

# 金川机械 围绕新能源装备跨越发展大做文章

■ 钟金

## 开山之作： 太阳能热利用走向外部市场

太阳能热利用是金川机械转型发展的开篇“文章”，该项目运作4年来，真空镀膜及平板集热器技术臻于成熟。为了全力推进太阳能热利用产业快速发展，金川机械旗下的金川太阳能公司紧紧抓住国内太阳能热利用产业快速发展的有利时机，进一步提升太阳能真空镀膜质量，加大新产品开发力度，开发空气集热器、回流集热器、中温集热器，实现平板集热器产品系列化。近日，“密闭式太阳能平板集热器技术开发”通过省级科技成果鉴定和新产品鉴定；“宽幅金属带材太阳能选择性吸收真空磁控溅射连续性镀膜产业化”被确定为2013年甘肃省科技重大专项后，正在抓紧结项工作。

与此同时，金川太阳能公司大力开拓市场，以工程带动产品销售。以甘肃省首个百万平方米规模的大型太阳能集热工程——金川26、27号小区集热工程为示范，筹备召开全省太阳能工程推介会，迅速扩展省内市场。以太阳能公司在北京中关村注册为契机，扩大公司影响，发展代理商，逐步在全国重点区域建立代理销售网络，扩展国内市场。利用集团公司驻外机构和有国际影响力的企业，开拓国外市场。2月份，金川太阳能公司继新疆阜康、宁夏银川、西藏拉萨集热工程之后，中标兰州新区兰石集团2022户居民阳台壁挂式太阳能热水工程项目。

## 宏篇力作： 光伏产业奠定发展大局

抢抓机遇，加快光伏发电及光伏装备制造产业发展，仍是金川机械2014年在做的“大文章”。今年1月份，金川机械旗下的金泰电力公司200兆瓦光伏发电项目全部并网成功。该项目是目前国内单体最大的多晶硅光伏发电工程，去年9月份100兆瓦并网后，4个月发电5000万千瓦时，成为金川机械转型成功的重要标志；2014年，金泰电力将贡献至少3亿千瓦时发电量，实现销售收入3亿元（含税）。开年以来，金川机械紧紧抓住国家关于大力促进分布式光伏发电的政策机遇，发挥金昌地区自然资源丰富、电网架构完备、就地消纳能力强的独特优势，积极推进分布式光伏发电项目建设。

金泰电力公司正抓紧光伏发电跟踪技术的引进和示范，迅速在国内推广跟踪产品和服务，进一步发展光伏装备制造产业。同时，

## 透光铝合金电缆 通过中电联鉴定

■ 汪芳

江苏通光电子线缆股份有限公司的全资子公司——江苏通光强能输电电缆科技有限公司研制开发的8030铝合金芯交联聚乙烯绝缘氯乙烯护套阻燃电力电缆新产品在北京通过了产品鉴定。来自国网电力科学研究院、中国电力科学研究院、电力工业电气设备质量检测测试中心、上海电缆研究所、国家电线电缆质量监督检测中心等单位领导参加了鉴定会。专家们听取了公司所作的“研制总结报告”，审查了相关鉴定资料和技术文件，结合前期对公司现场抽检的情况报告，一致同意通过产品鉴定。鉴定委员会认为该项目综合技术性能达到国内先进水平。

随着中国经济的高速发展，电线电缆产品的需求量也将快速增长，公司开发铝合金电缆产品既符合我国“铝资源丰富而铜资源相对匮乏”的国情，更有一系列纯铝芯电缆产品所不具有的优良特性，市场前景非常广阔。铝合金电缆不仅具有优异的导电率、抗蠕变性能、高低温环境性能和耐腐蚀的能力，而且结构轻，施工敷设方便，可在大部分领域替代铜缆。

## 八环轴承喜获“浙江出口名牌”称号

■ 白莲

日前，笔者从浙江省商务厅获悉，2013年度“浙江出口名牌”名单出炉，八环轴承公司的“八环”品牌榜上有名，这表明该公司长期坚持的品牌战略又迈出了卓有成效的一步。

出口品牌创建是落实中央和浙江省出口品牌战略，切实转变外贸发展方式，着力深化结构调整，努力提高出口产品质量和档次，打造自主国际品牌的一项重要工作。“浙江出口名牌”有效期为三年，列入名录的品牌和企业可享受多项省级外贸扶持政策。近年来，八环公司致力于出口品牌的创建，销售业绩逐年攀升，并进入了日本本田、美国伟世通、福特、惠而浦、TTI等跨国公司的全球采购体系。此次荣获“浙江出口名牌”称号，印证了公司在品质、品牌管理和市场营销等方面所取得的成绩，也为公司不断创新、持续发展提供了更大的动力。



● 金川机械生产的铲运机

## 甘肃金川集团机械 制造公司继2013

年实现“由保障服务型向价值创新型转变，由矿冶装备制造向新能源及新能源装备制造转变”之后，把发展定位由“转型发展”改为“跨越发展”。为了“跨越”二字，金川机械努力做好太阳能热利用、风电装备制造、光伏产业、无轨设备四篇“文章”。按照职代会精神，与其旗下的金川太阳能公司、金泰电力公司、金盛太阳能科技公司、金格特种车辆公司一起发力，把子公司“四自”经营方针落到实处。

## 从无到有 从有到精 浙江无限新能源公司迸发“大能量”

■ 易仲

从无做到有，从有做到大，从大做到精。浙江无限新能源股份有限公司以小小的太阳能仪表做成行业龙头。2月26日，位于浙江桐乡梧桐工业园区的浙江无限新能源股份有限公司厂区，安静的环境似乎显得有点“冷清”。不过，刚来的时候还叫杭州西子电力电子设备厂，那时候厂里才三四十个人。”沈晓华说，如今，企业已经发展到300多人的规模，生产环境也比当时改善了很多。“我们的收入比

刚进厂时候翻了四五倍。”据了解，无限新能源公司员工以桐乡籍为主，人员流动比较小，工人们过完年便投入到工作中了。不过，也有四十个员工今年春节后刚刚加入企业“大家庭”，来自江西的小张便是其中之一。小张此前在湖州工作，年初随家人一起来到了桐乡。“公司的生产环境比较清爽，工作强度也不大，做了一段时间感觉还是蛮舒服的。”小张说。

在企业多个车间里，各个生产环节井井有条，各种物料摆放有序，企业内部显得忙而不乱。据了解，无限新能源主要研发制造太阳能控制系统，从2000年开始，一直致力于太阳能仪表的开发和应用，把一个行业从无做到有，从有做到大，从大做到精，如今成为了该行业的龙头企业。去年，无限新能源销售额约1.5亿元，行业市场占有率达到18%。

在企业的产品展示区，一个个形态各异

## 进军欧盟市场将“顺风顺水” 恒特重工8种轮挖产品成功获批CE认证

■ 吉品

进入2014年以来，山东德州恒特重工的销售市场捷报频传，近日，恒特重工又传来令人欣喜的消息，恒特重工成功获批CE认证，这为恒特重工产品走向欧盟市场打开了大门。

2013年12月的一天，俄罗斯客商安德鲁一行来恒特重工考察合作，他对恒特重工轮挖产品较为满意，计划开辟俄罗斯市场的轮挖板块，但因恒特重工当时没有拿下CE认证，导致合作暂时不能进行，安德鲁一行希望恒特重工能够尽快拿下CE认证，以方便达成进一步的合作意向。考察结束后，恒特重工迅速准备申报材料，在两个月的时间里通过审查，公司产品HT150—8、HT85—8、HT60—8、HTL150—8、HTL85—8、HTL65—8、HTL120—9、HTL80—9，8种产品成功获批CE认证，自此，恒特重工这八种产品便可以在欧盟市场自由流通。

恒特重工负责人表示：“获批CE认证对我们来说是一个契机，一直以来，我公司产品一直以出口东亚市场为主，CE认证的获批为

利用已有合资公司的优势和已形成的市场基础，继续开拓固定式光伏支架市场。金川机械旗下的金盛太阳能科技公司2014年发展势头良好，在甘肃及周边省区连接光伏支架订货大单，开足马力生产。

## 点睛之作： 风电装备制造扩大业务

2013年，金川机械在风电装备制造领域小试牛刀，在中国三峡新能源公司举行的风电工程配套项目招标会上，中标50兆瓦风电塔架制造项目。成功进入风电装备制造领域，使金川机械增加了一项长期的较为固定的业务收入，不仅围绕金昌市“一次规划，分批实施”的350万千瓦时风力发电项目，未来几年就有非常可观的业务量，而且可以辐射周边地区风电建设项目。

2014年，金川机械系统梳理总结风电塔架制造的工艺技术和高效生产组织模式，加强与三峡新能源、中广核、铨电能源等风电企业的密切合作，充分发挥现有设备设施能力，重点关注材料和外购件的按期到货、生产过程工序能力匹配和衔接，通过绩效激励调动职工的积极性，实现高效组织生产，努力完成更多的塔架制造任务。同时，积极承担风电主机零部件加工和装配业务，充分发挥现有制造能力，为将来开展风电机组检修业务打下基础。2月初，结构件车间等单位召开劳动竞赛启动大会，决心在风电装备制造项目上把

“文章”做大。

## 蓄势之作： 确保无轨设备产业健康发展

新年伊始，金川机械新开发的3款井下无轨设备（工程服务车、凿岩台车和3立方铲运机）完成安装调试，开往金川矿山井下做工业试验。这说明金川装备制造业在转型成功的同时，作为传统产业的采、选、冶装备制造也在同步发展。今年，金川机械瞄准技术进步和成本控制这两点，做好无轨设备这篇“文章”。围绕凿岩、铲装、运输、服务等无轨设备业务范围，以引进人才和技术、合作开发、自主开发等多种方式，加快技术进步和新产品开发速度，进一步完善产品系列，逐步形成电动、柴油两种动力、不同规格的系列化产品，满足不同矿山的需求。一季度，公司抓紧工程服务车、凿岩台车、3立方铲运机的工业试验和产品定型工作；同时抓紧完成2立方电动铲运机、4立方铲运机、2立方遥控铲运机的样机制造和工业试验；完成水冷发动机、液压系统等技术升级工作。通过持续的技术进步和大力降低生产成本，不断提高无轨设备的市场竞争力，促进无轨设备产业健康发展。

通过上述四举，金川机械2014年营业收入将突破7.3亿元，其中新能源产业占81%。实现一年2亿多元的增量，跨度不小，难度很大，但金川机械信心满满，并已经积极地行动起来。

## 内蒙古一机集团 民品生产逆势增长

■ 包阳

2013年，兵器工业部内蒙古一机集团面对民品市场需求不旺、行业竞争加剧等困难，以铁路车辆、石油机械、外贸业务为突破口，民品生产在逆境中实现24.7%的增长幅度。

铁路车辆方面，一机集团一次性签订神华合同10亿元，续签印度尼西亚600辆敞车，签订埃塞俄比亚10种车型1100台采购合同，累计销售3413辆，收入20.2亿元。石油机械则成为国内主流市场核心供应商，北方风雷收入突破5亿元，实现了减亏，大地石油成功开发华北、大港、华油等市场，收入同比增长60%。同时，公司签订民品外贸合同13.8亿元，同比增长23%，实现收入10亿元，同比增长27.8%。推土机产品克服行业低迷态势，开展差异化营销，实现销售243台，收入1.5亿元。车辆零部件系列产品则依托北奔、北创和开拓新市场等措施，实现收入6.2亿元。此外，公司严控外委外包，外部加工费减少761万元。而客户结构则进一步优化，实现大客户收入35亿元。

“我们的研发投入一直保持在销售额的4%以上，最多一年有6.7%。”徐国红认为，虽然今年的市场形势尚不太明朗，但企业有信心通过科技创新，使得销售额增长10%以上。

## 鸿达天矩为西门子生产的 试验机通过阶段验收

■ 金吉

近日，西门子(中国)有限公司在北京鸿达天矩试验设备有限公司订购高低温试验机在鸿达天矩生产基地提前通过阶段验收。由西门子(中国)有限公司派出的相关领导，现场详细查看了设备，认真了解了设备进展状况，对于鸿达天矩的产品给予充分肯定，并对项目进度感到十分满意。

据悉，西门子股份公司是全球电子电气工程领域的领先企业，创立于1847年。主要业务集中在工业、能源、医疗、基础设施与城市四个业务领域。西门子自1872年进入中国，140余年来以创新的技术、卓越的解决方案和产品坚持不懈地对中国的建设提供全面支持，并以出众的品质和令人信赖的可靠性、领先的技术成就、不懈的创新追求，确立了在中国市场的领先地位。

此次西门子(中国)有限公司采购项目中共计16台高低温试验机，于2013年1月份项目中标。在高低温试验机合同签订之后，北京鸿达天矩组成“116项目”工程领导组，精心组织生产，积极采取革新工艺，比合同规定提前完成了阶段验收条件，充分验证了公司的技术和生产能力。预计，生产将完全可以按照合同约定，按期高品质交付用户。

## 昆明机床 借力市场驱动转型

■ 叶工

2013年，昆明机床在航空航天及汽车行业收获订单近1亿元，与国内某知名企业签下2条年产10万台的柴油发动机缸体缸盖生产线——由近50台精密卧式加工中心组成的智能柔性线。

转型工业服务商是昆明机床坚定不移的重点战略。昆明机床自2013年开始试点营销区域管理模式，实行区域总经理负责制，构建基于13大区域市场的产品线架构，在新的营销体系下，成立市场部、商务部、用户工程部、售后服务部、包括海外销售在内的13个区域营销服务中心，以专业化团队专注于用户工艺与全套工艺解决方案的研究。营销服务中心模拟公司化运作，营销服务公司总经理对辖区营销指标负责，有渠道协调、竞争决策、市场信息处理和人员管理的权限，并对公司营销管理部门和相关部门有考核权。经过进一步精耕渠道、细分市场，昆明机床的一级代理商增至50余家，基本实现了国内主要区域市场的全覆盖，营销人员增至285名，占机床板块全员总数的20.1%。

在此基础上，昆明机床按照专业化打造产品，扁平化快速响应市场的原则对主营业务板块进行组织再造：组建四大产品线，各产品线作为独立的生产经营主体，对所负责产品的全生命周期负责，并承担公司各项经营任务指标。2014年，昆明机床将实施市场区域平台模拟公司化运作，企业内部全面推行市场化运行模式，通过市场的进一步细分，产品的优化升级，实施差异化的市场战略，在以市场为关注焦点的产品线架构下的新的公司组织模式的驱动下，立足品牌和技术优势，为用户订制高性价比的解决方案，提升市场获得能力和产品获利能力，从而确立昆机产品的市场引领地位。



## 内蒙古一机集团 民品生产逆势增长

■ 包阳

2013年，兵器工业部内蒙古一机集团面对民品市场需求不旺、行业竞争加剧等困难，以铁路车辆、石油机械、外贸业务为突破口，民品生产在逆境中实现24.7%的增长幅度。

铁路车辆方面，一机集团一次性签订神华合同10亿元，续签印度尼西亚600辆敞车，签订埃塞俄比亚10种车型1100台采购合同，累计销售3413辆，收入20.2亿元。石油机械则成为国内主流市场核心供应商，北方风雷收入突破5亿元，实现了减亏，大地石油成功开发华北、大港、华油等市场，收入同比增长60%。同时，公司签订民品外贸合同13.8亿元，同比增长23%，实现收入10亿元，同比增长27.8%。推土机产品克服行业低迷态势，开展差异化营销，实现销售243台，收入1.5亿元。车辆零部件系列产品则依托北奔、北创和开拓新市场等措施，实现收入6.2亿元。此外，公司严控外委外包，外部加工费减少761万元。而客户结构则进一步优化，实现大客户收入35亿元。

## 鸿达天矩为西门子生产的 试验机通过阶段验收

■ 金吉

近日，西门子(中国)有限公司在北京鸿达天矩试验设备有限公司订购高低温试验机在鸿达天矩生产基地提前通过阶段验收。由西门子(中国)有限公司派出的相关领导，现场详细查看了设备，认真了解了设备进展状况，对于鸿达天矩的产品给予充分肯定，并对项目进度感到十分满意。

据悉，西门子股份公司是全球电子电气工程领域的领先企业，创立于1847年。主要业务集中在工业、能源、医疗、基础设施与城市四个业务领域。西门子自1872年进入中国，140余年来以创新的技术、卓越的解决方案和产品坚持不懈地对中国的建设提供全面支持，并以出众的品质和令人信赖的可靠性、领先的技术成就、不懈的创新追求，确立了在中国市场的领先地位。

此次西门子(中国)有限公司采购项目中共计16台高低温试验机，于2013年1月份项目中标。在高低温试验机合同签订之后，北京鸿达天矩组成“116项目”工程领导组，精心组织生产，积极采取革新工艺，比合同规定提前完成了阶段验收条件，充分验证了公司的技术和生产能力。预计，生产将完全可以按照合同约定，按期高品质交付用户。



● CE认证证书

我们涉足欧盟市场打开了大门，希望我们可以抓住机会，一举开启我公司销售市场的新格局，为公司带来更多的经济效益。”

据了解，CE是法语“CONFORMITE EUROPEENNE”(欧洲合格认证)的简称。在1985年以前，欧共体为了在各成员国中推行自由贸易，经过多年的努力，制定了一些统一的规范(又称为欧盟指令)，这些规范用以消除各成员国因使用不同的技术标准和标志而造成的贸易障碍。