



黎明重工诞生 25 年来,一直秉承现代企业的科学管理模式,坚持“虔诚、精细、严密、和谐”为精神理念,同时把“追求卓越,铸造黎明品牌,振兴民族工业”作为矢志不渝的发展宗旨。

■ 赵立伟 周国卿

据中国联合商报消息,成立于 1987 年的河南黎明重工科技股份有限公司,是一家专业生产大中型破碎、制砂、磨粉设备,研、产、销三位一体的股份制企业。公司总部坐落于传统与创新交融的郑州国家高新技术产业开发区,面积 80000 平方米,位于上街区的机械装备工业园占地 67000 平方米。公司下辖多家全资子公司,2012 年销售额达 14.5 亿元。

科技创新是发展的动力源

黎明重工时刻都与党中央保持高度一致,以“科研攻关,技术进步,技术改进”和“产、学、研”两个三结合为主线,同时以强大的科研团队为依托,开拓创新,瞄准行业的技术前沿,不断提高企业的整体科技创新能力,逐步走出了一条“科研——开发——产品——市场”的发展之路。

2005 年,黎明重工成立了在国内颇具实力的矿山机械综合性技术开发研究所——黎明机械研究所,这是一所国资委批准的首批国家级企业研发中心。

黎明机械研究所从诞生之日起,就肩负着“铸造黎明品牌”的重任,同时也为技术人才提供了最优越的科研平台。该研究所专注研发和制造的破碎制粉类机械设备在行业内率先通过 ISO9001:2000 国际质量体系认证,并获得了欧盟 CE 认证和俄罗斯 GOST 认证,砂石设备也被列为中国砂石协会的推荐产品。

黎明重工始终坚持在发展中不断提高质量标准,其产品已达到了欧洲先进制造强国民水平,从而奠定了中国矿机制造的领先地位。随着黎明加大对科研投入的力度,一些具有国内乃至国际先进水平的具有自主知识产权的专利化产品推向市场。迄今为止,公司已荣获 10 项国家发明专利、24 项国家实用新型专利和 3 项河南省科技成果奖。

2012 年 1 月,黎明重工二代欧版磨粉机获得两项实用新型专利;2012 年 3 月,破碎磨粉系列百余种型号产品通过俄罗斯质量认证——GOST 认证;2012 年 7 月,轮胎式移动破碎站项目被郑州市政府授予科技进步奖二等奖,轮胎式移动破碎站获得两项实用新型专利,立轴冲击破 6X 获得四项实用新型专利;2012 年 10 月, HPC 高效液压圆锥破、VSI 高效离心冲击破被河南省科技厅评定为国内领先水平,欧版颚式破碎机被评定为国内先进水平;2013 年 1 月, HCS160 单缸圆锥破碎机一次性试机成功,拥有行业先进技术的新一代高效破碎机横空出世;2013 年 3 月,获批 11 项实用新型专利,分别应用于 5X6X 制砂机、欧版磨粉机、轮胎移动破碎站等战略产品中;2013 年 4 月,第一条海外智能砂石生产线在沙特阿拉伯空运转调试成功;2013 年

黎明重工: 中国机械制造业的领航者



5 月,VIS5X 立轴冲击式破碎机荣获郑州市科学技术成果进步一等奖。

人才是企业的核心竞争力

黎明重工具有强大的科研开发能力,一贯注重人才队伍建设,由博士、硕士、本科、大专组成的多层次人才结构非常合理,工程师、经济师、律师、会计师等专业技术人员门类齐全。公司拥有改革意识强、敢于创新、注重科研开发、高效精干、科学化管理的领导班子,具有研发能力强、技术水平较高和矿山重型装备制造实践经验丰富的工程技术带头人。目前,黎明重工汇集了一大批高素质的管理人才和技术精湛的科研精英,现有经济学博士 6 人,MBA 高级管理人员 12 人,研究生 56 人,重点院校本科生 400 余人,高级工程师 25 人,工程师 46 人,高级技师 165 人,在线员工 1600 余人。其中,总工程师白英辉先生是我国著名的破碎制粉专家,国务院青年科技奖章获得者,终身享受政府特殊津贴,其领导设计并研发了数代国内一流的磨破制粉设备。

为了广纳高科人才,黎明重工和河南省内以及全国十几所重点院校签订了引进人才的协议,并在河南省内一些院校设立了联合研发机构,以促进高技术基础研究。为了把握发展的战略方向和实现科研开发的高起点,黎明重工聘请了多名河南省内著名矿山重型装备制造领域专家、学者为常年技术顾问,在研究方向、研发技术、研发组织等方面进行指导,有力地保证了公司科研开发工作的先进性、高效性。

“国以才兴、企以才强。”人才瓶颈解决不好,企业不可能得到长远发展。2013 年黎明重工把员工的能力培养作为一项基本战略,在促进提高员工素质的政策制定上,敢于突破和创新,鼓励多劳多得,奖优罚劣,激发“有贡献、想做事”员工的积极性。同时,建立骨干队伍和优秀员工的扶持政策,保持骨干队伍的相对稳定,加大高素质大学生及高层次、有实践经验及各类紧缺人员的引进力度,促使企业整体素质的提升。在项目管理人才队伍建设上,黎明重工则继续挖掘具有工程项目管理实践经验的人才充实项目管理团队,并继续做好项目管理实务培训,提高员工的项目管理技能。

为客户提供整体全面的服务

黎明重工始终秉承“一切为了上帝的荣耀,我们追求优异,打造质量,在盈利中成长”的经营理念,踏踏实实做好对客户的售前、售中、售后服务工作,为客户提供温馨服务。其服务网络达到了产品销售的每一个地方,只要客户有合理的要求,服务人员就会在 48 小时内给客户满意的答复。

通过不懈努力,2012 年,黎明重工在全球新增了 4 家海外办事处,业务范围相比 2011 年扩大了 10 多个国家和地区。由此,黎明重工 2012 年 11 月荣获了“Google2012 年度最佳海外效果营销奖”。

伴随着外贸企业稳定回暖态势的进一步明朗,黎明重工在海外市场的开拓力度也随之加大。2013 年 1 月、2 月,众多百万大单陆续抢滩海外市场。面对具有非凡意义的 2013 年,黎明重工利用其产品和系统方案优势继续扩大海外影响力,以办事处为依托,推进海外战略的进一步实施。

目前,黎明重工产品热销全球 130 余个国家和地区,远销俄罗斯、哈萨克斯坦、巴西、马来西亚、印度、阿尔及利亚、巴拿马、安哥拉、尼日利亚、南非等国家和地区,广泛应用于重大公路、铁路、水利、电力建设、矿产开发项目中,与客户建立了长期稳定的合作关系,并得到了广泛的赞誉。同时,黎明重工还拥有完善的国内销售网络,产品销往全国 30 余个省、直辖市,在新疆、宁夏、浙江、山西、贵州设立办事处,为客户提供便捷、周到的销售与售后服务。

随着产品销售范围的逐步扩大,黎明重工的服务网络也在扩大。其中国内的服务网点有北京、太原、银川、丹东、南京、杭州、淄博、济南、上海、福州、广州、成都、重庆、昆明、长沙、乌鲁木齐、兰州等数十处。

而国际服务网点也有俄罗斯、哈萨克斯坦、阿塞拜疆、土耳其、科威特、南非、埃及、印度、越南、马来西亚、印度、澳大利亚、朝鲜、加拿大等十多项。

独具特色内涵丰富的企业文化

黎明重工在近 30 年的发展过程中,形成

了独具特色、内涵丰富的企业文化。企业文化建设是黎明重工凝聚力和向心力的聚合点,是企业持续发展的动力源。而《黎明宣言》则是当代黎明企业文化的精髓。《宣言》由黎明精神、黎明宗旨、黎明信念、黎明经营理念、黎明品牌理念、黎明服务理念六部分组成。从个人的自我完善、人生追求到企业的发展模式、发展战略方面都深刻地指明了前进的方向。2013 年黎明重工由被动式营销、口碑式营销转向主动推介式营销,以提升品牌影响力和市场美誉度,使公司品牌的市场知名度与市场地位相匹配,在国内乃至国际市场上打响黎明品牌。同时,着重选取典型代表工程,统一的服务标准,强化项目部形象建设,打造影响力工程和样板工程,并且利用现有的区域项目,做好当地品牌推广工作,参加区域行业协会,参与当地各级荣誉、资信、优质工程设备的评选工作。

黎明电子商务应用平台

黎明电子商务应用属于河南省电子商务示范企业规范里的第三类——传统企业电子商务应用平台。

2000 年,黎明重工开启了电子商务的鸿业远图。正是在这一年,公司搭建了第 1 个企业官网;2002 年,开始筹划成立市场信息部,探索传统行业在互联网方面的应用;2004 年正式组建电子商务团队,开展国内和国际网络营销贸易,企业电子商务活动自此全面展开。

经过 10 余年的不断探索和创新,黎明重工的电子商务运行模式在经历无数次互联网波动考验及勇于“试错”下日臻完善。从 2000~2003 年的简单电子商务操作,到 2004~2008 年找到适合自身特点的粗放型电子商务模式,再到 2009~2013 年建立了以数据为驱动的精细化电子商务模式。13 年来,黎明重工电子商务中心在矿山机械行业始终占得先机,为郑州市乃至河南省电子商务企业的集成及电子商务平台的建设起到了关键的推动作用。

如今,通过网络调查可以明显发现,黎明重工电子商务模式已经为业内几乎所有同行所接受,无论是网络展示途径,还是推广平台、信息内容、产品图片风格等商务推广行为,甚至部门内部人员设置都完全复制黎明重工模式,这从不同角度折射出了黎明重工电子商务模式行业风向标的重要地位。

通过多年来的努力奋斗,黎明重工不仅获得了业内的肯定和赞许,同时也赢得了社会的广泛赞誉。

现在,黎明重工是河南省级高新技术企业,郑州市矿山重型装备制造支柱企业,郑州市重点支持发展百强非公有制企业之一;2011 年 10 月荣获电子商务重点示范企业;2011 年 10 月成为中国环境保护产业协会会员;被河南省工商行政管理局授予“河南省著名商标”,获得“豫商最具成长性 50 强”荣誉;被中国砂石协会授予“2012 年度砂石行业先进生产企业”称号,并荣获“企业信用等级”3A 级等荣誉与资质,为砂石协会常任理事单位;2012 年 9 月被认定为国家级高新技术企业;2013 年荣获“十大诚信经营典范单位”;2013 年 5 月荣登郑州市“百佳企业”榜单,并以“强投资、调结构”的高成长领跑行业,成为区域经济及行业发展的示范单位。

力士德公司举办冬季消防安全知识培训活动



■ 龚冒

为进一步加强公司全体员工消防安全意识教育,全面普及消防安全知识,推进消防安全工作和巩固 2013 年消防安全工作任务,11 月 28 日上午,力士德公司邀请山东省临沂市临沭县消防大队为员工开展了一场消防安全知识培训活动。临沭县消防大队李政兴队长、消防顾问王成玉,山东常林集团保卫处姜自强、力士德公司管理本部长王振华、总经办主任郭建福参加了活动。集团公司分管安保消防和力士德公司主管安全的领导以及一线特殊岗位员工 160 余人参加了此次会议培训学习。

此次培训的主要内容有:讲解各类场所容易引发消防隐患的安全事项,以及逃生的基本安全知识,家庭电器设施、设备的正确使用,火情紧急的正确处置,消防火灾的应急和预防,消防器材的种类及使用方法。讲座中,李政兴队长结合我国近年来发生的典型火灾实例,运用图片资料和视频教材,用“血的教训”警示大家要重视消防安全工作,同时针对“11.22 青岛黄岛输油管路爆燃特别重大事故”发生的惨烈现场进行了图片观看。提高了大家对消防安全工作的再认识和了解,培训内容深入浅出,丰富且具有一定的针对性。通过这次消防知识的学习,有效提高了员工检查消除火灾隐患的能力,组织扑救初起火灾的能力,组织人员疏散逃生能力,和消防宣传教育培训能力。

力士德公司多年来始终把加强思想认识,提升消防安全意识放在生产的首位,同时强化消防忧患意识,深刻认识防火形势的严峻性,牢固树立“预防为主、安全第一”的指导方针,克服麻痹思想,自觉防范各类事故的发生,把消防工作摆到重要位置。

西通电子携手广州大学共建 3D 打印研发中心

■ 慧聪

近年来,企校合作已成为企业和学校培养人才的重要途径。11 月 22 日,珠海唯一桌面 3D 打印机生产商珠海西通电子有限公司与广州大学签约,共建 3D 打印先进制造研发中心。

从签约仪式上了解到,西通公司作为国内首批专业桌面式 3D 打印机供应商,2011 年末生产出珠海首个 3D 打印机。从最初月销量不足 10 台,到现在月销量超过 1000 台,珠海产 3D 打印机畅销海内外。

今后,西通电子和广州大学将在打印耗材、激光烧结打印技术等方面展开合作,未来珠海将造出可打印金属材质的 3D 打印机,应用于科研领域。

“因为 3D 技术的发展,研发新机器的时间缩短为原来的 1/10”,西通公司总经理杨雨生介绍,3D 打印机的市场潜力巨大。目前该公司有自主研发的团队,但因打印材质的限制而制约了 3D 技术的发展。其透露,与广州大学合作即是为了提高研发速度,制造出更先进的 3D 打印机。

据悉,广州大学实验室中心 2008 年起研究 3D 打印机,目前已经完成了第四代样机,校企合作有利于双方优势互补,促进产学研工作的深入开展。

据了解,桌面打印机主要用于工厂、学校、设计领域,而该公司正研发的可打印金属材质的 3D 打印机,采用激光烧结法,未来可打印出更复杂的金属零件,用于专业的科研领域。

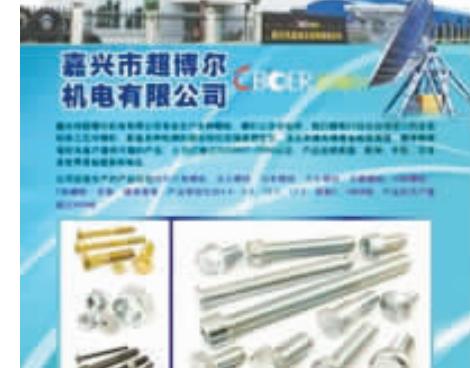
潍柴印度芒格洛尔新销售网点开业

印度西南沿海克拉拉邦等地区的销售,销售产品为潍柴大功率船用发动机 WD615、618、WP12 系列,第一年销售潍柴船用发动机 12 台。

目前,该公司销售区域扩大为克拉拉邦和卡纳塔卡邦,建立了 4 家销售网点,拥有服务工程师 24 人,为潍柴授权特约服务站,

过接近半年的细致调研和潜心准备,决定在该地设立销售网点。

目前,潍柴在印度已经拥有 9 家代理商,而随着企业全球国际化进程的加快,潍柴将根据战略需求进行全面的布局。



嘉善县超博尔机电有限公司

JIAXING CHAOBOER ELECTRICAL CO., LTD.

RiPP 布加比

大力度开拓日本、韩国市场,等和松下的合作关系定下来,相信对于我们开拓市场更有裨益。欧盟市场方面则需要视欧盟反倾销是否延期来做决定,毕竟紧固件行业利润不高,高额的反倾销税企业很难去承受消化。

浙江超博尔新厂落成 向高端市场转型

可以做到 M27,甚至 M30。”

据了解,浙江超博尔(原嘉兴超博尔)是专业生产各种规格标准紧固件以及各种规格非标螺栓、螺钉的生产企业。主要产品包括:内六角螺栓、外六角螺栓、法兰螺栓、马车螺栓、方头螺栓、羊眼螺栓、U 形螺栓、T 形螺栓等各种标准和非标紧固件。产品等级包括 4.8 级、8.8 级、10.9 级、12.9 级和美制 2 级、5 级、8 级和 10 级。产品 90% 以上出口国外,远销美国、欧洲、澳洲、中东、日本等地。

随着公司的发展壮大,超博尔开始逐步调整产品及客户结构。甘建国表示:“当前紧固件行业竞争日益激烈,低成本优势正在消失,必须尽快实现从低端向高端的转型升级,所以我们开始对订单结构进行总结和调整,开始放弃非洲和中东等低端市场的订单,主要做美国、欧洲、加拿大、日本、澳大

利亚等高端市场的客户。

“虽然低端市场有的报价还不错,但我并不希望因此让员工潜意识里认为我们也做低端产品,有的产品质量要求可以不那么高。我希望通过放弃低端市场,扩大生产高品质、高附加值的订单,不断提升产品质量,保证每个订单都做到最高的品质。也只有这样,我们才能真正地往高端去转型升级。”

谈及未来发展方向,甘建国指出:“未来我们会继续往高端市场发展,明年打算加



嘉善县超博尔机电有限公司

JIAXING CHAOBOER ELECTRICAL CO., LTD.

RiPP 布加比