品研发改进提供真实素材,培养与客户的良好合作关系,提

升磨机产品的客户满意度,巩固黎明重工磨机产品在全国市场的影响力。

诚意出行 与客户共建美好未来

黎明重工磨机产品质量万里行活动开始之后,各路大军迅速展开行动,前往各区域客户现场,与客户进行沟通交流,详细了解生产线的运行情况,对设备进行故障排查和检修,消除隐患,让客户放心使用;他们对操作工人进行全面的指导和技术培训;倾听客户对设备和服务的建设性意见。

此次质量万里行活动,企业参与人员肩负重任,不怕困难,不怕艰苦,直接深入客户生产第一线,从最东端的连云港,到最西端的阿勒泰,不便的交通、恶劣的天气都不能阻挡他们前行的脚步。不漏掉一个客户,不放过一个问题,听取每一条建议,以最快速度响应客户的需求。活动参与人员表示:“我们和客户之间只是一双脚的距离。客户的满意,是我们永恒的宗旨”,诚意出行,用专业和技术来服务客户,真正做到与客户一条心,才能共建美好未来!这是黎明重工质量万里行活动的不懈追求。

未来3年预计增速将达25% 中国工业以太网交换机品牌能否多分羹

■ 国工

现代工业中,通常会采用专用的工业以太网交换机,定义不同的网口帧优先等级,让用户所希望的信息能够以最快的速度传递出去。目前,我国工业以太网交换机行业整体上仍处于导入阶段,下游客户主要集中在电力、轨道交通等行业。预计整个“十二五”期间,工业以太网交换机平均每年的市场容量在30亿元左右,未来3年的复合增速将达25%。

市场对产品性能要求高

市场对工业以太网交换机的性能方面有哪些基本需求呢?

自动化是目前全球工业制造业发展的主流趋势,一系列自动化设备产业市场迅速扩大。一个完整的自动化生产线都包括PLC、系统控制软件、工业机器人等,而这些组成部分都需要以太网相联,构成统一整体。工业以太网即一种高效的局域网络,它是现代工业自动化生产体系中的重要组成部分,不管是传感器数据传输,还是生产设备控制等等,这些都需要以太网来构成基本的控制网络。这也是为什么工业以太网在自动化生产中的应用越来越广泛的重要原因之一。

近些年来,网络技术和工业控制领域对网络性能要求越来越高,以太网正逐步进入工业控制领域,形成新型的以太网控制网络技术。所以,工业以太网通信要求要有足够的高实时性、高可靠性、抗干扰、抗网络故障、抗截取、抗伪造性能,保证高质量的工业控制数据通信。

与普通的以太网相比,工业以太网需要解决开放性、实时性、同步性、可靠性、抗



干扰性及安全性等诸多方面的问题,这也是工业自动化厂商不同于普通IT厂商能为工业用户带去更大价值的地方。传统的以太网(Ethernet)并不是为工业应用而设计的,没有考虑工业现场环境的适应性需要。工业现场的机械、气候、尘埃等条件非常恶劣,因此对设备的工业可靠性提出了更高的要求,在某些高危领域的应用甚至是极端苛刻的。

外资品牌唱主角

国内工业以太网交换机市场中,电力行业和轨道交通是工业以太网的重点应用领域,占到市场的70%。中国工业以太网交换机市场的外资厂商在15家左右,台资厂商3-4家,本土厂商30家左右。本土厂商中以地方品牌居多。目前参与国内工业以太网交换机市场竞争的企业可分为两类:第一类是专业的工业以太网交换机生产厂商,以赫思曼、摩莎、东土科技、罗杰康、卓越信通等为代表的专业厂商是国内工业以太网交换机市场的主要企业。

这类企业由于抢占了市场先机,发展速度较快,涉及行业较广,市场份额较高。赫思曼由于在电力等行业拥有优势资源,其国内市场占有率排名第一的地位短时期内不会出现变化。但是赫思曼产品价格偏高,未来将面临摩莎、东土科技、罗杰康等企业的挑战。

第二类是以西门子、施耐德为代表的大型系统集成商。西门子、施耐德等系统集成商既是工业以太网交换机生产企业,又是工业以太网交换机使用企业。然而目前该类企业没有对交换机产品做重点推广,但依然在国内工业以太网交换机市场上有较大影响。

目前,国内工业以太网交换机市场主要由外资或台资品牌主导,前十大厂商中除本公司外,均为外资或台资企业。国内工业以太网交换机行业集中度较高,2009年、2010年国内市场前十大工业以太网交换机厂商的市场份额之和均超过80%。随着国内工业以太网交换机市场的快速增长,今后几年进入该领域的企业将逐步增多,市场竞争日趋激烈。

保威新能源 “瞄准”东欧光伏市场

■ 白星

近日,中国太阳能支架供应商——广东保威新能源有限公司在一份新闻声明中表示,波兰、乌克兰和罗马尼亚这类欧洲国家太阳能辐射平均数值为每年每平方米1350千瓦时,非常适合建造光伏发电站,再结合绿色证书补贴政策,东欧光伏市场前景光明,已吸引了一大批投资者,极具潜力,有望成为重要的新兴市场。

保威宣称,中欧达成“价格承诺”之后,保威就“打破坚冰”签署了一份装机容量105kW的地面安装光伏项目合同。保威区域经理Michael Xiao称:“近年来,我们一直致力于欧洲市场的业务开发。通过一系列战略与品牌推广措施,我们在东欧市场已获得成功。虽然近来政策并不理想,但我们仍然充满信心。凭借丰富的海外项目经验、创新理念、全方位服务以及高效的运营能力,我们将进一步扩大保威在欧洲的市场份额。”

我国接线端子模具企业 品牌建设任重道远

■ 祁国

技术密集型的五金冲压模具是近年来国内模具生产领域发展较为迅速的行业之一,逐渐呈现出高端、大型、精密复杂的发展态势,已经逐渐成为推动我国成为模具制造强国的重要力量。

目前国内五金冲压模具行业发展特征明显,大型、精密、复杂产品成为行业主流,技术含量不断提高,制造周期不断缩短,冲压件加工模具生产继续朝着信息化、数字化、精细化、高速化和自动化方向发展,行业综合实力和核心竞争力显著提升,国产冲压模具已经具备了取代进口设备实力。

价廉物美的中国冲压模具在国际市场颇受欢迎,国产冲压模具在我国的模具进出口总额中占据第二的重要位置。冲压模具占模具进出口总额的百分比为40.33%,我国已经成为国际冲压模具领域重要的出口国之一。

近年来,国内接线端子模具产业作为模具业中的一员,已经有很多的产品畅销全球,但是利润却一直处在低水平徘徊。最令人感到气愤甚至无奈的是,很多外国的同类产品在国内市场上并没有什么竞争力,但单价却比国内的接线端子模具产品高出很多,使得国内许多产品很难进入一些高端市场。这不得不引起国内接线端子模具产业的从业人员思考。

对此,业内人士表示,国内接线端子模具产业要想更好地发展,首先就要建立自己的品牌。品牌的建立是一个比较长期的过程,它的前期投入比较大,广告宣传、企业形象包装都需要一定的时间,属于一种持续性的投入,所以首先就要在思想上给企业做通工作,想通了,思路对了,就能让企业一直朝着正确的方向大步向前;想不通,思路错了,轻则固步自封难以发展,重则会市场淘汰。所以,国内接线端子模具企业建立品牌仍然任重道远。