

6 品牌 Brand

品牌风采

佳力机电：超前布局让企业在市场“寒冬”中健步如飞

■ 张斌

“今年的年销售收入预计 3 亿元,同比上升 30%。”谈到业绩,佳力机电董事长宁慧明显得不紧不慢。由于打开了国外市场,加上国内客户产品需求种类增多,让佳力机电在萧条的电机市场中显得有些另类。相比他的慢条斯理,企业二期建设的 4 万平方米厂房却有点火急火燎,以尽快跟上企业扩容的脚步。

睁眼跟着技术走

作为一家有着 15 年历史的电机企业,佳力机电搬了四次家。从最初加工电机零部件,到现在持国内洗衣机电机市场 20%的占有率,佳力机电顺利完成了产品和技术的四级跳。“电机市场稍有不慎就会被淘汰,必须跟着技术走。”在企业三楼的产品陈列馆,工程师熟练地讲解着每一台电机的功能和优点。佳力机电研发团队中大多是有着 10 多年电机研发经验的老员工,先后参与了 5 项新产品的研发,对于企业的每款产品都如数家珍。除了企业内部培养研发人才,佳力机电在技术共建平台上下功夫,先后与中国电器科学院有限公司、中国电子科技集团公司第二十一研究所等多家知名单位合作。多项技术的成功让企业保持订单增长的同时,更收获了业界的人气。

通过两年多的审查磨合,2009 年,企业正式成为美的集团洗衣机的唯一供货商。佳力机电并没有因攀上高枝而沾沾自喜。相反,企业的技术扩张之路也在那一年起步。在与美的集团的合作中,依托美的的技术,佳力机



电开发了洗衣机用直驱式无霍尔电机,走出了市场与科技有效结合的新路子。在与美的集团 6 年的合作里,累计产值近 6 亿元。

在与大企业的合作中,宁慧明懂得了不仅要学会技术积累,更要在发展中学会超前意识。现今,公司不仅拥有了一批大陆和台湾地区的客户,还打开了中东、南美地区的市场。

全生产链智能化

在佳力机电的生产车间,立式绕嵌智能一体化工艺让工人只有站着装卸的份。减少了四道生产工艺,人员减少了 30 人,产值却由原先的 200 万元提高到 300 万元。在佳力机电,像这样的一条生产线改造需要投入

100 万元。接下来,企业计划继续分步对剩余生产线实施自动化改造。

11 月,佳力机电从深圳量身打造的自动化、智能化生产线即将安装到位。投产后,25 人作业的生产线精减至只需两人,大幅降低用工成本,以此在市场竞争中处于优势地位。

企业研发部总监沈利忠介绍,和以往不同,新装配的生产系统只需点点鼠标,每台电机就自动生成一张身份证。这个条形码附带产品参数等电机原始信息,记录每台电机生产的整个过程。只要通过专门的终端设备轻轻一扫,绕线、嵌线、浸漆、总装等 6 个生产环节的信息一目了然,再微小的瑕疵也能追溯到源头。

此外,智能化生产线大幅减少了人力成

本,把原材料的利用率提高了 8%,产品的精度也将上升一个台阶。

跑出“佳力”新速度

两年前,佳力机电第一台新能源汽车用电机研发成功,宁慧明心里就有了一盘大棋——新能源汽车电动机“佳力化”;2012 年,在尝试自主研发电动车后,企业开始酝酿转型,提出了研发新能源汽车用电机的战略。

宁慧明介绍,新能源市场不断壮大,各路英雄摩拳擦掌。当时内部消化和外部吸收让电机不愁销路,看到未来新能源汽车的发展大势后有了搏一搏的想法。国内新能源汽车产业前景虽被外界普遍看好,整个市场尚不明朗,尽管佳力机电经历了 10 多年打拼,但相比部分老牌企业尚属年轻,想法提出之初,不少人难免心里嘀咕。

最终,企业投入 500 万元,佳力特种及新能源汽车电机市级高新技术企业研究开发中心应运而生。随后,沈利忠带着企业的 16 名科研人员,与上海微电机研究所的科研人员合作研发。仅仅半年时间,新能源汽车用电机研发成功,还获得了 1 项发明专利和 10 多项实用新型专利。目前,该产品已经与国内三家企业达成战略合作。

宁慧明董事长说,目前洗衣机电机的毛利润在 5%以内,而新能源电动产品的毛利润在 20%至 25%,掌握电机生产技术也就在同行业中拿下了制高点。除了电动车驱动主体电机,企业将投入 8000 万元用于研发电动车 eps 助力电机,运用在摇窗、转弯等其他结构,实现电动车电机全部“佳力化”。

新品速递

自主设计制造世界最大单动短行程卧式挤压机在太重成功生产下线

10 月 22 日,太重集团天津(滨海)公司自主研发、设计、制造的首台套世界最大 225MN 单动卧式短行程铝挤压机生产线,即将从太重(天津)滨海重件码头起运发往世界知名铝加工企业——辽宁忠旺集团公司。225MN 铝挤压机是截至目前世界最大的单动短行程卧式挤压机,挤压产品最大外接圆直径达 1100mm,最大挤压力达到 225MN。

225MN 单动卧式短行程铝挤压机是太重自主设计、制造的,采用了目前世界上先进的在线铝锭热剥皮、短行程前上料,各种复杂大截面在线热处理、矫直等关键技术,完全自主研发,拥有完全自主知识产权。主要适用于大型铝合金型材、棒材及大型带筋壁板等的



● 图为压机前梁吊装瞬间。 阎展杰 摄



● 图为吊装压机前梁部件 2。 贾磊 摄

挤压加工,能够满足复杂截面、大截面、高精度铝型材挤压成型及自动化生产要求,整体

水平居于世界领先地位,将有效提升用户在铝型材加工方面的核心竞争力,同时也将促

进我国相关产业发展。

作为世界之最,225MN 压机,零部件吨位重、外形尺寸大,加工精度高,实现了最大零部件铸件 431t 成品的浇铸,最大锻件 226t 成品的锻造、热处理,刷新了太重的历史纪录。

225MN 铝挤压机的完工不仅拓宽了太重压机的产品系列,巩固和提升了太重集团在大型压机领域的世界领先地位,标志着太重产品向超大型化、极大制造迈出的关键一步。从产品的研发与设计,超大件的浇铸、锻造与机加工,到陆海联运,都由太重集团全流程独立承担,证明太重已经完全具备了超大型设备的研发、制造、发运能力,充分彰显了太重集团雄厚的综合实力。(阎展杰)



■ 纪星

10 月 22 日,土耳其水业公司领导一行 5 人来到辽宁民生智能仪表有限公司进行商务洽谈,诚邀辽宁民生智能仪表有限公司共同参与城市水务系统改造,并就相关情况和事宜进行分享和讨论。

据客户介绍,当前城市水务系统中,大部

分水表基本达到服役年龄,部分已经超出服役年龄,正在进行计划性更换。通过市场调研和验证,他们坚信,无线远传水表及信息化管理系统是他们的首选。为此,他们将原有 SCADA 系统进行了升级,以便扩展对无线远传水表信息化的接入和应用开发。

客户说,无线远传智能水表不仅仅解决抄表收费的问题,更重要的是对服务和管理

水平的提升。他们可以更及时、精确地了解到用户端的使用情况,以便能够快速、主动响应,减少用户和水司的损失,也避免宝贵水资源的浪费。民生多年来为他们连续批量供货,已成为他们信赖的合作伙伴。值此城市水务系统水表改造机遇,水司领导团队亲自拜访,诚邀民生共同参与改造。

辽宁民生智能仪表有限公司自成立以来,坚持区域化营销战略,海外市场也是精耕细作多年,已为阿尔巴尼亚、土耳其、新西兰、意大利、爱尔兰、俄罗斯等多个国家提供超过 20 万只无线远传智能水气表进行智能化改造。

土耳其该水业公司已 是辽宁民生智能仪表有限公司重要客户,多年来在产品质量、解决方案完整性以及服务能力多方面得到其认可,视辽宁民生智能仪表有限公司为重要的

合作伙伴,不仅邀请辽宁民生智能仪表有限

公司参与城市水务系统改造,而且将整个系统升级任务交给民生仪表。

作为当地有较大影响力和示范效应的水司,在供水管理方面,他们一直走在同行前面。此次参与其城市水务系统改造,将进一步助推辽宁民生智能仪表有限公司对海外市场的渗透和扩张,具有重要的意义,未来在其国内其他方面还将展开深度合作,共同致力于开发土耳其的市场。

民生仪表,造福民生。作为辽宁省铁岭市重点域外投资企业和辽宁省高新技术企业,企业始终如一地坚持“品质是企业生命线”的企业经营理念;始终如一地坚持“主动服务零投诉”的售后服务理念;始终如一地坚持“自主创新与突破”的研发理念,做民生实事,创一流品牌。

和非 EGR 以及其他特种发动机应用。

“安庆合资工厂将引入世界领先的粉末冶金专利技术。凭借辉门动力总成在产品开发和工艺流程的丰富经验,新工厂将为不断增长的客户需求提供各种解决方案。”辉门动力总成东亚区运营总监 StevenKrause 表示,“我们感谢安庆市当地政府和合资方环新集团在项目上的通力合作,希望新工厂能成为亚太区的首选气门座圈和导管供应商。”

2015 年,辉门动力总成不断扩大中国运营布局。在南昌,其投资建设密封系统新工

厂,在长沙,其工业活塞环合资工厂也正式运营。辉门于 1995 年建成了其在中国的首家制造厂。凭借全球联网的工程能力和本地化生产能力,辉门动力总成已确立了在中国汽车市场的领军地位,为中国汽车市场客户提供具备可持续性的高性能发动机部件。如今,辉门动力总成在九个城市开设了 13 家独资或合资公司。辉门动力总成上海亚太技术中心是辉门全球联网工程和技术中心之一,为中国和亚洲其他国家或地区的车辆制造商提供领先的技术和服务。

2015 年冶金企业管理现代化创新成果评审揭晓

太钢职业技能测评体系创建获一等奖

近日,经冶金企业管理现代化创新成果审定委员会严格评审,由中国钢铁协会审核,太钢申报的“员工职业技能测评体系的内核与实践”获得 2015 年冶金企业管理现代化创新成果一等奖。

太钢自 2013 年开展员工职业技能测评工作以来,先后经过试点阶段、推进阶段和提升阶段,系统总结完成了“员工职业技能测评体系”的创建,在全国属首创,实现了对传统人力资源管理的五项创新:一是首创操作类员工的岗位职业技能测评体系;二是首次提炼出太钢独有的操作员工核心能力与通用能力标准;三是建立了基于“三项能力”的操作类员工的测评模型;四是将测评细化到了岗位,突破了按工种考评的模式;五是实现了人力资源管理从定性到定量的转变。

太钢相继完成了 22 个主线生产单位操作类员工的职业技能测评,测评内容包括员工的个性特征、职业兴趣、核心能力、操作类员工的通用能力、岗位专业知识与技能。企业共动用生产现场优秀管理人员、专业技术人员和优秀操作人员约 5110 人从事岗位专业能力标准编制及题库开发工作,将原 4920 个岗位梳理归并为 2689 个岗位,编制涵盖 94115 条标准内容的岗位能力标准 2689 个,开发测评题量达到 215 万道,出具各生产单位综合分析报告 22 份,各作业区综合分析报告 269 份,关键岗位分析报告 784 份,员工个人分析报告 22996 份。(郭长宝)

卧龙电气清江电机中标理文纸业千万电机配套项目

■ 房柏

日前,浙江卧龙电气淮安清江电机有限公司相继中标“越南理文首期年产 40 万吨包装纸生产线”及“江苏理文电机能效提升改造项目,合同总金额达到 1090 万元。其中,一举中标“越南理文首期年产 40 万吨包装纸生产线”项目,合同金额 920 万元,系迄今为止最大单笔项目合同,囊括了除主传动以外的高效、变频、高压三个系列配套电机产品,在行业中尚属于首次。此项目同时也是公司中标的首条国外整体造纸生产线新建项目,填补了海外市场在造纸行业的销售空白。

提前谋划 加速转型升级

当前,中国经济进入中低速增长已成新常态,经济下行压力持续。传统制造行业经营模式逐渐式微,竞争格局在新一轮产业和科技革命中加速洗牌,创新商业模式、提升核心竞争力业已成为企业必然的选择。

围绕“大卧龙”全球发展战略部署,推动产业转型升级,迈向全球电机行业 NO.1 成为企业经营重中之重。作为卧龙制造业战略子公司,自去年以来,卧龙清江电机贯彻落实控股集团战略决策,以结构调整、转型升级为工作主线,依靠技术创新驱动,全面调整营销组织架构调整,重点聚焦行业高端客户,并成立项目部,集中优势力量,深挖节能环保、造纸领域进行重点突破,不断拓展市场布局,努力从低端向价值链上游挺进。

调整营销策略 市场获得大发展

自 2011 年进入造纸行业以来,公司在项目销售经验方面一直乏善可陈。自 2013 年 10 月卧龙并购以后,通过改革营销策略、调整营销策略,项目销售被给予厚望。与此同时,围绕项目销售如何打开市场,重新进行了资源配置,并就销售作战方式进行科学筹划,锁定行业、市场目标客户。

继今年 1 月份拿下重庆理文纸业 13 号线电机能效提升改造项目,进入理文造纸合作供方体系以后,公司项目部继续聚焦造纸行业,深度挖潜行业高端客户。经过一年多“钉子”式的营销活动,与理文造纸开展了全方位、卓有成效的沟通、交流,依托“大卧龙”在全球范围的技术、营销等优势资源平台,于近期相继取得理文造纸两大项目,开启了双方战略合作新征程。

据悉,越南理文首期年产 40 万吨包装纸生产线项目,系造纸行业龙头香港理文造纸有限公司斥资近 20 亿元人民币兴建,占地面积近 82 万平方米,计划于 2016 年 8 月份竣工投产。

作为行业领军企业,卧龙清江电机乘势扩大合作机遇,与理文造纸在全球投资项目的战略合作再下一城,进一步巩固了在造纸行业的项目运作经验和优势,同时也能更好地辐射全国造纸行业,开展深度、广泛的项目合作奠定了坚实的基础。