

品牌风采

“常念感恩”、“心怀感恩”，雷沃挖掘机以对用户的感恩之情，不断打造新的、更适合用户需求的挖掘机产品，不断用更加贴心的服务践行“雷沃服务·全心为你”的服务宗旨，真正将“感恩用户”作为行动的注解。从2006年初切入挖掘机业务到今天，雷沃挖掘机前进的每一步都凝聚着广大客户对雷沃挖掘机品牌的不懈支持，也饱含着雷沃挖掘机为帮助客户致富所做的辛苦努力。

雷沃挖掘机 心怀感恩打造用户掘金利器

■路吉

“感恩用户”一直是雷沃挖掘机团队经常提到的一个词儿，他们怀揣“感恩”，积极工作，不断赢取新老客户的信任与关爱，一台台雷沃挖掘机也成为客户朋友手中创富的好帮手。据了解，雷沃挖掘机是福田雷沃重工工程机械业务的核心产品之一，目前拥有挖掘机青岛工厂、挖掘机天津工厂两大生产基地。

“常念感恩”，打造客户掘金利器

陕西宁强的刘平在2008年购买了第一台雷沃挖掘机。当时正值当地开展公路村村通改建项目，带动了周边的沙场生意，这使开着雷沃挖掘机帮沙场转运砂石的刘平很快赚到了第一桶金。之后短短三年的时间，刘平已经坐拥四台雷沃挖掘机，还组建起了自己的工程机械公司，并与其他雷沃挖掘机用户一起，率机器参加了燕子砭地区的灾后居民安置点援建项目，向灾区人民奉献了雷沃大爱。随着城市化进程的加快，越来越多的“刘平”，从思想观念上发生了转变，积极投身家乡的基础设施建设。而雷沃挖掘机作为挖掘机制造商，“常念感恩”，积极为客户打造掘金利器。

以被业界称为国内挖掘机行业“私人定制”的“雷沃三王子”系列挖掘机为例，它们就是雷沃挖掘机不断对各类施工工况、施工成本、客户需求、机手习惯等方面进行调研，在保证产品质量可靠、性能优越的基础上，积极设计研发出的最符合市场实际需求的效率高、油耗低的高品质雷沃挖掘机。

比如“效率王”的代表——雷沃FR220D挖掘机，能兼顾普通土质、硬质土和土石混合物料，适用于土方工程承包的施工工况。产品配备国际知名公司独家调校的恒功率、先进液压控制及电控系统，工作效率更高，响应速度更快；动臂速度提高16%，回转速度提升6%，作业效率提高10.2%，油耗降低5.6%。



“心怀感恩”，为用户排忧解难

去年10月份，一面“雷沃服务·全心为你”的锦旗被送到安徽六安雷沃挖掘机服务处，这面锦旗饱含六安安客客户王德海对雷沃挖掘机服务队员的深情感谢。王德海称，自购机起，雷沃挖掘机为其提供了非常周到的售后服务，令他这个当年的挖掘机门外汉十分感激，而跟机服务的雷沃挖掘机服务工程师刘友良更是令他的机器一直保持最佳的作业状态。

2008年，王德海想买一台挖掘机，经过对比后，购买了一台雷沃FR220-7挖掘机。在六安当地，王德海成为第一个购买雷沃中型挖掘机的人。这台雷沃FR220-7挖掘机，至今已工作一万多小时。2012年，服务工程师刘友良来到六安，并一直负责王德海的这台雷沃挖掘机，3年的时间里，刘友良一直用户对用户的感恩，为用户排忧解难。

2014年7月，刘友良正在进行雷沃挖掘机价值客户走访。而此时王德海的雷沃挖掘机在山上破碎石头时却出现全车动作慢的情况。当时已是下午4点多，王德海第一时间给刘友良打电话。一个多小时后，刘友良一行赶在天黑前，驱车一百多公里赶到这边的工地。连日的大雨冲毁了路面，他们只能将雷沃服务车停靠在半山腰，然后徒步携带着配件、服务工具走到山顶，为王德海检修机器。“这台机器用了6年多了，机器性能有一定下降，加上最近频繁进行高强度破碎作业，造成机器的作业指标的不稳定。”几小时后，故障排除。

雷沃挖掘机的服务与关怀，让太多的用户为之感动。而当用户向雷沃挖掘机服务队员表示感谢时，队员们总是说：“买雷沃的车就是相信雷沃的品牌，我们要懂得感恩，珍惜这份信任。”

“常念感恩”、“心怀感恩”，雷沃挖掘机以对用户的感恩之情，不断打造新的、更适合用户需求的挖掘机产品，不断用更加贴心的服务践行“雷沃服务·全心为你”的服务宗旨，真正将“感恩用户”作为行动的注解。

日本HiBot机器人合资项目 落户安徽芜湖

安徽省芜湖市机器人产业近年蓬勃发展，再度吸引国际知名企业投资，总投资3.3亿元的日本HiBot机器人合资项目落户芜湖。

近日，芜湖市与日本知名的机器人设计开发公司HiBot机器人签订投资协议，在芜合资成立海博特机器人有限公司，投资建设机器人研发中心和制造基地项目。项目总投资3.3亿元，日方出资6000万元，主要开发制造自动化机器人REN AGV、擦窗机器人、管道检测机器人等。预计项目年产将达3000台特种机器人，预计2020年前实现产值不低于10亿元。

HiBot公司是一家解决高科技问题的机器人设计开发公司，在日本顶尖的东京工业大学孵化产生，提供低成本的机器人控制器、马达驱动器、通讯装置、传感器及其他控制元件。(纪闲)

优嘉力叉车 2015年代理商 大会圆满举办

■程杰

日前，在合肥丰大国际酒店广场上，多款不同系列的叉车分列两旁，迎接来自全国各地的行业精英，优嘉力叉车(安徽)有限公司(UCCA)2015年代理商大会在此隆重举行。汇集UCCA与安徽义和(HCF)主打产品及新产品的“叉车展”与此同时拉开帷幕。优嘉力控股公司(UC)CEO志岐彰、PDM部长内本彰、UCCA董事长严建文、总经理羽田宏、副总经理张林、熊谷克彦，代理商代表出席了会议并参观了车展。

本次会议以“新起点 再辉煌”为主题，向代理商们介绍了UCCA全新的管理团队与管理模式，发布了新产品的信息，展示了崭新的优嘉力叉车品牌形象。

严建文为大会致欢迎词，他指出，优嘉力中国(UCCA)的叉车产品结构已实现中高端及经济型全覆盖。未来，代理商的选择面将更宽，市场竞争力将更强，销售渠道将更加多元化。同时，品牌维权行动同步展开，对市场上出现的仿冒产品坚决打假、决不姑息，用实际行动展现与代理商共同发展的决心。

志岐彰就UC公司组织架构、现有的产品结构、过去的营业实绩以及未来全球发展规划等向代理商们作了详细介绍，并对UCCA的发展前景表示高度重视。内本部长为代理商们展示了公司新产品，并对新产品的性能优势进行了详细说明。张林就UCCA营业未来的改革思路，以及如何利用制度及规则建设一个健康良性循环的销售体系，如何与代理商之间建立长期良好的合作关系等问题进行了阐述。“代理商的困难就是企业的困难，代理商的成功才是企业的成功”将成为公司未来的销售理念。

新产品的展示及销售理念的转变获得了代理商的高度关注及认同。参会代理商们纷纷表示，通过对UCCA未来发展方向的了解，看到了公司改革及创新的决心，企业与代理商之间的相互信任得到了充分的体现。会议过程中，新中建、佛朗斯等六大代理商与参会人员共同分享了他们的成功经验和为商之道。虽然2015年总体形势不容乐观，但是代理商对于UCCA未来的发展仍充满信心。会议最后，公司领导为2014年优秀代理商进行了表彰和颁奖。

国电光伏获得 四项实用新型专利

近日，国电科环所属国电光伏申请的“一种增强背面反射的异质结电池”、“一种离网式太阳能测试组件”、“一种太阳能电池隔音屏”及“一种光伏建筑一体化太阳能发电系统”四项实用新型专利通过国家知识产权局审核，取得了实用新型专利证书。

“一种增强背面反射的异质结电池”使阳光无论从何种角度射入，都可以发生至少两次反射，增强了光能转化效率，提升了电池发电量。“一种离网式太阳能测试组件”可剔除太阳能发电系统和电网中用电器件对太阳能电池发电量的影响，直接将太阳能电池与直流负载相连，更准确地评价太阳能电池产品的最大发电量。“一种太阳能电池隔音屏”利用光在真空中传播最快、衰减最小，而声音无法在真空中传播的原理，在太阳能电池主体外设置真空隔音罩，以此达到隔音效果。“一种光伏建筑一体化太阳能发电系统”可安装在各类建筑立面上，不占用建筑屋顶，封装采用双玻钢化玻璃结构，实用美观，发电量较常规安装形式的光伏组件有一定提升。

国电光伏坚持以市场为导向的研发战略，大力开展技术创新及专利认证工作，并积极加强技术成果转化和推广，有效推动了企业持续创新发展。(郭言)

新品速递

国内首台自主知识产权翻转后压造成形冷墩机诞生

■宁阳

日前，2015宁波国际机械基础件及零部件展览会在国际会展中心拉开大幕。在特装展厅，一台宁波民企研发制造的“大块头”吸引了众多客商的目光——作为国内首台具有自主知识产权的翻转后压造成形冷墩机，它成功打破了同类型洋品牌设备的技术垄断。

记者在展览现场看到，这台冷墩机披着

蓝色的“漆外套”，占地面积足有25平方米。“传统工艺每分钟只能产生30只螺栓半成品，而后还需要冲床、钻床等多道工序，如用它的话，每分钟就能自动出产近80只活节螺栓成品。”宁波思进机械股份有限公司副总经理谢五一介绍，企业研发团队经过近两年的技术攻关，成功攻克了冷墩机的关键技术——纵向90度翻转后压造成形技术。

中国是世界紧固件制造和出口的第一大

国，但由于技术相对落后，高端紧固件仍过分依赖于进口，折射出国内装备制造业的“短板”。如今，可与“洋设备”媲美的冷墩机在“中国紧固件之都”宁波诞生，意义重大。

思进机械董事长李忠明介绍，此前，全球仅有日本、韩国实现了冷墩90度翻转成形技术，且对中国实行技术封锁。如今，思进出厂的产品售价仅为进口设备的1/5。在此次展会上，“大块头”询问度极高，此前已有印度企业

透露出购买意向。

据悉，思进机械作为国内最大的冷墩机制造商，多年来致力于进口替代研发创新。此前，由思进机械牵头，联合郑州机械研究所、中机生产力促进中心、上海大学、上海交通大学等单位承担了工信部重大科技专项。目前，思进正积极开拓国际市场，产品已远销美国、西班牙、印度、伊朗。

美亚特加快圆锥轴承新产品研发力度

■闻成

在浙江湖州黄泽镇工业功能区明溪大桥附近的一个工地上，桩基工程已经基本完成，建筑工人正在准备厂房的梁板和钢筋，准备继续浇筑混凝土。浙江湖州美亚特轴承厂总经办主任俞平介绍，这就是新建的浙江美亚特精密机械公司的技改项目，建成后年产300万套汽车清洗机轴承，成为国内圆锥轴承生产基地。

近年来，美亚特加快了圆锥轴承等轴承新产品的研发力度，一只只新产品相继成功

开发，一项项新专利也积极向上申报。凭着超群的研发技术和过硬的质量实力，美亚特与世界著名的SKF轴承公司成功联姻，为SKF公司配套生产圆锥轴承，出口国际市场。

在产品创新的同时，美亚特还在圆锥轴承自动化生产工艺上进行创新。在美亚特轴承厂车间的自动化生产线上，一只只圆锥轴承毛坯进去后，不一会，一只只光亮的轴承便出来了。据介绍，这是国内第一条圆锥轴承加工自动生产线，这些设备都是美亚特公司自己生产制造的。原先每只圆锥轴承的

内套和外套需要分两道工序进行加工，现在可以通过自动化生产线一次性配套加工成型。原来1名工人只能操作两台生产设备，现在6台设备连接成1条自动化生产线，1名技术人员可以操作整条生产线。通过这一系列技术创新，美亚特公司劳动生产效率提高两倍，材料利用率提高30%，产品使用寿命也提高了1倍。

随着我国汽车拥有量不断提高，汽车清洗机市场也越来越大，一些洗车机还进入了家庭。而汽车清洗机内的圆锥轴承，长期以来都是采用德国的产品。美亚特公司在市场

调查中了解到这一情况后，马上着手进行新产品研发。去年，汽车清洗机轴承研发试制成功，经检测，可替代进口同类产品。随后，公司开始了汽车清洗机轴承的小规模生产。

由于汽车清洗机轴承市场需求日益增大，去年，美亚特公司在黄泽镇工业功能区，实施年产300万套汽车清洗机轴承技改项目，该项目总投资两亿元，占地面积47亩，今年投资额为8000万元。“这里初步规划了12条自动化生产线。预计到7月底会完成土建工程，年底前可以完成生产设备的安装。”俞立平说。

沈阳机床与拓斯达就自动化解决方案达成战略共识

■尚闻

2015年5月8日上午，沈阳机床有限责任公司(下称沈阳机床)总系统师、上海研究院院长朱志浩先生及其随行的杨海波、樊留群等领导一行，莅临广东拓斯达科技股份有限公司(下称拓斯达科技)进行参观考察，双方就智能系统融合、旧机床置换等进行了深入讨论交流，并达成战略合作。

近年来，工业机器人及数控机床集成应用发展很快，应用的形式不断扩展，对当前机床自动化、智能化潮流带来新的促动。拓斯达与沈阳机床集团开展战略合作，标志着拓斯达从传统的注塑机自动化领域向全行业自动



双方代表进行诚挚而深入的交谈。

化的延伸。

考察期间，沈机朱总在吴董的陪同下，参

观了拓斯达科技的自动化项目研发部、机器人工作室及机械手总装车间等。吴董向沈机集团朱总一行介绍了拓斯达的发展历程，并重点介绍了拓斯达科技一直践行的“一年回本”的自动化的解决方案。沈机集团朱总表示，拓斯达科技与沈机集团的合作，是沈阳机床由制造商向工业服务商战略转型重要支撑环节，将对双方的发展，乃至整个行业的发展都有诸多的益处。

双方就以下两个方面达成一致：

1、系统智能整合。沈阳机床的机床i5系统与拓斯达科技机械结构系统进行智能融合，为机床自动化解决方案提供最可靠的设备支撑和最有力的技术保障。

2、旧机置换。客户现有旧机床因为结构或老化因素等，在某种程度上无法满足自动化机床升级需求时，可以采用旧机回收置换的方式置换沈机集团结合拓斯达科技机械手最新自动化机床解决方案。

对此，吴董表示，沈机集团是中国最大的机床研发制造企业，代表着中国机床工业发展的最高水平，通过与沈机集团的合作，标志着拓斯达科技从传统的注塑机自动化领域向全行业自动化的延伸和探索。拓斯达科技在原来整厂自动化的基础上，拓宽自动化行业领域，为用户提供包括机床设备的整厂自动化解决方案。