人民电器携手ABB 助推 低压电器产业发展

■ 晋吉

日前,人民电器携手ABB集团低压业务合作交流会于上海嘉定蓝宫大酒店胜利召开,上海人民电器有限公司董事长叶林出席本次会议并就双方合作发表重要讲话。

叶林指出,此次合作双方,一家是国内电器行业标杆企业,一家是世界知名电器品牌,双方在业界均享有盛誉。无论是在企业文化,还是经营理念;市场布局,还是发展蓝图方面,都是同行竞相效仿的偶像。人民电器低压电器板块市场势头良好,ABB集团中国低压业务格局强劲,在彼此竞争中形成了合作的默契,彰显了双方"强强联合、资源互补"的发展潮流。当下再度联袂,携手探索广阔的合作空间,挖掘巨大的发展机遇,必将对双方低压电器业务下一阶段发展带来巨大的推动作用,定会结出丰硕的果实。

ABB集团相关领导在会上相继交流发言,同时对目前市场风云变化作了深刻的洞察分析,对与人民电器的新型合作模式进行了动态交流,最终达成了"互信、互助、和谐、发展"八字方针目标,携手共进,在新征程上再创营销工作的新辉煌!

ABB集团位列全球500强企业,集团总部位于瑞士苏黎世。ABB由两个历史100多年的国际性企业瑞典的阿西亚公司(ASEA)和瑞士的布朗勃法瑞公司(BBC Brown Boveri)在1988年合并而成。两公司分别成立于1883年和1891年。ABB是电力和自动化技术领域的领导厂商。人民电器将与ABB公司一起再接再厉,无论民用、商业还是工业配电领域,为客户提供最佳解决方案,创造更多价值。

对症下药

"公路医生"英达科技实至名归享盛誉

■ 龚聪

深圳英达科技自成立以来,秉持自主创新精神,锐意进取、砥砺前行,在养护技术研究与设备研发领域取得了丰硕的成果,在设备制造与工程施工领域业绩斐然,先进的道路养护技术与环保养护理念遥遥领先,在道路养护领域承载盛誉。

循环再生,持续发展

英达公司在发展业务的同时,积极倡导在公路养护中实现循环经济,实现人与自然的和谐发展。英达公司的产品研发和施工技术均围绕"安全、质量、速度、环保"四个方面开展,其技术完全符合循环经济的资源化、减量化和再利用的三大原则。

为改变传统道路养护模式,实现由粗放型向集约型的转变,英达秉持自主创新精神,研发出以英达就地热再生技术为核心的全系列道路养护设备,包括用于日常小修的——英达"修路王"及用于道路大修的英达就地热再生机组。

英达"修路王"功能齐全,可实现满足快速抢修、优质施工、冬季养护、独立修复大面积路病、机动灵活、不干扰交通、节约成本、低碳环保等多种养护需求,赢得了各地用户的广泛认可,获得了各地市政道路、高速公路及干线公路业主与养护单位的亲睐,成为道路养护的明星设备。

英达大型就地热再生工艺和设备,可实现原路面材料的100%原价值循环再用,远超欧美同行业水平,被交通运输部鉴定为国际领先。

对症下药,根除病害

作为一项系统工程,路病治理受路病种类、成因、气候条件、施工环境及业主规划多重因素影响。针对每一种路病,英达拒绝"一刀切"的治理模式,而是追根溯源,严格做到"对症下药",达到标本兼治。

为真正做到"对症下药",英达制定了包括详查路病、制定针对性的解决方案、选择合适的工艺、辅以配套的设备机组及精确施工等完善的病治理流程。经过在长期的技术与施工实践,英达发明了全系列就地热再生施工工艺,并通过模块化组合的方式实现对施工工艺的硬件支持,形成了英达独有的"对症下药"体系。

目前,英达采用集道路养护技术研究、养护设备研发制造、养护工程承包三位一体的经营模式,成为名副其实的公路医生。

港股上市,发展新起点

2013年6月26日,英达公司正式在港股主板挂牌上市,开创了道路养护企业登陆成熟资本市场先河,也标志着环保节能的就地热再生养护时代的到来。

英达成功上市预示着就地热再生设备和施工的领军企业将迎来更为广阔的发展前景。上市后,英达将借助资本推力迎来持续扩大规模与加速产业布局的新契机;同时,在社会监督和支持下,英达的经营和管理水平等将获得更大提升。

对行业而言,英达打开的资本之门,将为后来企业提供发展方向指引;英达就地热再生技术将获得更多的推广、应用,循环再用的绿色养护理念也将更加深入人心;而借助资本市场的运作方式和影响力,更多人可以了解、关注和参与到道路养护行业中来,行业将迎来发展的新纪元。

肩负社会责任

英达科技在发展自身业务的同时以强烈的使命感肩负着社会责任。英达时刻关注未来中国的发展,以及道路建设和养护事业的发展,自成立以来,英达在香港和大陆多家大专院校和研究机构设立了英达奖学金,力求为培养服务于祖国的有用之材尽自己的力量。

2013年8月29日,英达公司总裁施伟斌受邀回到母校——香港理工大学,为工程学院新生发表主题演讲,深入剖析了国内的市场环境,并与师生共同分享成功求学、创业经验,鼓励莘莘学子们积极努力,把握和创造机会,贡献社会。

以"延长道路使用寿命,推进行业循环经济发展,促进社会、合作伙伴、生态环境多方共赢"为使命,英达不断增强技术研发实力,提高服务水平,朝着"让产品与服务遍及每条高等级公路及市政道路"的目标不断迈进。

助力中国制造业升级转型

西门子发布 "未来制造"三大战略

■ 陈颐

西门子(中国)有限公司日前在上海举行的"2013中国国际工业博览会(CIIF)"上发布了面向"未来制造"的三大战略定位:数字化企业平台、资源效率和全方位人才培养,以助力中国制造业抓住机遇升级转型和可持续发展。

西门子(中国)有限公司执行副总裁、工业业务领域总裁吴和乐说,数字化企业平台是实现数字制造的载体,是信息化和工业化融合的产物。它可以实现包括产品设计、生产规划、生产流程到生产执行和服务全生命周期的高效运行,以最小的资源消耗获取最高的生产效率。该平台需要企业以数字化技术为基础,在物联网、云计算、大数据等技术的强力支持下,集成目前最先进的生产管理系统及生产过程软件和硬件,如产品生命周期管理(PLM)软件和制造执行系统(MES)软件以及控制和驱动技术等。

吴和乐认为,在提升资源效率层面,制造业企业首先需要考虑设备层面的资源效率提升方案,例如高效电机、变频器等设备层面的节能。同时,企业需具备长远眼光,关注能够使全生命周期资源效率提升的整体解决方案,将现有技术和创新全部整合到数字化企业平台中,从企业层面到设备层面给出"基于成本设计"及"基于节能和资源设计"的完整资源方案,以便使产品开发流程和生产流程中的所有环节在生产开始之前就已在虚拟环境达到了最优化。

科技创新激荡"世界共响"

江苏兴澄特钢举行合资20周年回顾暨战略用户签约大会

■ 石新

12月6日,中信泰富特钢集团兴澄特钢举行合资20周年回顾暨战略用户签约大会。如今,江苏兴澄特钢已发展成拥有1800多个钢种、"棒、线、板、坯"门类齐全的综合类大型特钢企业,成为中国特钢行业的领跑者。

在战略用户签约大会上,中信集团董事长常振明,中信集团副总经理、中信泰富总裁张极井,江苏省委常委、无锡市委书记黄莉新,中国钢铁工业协会常务副会长朱继民,中国特钢协会会长、中信泰富副总裁、中特集团董事长俞亚鹏,以及三百余家客户及友好合作单位代表出席。

会上,兴澄特钢与比利时贝卡尔特、美国卡特彼勒、瑞典SKF、德国西门子、丹麦维斯塔斯集团、日本住友商社、上汽集团、东风日产等10家战略用户成功签约,再次吹响了中特集团致力打造全球最具竞争力特钢强企的冲锋号。

中信集团董事长常振明代表中信集团向关心支持兴澄特钢发展的各级领导、各界朋友和广大客户表示了感谢,并对兴澄特钢在中国特钢行业的地位,以及在研发和制造高端产品领域所取得的成绩给予了充分肯定。江苏省委常委、无锡市委书记黄莉新,中国钢铁工业协会副会长朱继民分别代表无锡市委市政府、中国钢铁工业协会致辞,对兴澄特钢20年来促进地方经济发展、行业发展所做出的贡献给予高度评价,并对未来发展寄予厚望。

中信泰富副总裁、中特集团董事长俞亚鹏在致辞中表示,中特集团将率旗下兴澄特钢等企业,全面提升企业核心竞争力,努力创建全球最具竞争力特钢企业的战略目标。

20年前,中信泰富与江阴钢厂合资,由此掀开了兴澄特钢跨越发展的序幕。20年来,兴澄特钢滨江厂区从一片荒滩变成了一个国际化的现代特钢之城,实现了从零到年产500万吨精品特殊钢的跨越,已成为了世界上单体最大的特钢企业;固定资产从合资初的4.3亿元发展到目前的超260亿元;合资20年累计实现营业收入2783亿元、利税总额202亿元,上缴地方税金近100亿元。如今,兴澄特钢已发展成拥有1800多个钢种、"棒、线、板、坯"门类齐全的综合类大型特钢企业,成为中国特钢行业的领跑者。

突破电气摘得"红星奖" 创造行业"设计传奇"

■ 方千

被誉为中国工业设计领域"奥斯卡"的中国创新设计红星奖12月14日在北京隆重揭晓,北京突破电气有限公司旗下走遍天下系列插座产品TZ—C1163(旅游转换器),凭借酷似鹅卵石的圆润外观,纯白色泽,光滑质感,从千余家企业的数千件申报产品中脱颖而出,最终将"红星奖"收入囊中。

作为代表着中国设计领域最高水平的专业奖项,在中国工业设计界享有"奥斯卡"之美称,该奖项与德国"红点奖"、美国"IDEA奖"、日本"G-MARK奖"齐名。自创立以来,"红星奖"大大促进了中国设计产业的发展,对鼓励国内企业自主创新、树立自主品牌形象、推动中国设计国际化起到了积极的推进作用。

TZ-C1163椭圆形的外观,加之独特的质感,酷似一枚鹅卵石,给人带来无限遐想。突破"鹅卵石"转换器拥有匹配英标、美标、德标等等标准不同型号的产品,适用范围极广,是入境旅游者的绝佳伴侣。这只产品还因其独特的外观和实用的功能成为了"北京礼物"旅游特许商品,获得了北京旅游商品扶持资金,受到了各界用户的一致好评。

●突破电气走遍天下系列插座产品

同力重工: 提升产能扩大品牌优势

■ 路几

近期,同力重工天津新厂区建设已基本完成。这是同力重工完成企业战略布局的又一项重大举措,其不仅为同力重工产品覆盖更大区域拓展了服务半径,也为扩大品牌整体优势创造了更好的条件。

作为行业唯一一家为用户"量身定制"非公路宽体自卸车设备的企业,同力重工由于其特殊的"定制"服务流程,决定了企业无法通过大批量库存进行产品储备,所有产品,都必须在消费者下订单后,根据工程运输方案经过测算、设计模块等量身定制适用于用户工况条件的产品。然而这样,当市场需求一旦扩大,产能就会成为制约同力重工企业发展的瓶颈。因此,随着同力重工产品在非公路用车市场的不断普及,同力重工也在谋求产能的快速提升。

据介绍,同力重工的新厂房面积将比现有生产基地面积更大,设备更先进,产能更大,一旦投产,同力重工企业年产生产规模将突破万台,这将为同力重工未来的发展奠定更加稳固的基础。

亚派科技组织员工参加强制性产品认证培训

■ 易百

近日,南京亚派科技组织公司人员进行强制性产品认证培训,学习强制性产品认证方面的政策、制度、规则,培训现场集思广益,大家对强制性产品认证实施规则进行研究,培训取得了预期效果,获得圆满成功。

此次培训引起公司领导高度关注,培训前期在公司上下进行了广泛动员,强调亚派科技作为电能质量行业领导者,为了顾客放心地使用亚派科技生产的电能质量产品,有责任也有义务做好产品3C认证工作。培训期间,品质管理部负责人杜永亮向大家介绍了强制性产品认证的基本情况、加强强制性产品认证认证监管部门对企业的要求等,为参训人员普及了强制性产品认证方面的知识。

亚派科技实施强制性产品认证,不仅是相应国家政策号召,也是对亚派科技研发、生产管理水平的全面考验和检验。以这一认证为契机,亚派科技的产品在研发和生产过程中,将更加严格执行电能质量行业国家标准,增加技术研发投入,更加重视加快推进产品技术改造,提高自身的技术创新能力。

为了巩固培训效果,培训之后,公司组织了参训人员进行考试。 亚派科技高度重视强制性产品认证,对于保护公司自身的合法权益,促进公司产品质量提高,使亚派科技保持永久的竞争力具有重要作用。

洛轴举办"百亿高端轴承产业基地建设可行性报告"论证会

■ 闻文

2013年12月11日,河南洛阳LYC轴承有限公司"百亿高端轴承产业基地建设项目可行性研究报告"论证会在北京建设大厦举行。国家工信部规划司、科技部高技术中心以及洛阳市政府和河南能源化工集团有限公司、洛阳LYC轴承有限公司的领导出席了论证会。

受洛阳市政府委托,中国轴承工业协会常务副理事长王全清主持了论证会。论证会邀请了由中国机械工业联合会执行副会长杨学桐、技术部部长温顺如,中国轴承工业协会常务副理事长王全清、专务委员何加群,洛阳轴承研究所原所长罗继伟、河南科技大学机电学院教授马伟、中机十院总经理余保民等七位专家组成了专家组。专家组推选何加群为专家组组长并主持专家论证。

论证会上,洛阳LYC轴承有限公司董事长张潇君首先讲话,在讲话中,张董事长感谢工信部、科技部领导及洛阳市 政府领导亲自到会指导,并表示一定借洛轴搬迁改造的契机建设好新洛轴。

洛轴规划发展部长李志刚介绍了项目的可行性研究报告。据悉,洛阳的"百亿高端轴承产业基地项目"是洛轴对产品结构进行及时、主动的调整,坚持有所为有所不为,紧紧抓住轴承产品这一主业进行强力发展,重点发展航空及精密轴承,轨道交通车辆轴承、重工高端装备轴承和汽车轴承等重点产品,做实、做强、做大洛轴的轴承产业,放开搞活零部件配套产业,同时推进国际化发展,并通过整体搬迁改造,实现体制机制、管理模式、人力资源模式、运营模式、融资手段、合作方式、项目建设模式的创新,全面提升洛轴的自主创新能力和核心竞争力。把洛轴建成资源节约型、绿色环保型、信息智能型的百亿高端轴承产业基地,力争4年左右时间,使洛轴成为轴承制造与服务的一流供应商,成为中国高端装备轴承的领跑者,成为国内轴承产业的合作者,成为国际轴承市场强有力的竞争者,实现中国轴承强国的"洛轴梦"。

项目总投资将超过40亿,建成6个产业园,项目建成后,使洛轴达到100亿的销售收入,其中新增销售收入近60亿元,新增利税10亿元,新增利润超过6亿元,项目将整体提升洛轴的研发、检测试验、工艺技术、制造技术、产品质量水平。

专家组在听取了项目的可研报告之后,对项目的可行性进行了咨询和论证。经专家组评议后认为,项目符合国家相关产业政策,符合洛阳市城市整体规划,产业基础好,企业具备承办所论证项目要求,建设目标和建设方案合理可行。专家组希望,洛轴以搬迁改造为契机,深化机制体制改革,精心实施方案,实现洛轴的振兴,重振洛轴雄风。