

6 品牌 Brand

品牌风采

广东悍高集团董事长欧锦锋日前宣布要办好震撼整个厨房五金行业的三件大事:首先,建好占地面积 5 万平方米的悍高佛山生产基地;其次,悍高新品发布,推出首款不锈钢拉篮;再次,也是行业最为瞩目的大事,悍高发布了厨房五金行业首个企业标准,标志着悍高走在了行业技术水平的前列,对于提高产品品质是一个质的飞跃,将带动产业转型升级。

标准引领 新意十足

悍高集团办好建佛山基地等“三件事”

■ 腾专

2015 年 10 月 13 日,厨房五金行业的龙头企业广东悍高集团以“新品 新标 新悍高”为主题,在广东佛山召开新生产基地落成仪式暨新品发布会。在仪式上,悍高集团董事长欧锦锋宣布了震撼整个厨房五金行业的三件大事:首先,悍高佛山生产基地落成,占地面积 5 万平方米;其次,悍高新品发布,推出首款不锈钢拉篮;再次,也是行业最为瞩目的大事,悍高发布了厨房五金行业首个企业标准,标志着悍高走在了行业技术水平的前列,对于提高产品品质是一个质的飞跃,将带动产业转型升级。

新基地:逆势扩容,加快升级

当前,在国家经济新常态下,优化结构、增速换挡成为制造业的主流。加之房地产行业下行压力增大,与其息息相关的配套产业都出现了增速放缓甚至业绩下滑的趋势。在厨房五金行业面临“寒冬”的压力和挑战时,悍高却逆势扩容,新建了佛山生产基地。该基地占地面积达 5 万平方米,将全部生产新一代不锈钢系列黑钻拉篮系列产品,年产量高达 100 万件。

面对 2015 年经济下行的大环境,悍高为什么还要扩大规模?据悉,经过 12 年集团化的快速发展,凭借长期积累的雄厚技术实力和由德国设计师领导的全球顶尖设计团队,悍高厨房五金产品产销量在行业内遥遥领先,销售网络遍及全国 70 个大中城市,产品畅销全球 86 个国家和地区,全球用户数千万。此次扩容,悍高厨房五金将不仅实现产能的进一步提升,而且将智能化装备与悍高近 20 年积累的金五制造工艺有机结合,使国际顶尖设计与悍高厨房五金产品无缝对接,满足 80、90 后对产品高品质和实用性的双重需求。同时,此举也提振了行业信心,引领行业优化产业结构,加快转型升级,应对目前严峻的行业形势。

广东省佛山市顺德区经促局黄局长在落成仪式上表示,顺德区政府高度重视和扶持悍高的发展,悍高是顺德区的骨干企业,从 1989 年成立到进入集团化运作,再到专注厨房五金领域,悍高与其配套产业一起,已经构建了一条从五金产品前端设计、零部件生产



到生产完整、物流、销售与安装的产业链。新生产基地的落成是悍高做大做强的重要一步,有利于促进顺德区经济结构转型升级,对打造更多的高新技术企业起到良好的示范作用。

新产品:创新当道,用户至上

改革开放以来,随着国人生活水平的提高,城市住宅装修大行其道,传统厨房逐渐向现代化厨房转变,厨房拉篮——这种在西方广泛应用的五金产品,以其强大的整理和储物功能,逐渐走入越来越多的中国厨房。此次

新品发布,悍高推出了首款不锈钢黑钻厨房拉篮,人性化设计及优质材料是其最大的特点。

悍高自进入厨房五金领域,就潜心研发以拉篮为主的厨房五金关键技术和设计,如阻尼技术、升降滑道设计等,目前已经拥有专利近 300 项。悍高还拥有由德国著名设计师尼古拉斯先生带队的国际一流设计师团队,秉承懒汉式的人性化设计思维,让物品只需轻轻一拉就来到用户面前,使厨房化繁为简,让用户享受一触即发的乐趣。其设计出的飞碟转角系列、全开小怪物系列、太空舱高柜系列

等明星产品,拥有强大的收纳功能,有效提高了空间利用率。其中太空舱系列还获得了 2014 年德国红点大奖。

除了技术和设计,悍高对产品材质的追求也近乎苛刻。此次,悍高推出首款不锈钢拉篮,采用符合国家标准的优质不锈钢,无需镀层,表面均采用电解工艺处理,篮体色泽亚光,同时进一步增强了厨房拉篮的耐腐蚀能力,相对于市场上盛行的不锈钢镀铬拉篮和铁制拉篮,外观更加精美平滑,抗锈性能更强,更易清洁,持久耐用。

厨房五金产品是低关注、高介入的耐用品,用户趋于理性,产品力是企业制胜市场的核心实力。悍高以“自主技术+国际化设计+真材实料”三驾马形成了强大的产品力,不断为用户提供完美的厨房五金整体解决方案,在厨房五金市场优势凸显,得到了国内中高端用户的青睐。

新标准:高度自律,以质取胜

发布会上,悍高率先在行业内发布五大企业标准:同一材料,同一工厂;品质保障,5 年承诺;24 小时快速响应;48 小时中性盐雾测试;5 万次 GS 寿命测试。即悍高厨房五金坚持工程与零售采用同一种高品质材料,所承接的精装厨房五金都由悍高工厂生产,工程与零售采用相同的材料和生产,价格可以打折,品质绝不打折;所有厨房五金产品均享受 5 年品质保证;悍高为客户提供 24 小时全天候快速服务;所有悍高功能五金,表面均通过 48 小时中性盐雾测试要求;所有悍高功能五金,使用寿命均通过 5 万次 GS 标准寿命测试要求。

悍高作为厨房五金行业国家标准起草单位,制定了行业首个厨房五金的品质与服务标准,兼顾了工业客户和个人消费者的需求,展示了悍高作为行业领军企业的高度自律和自信。

顺德家居商会副秘书长表示,随着家居行业市场竞争的加剧,未来的行业竞争将不再是一味地价格战,而是集中在品质和服务竞争上。悍高推出这五大标准,首开行业先河,具有一定的里程碑意义,不仅推动了行业的转型升级,更对全行业树立了标杆,引领行业加强企业自律,推进节能环保,承担社会责任,为消费者提供更优质、环保的厨房五金产品。

新品速递

亮动精彩 易用随心 爱普生全新推出商务易用投影机受瞩目

■ 石月伟

近日,全球投影行业先锋爱普生面向创业型、标准型、精英型、高端型商务用户推出了 11 款全新商务易用投影机,力求让用户在性能、画质、操作等方面全方位享受“精彩易用”的良好感受,并且大幅提升办公效率。

全面优化 体验升级

此次推出的新品有三大亮点:第一,首次推出 WUXGA 分辨率的超高清商务投影机;第二,投影机亮度将全线提升,覆盖 2800 到 3600 流明度并且对比度高达 15000:1;第三,将会推出无线内置的投影机,操作更加便捷,尤其是在演示办公文档和视频时,投影出的画面色彩还原度更高,颜色更亮丽,画面显示范围更加宽广。

一般在会议前需要花费大量时间设置投影机,爱普生全新商务易用投影机开机画面更加方便用户使用。重新设计的“图标式主控屏”,让操作更加可视化。此外,根据用户的使用需求,部分产品将拥有双 HDMI 接口和

MHL 高清镜像接口,方便用户多种信号投影的同时大幅提升办公效率,无形中节省了大量时间。

真彩影像 画质出众

商务用户在会议时需要投影出清晰、准确的演示文件,应用 3LCD 技术的爱普生全新商务易用投影机将完全满足用户的高画质表现需求。3LCD 技术能够以平滑的色彩变换实现卓越的图像质量,让色彩平滑变换,使投影图像更加清晰、炫目,色彩还原最大程度接近现实,让色彩亮度和白色亮度达到一致,色彩显示更加准确生动,保证演示画面的亮度与色彩平衡展现。

根据商务用户的使用习惯发现,经常会播放一些黑白反差较大的文件,并且希望能看到宽广的投影画面。新品商务投影机对比度已提升至 15000:1,分辨率提升至 WUXGA 的分辨率。高对比度对于图像的清晰度、细节表现、灰度层次表现都有很大帮助,在会议时播放一些黑白反差较大的文本、CAD 等内容,能显示得更加清晰。WUXGA 的分辨率带来更宽的画面显示范围,使用户看到的画面

更加宽广。

操作方便 效率倍增

爱普生全新推出的商务易用投影机中所带有的“图标式主控屏”,让用户通过主控屏,即可快速进行相关设置,实现监控设置信息和功能设定的可视化操作,十分方便,效率倍增。

以前投影机复杂的画面校正让用户头疼,现在爱普生商务易用投影机全系列新品标配水平梯形校正滑钮和快速四角调节,让用户能轻松快捷地获得一个规整的投影画面。便捷的 A/V mute 滑盖设计,在关闭滑盖后,投影机能自动进入低噪音休眠状态。重新打开,无需等待即可自动进入正常模式。全新加入的自动开机功能,让投影机在插电状态下接入信号即可自动开启电源。全系列支持 HDMI 接口以及无线连接功能,为用户打造一个数字办公的高效体验。

自由选择 灵活应用

商务会议时,用户希望多个画面同时显示,便于观看和对比文件。爱普生全新商务投影机“无线网络四画面”功能有效地解

决了这一问题,通过无线信号实现同屏四画面功能,最多可支持 50 个用户接入,并可通过主持人功能任选其中 1-4 个信号同屏显示。

会议使用的投影机经常需要连接不同的设备进行演示,所以对接口的兼容性有较高的要求。爱普生商务投影机新品拥有丰富的接口选择,在提升效率的同时全面满足各类设备的连接需求。并且用户通过 USB 线缆连接投影机,即可进行声音、图像和控制信号的实时输出投影。即使未携带电脑只需插入 USB 存储卡,就可在无 PC 环境下进行图片和视频文件投影输出,为用户提供了灵活自由的连接方式选择。

爱普生全新商务易用投影机为了满足商务用户高效、绿色办公需求,在降低能耗的同时,大幅提升灯泡时长,在 ECO 节能模式下灯泡可达 10,000 小时的使用寿命,让投影机使用更耐久、维护更便利、大幅节约使用成本。



爱普生推出的全新商务投影机系列在性能、画质、操作和人机友好等方面全面升级,为企业办公注入了新的生命力,可有效提升企业办公效率。

爱普生全新商务易用投影机为了满足商务用户高效、绿色办公需求,在降低能耗的同时,大幅提升灯泡时长,在 ECO 节能模式下灯泡可达 10,000 小时的使用寿命,让投影机使用更耐久、维护更便利、大幅节约使用成本。

爱普生推出的全新商务投影机系列在性能、画质、操作和人机友好等方面全面升级,为企业办公注入了新的生命力,可有效提升企业办公效率。

爱普生推出的全新商务投影机系列在性能、画质、操作和人机友好等方面全面升级,为企业办公注入了新的生命力,可有效提升企业办公效率。

爱普生推出的全新商务投影机系列在性能、画质、操作和人机友好等方面全面升级,为企业办公注入了新的生命力,可有效提升企业办公效率。

航天科工 机器人产业 迈向市场化产业化

■ 钟新

针对新成立的中国航天科工集团公司智能机器人有限责任公司,业内专家 10 月 13 日接受采访时表示,这标志着航天科工机器人产业拥有了独立发展的平台,正式迈向了市场化、产业化之路。

在全国“两会”上,“中国制造 2025”成为公众关注的热点话题。国务院常务会议部署加快实施“中国制造 2025”,要求推进智能制造,机器人产业是其中一个重点领域。

面对井喷式的机器人市场需求和发展机器人等智能制造装备的国家需求,在“一主两翼三创新”战略部署下,中国航天科工经过深入论证后,决定由三院联合 33 所共同投资设立智能机器人公司,加速机器人核心技术攻关,大力发展航天特色的智能机器人产业。

“公司的成立标志着三院机器人产业拥有了独立发展的平台,是三院军民融合产业发展进程中的一件大事。”中国航天科工集团三院院长李立新说,凭借在航天惯性技术、自动化控制、伺服控制、智能传感、多信息融合等领域的优势,三院早在 2011 年就组建了智能机器人研究部门。

三院 33 所所长赵连元表示,智能机器人产业是三院“十三五”军民融合产业发展的重要方向之一,33 所会一如既往地体系建设、能力建设、市场拓展等方面持续给予机器人公司更大的支持,助力其尽快步入健康发展的快车道。

智能机器人公司成立后,将明确发展路径、把握重点领域、创新商业模式、探索管理模式、大力加强协同,加速技术研发、成果转化、行业拓展、资源整合和产业化步伐,为中国航天科工集团机器人顶层发展制定规划,同时积极牵头国家、政府和军方重大科技专项及自主创新项目立项申报,主动承担国家机器人及智能制造重大示范工程任务。

33 所党委书记张崇学表示,当前一段时期,机器人公司将加速推进包括智能机器人总体技术、一体化伺服关节技术、感知与识别技术、新型抗冲击仿生机构、导航与定位技术等自主可控核心技术的研发进度。

记者获悉,公司将采取“三步走”发展战略,最终通过资本运作整合集团外部资源、快速扩充产业链,打造航天科工智能机器人产业生态环境。到“十三五”末,力争成为国内智能机器人行业的领军企业。

临沂金星： 四大优势助推 企业逆势上扬

■ 鞠珏

日前,山东临沂金星机床有限公司举行 50 周年纪念活动,听取各方面的意见。

临沂金星 2015 年上半年在机床行业整体低迷的背景下销售收入同比增长 12%,预计今年人均产值达到 40 余万元人民币,产品毛利率为 40%以上,实现了逆势增长。金星公司改制较早,构建了哑铃型企业结构,主要功能是产品开发、装配制造和销售。金星主要生产家用机床,产品大部分出口,出口额占其销售收入的 55%。

分析认为,金星机床能够逆势上扬取决于以下几点:

1、力拓国际市场。该公司上世纪 90 年代初就立足国内外两个市场,坚持两条腿走路做好布局 and 开拓,对东南亚、南美、大洋洲、西欧、东欧和北美市场都进行了调研或试水。目前美国市场已经打开,东欧市场也卓有成效。

2、准确定位产品。金星机床一直致力于小型机床的制造,没有在国内形势较好或在 4 万亿投资拉动的情況下,盲目扩大生产、扩充产品品种。在理性分析了自身优势、存在的问题和发展潜力后,扬长避短地制定了企业中、长期发展规划,重新做好企业的市场定位,在“小而专、小而精、小而特、小而强”方面做文章,集中资源、专注目标、深耕细作,坚持长期不懈的努力,保证持续健康发展。

3、注重产品质量。金星机床的产品不属于高精尖,但同样要造出精品。该公司部分产品借助美国技术,保证了产品的先进性。同时,加强内部管理,把“高、严、细、实抓质量,立足用户上水平”的质量方针始终贯穿于企业的日常工作中,从设计、采购、制造、检验到营销、售后服务等每个环节,质量永远是第一位的。

4、避开同质化竞争。面对当前人工、能源等成本的刚性提高,中小企业的生存、发展必须有自己的特色产品。这些年来,金星正是围绕市场开发自己的特色产品,避开了同质化竞争。同时,加快了产品调整结构、转型升级的步伐。目前该公司已拥有 15 项国家专利。

森源电气“光伏 + 传统行业两条腿跑步”

■ 齐典

日前,在河南上市公司诚信公约阳光行期间,森源电气副总经理兼董事会秘书崔付军对和讯河南详细介绍了森源电气的“光伏+传统行业两条腿跑步”模式。崔付军说:“比如我们和阳光电源合作,购买阳光电源的产品来建设光伏电站,那么通过协商,阳光电源在与其他公司合作时也要使用森源电气的产品。假如森源电气给阳光电源一个亿的订单,那么,阳光电源在其他合作中至少要用森源电气 7500 万的设

备。”

崔付军表示:“根据森源集团和禹州市人民政府签订的光伏战略协议,从 15 年到 17 年分三年,仅仅在禹州市就将建设 1GW、1000 兆瓦光伏电站,计划投资 100 亿。集团公司作为光伏电站运营主体,把整个电站建设的 EPC 全部总包给森源电气,根据目前市场平均利润率,我们预计利润率应该在 10%左右,未来三年应该贡献净利润 10 个亿。另外我们在禹州电站的建设模式沿袭了兰考电站的易货贸易建设模式,光伏电站的建设除了本身代理的 Epc,还可以通过和供

应商易货贸易带动传统的电能质量治理产品和电器设备的销售。预计未来能为电气传统产业带来大概 70 个亿左右订单,按照森源的年平均毛利率来测算,这一部分订单可以带来 20 个亿的毛利润,总体由于光伏电站的建设,未来几年带来的利润贡献将近 30 个亿。”

至于利润能否得到保证的问题,崔付军表示:双方不仅会签订正规的合作协议,并且在付款环节会分三个批次,货到付款支付三成,第二批款项在完成并网后付三成,剩下四成尾款需要阳光电源兑现 7500 万产品采购