



## 柳工领舞 柳州机械产业 成就国际化品牌

■ 鲍柳

柳州机械产业在广西柳工集团有限公司龙头领舞下,近年来不断开拓创新,加大自主创新力度,积极拓展海外事业,加快国际化步伐,成为全球同行业响当当的品牌。目前,广西柳州机械行业企业有200多家,形成了包括通用设备制造业、专用设备制造业和电气机械及器材制造业等在内的多个产业,主导产品有柳工牌装载机、液挖挖掘机、压路机、OVM锚固体系、油泵、千斤顶、空气压缩机、注塑机等共30个大类200多个品种。

### 一线采风

2013年12月30日,在柳工总装大型机车间,笔者又遇到两年前采访过的现装工段段长黎永瑜。相对两年前,他排除机器故障的技术水平愈发高明。

“现在处理故障的时间不多,主要是企业产品先进性越来越强,技术水平都很高,故障较少。”黎永瑜说,他现带领的还是20人的两个组,仍然主攻大型机车的前后车架对接和前后桥、柴油箱、电瓶箱、发动机、液压油、液管管路等的装配。黎永瑜告诉记者,为保证柳工产品国际品牌的质量和水平,像他这样的技术工,必须经常学习提升,“不然,很难跟上企业发展的步伐。”

### 百姓“点赞”

一家三代都是柳工人的柳工传动事业部驱动桥厂装备车间主动传动班班长李豪,今年才22岁,但对柳州工业发展历程了如指掌,他说,4000亿是柳州工业新的里程碑,也是新的开始,作为柳州80多万产业工人的一份子,更能体会4000亿的价值。“希望柳工发展越来越好,成为国内第一的工程机械企业。只有企业发展起来了,我们的生活才能更进一步提高。”

### 腾跃力量

作为行业的龙头,柳工装载机产品市场占有率多年持续保持国内行业第一、销量世界第二,是装载机行业和市场的领导品牌。柳工挖掘机已成为国内挖掘机行业最具代表性的民族品牌。这几年,柳工通过并购、合资合作、自主投资等多种运作模式,稳步推进多元化经营,逐步构建与完善了全球化的战略布局,正在加速成为装备制造业世界级企业集团。

### 发展愿景

“2013年,并非快乐之年,柳工必须转型。”柳工集团董事长、党委书记王晓华说,要从思想认识转变为行动实干。尽快实现从“依靠政策”向“适应市场”的转变,“谁在这两年调整得快,在未来几年的竞争中,他就是赢家。谁还在期盼政府政策,那他必将落后。如果柳工还不能在市场竞争中形成核心竞争力的东西,就将失去机会和优势。”2013年,面对国内市场需求萎缩,工程机械行业进入理性调整期,国际市场复杂多变的经济环境,柳工紧扣海外事业和创新驱动,调整产品结构,改革优化举措,力拓海外市场,加大技术创新,升级核心动力,在销售收入同比略下降的情况下,利润却实现大幅增长。

## 山东德工冷再生机销售 去年增长四成

■ 惠工

秉承低碳环保的发展理念,山东德工冷再生机销量节节攀升,至2013年12月底,销售较2012年同期增长40%,国内同类设备占有率达到60%以上,为社会创造着更多的价值。创新,是山东德工挑战行业巅峰的基石。一直以来,国内高等级公路冷再生被国外品牌占有,国内冷再生机鲜有市场。德工DGL6000机械式冷再生机的热卖,打破了高等级公路一直被国外设备垄断的格局。德工自第一台冷再生机销售以来,设备已遍布大江南北、长城内外。德工瞄准高端、定位高端,通过多年来的发展,冷再生机系列有了长足的进步,逐渐形成了以DGL4000、DGL6000/DGL6000全液式冷再生机和DGL6000智能机械式冷再生机为主导的阶梯状产品线,产品涵盖了目前国内各种基层路面的冷再生施工。不久之后,超级冷再生机也将揭开其神秘的面纱。

2014企业已准备好了,作为装备制造业支柱企业,德工将站得更高,看得更远,走得更快,销量再上一个新台阶。

## 农业装备销售收入破百亿

# 福田雷沃重工转型升级崭露头角

■ 姬晶

笔者从1月5日召开的福田雷沃重工农业装备业务2014商务年会上获悉,2013年雷沃农业装备共实现产品销售14.2万台,销售收入历史性突破100亿元,达到108亿元,成为全国首个仅农机单一业务年产值就超过百亿的农业装备品牌。通过产品创新和营销模式创新,福田雷沃重工2013年实现销售收入226.4亿元,同比增长21.5%,经营业绩再创新高。

“因为创新,福田雷沃重工总是能第一个了解用户的需求,并在第一时间通过技术成果转化,为用户提供高效、可靠的产品与服务。”福田雷沃重工总经理王桂民表示,依靠创新,福田雷沃重工实现了国内机械装备领军企业的新跨越。

而在此前的2014年1月3日,雷沃谷神创富先锋价值体验品鉴会在山东济南隆重举行。福田雷沃重工以“体验品鉴”的形式邀请用户朋友实地感受企业的品牌、产品与服务,再次引起行业关注。这种在福田雷沃重工被称作“体验营销”的营销模式,被与会的业内专家看作是行业营销模式的又一重大创新。

### 创新,2013年再创佳绩

创新,一直是福田雷沃重工作为行业领军企业获得持续发展与领先优势的核心所在。早在1998年成立之初,福田雷沃重工就导入“创新”理念通过不断的“产品创新”和“业务模式创新”引领行业发展。也正是因为创新,福田雷沃重工总是能第一个了解用户的需求,并在第一时间通过技术成果转化为为用户提供高效、可靠的产品与服务。十五年来,已经累计产销各类机械超过500万台,是国内最大的农业装备制造企业,成长最快的工程机械制造企业。

2013年,福田雷沃重工全年实现整车销售91.98万台,销售收入226.4亿元,同比增长21.5%,其中雷沃农业装备业务,销售收入历史性突破100亿元,达到108亿元,历史累计实现产品销售超过14万台。这一突出业绩使福田雷沃重工成为全国唯一一家仅农机单一产业便实现业务规模过百亿的企业。

同时,2013年雷沃品牌价值达到了

2013年,福田雷沃重工通过产品和营销模式创新,实现销售收入226.4亿元,同比增长21.5%,经营业绩再创新高。去年农业装备共实现产品销售14.2万台,销售收入历史性突破100亿元,达到108亿元,目前企业已形成小麦机、水稻机、玉米机和拖拉机四大业务齐头并进的局面,成为全国首个仅农机单一业务年产值就超过百亿的农业装备品牌,并成长为农业装备行业当之无愧的第一品牌。



215.58亿元,总资产超过160亿元,成为国内规模最大的装备制造企业之一。记者了解到,2013年的雷沃农业装备再次升级发力,其主营产品雷沃谷神联合收割机实现了连续13年行业销量第一,其中雷沃谷神GE50单一产品即实现销售超过15000台;雷沃谷神玉米收获机械销量突破10000台,成为玉米收获机械领域的绝对领军者;雷沃拖拉机实现销量超过68000台,位居行业第一,其中,100马力及以上大中拖产品销量占到1/5以上;雷沃农具业务实现销售260台,完成了全面的市场验证,为后续大范围推广奠定了坚实的基础。

### 科技,引领技术升级

为实现产品研发与世界同步,公司已在欧洲、日本、天津、潍坊建立了“三国四地、四

位一体”的全球研发体系,整合国内外一流人才,实现智力资本最大化,快速带动国内产品技术全面升级。同时,在中国和欧洲两地同时建立了具有世界最高水平的试制试验中心,升级了全球采购系统,为生产世界标准的中端产品创造了更好的条件。此外,为更好地满足全球客户的需求,福田雷沃重工一直把核心技术突破作为装备制造跨越升级的“突破口”,致力于技术创新,每年均拿出销售收入的3%用于技术研发,近几年累计研发投入已经超过20亿元。

据了解,福田雷沃重工于1998年成功切入小麦机领域,通过持续地科技创新不断地进行农业装备业务的横向纵向拓展。涉足农业装备领域15年,福田雷沃重工已经实现了从小麦机单一业务向小麦机、玉米机、水稻机、拖拉机业务的横向跨越,目前已形成小麦机、水稻机、玉米机和拖拉机四大业务齐头并进的局面,成为农业装备行业当之无愧的第一品牌。

在农业装备业务不断创新突破的同时,福田雷沃重工于2004年成功切入装载机业务,2006年切入挖掘机、旋挖钻机业务。目前已发展为国内成长最快的工程机械制造企业。2013年在整个机械装备行业不景气的环境下,福田雷沃重工通过内涵增长,加大科研投入,加快技术创新研发平台建设,打造核心配套体系等措施,牢牢地牵住了“关键核心技术”这个牛鼻子,实现了业务的新突破,雷沃LNG装载机、雷沃ETX+装载机、挖掘机等节能环保、高智能系列产品能够满足用户的多样化需求,在国内外市场广受赞誉。

### 营销,赢得市场竞争新优势

2007年,福田雷沃重工雷沃农业装备业务提出了“品牌专营专卖”的经营举措;2010年“品牌专营专卖”丰富为“品牌专营、网络下沉、客户行销”;2012年推行“雷沃村”建设;2013年,福田雷沃重工农业装备业务正式推行“雷沃示范农场”和“体验营销”。销售形式在升级变化,而其中不变的是“客户为中心”的理念。

2013年,福田雷沃重工首开行业先河,率先提出建设“雷沃示范农场”的战略规划,重在营销模式创新方面的有益尝试,雷沃示范农场的诞生是首先依托于现代农业化社

会服务组织——农机合作社,在农机合作社的基础上以经济手段吸引和引导农民进行土地流转集中,以农机合作社为基础平台搭建起了规模化经营的农场,依靠耕种管收运全程机械化作业方式,将农机社会化服务组织与农场生产组织形式的深度嫁接融合,解决了谁来种地的问题,能够促进农业经济的发展,开辟出一条建设新型农业经营体系的“新模式”。目前已完成山东、黑龙江、安徽等地区4家示范农场的建设与运营。截至目前,雷沃示范农场已累计实现流转承包土地10860亩,托管土地31000亩,开展农机租赁业务4000亩,形成了以土地流转经营、托管经营、农机作业服务租赁为主的经营模式和以农机农艺融合试验、终端销售体验为主的四位一体运营模式。福田雷沃重工还组织成立了专职农艺师团队,开展农机、农艺融合性试验研究,掌握土地保护性耕作、种植农艺及农机应用推广的一手数据,定期对雷沃示范农场进行培训指导。

福田雷沃重工对“体验营销”的理解是“沟通的升级”,体验营销是围绕客户关注的感知点,以客户满意度为出发点,以互动体验为核心,立足品牌、产品、服务三方面体验,加入体验性的设计与功能,引导客户参与互动式的体验,达到深度沟通的效果。增强用户对福田雷沃产品和服务的了解,实现“客户价值与产品价值的对接”,实现企业与客户价值的最大化。

一直以來,福田雷沃重工在品牌资产积累、产品创造与服务升级方面都取得了辉煌的成绩。据悉,2013年12月11日-13日,雷沃农业装备在郑州举办的雷沃谷神创富先锋价值体验品鉴会活动,仅当天实现定机超过400多台。而在2013年12月21日开启的雷沃装载机“街舞青春 品质先锋”全国体验之旅活动中,共有来自全国各地的六百余名用户、经销商和行业同仁参加了此次雷沃ETX中国装载机第一街舞体验暨雷沃先锋训练营活动,活动当天就售出雷沃装载机508台。

未来,福田雷沃重工将在“能力升级和产品名牌工程”的工作主线指引下,全力打造更多“世界标准的中端产品”,向全球雷沃用户传递更优的产品体验,为他们创造出更多的市场价值,为民族品牌的事业发展做出更大贡献。

## 江麓科研项目 全面启动开好局

■ 程爽

近日,中国兵器工业集团湖南江麓机电集团重工科技有限公司不断传来好消息,先是液压凿岩机进行优化设计并通过新外观设计内部专家组评审,后是公司信息中心研发的33吨挖掘机数字化显示终端项目顺利通过专家组评审。

2013年,公司重工科技公司生产的民品销售不佳,重工科技公司根据市场反馈的情况,认为液压凿岩机的优化设计和外观设计出现了问题,于量液压凿岩机的优化设计工作主要集中在凿岩机的外观设计、液压系统与动力部分的匹配等部分。在外观设计方面,重工技术人员首先开展的工作就是详细的资料调查和对比市场上的同类型机器外观特点,通过多次的讨论才确定了外观设计的大体风格。按照1:1的比例,使用三维软件重新设计建模,实现外观设计的三维模型化。这不仅有利于设计外观设计的顺利进行,而且在三维模型图中可以清晰明确地查看各部分的配合尺寸,可以避免一些设计上的错误,缩短整个设计流程的时间。同时,重工产品技术人员不厌其烦地测试发动机和液压元件在各种工况下工作的实际数据,通过认真分析测试数据的规律、仔细观察整机的运动情况,查找液压部分需要改进的部分并进行改进从而提高整机的工作效率,增加了稳定性好,维修维护方便,高可靠性和统一覆盖件模具等几大优点。质量的改善,外观的包装,焕然一新,凿岩机能够广泛地应用于市场,将成为重工科技公司一个新的经济增长点。

与此同时,经江麓公司信息中心技术人员近一年的不懈努力,33吨挖掘机数字化显示终端已完成显示终端样机制作,现已装机试验,完全达到了设计的要求。该项目是江麓公司“中型挖掘机电控系统”配套子项目,挖掘机数字化显示终端技术兼备了电子仪表显示和电子控制技术的双重优势,形成具有强大竞争力的自身技术特点,为液压挖掘机自动控制提供了一种新型手段,研制意义十分重大。为确保该项目设计任务按节点完成,信息中心合理安排,设计过程以轻量化、模块化为原则,制作过程以通用性、经济性为制造原则,样机制造成本较购买其他公司同类产品,成本节省约40%,给江麓公司带来强劲的竞争优势。

## 重视企业常规安全生产管理

# 松阳兴乐电缆安全生产达到“国Ⅲ”

■ 叶筱林 本报记者 何沙洲

2013年12月31日,浙江兴乐电线电缆制造有限公司(松阳兴乐)通过国家安全生产标准化三级达标认证。这是自2013年7月松阳兴乐企业启动安全生产标准化创建工作以来,松阳兴乐在安全生产方面荣获的又一国家级殊荣。

2013年7月31日,松阳兴乐召开企

业安全生产标准化创建启动工作动员大会。集安区委管委针对创建工作提出了要求,明确指出,这将作为企业评先进、创名牌、证件审定、安全诚信、金融信用等级评定等各方面的前置条件。

松阳兴乐一直重视企业常规安全生产管理,积极贯彻国家和省市安全工作标准要求,取得了很多荣誉。此次安全生产标准化创建对公司来说,因为有着扎实的管理

基础,所以并没有让干部员工感到难以完成。几个月来,松阳兴乐在公司总经理董亦成的带领下以及兴乐集团安保处的指导下,对照有关创建要求,在没有聘请中介公司和外援支持下,逐一认真改进完善,最终一次性顺利通过审核。

据悉,松阳县政府已出台奖励政策,对已取得安全生产标准化三级证书的企业,将给予奖励人民币1万元。

## 脚踏实地打造一流品牌

# 广州佳速精密机械 2013年产销额过亿

■ 丛慧

“心有多宽,舞台就有多大”,用这句话形容香港佳速国际机械集团董事长冯天裕一点也不为过,凭借敏锐的目光,引领着佳速国际机械集团一步一脚印,迈向一流品牌,至今已拥有4家企业,2013年,集团公司年产销总额超1亿元。

“创新、发展、多元化”一直是佳速国际机械集团始终遵循的方向,多年来,佳速国际机械集团不断捕捉市场的需求,积极吸纳高科技人才,引进国内外高新技术,迅速成长为华南地区首屈一指的集机械研发、生产、销售、服务于一体的大型企业,拥有塑料机械品牌——佳速JASU,在国内外市场上享有良好的声誉。公司自行研发生产的自动化机床、全伺服运行的塑料专用机械手、一步法三工位注拉吹中空成型机,以及塑料周边辅助设备在市场上广受好评。

### 自主研发稳脚跟

经过多年的市场探索,佳速国际机械集团的冯总凭着对市场敏锐的触觉,投入巨资、广纳人才,成立了广州佳速精密机械有限公司,开始了塑料机械、数控机床的研制、生产和销售,凭着优质的产品和完善完善的售后服务,在业界的知名度不断提高。

佳速集团副总经理吕仲琪说道:“我是1996年来的公司,来的时候公司主要是做塑料辅机,技术含量很低,在市场上主要是

拼价格。经过10多年的共同努力,我们在三个方面有了很大的突破,这三个方面我们都拥有自主知识产权。”

“第一,我们在数控机床研发了多款有自我特色的机器,性价比比较高。第二方面,我们研发了数控机床上的功能部件,这些功能部件以前都是采用进口的,现在我们基本上可以代替进口产品。第三方面,我们研发了一款‘一步法注拉吹中空成型机’,这个机器2011年还得到了广东省颁发的‘自主创新产品’证书,至2013年年底,订单已达到供不应求状态。”

佳速国际机械集团研发的“一步法注拉吹中空成型机”,它能吹出各种各样的塑料包装瓶,原来需要多台机器、多个工人才能完成的工艺,现在只需要一台机器、一个工人就能搞定。

### “育才”方式别具一格

冯总不仅掌握了塑料产品和五金件的设计、生产能力,又拥有机械设备的研发能力,在育才方面别具一格,“说起来很简单,看你给他们提供的发展空间有多大,给他搭建的舞台有多宽。”冯总自信地说道。

另外,佳速公司副总经理吕仲琪表示,在人才管理上面,让他有一个发挥的空间,给他足够的自主权,不要给太多约束。另外,我们企业文化方面也下了很大功夫,从2011年开始我们的骨干员工可以自愿入股,包括自己在内也是公司股东之一。

“它最大的意义在于我参与到企业里面,我是企业的主人。而且我们还成立了经营委员会和监督委员会,它可以了解企业内部的核心问题,可以去监督、去过问,员工对企业的认同感和归属感都大大提高了,这样对企业的发展非常有利。”

### 锻造卓越机械品牌

据了解,佳速国际机械集团注重研发成果与社会需求的联接,多年来,坚持与华南理工大学、广东工业大学等合作建立科研实验基地。充分发挥高校研发机构的作用,通过联合开发设计、技术引进、合作开发等方式,促成了多项高校研发成果转化为企业社会需求产品,得到了广州市、番禺区科技部门的大力支持,为企业创造了效益。

佳速集团注重产品研发及人才培育,建立集团在“数控机床、注拉吹中空成型机、机床功能部件、工业机器人”等领域领先的技术优势,以及独特的可持续的竞争优势。通过成员公司间协同发展及集团“研发中心”协作,为客户提供全方位应用方案。佳速强调与合作伙伴长远互惠互利的关系,坚持为客户提供最佳技术及最优质的产品与服务。

佳速团队将继续秉承“求是敬业,创造机械经典;合力创业,演绎佳速辉煌”的集团精神,携手同行、开创蓝海、合作共赢、奉献社会,全力打造“全国一流的机械设计制造商,全球知名的机械设备供应商”之卓越品牌。