

## 用人品打造精品 上海胜绪电气开展 优质服务培训活动

■ 易表

近年来,上海胜绪电气公司秉承“用人品打造精品,用精品服务社会”的经营理念,本着用户第一的宗旨,积极做好售前、售中、售后服务,他们郑重承诺:用心做产品、满意在服务。

据了解,上海胜绪电气有限公司开展第一期优质服务培训活动,主题为服务形象的规范,各位员工结合自己的工作体会与大家进行学习探讨。上海胜绪电气有限公司每周利用班组学习时间开展优质服务培训活动,每期由一名员工制定培训内容,并结合实际工作引导大家展开学习讨论。服务形象是给客户留下的第一印象,因此做好服务形象的规范是为客户提供优质服务的前提。企业认为,服务形象包括着装要求和仪容要求,员工应做到统一着装,工作装要保持整洁平整、无污渍,同时保持仪容自然大方,女士不浓妆艳抹,男士不留长发等。员工们结合实际工作进行讨论,认真查找工作中存在的不足,并对如何规范自身的服务形象进行表态发言。

通过本期优质服务的培训,该公司员工掌握了服务形象规范,今后将全面展示电气行业服务热情、礼仪规范的文明形象,进一步提升群众对电力窗口服务的满意度。据了解,上海胜绪电气有限公司主营产品包括直流电阻测试仪、蓄电池组负载测试仪、回路电阻测试仪等。

## 神鹰机床获2013年度 “创新单位”称号

■ 季创

2013年12月26日,浙江省台州市机床工具行业协会第二届四次会员代表大会在台州温岭市隆重召开。颁奖晚会上,台州市机床工具行业协会秘书长林辉宣布了2013年度协会的“创新单位”、“先进个人”、“先进单位”等六大奖项。其中,台州神鹰机床获得了“创新单位”荣誉称号。

浙江省台州市神鹰机床厂坐落在全国经济重镇——台州路桥,专业设计制造组合机床及其通用部件、加工中心夹具等。目前主要产品有数控滑台、机械滑台、线轨滑台、立柱、铣削头等产品,品种多,规格全,同时还为用户设计制造各类专用机床和组合机床生产线。特别是采用日本、德国、我国台湾等高科技设计开发的数控滑台,导轨面经过高频淬火处理,表面硬度可达HRC52°以上。由普通的传动丝杆改为高精度滚珠丝杆,传动更轻松,加工精度高、效益快。产品投放市场以来,不仅深受国内广大客户和喜爱和好评,还远销东南亚等国家和地区。公司生产的产品广泛应用于汽车零部件、柴油机、拖拉机、摩托车、工程机械、纺织机械、机车车辆钢铁冶金、模具等行业。

神鹰公司从创办至今,多年来始终坚持“科技兴企”的战略,依靠科技进步,加强产品的技术创新,不断适应市场对组合机床制造业的需求。同时公司形成了一批高素质的产品开发设计团队及技术过硬的员工队伍及一套严谨的质量管理体系和客户服务体系,从开发到售后,从客户需求出发,重视顾客满意的价值,以真诚的态度、优异的品质、完善的服务,满足客户,实现顾客与企业满意的“双赢”策略。

面对市场机遇和挑战,神鹰机床追求品质卓越,以诚信服务为宗旨。神鹰机床以精良的设计、稳定的质量、快捷的交货期、周到的服务,为广大客户提供优质、高效、精良的机械设备。

## 重机与重庆理工大学 共建高端装备技术 创新中心

■ 王静

近日,重庆机电集团与重庆理工大学战略合作协议签约仪式在重庆理工大学隆重举行。双方将围绕机电集团转型升级,共建“高端装备技术创新中心”,以提升集团装备制造的科技创新能力。

重庆机电控股(集团)公司董事长、党委书记王玉祥说,重庆理工大学与机电集团推进重庆高端装备技术创新战略合作协议签约,这是校企双方深入贯彻落实党的十八届三中全会精神,着力构建以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的协同创新机制的生动实践,也是机电集团建设创新型企业的重大举措。机电集团的全体企业员工尤其是企业领导,要高度重视此次与理工大学合作,充分用好合作平台,把专家教授当“宝贝”、当“自己人”,把科研成果当机遇、当财富,使合作真正落地、真正见效,真正促进机电集团产业转型升级。

重庆理工大学校长石晓辉说,长久以来,双方一直保持着紧密的产学研合作关系,此次签署战略合作协议,是深入推进校企产学研合作创新的重要举措。双方将围绕机电重点产业的转型升级和科技创新的重点工作,发挥各自优势,强化合作机制,最终整体实现校企长期合作双赢,提升重庆市装备制造业的科技进步和核心竞争力。

# 永昌工具:从西夏墅走出来的国产刀具品牌



■ 金贤

这里具备营业执照的刀具企业有五六百家,这里有近2万人从事刀具行业,这里是中国工具名镇——江苏常州西夏墅。作为土生土长的西夏墅人,30岁出头的常州市西夏墅永昌工具有限公司总经理恽小峰经历了西夏墅作为中国刀具名镇从萌芽到发展再到如今热火朝天的局面。谈起西夏墅刀具的发展,恽小峰百感交集:“这里有全国最集中的刀具生产企业,这里是中国最具产业集群优势的刀具制造区域,但这里也因为刀具意识和理念相对淡薄、专业性差而广受诟病。”

谈起西夏墅,熟悉中国刀具产业的人都能说上几句,“几百台工具磨床,多强的产业优势”、“一个小镇刀具从业人数之多,在国内乃至国际都是少有的”,但更多的是来自负面的评价“浮躁”、“恶性竞争”、“学习能力差”、“品牌意识淡薄”、“闭门造车,不具备可持续发展能力”……在这些评价后面,从小浸淫在刀具里的恽小峰决心改变这样的现状。

### 家族企业的传承

常州市西夏墅永昌工具有限公司,前身属于西夏墅工具厂。西夏墅工具厂早在上世纪80年代就开始从事生产可转位铣刀盘,与成量、哈一工、上工齐名,可以说是中国走在前列的国产刀具企业。1991年,西夏墅工具厂改制更名为西夏墅工具研究所,并专门成立销售科,由恽小峰的父亲任销售科长。

1996年,永昌工具从西夏墅工具研究所分离,购买简易设备进行生产设计及刀具修磨服务。凭借着在刀具行业有几十年经验的恽小峰的父亲和他的团队努力下,永昌工具在当时刀具修磨方面小有名气。

2000年,从部队转业回来的恽小峰凭借着年轻人的一股冲劲和热情,决心全身心投入到刀具事业——因为家族的继承,更因为要改变世人对于西夏墅工具制造的看法。然而,发展企业不能仅仅依靠热情和精神。彼时,西夏墅已经有一大批小企业冒出,生产低端、廉价的刀具,大多数人只是将刀具作为一项发家致富的工具;也就是在那时,德国某著名刀具品牌进驻常州,依靠在钻头等领域加工刀具上的优势,一路所向披靡,迅速占领了当地乃至周边的孔加工刀具市场。

一方面是以“短平快”的方式,以技术门槛低、价格低、品质低的产品,迅速获得市场份额,在短期内回收成本;另一方面是进军技术门槛比较高的硬质合金刀具行业,有很好的前景,但是一切都需要摸着石头过河,并要承受难以忍受的孤独和寂寞。面对未来的可持续发展,恽小峰果断选择了后一条道路。他要在孔加工刀具行业达到德国品牌刀具的质量并超过它。

摸索的道路是痛苦的,在资金、设备和技术都非常有限的前提下,恽小峰带领员工起早摸黑、苦干实干。直到2007年,永昌工具购买了第一台瓦尔特数控工具磨床,并聘请了行业多年经验的技术顾问,在先进设备和成熟技术经验的支持下,在业内朋友的

“从西夏墅走出来”,这是一直萦绕在江苏省常州市西夏墅永昌工具有限公司总经理恽小峰脑海中挥之不去的目标,为了这一目标,永昌工具已经做好准备。今天,永昌工具在行业内已经小有名气,主要产品包括整体合金刀具、硬质合金可转位刀具、硬质合金焊接刀具、钨钛类数控工具系统刀柄,应用领域涉及汽车工业、能源和航空航天,永昌工具已经逐渐实现了“走出来”的梦想。



●常州市西夏墅永昌工具有限公司总经理恽小峰

帮助之下,永昌工具开始逐步找到头绪,走向刀具制造的正规化之路。2008年,永昌工具产品初具规模,并逐步走向成熟。如今,永昌工具已经具备生产20倍径钻头的的能力,在产品品质和性价比上都足以和国际一流品牌相媲美。

### 走向一流国产刀具之路

今天,永昌工具在行业内已经小有名

气,主要产品包括硬质合金可转位刀具、硬质合金焊接刀具、整体硬质合金刀具、钨钛类数控工具系统刀柄,应用领域涉及汽车工业、能源和航空航天。

作为易耗品的刀具,服务是另一项重要的产品,为了匹配与产品同等实力的服务,永昌工具对员工进行系统的培训。“永昌工具对每个员工都会进行基础的刀具应用理论培训,当然,为了让员工更好地理解刀具和机加工,我们也结合实际加工范例,对员工进行加工参数和加工方法的实际操作指导,便于更好地服务于客户的加工制造”,恽小峰表示,“客户需要的不再是简单的刀具产品,而是刀具加工出来的产品,因此,技术能力和解决方案是永昌工具更为重视的。”

作为目前永昌工具的掌舵人,年轻的恽小峰有着很多思想和理念。2010年,永昌工具正式获得肯纳金属原材料代理权,2011年,恽小峰在肯纳孔加工刀具培训班接受了2个月的培训。“时代在不断变化,从事刀具行业也如逆水行舟,不进则退。”恽小峰告诉记者。

纵观世界先进制造强国的德国,很多世界知名制造企业都是由家族企业一步步走向今日的辉煌。但无一例外,这些家族企业之所以能够成就今日之辉煌,很大原因在于其坚守——不求做大,只求求精。“德国制造企业中,不乏几代人一直从事一个小小螺钉的生产,但正是因为世代坚持,才能够成就百年品牌,并不断保持创新和生命力。”在永昌工具的发展上,恽小峰已经想得很远,“做专做精才是永昌工具未来发展的目标,希望客户提起硬质合金钻头,就能想到永昌工具。”

当然,做专做精谈着简单,做起来却非常困难。“就拿眼下大家都在谈的刀具国产化来说,尽管目前国产刀具相比几年前已经有了长足的进步,但依旧和国际一流刀具品牌之间存在着很大的差距,真正替代国外刀具的难度依旧很大。刀具国产化是一个系统化的工程,需要从生产设备、材料、涂层和工艺参数各方面综合考虑。尤为值得一提的是,刀具国产化的同时也需要机床国产化,只有如此,才能真正实现的装备国产化。”

“从西夏墅走出来”,这是一直萦绕在恽小峰脑海中挥之不去的目标,为了这一目标,永昌工具已经做好准备,走向更辉煌的未

## 南车时代电气“自主芯”树立品牌影响力

■ 白放

2013年12月26日,湖南株洲南车时代公司城轨产业核心业务——自主牵引系统继续保持国内市场最大占有率,在19次国际招标(含竞争性谈判)中成功获得13个项目,按车辆数计算,公司市场占有率为60.48%,南车时代电气“自主芯”已经稳居国内城轨牵引系统市场领军地位。

2013年,公司城轨自主牵引系统持续发力,市场突破亮点频频,尤其在新兴市场领域:先后斩获南京宁天城际牵引系统一期、武汉市轨道交通3号线一期、4号线二期牵引系统、福州市轨道交通1号线牵引系统,以及南宁市轨道交通1号线一期牵引系统等项目,实现了多个新兴市场牵引系统的首单突破。此外,陆续收获宁波市轨道交通1号线二期牵引系统、长沙市轨道交通1号线一期牵引系统、深圳地铁11号线牵引系统等项目,巩固了在既有市场的地位,自主品牌实力得到进一步彰显。

目前,公司城轨产品已成功进入东北、华北、华中、华南、西南等区域,斩获了北京、广州、深圳、长沙等境内17个城市28个地铁车辆牵引系统订单,公司“自主芯”已经成功覆盖中国大部分地区,进入各主要城市心脏地带。

近年来,公司紧紧依托铁路机车领域的优势技术资源和人才资源,全力打造自主研发平台,迅速成功掌握了城市轨道交通车辆牵引传动核心技术,构建了日益成熟的,集自主开发、制造和检测于一体的“自主芯”平台。



经过多年技术积累和突破,通过成熟的产业化运作,公司“自主芯”凭借强大的综合竞争实力,在异常激烈的城轨市场公开招标中,屡屡击败众多国际知名轨道交通业内“好手”,不断巩固在轨道交通产业的市场地位和竞争优势。从2010年以来,公司城轨牵引系统市场开拓一路凯歌奏响,2012年更是创造了在国内城轨市场11个自主牵引系统招标项目中,中标9个的骄人业绩,项目数市场占有率超过80%,

“自主芯”品牌影响力得到不断提升。目前,公司已经成功树立起“自主芯”强大品牌影响力,同时,正在积极构建地铁领域“大牵引”的产业格局,大力进军城市轨道交通制动、信号、供电、屏蔽门、工程车等轨道交通机电配套产品领域,打造机电设备完整产业链,力争成为国内城轨地铁市场机电设备产品型谱最完备,研发、制造能力最强的系统解决方案提供商。

## 山东永华机械举行新产品推介会

■ 金工

2013年12月28日,山东永华机械有限公司新品推介会在该公司多功能厅召开,来自全国各地的上百家代理商商及正使用永华机械产品的客户参加了本次推介会。推介会由研发中心主任张宝雷主持,张主任首先介绍公司前期产品并且对以后产品的改良及新产品的特性进行了介绍,并与其他厂家同类产品进行对比,对公司2014年五轴铣镗床、高精密切削加工中心、桥式五轴龙门加

工中心、AC摆头产品进行了细致的介绍。

在客商参观完厂区之后,永华机械总经理陈丹先生代表永华机械全体员工向到场的各位来宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢,并回顾永华的五年,从最初的整机组装,到后来的自主研发制造,再到现在的、大型、重型复合机床和高速五轴联动精密机床的开发生产,一路全力突破、快速提升,在自主研发立加、龙门产品相对稳定的基础上,又启动了三期重型龙门铣床生产项目和

五轴联动机床研发项目的建设,将产品应用范围扩展到大型、重型、多轴曲面零件等高端加工领域,正式迈向高端市场。企业争取两年内在高精密切削铣床、高精密切削转台、A/C双摆角五轴铣头等高端机床、高端核心部件的技术开发上持续发力,完成核心技术的全面自主化,为行业贡献一批性能卓越的高端产品,为广大用户创造最大的实用价值。

推介会结束后,由各代理商及客户对产品进行了技术交流和现场答疑。

## 国机洛阳公司 发布新产品 新业务新品牌

■ 季诚

2014年1月10日,国机重工(洛阳)有限公司2014年度新产品、新业务、新品牌发布会在美丽的江城——武汉盛大举行。国机重工副总经理、(洛阳)有限公司董事长、总经理、党委书记金阳;市场与营销管理部总经理、矿业事业部总经理陈百鑫;(洛阳)有限公司副总经理、一拖(洛阳)工程机械有限公司董事长、党委书记张国龙等领导出席了此次活动。

国机重工(洛阳)有限公司副总工程师栾新为此次发布产品进行了简单的介绍,他主要向嘉宾介绍了4款压实机械和6款推土机的新产品。压实机械包括:第四代单钢轮振动压路机LSS321、智能型全液压振动压路机LDD312H-2、小型单钢轮振动压路机LSS203,公司首款全液手扶振动压路机LWB80H。推土机包括:超湿地推土机TS100L-3、新型推土机TS120N-3、机械式湿地推土机T160S、液力传动推土机YD160-5、液力传动推土机YD230、液力传动推土机YD320。在场嘉宾对这些新品产生了浓厚的兴趣,并对国机重工(洛阳)有限公司表示称赞。

此外,为了感谢代理商一直以来对国机重工(洛阳)有限公司的支持,在此次会议上,国机重工对优秀代理商进行了表彰,并颁发了奖牌。洛阳明洋工程机械有限公司获得突出贡献奖;郑州沃得工程机械有限公司、武汉九合机械设备有限公司、广西弘升机械设备有限公司、新疆欧贝国际贸易有限公司、武汉永吉源贸易有限公司、武汉博兴农业装备有限公司、甘肃一拖工程机械有限公司获得优秀代理商奖。

记者了解到,2013年国机重工(洛阳)有限公司通过深入进行市场调研,了解产品在使用中的不足,对现有产品做出大量针对性的改造和升级,一切以客户为中心,2013年洛阳公司合计销售收入达到4.7亿元,与上年度同比增长15%。2014年,国机重工(洛阳)有限公司将着眼于打造“品质最好的产品”作为核心诉求,提高发展质量和节能环保水平。将紧紧围绕“加强产品结构优化,推进业务结构调整,提升品牌市场影响”的目标,通过以用户需求为关注焦点促进业务转型,提高产品品质,改进服务模式;完善渠道结构,提升品牌感召力,大力开拓国际市场,加大大客户和项目销售力度;以信息化平台为手段提高工作效率,改进和创新营销管理体系。完成品牌切换提升、业务大幅增长和营销创新转型三大任务。