

### 合肥长源液压件再获安徽省质量奖殊荣

近日，安徽省经信委公布2013年安徽省质量奖企业，合肥长源液压件股份有限公司经复审通过，再次获得殊荣。

该公司生产的液压泵、齿轮油泵、油缸等都是机械设备的關鍵件，产品质量对整机的性能关系极大。该公司董事长周明长对此有深刻认识，他认真贯彻质量第一方针，健全质量管理体系，严格管理制度，抓好员工培训。由于质量工作扎实，长源公司生产的液压件先后被评为安徽省名牌产品和用户信得过产品。产品广泛为我国工程机械、农业装备配套。产品不仅畅销国内，还随主机整车出口国外。近年来，在工业经济下行压力增大的情况下，企业一直保持稳定增长。今年1至10月，公司销售收入就达2.5亿元，创历史最好水平。

### 天威保菱气体绝缘变压器通过短路试验



纪锦

近日，从河北保定天威集团保菱变压器有限公司传来喜讯，由该公司设计、制造的QSPZ-40000/110 SF6气体绝缘变压器，日前在国家变压器质量监督检验中心顺利通过短路承受能力试验。目前，公司正积极致力于220kV SF6气体绝缘变压器的研发，并有望在不久的将来实现商品化，更好地服务于广大用户。

据公司总经理郑泉介绍，此次顺利通过短路承受能力试验，公司SF6气体绝缘变压器市场拓展了更为广阔的空间，同时也为公司研发制造更高电压等级SF6气体绝缘变压器产品奠定了坚实的基础。目前，公司正积极致力于220kV SF6气体绝缘变压器的研发，并有望在不久的将来实现商品化，更好地服务于广大用户。

据了解，天威集团保菱变压器有限公司作为国内为数不多的气体绝缘变压器制造厂，十多年来专注于SF6气体绝缘变压器的研发，在引进、消化、吸收国外先进技术基础上，融合天威集团自身技术特点不断创新，现在已成为国内最具实力的SF6气体绝缘变压器供应商，产品广泛应用于北京奥运、上海世博会等国家重点工程，以及各大、中城市地铁、标志性建筑等地下变电站项目，以高品质、高可靠性赢得了广大用户的信赖和好评。

### 全球最大阀门制造商 纽威邀必维提供功能安全认证

纽威与必维共同讨论阀门功能安全问题近日，苏州纽威阀门股份有限公司与必维国际检验集团达成关于设备功能安全的合作协议，邀请必维帮助保证其产品在从设计到报废的整个生命周期内的功能安全。必维将按照标准评定纽威阀门的安全完整性等级，扩展纽威在国际市场的通行能力，并且为纽威提供具体的技术方法和措施以及管理要求来保证其产品在从设计到报废的整个生命周期内的功能安全。必维工业与设施事业部中国区检验认证部总监范江锋先生表示：“在功能安全认证的保障下，当纽威的阀门产品发生失效时，无论是硬件随机失效还是系统失效，都能使其受控设备可靠地进入和维持在安全状态，避免对人员或者环境产生危害。”

必维与纽威长久以来一直保持良好的合作关系，在认证方面，纽威此前在必维的帮助下取得了欧盟承压设备指令(PED)以及防爆指令(ATEX)等认证，这对纽威赢得欧洲市场及客户信赖方面起到了决定性的作用。纽威副总经理黎娜指出：“在获得证书及维护证书的过程中，必维团队极高的业务水平及对纽威的无私支持让我印象非常深刻，当我们有紧急扩证需求时，必维团队总是尽最大可能提供支持，也为我们赢得订单获得了宝贵的时间与竞争力。纽威的发展战略之一是全球营销战略，我们希望选择一流的合作伙伴来提高全球竞争力，而必维作为全球测试、检验、认证和技术咨询服务的领导者之一，其专业性有目共睹，因此我们在有认证、检测或咨询需求时，总是第一时间想到必维。可以说，纽威有今天的成就，特别是对于欧洲市场，和必维的帮助是分不开的。”

未来三年，纽威将在新产品研发上做更多的投入并把发展重点放在产品系列的高端化上，让全球更多的用户使用纽威的高附加值产品。这也意味着全球知名的检验服务供应商必维与全球最大的阀门制造商纽威在未来有着更多的合作可能。(梅通)

# 创新领跑 雷士再捧中国工业设计大奖

作为中国照明行业的巨头，继在北京奥运会大放异彩的“翔系列”产品荣获“红星奖至尊金奖”后，雷士照明近日再次捧回“红星奖”大奖，展示出其在创新设计领域的雄厚基础，进一步巩固了品牌无与伦比的实力，而其布局全球的“野心”也日益彰显。

12月12日，代表中国工业设计最高奖项的“2013中国设计红星奖”颁奖典礼在京隆重举行。经国内外设计专家评审团初评、终评两次严格评审，照明行业领军品牌——雷士照明选送的“鹰眼”LED导轨灯，来自世界1281家企业的5567件产品参评中脱颖而出，荣膺“中国设计红星奖”。

### 自主研发，加速产品完美升级

产品研发创新一直是雷士照明的竞争优势之一。自雷士照明创立起，就确立了以自主研发创新、走中高端产品开发与应用的发展道路，从而树立了雷士照明品牌在行业内的地位和影响力。

15年来，雷士照明一直保持高速增长速度，始终坚持自主创新，投入大量人力和



“鹰眼”LED导轨灯

财力不断推进企业产品和技术的革新。在LED产品的研发应用上，深入贯彻国家节能减排政策，将发展高效节能照明作为企业的战略核心，全面布局高效节能产业，不断研发出更加节能环保的产品，为客户带来更具优势的绿色照明解决方案，为终端消费者提供极具吸引力的健康光环境。

目前，雷士照明还分别在重庆和上海设立两大国家级的产品研发中心，拥有了一批顶级光源研发专家团队。雷士照明上海研发中心历经三年的努力建设和实力打造，2011年顺利通过了欧洲KEMA实验室认可，取得KEMA-WMT认可实验室资格，之后又获得DEKRA(原国际实验室认证机构KEMA)的签发认证证书。此前，雷士照明检测中心(惠州基地)实验室获中国合格评定国家认可委员会(CNAS)专家组认可，成为国家认可实验室。历时多年，雷士照明已建立了完整的研发体系，为企业的发展提供强劲动力。在产品研发设计方面，雷士照明以市场需求和照明应用为导向，根据不同场景的灯光照明应用特点，结合LED自身优势，研发出多种LED照明应用产品，产品遵循“低碳节能 环保”的设计理念，已在相关领域替代

并逐步取代传统灯具成为主流照明产品。公司研发的产品获得了多项外观专利、实用新型专利及发明专利。

### 频获肯定，持续领跑照明行业

有着工业设计“奥斯卡”之称的“中国设计红星奖”，是中国工业设计领域的最高奖项，也是国际工业设计协会联合会的认证奖项。今年共吸引了来自世界1281家企业的5567件产品参评，数量创奖项设立8年来历史新高。雷士照明此次再度获得此项权威设计大奖的青睐，无疑是进一步巩固了品牌无与伦比的设计实力。据了解，自2010年起，雷士照明连续四年成功中标“国家财政补贴高效照明产品推广项目”。此外，仅2013年下半年，雷士还荣获“资本中国杰出LED照明品牌供应商”、“中国上市企业最具国际竞争力”、中国企业环保清誉奖、中国首家“碳足迹”认证企业等荣誉，在11月份，由重庆研发中心工业设计团队选送的“时之光”创意设计，荣获了“2013中国国际照明灯具设计大赛”创意设计大奖，让雷士照明继续成为照明行业的领跑者。

据雷士照明新闻发言人石勇军先生介绍，随着中国经济结构的调整，增长方式的转变，实现经济转型升级，创新成为企业发展的关键。研发创新方面，经过十多年的积累，雷士已建立了完整的研发体系，为企业的发展提供了强劲动力。面对全球化发展的市场要求，雷士照明的研发和设计体系早已着眼于全球布局，稳步推动着国际化的发展战略。

# 徐工打造起重机再制造新亮点

升级。

### 车马炮齐全的独立运作单元

步入起重机械维修及再制造分厂，大吨位维修单元的客户接待区映入眼帘，舒心的环境，让客户宾至如归。1.89万平方米的制造车间内，生产现场物料工具、零件摆放井然有序，蓝色工装的维修师傅们忙碌在一台台起重机旁。

为缩短客户等待时间，提高流程响应速度，起重机械事业部对原维修流程进行了全面颠覆与再造，清洗、检测等再制造先进设备与大型工装器具正在紧锣密鼓的采购，全面完善备件管理制度，实施精细管理。人力资源配置和内部决策授权的加强，使多部门负责制的业务归口到维修及再制造分厂，车马炮装备齐全的独立运作单元已见雏形。

### 最专业的起重机“三甲医院”

“这里是全国最专业的起重机‘三甲医院’，能解决所有疑难杂症。”一位来自齐齐哈尔的客户形象地向记者说道。在这所医院里，区别于各专业化分厂，维修及再制造分厂工序覆盖正向制造的方方面面，对员工综合能力要求强，专业技术要求高。起重机械事业部以客户需求为导向，在针对性的培养机、电、液一体化的

复合型人才，更将维修及再制造分厂打造成为零部件、控制技术研究所的科研基地，成为输出相关技术、质量、管理标准的基地。这所“医院”作为产品各类“疾病”的汇集地，也是技术人员的常去之地，在这里技术人员能掌握产品改进的第一手资料，推动产品全生命周期设计水平的提升。做行业标准的制定者 绿色清洗、无损拆解、无损检测和修复技术作为再制造的四大核心技术，起重机械事业部一方面加快这四大技术的转化落地，另一方面依托现有维修平台，夯实工艺基础。目前相关拆解及焊接修复作业标准已经完成，检验作业指导书、工艺定额等工艺文件正紧锣密鼓的编制。通过不断的探索积累与将维修技术标准完善，借助徐工品牌和品质的影响力，进一步推行行业标准化，引领工程机械再制造领域的发展与前行。虽然再制造这个巨大的“金矿”还面临着政策、市场等难题，但其发展趋势势不可挡。起重机械事业部与再制造中心的打造将会同营销、租赁等平台有效联动，发挥全价值链增值服务满足客户需求，加快探索和再制造产业的步伐，充分获取后市场价值，打造一条极具竞争力的后市场产业链。

# 创新合作 收获未来 山东巨明集团召开2014年供应配套商年会

■ 明东

2013年12月8日，山东巨明集团2014年供应配套商年会在福建厦门召开，来自全国各地的150多家供应商代表应邀参加了会议。会议以“创新合作，收获未来”为主题，共同探讨交流，深化未来合作。

巨明集团董事长、总经理崔守波在致辞中回顾了巨明几年来的发展，特别是2013年取得了令人骄傲的成绩：产销量、销售收入、利税均实现了30%以上的增长。其中5公斤小麦机产销两旺，供不应求，“新”系列玉米机成为市场新宠，备受用户青睐，收获机械产销量、经济效益和市场占有率在全国同行业名列前茅。

对于2014年，崔守波对收获机械市场前景依然看好，认为机遇大于挑战。但是，前提是必须做好产品质量和服务。“只有永远的质量，才有永远的服务，才有永远的巨明，才有我们永远的合作，才有我们美好的未来。”崔守波的呼吁，得到了与会代表的一致赞同。

广西玉柴、洛阳一拖、兖州丰业、潍坊鹤镇等供应配套商代表发言，纷纷阐明质量与服务的重要性，提供最优质的农机零配件，是对自身的要求，更是对用户的负责，对保持厂商长久合作、共赢发展具有决定性的作用。



2014年作为巨明的“质量服务提升年”。在此次会议上，巨明采购部部长韩明红在对产品供应、质量、服务以及相关政策进行说明时，特别对质量进行了强调，并作出了相关实质性的要求：供货配套单位在供货产品质量上要精益求精，严格按照图纸式样、材质、国家与行业标准进行供货；供货配套单位要大力提升自身的技术加工能力和质检能力，提高产品技术含量，不合格产品不送货；生产任务加重，不允许把以前送检不合格退回的加工件，做简单修复再次送货；严禁供货单位采用不正当手段腐蚀质检、采购和仓库保管人员，严禁私下交易，一经发现，立即中断合作。

韩明红强调做好售后服务是弥补产品质量最有效的方法之一，特别是麦收、秋收服务期间，要把服务一线的需求当做头等大事，接到维修电话就像110、119、120一样，及时派人出发，赶到现场，以最短的时间和精湛的技术让用户满意。会议期间，巨明与各供应配套单位就采购流程、质量保证、服务协议等进行了深入交流，并签署了采购合同、质量和服务协议等，进一步在采购链运营体系方面进行完善。2014年巨明将重点推出喂入量5公斤以上的小麦机，重点推出全新系列的多个型号、多种配置的玉米收获机。目前，巨明已经按照经营计划，加快明年产品的市场储备。

# 为扩大产品在环保领域的应用 天瑞14.79亿元收购宇星科技51%股权

■ 郑斐

江苏天瑞仪器股份有限公司(下称天瑞仪器)12月22日晚发布购买资产预案，公司拟以现金和发行股份相结合的方式向宇星科技发展(深圳)有限公司股东购买其持有的宇星科技51%的股权，交易对价合计为14.79亿元。通过此次交易，天瑞仪器将利用宇星科技扩大公司产品技术在环境保护领域的应用，实现产品的网络化和产业化，进一步延长产品线，扩大市场份额。

### 14.79亿元收购51%股权

相较于市场上其他溢价1倍甚至几倍的收购案，天瑞仪器在这笔交易上体现了较强的溢价能力。公告显示，宇星科技51%股权的预估价值为15.05亿元，天瑞仪器最终将此标的股权的交易价格压至14.79亿元。其中，天瑞仪器拟以现金的方式支付69890万元购买宇星科技24.10%的股权，另以发行股份的方式购买宇星科技26.90%的股权，总计发行股份数不超过4872.5796万股。

宇星科技主要从事环境在线监测仪器研发、生产和销售，以分析检测技术和物联网技术为核心。目前，宇星科技已经为超过7000家用户提供各类气体、水质、水环境检测产品，应用于电力、石化、水泥、印染、市政、水利等领域，为环境保护、节能减排、生态修复、农业灌溉服务。

据了解，天瑞仪器和宇星科技早在2011年就已经有过合作，双方共同承担国家863项目“先进环境监测技术设备”课题的“重金属污染环境监测连续监测技术设备研制”项目。天瑞仪器侧重于实验室重金属检测设备开发，宇星科技侧重于重金属在线监测设备的开发。

### 进军环境监测仪市场

天瑞仪器表示，通过此次交易，公司将获得宇星科技环境在线监测仪器及系统、环境治理工程、环境设施运维等方面的全部业务以及人才资源。公司会在充分利用自身实验室分析仪器方面研发、管理、资本优势的基础上，整合宇星科技的环境监测仪器，拓展产品线，共享客户资源，快速获取环境保护领域的市场机会，提高公司的总体市场份额。

根据国家统计局公布的数据，环境监测仪器行业2012年行业总收入规模达140.92亿元，2004年至今复合增长率高达35.64%，其增长速度明显高于仪器领域的其他子行业。“十二五”期间，随着国家对环境监测行业的政策支持和资金投入，我国环境监测仪器市场仍将会保持快速增长。

宇星科技的产品定位是环境监测仪器及系统中高端市场，行业集中度比较低。大部分企业是销售收入从几百万到几千万元不等的中小企业。宇星科技公司是行业里为数不多年营业收入超过5亿元的企业，客户超过7000家，承担的省部级以上国家重大科研项目有17项，在在线监测仪器以及系统集成领域积累了丰富的行业经验。

业内分析人士称，天瑞仪器此次交易符合行业发展趋势，有利于天瑞仪器拓展完善产品体系，优化整合公司营销网络，巩固提高盈利能力。