

# 6 品牌 Brand

## “智能光环境”点亮照明品牌未来之路 广明源系列产品荣膺中美企业峰会金奖

■ 本报记者 唐勃

日前,“2014 第五届中美企业峰会”在洛杉矶市千禧巴尔的摩酒店(MILLENNIUM BILTMORE HOTEL)举行。美国政要联邦众议员赵美心 Judy Chu、加州参议员夏乐柏 Bob Huff 等与 300 多位中美企业家、各界专家名流齐聚一堂共襄盛举。

2014 第五届中美企业峰会盛况空前。应美国相关企业和城市的邀请,分别在波士顿、纽约、洛杉矶、西雅图四大城市同时举办。广明源作为中国电光源高科技领导品牌应邀参会,凭借其优秀的系列照明产品和极具前瞻性的“智能光环境”理念,广明源照明品牌在中美众多参会品牌中脱颖而出,一举夺得 2014 中美企业峰会金奖。这一荣誉是中国照明企业在国际大会中崭露头角的又一里程碑,同时也奠定了国内电光源行业在国际行业中的地位。

2014 年作为庆祝中美建交三十五周年,第五届中美峰会的举办有着更加特殊的意义。峰会以整合中美两地优质资源,弘扬中美企业优秀文化为宗旨,为中美两国搭建一个交流与合作的重要平台,为中美企业的国际运作提供全方位的服务。2014 年的中美企业峰会聚集了大批中美两国优秀企业和投资项目。广明源作为中国电光源领导品牌,凭借其系列照明产品荣膺 2014 中美企业峰会金奖。同时,广明源也是国内智能光环境领域的开拓者,是中国最具影响力的照明企业之一。



拓展渠道电商崛起

据了解,广明源由毕业于复旦大学物理系的洪燕南先生在 1998 年创立。自创立以来就凭借优秀的产品品质及前瞻性的创新理念引领中国照明行业。发展至今已为占地面积近 8 万平方米、员工 1600 多名的高科技智能照明企业。产品涵盖 LED、高低压卤钨灯、金属卤化物灯、节能卤素灯、安全灯珠、新型的汽车灯已经畅销欧美等国家,是电光源行业发展最快的品牌企业之一。

2013 年广明源突破传统照明行业理念,率先提出“智能光环境”理念,在行业内引起巨大轰动,进一步确立了广明源在行业内的优势地位。广明源以人性化、数字化、自动化为设计理念,充分实现了照明的可云控、可编程、可感知,强调崇尚智能生活和对光明最本



广明源照明厂房全景

质的追求。“智能光环境”照明系统通过微处理器、微控制器和无线通讯对灯光完成智能化配置,因时间、空间、情境而智能决定光环境模式,智能感知、自动适配、定时控制、光感控制,致力于为商业照明、办公照明、户外照明、家居照明等不同行业和领域提供“智能光环境”解决方案。

本届中美企业峰会上,广明源照明“智能光环境”理念得到了中美两国照明行业内外人士的普遍认可和广泛肯定。“智能光环境”照亮了北美上空,开始走向国门走向世界,向着以智能光环境提升全人类生活品质的目标迈进。

## 搭乘手机 APP 快车 三威机床以网络营销抢占市场

■ 尚创

在电子商务快速发展的今天,各行业各企业争相开发 APP 加入到营销大军中,剪折机床行业要与时俱进,充分利用手机 APP 开展营销与采购,抢占市场。

江苏省海安县三威机床厂厂长张向林看中了这一市场趋势,通过突破技术障碍,成功实现了行业搭乘移动互联网的目的。海安县

三威机床厂,系原国营海安重型机床厂改制企业,系原国家机械工业部专业生产剪折机床企业;是全国锻压机械行业的标杆厂家。

该厂位于长江三角洲区域的千年古镇——江苏省海安县李堡镇。据了解,目前该厂拥有完整、科学的质量管理体系,努力按照 ISO9001:2000 国际质量体系认证要求,采用现代化企业的管理方法进行,立足于产品的质量,以优秀的品质、新颖的设计、

合理的价格、完善的售后服务赢得广大客户的充分信赖和良好口碑。

由于机床产品的技术精度高、重量与体积较大,交易金额大,成交过程复杂,使得剪折机床交易方式一直停留在现场交易的传统模式上。PC 端电子商务网站一个主要的作用只体现在品牌的推广与信息咨询的传递中,实际在线交易完成起来比较难。手机 APP 营销在提升剪折机床企业品牌形象、传递企业

资讯等方面具有很大的优势,能获取的效果也是十分明显的,同时,开发满足剪折机床厂家合适的交易模式,必定能成为各大机床企业建立品牌、迅速崛起的法宝。

剪折机床行业走向 APP 营销的启示,让更多企业将自己的机床产品通过互联网这个平台销售出去。同时,通过互联网平台按照优胜劣汰的管理理念,使公司企业在竞争中认清自己,把握机遇。

## 秦川机床工具集团销售回升转型向好

■ 刀锋

近日,从秦川机床工具集团传来好消息:今年一季度,集团完成工业总产值 8.32 亿元,比上年同期的 5.98 亿元增长 39%。完成营业收入 9.35 亿元,比上年同期的 6.82 亿元增长 37%。实现利润总额同比增加 1348 万元。同时,从到手订单来看,1-6 月合同金额逐月呈温和增长态势。标志着秦川集团销售回升,转型升级成效初现。

4 月 25 日,随着秦川发展销售总经理在商务合同上签字,意味着这份 10 台蜗杆砂轮磨齿机的订单变成现实。这是一年多来秦川发展单笔数额最大的一份合同,也是当月成交的第二份单笔 10 台齿轮机床与相关服务的合同,两份合同总价近亿元。

自 2012 年四季度以来,受国外经济不景气、国内经济进入调整期等因素的影响,我国的机床工具行业内呈现周期性下行态势,市场低迷。面对困局,秦川发展采取多种措施保增

长。一方面加大转型升级力度,通过狠抓关键零部件业务和贸易类业务来弥补主机业务的下降。另一方面狠抓原有机床产品的技术升级,以提升产品技术来赢得市场。此次用户订购的齿轮磨床,是企业经过一年多的技术攻关,在认真消化原有机床存在的不足后形成的新一代产品,其主要性能指标与国外竞争对手的产品相当接近。

除了磨齿机外,随着航空航天、舰船、海工和军工领域高效精密复杂专用装备需求上升,

尤其是国务院两机专项(燃气轮机、航空发动机)的设立,近年来秦川发展承担的一些国家重大专项产品也开始有了用武之地,正在打开市场,赢得用户好评。公司研发的航空发动机专用数控加工设备 VMT80/100 被国内某航空发动机制造公司订购, QMK50A 五轴联动叶片专用数控磨床被国内某航天发动机制造公司订购。近些年重点投入力量研发的车铣复合加工机床也逐渐被市场所接受,已有重庆客户订购。此外,湖北和四川的客户也表示出强烈的购买意向。

## 关爱 走访 倾听 力士德以服务提升品牌美誉度

■ 程杰

在当前国内外经济形势仍不乐观的情况下,山东力士德工程机械股份有限公司(下称力士德)更加注重产品的服务和客户的关怀,把客户的需要作为使命,始终急客户之所急,持续开展客户关爱走访活动,将力士德文化传递到每一个客户,在华夏掀起了关爱客户的热潮,通过走访提升了力士德品牌的美誉度,传播了力士德服务文化。

贵州经济的高速发展,带动了工程机械设备的热销,力士德挖掘机的身影越来越多地出现在贵州各个施工现场,今年 2 月以来,力士德携手贵州众志成城开展服务走访活动,深入到更多的客户当中,为客户调试空调,确保空调正常工作,并收集客户对产品的意见,还发现了自身差距和问题,为下一步产品改良和服务水平提升提供了依据。

盐池县位于宁夏的东部,是著名的宁夏滩羊集中产区,也是力士德挖掘机重点销售区,力士德品牌占该地区挖掘机总量的 30% 以上。服务工程师对产品整机结构件等高强



度作业部件的可靠性进行了重点关注,对所有车辆进行了现场检测、调试。客户对力士德可靠的质量和售后服务竖起大拇指,表示力士德的可靠性在同类产品中性能优越,如果再次购机还会选择力士德挖掘机。

3 月云南工程机械销售出现了大幅增长,力士德装载机产品在云南销售更是火爆,其背后是云南森智达公司默默的服务支持和长

期的客户关爱,目前已经拥有 30 人的服务团队,在云南各地有配件服务中心,无论何时何地只要客户一个电话,就会立刻有人上门解决,努力做到让客户省心、放心。谈到以后的发展前景,森智达公司的发展规划是不断创新产品和服务去吸引客户,以真诚的服务赢得客户,在云南市场树立力士德品牌。

2014 年杭州地铁一号线、二号线全面施

工。2 台力士德 CL955 装载机先后投入到地铁建设中。在隧道施工,设备每天工作时间都要达到 10 个小时。施工环境恶劣加上高强度的工作,直接影响设备的正常保养。

3 月 20 号,接到客户电话说两台正在施工的装载机需要做保养消息后,服务人员第一时间赶到现场。与司机师傅沟通完后,迅速对设备进行加机油、更换滤芯等保养,同时对整车液压系统和电气系统进行了全面的维护和检查,尽全力地保证车辆在恶劣环境下的正常施工。客户看到我们忙碌的身影和对车辆认真负责的态度,非常地高兴,说出了下一步购机意向。

如今两台装载机仍在隧道中忙碌的施工。力士德服务工程师如贴身护航的卫士,他们保障的不仅是设备的正常与安全,更是对客户的关心,也是对公司服务理念的有力诠释。公司通过多年的努力和积淀,力士德服务品牌得到了行业的认可,得到了客户的赞赏,先后获得“中国服务万里行跟踪品牌”、“中国挖掘机销售服务客户最满意品牌”、“山东省消费者满意品牌”等荣誉。

## 凭借全程冷链 冷王强势登陆第 25 届中国制冷展

■ 梅通

日前,创造舒适、可持续发展及高效环境的全球领导者英格索兰携旗下品牌冷王亮相第 25 届中国制冷展“冷链解决方案示范展区”,这也是冷王连续第二年受主办方邀请进行参展。

作为全球最大的制冷空调冷冻冷藏展会,本届展会的主题是“创新绿色发展,激发市场活力”,吸引了全球 33 个国家和地区的

1206 家企业参展以及 100 多个国家近 6 万名观众和用户前来参观洽谈。

随着近年来国家和民众对食品药品安全关注度不断提高,本届制冷展再次特设“冷链解决方案示范展区”公益性展示区域,旨在邀请冷链行业内全球知名品牌厂商加入,向观众全面展示冷链最新理念、技术和解决方案,为国家“十二五”期间冷链行业的发展助力。

本次示范区共邀请了业内五大领先企

业,作为唯一一家受邀参展的冷藏车机组设备生产公司,冷王打破了以往以单体产品进行展示的传统模式,特地与合作伙伴箱体厂联合打造了四款冷藏车新鲜亮相本次展会,生动直观地为观众展示了“冷链运输的解决方案”,包括城际配送、市内配送及便携式冷链运输解决方案和冷链管理理念,展出的产品包括广受业界认可的独立机组 T 系列、全新非独立机组 SV 系列、全新全电气制冷机组 B 系列等,吸引了包括冷藏车生产商、冷链

物流公司、食品及药品运营商在内的众多国内外参观者驻足观摩。

作为全球运输温控解决方案的领导者,以及全程冷链中的重要一环——冷藏运输制冷机组的领先企业,冷王此次连续第二年受邀参加中国制冷展的“冷链解决方案示范展区”,再次印证了冷王品牌在中国冷藏运输行业的领导实力。冷王一如既往地关注并致力于冷藏运输事业的发展,为全程冷链,更为广大民众“舌尖上的安全”保驾护航。

## 厦工中铁首台盾构机下线

■ 鲍建

4 月 29 日,厦工中铁首台盾构机正式下线,这是为厦门地铁工程量身定做的盾构机。

该盾构机直径 6.45 米,长度 86 米,总重量 500 多吨,总功率 1800 多千瓦。它专为厦门地铁 1 号线打造,是助力厦门地铁工程建设的“大家伙”于 2013 年 10 月底开始设计研发,2014 年 3 月进行生产组装,4 月完成下线。

据工作人员介绍,使用此类盾构机进行隧道施工,自动化程度高,能一次成洞,可节省人力、提高施工速度快,且不受气候影响,开挖时可控制地面沉降,是一种先进的施工方法。据悉,厦工中铁由厦工机械股份有限公司与中铁工程装备集团有限公司合资成立,主营隧道掘进机械的研发、制造、销售以及服务,是福建省地方国企与央企合作的企业之一。

## 西北轴承 签订共建“高性能轴承 强化研发中心” 框架协议

■ 柏连

4 月 29 日,西北轴承公司与中国科学院兰州化学物理研究所、宁夏宝塔石化科技发展有限公司三方签订共建“高性能轴承强化与润滑材料联合研发中心”框架协议,以促进三方在轴承以及轴承润滑材料领域的科学研究,推动高新技术经济产业的发展。

西北轴承是我国西部最大的轴承生产企业,近年来主业盈利能力明显减弱,公司此前通过定增优先投入高端轴承建设项目,包括石油化工、冶金设备、矿山机械、高端电机、轨道交通等,反映了公司推进产业转型升级的积极举措,但公司在高端领域尚未呈现出足够的竞争力,通过本次合作加强三方业务领域的合作与交流,实现优势互补、资源共享,从而达到互利双赢、共同发展的目的,有利于提高公司市场竞争力,对公司开拓高端新产品具有积极的战略意义。

## 中国南车推出 首套船舶电力推进系统

■ 龚吉

近日,记者从中国南车株洲电力机车研究所有限公司(下称中国南车株洲所)获悉,该公司成功推出首套船舶电力推进系统,并已成功装载在国家海洋局“向阳红 10 号”海洋综合考察船上,奔赴南海执行科考任务。作为轨道交通装备行业巨头,中国南车此次首套船舶电力推进系统的成功研制及装船,将为该公司全力进军船舶领域,开展我国船舶核心设备自主品牌技术创新奠定坚实基础。

目前船舶推进方式分为柴油机常规推进与电力推进系统两种。随着技术的发展和船舶性能要求的提高,电力推进系统因其具有良好的经济性、操作性、稳定性高、环保等诸多优势,越来越多高性能船舶,特别是大型船舶选择电力推进方式。

“向阳红 10 号”科考船作为一艘集多功能、多技术手段为一体,满足深海远洋的现代化海洋科学综合考察船,其对推进方式有极高要求,要求满足其灵活的操作性和稳定性,并实现作业中的减振降噪,因此电力推进系统成为其首选。

但有一个长期尴尬的局面困扰着我们船舶行业的发展,对于船舶电力推进系统而言,很长一段时间都是国外品牌在市场上占领主导地位,造成了长期价格垄断局面的形成。近年来,随着中国从造船大国到造船强国的转变,国家不断鼓励民族品牌的发展,在《船舶工业“十二五”发展规划》中就明确指出:“主要船用设备制造技术要达到世界先进水平,平均装船率要到达 80% 以上,形成一批具有世界具有知识产权的国际知名品牌产品。”

基于此,中国南车依托核心技术同心多元化,积极开展船舶核心设备自主品牌的技术创新,全力进军船舶领域。作为轨道交通装备变频控制领域的领军企业,中国南车株洲所有关人士透露,船舶的电力推进系统关键在于变频控制,而该项技术正是该公司的强项,为该公司从轨道内到轨道外,从陆地到海洋,进入船舶驱动领域创造可能。

此前,中国南车株洲所已成功将变频控制技术应用到新能源汽车、风力发电等领域。另据了解,中国南车株洲所下属子公司,在上海 A 股上市的南车时代新材也将减振降噪技术作为切入点,拓展船舶领域业务,并开展了多次海洋运输船舶振动噪声考察和测试,未来有望实现更大可能的技术和市场突破。

据了解,目前我国船舶工业正处于由大到强转变的关键阶段,我国经济社会发展和综合国力进一步提升,对船舶工业全面做强提出了更高的发展要求。十八大报告中更是首次提出“海洋强国”,明确提出要提高海洋资源开发能力,大力发展海洋经济,其中《船舶工业“十二五”发展规划》更是明确提出,2015 年船舶工业销售收入达 12000 亿元,这对中国南车船舶产业发展提供了广阔空间。中国南车首套船舶电力推进系统的推出将使南车船舶工业发展再添动力。