

品牌风采

怀揣着实业报国的梦想,从一家 7 人小作坊起步,江苏恒立依靠创新驱动全力攻克液压泵、阀技术难题;与此同时,企业眼光长远善于“借力”,开创中德企业立体化合作新模式;在资本市场上“长袖善舞”,为企业的发展开辟出崭新的超前路径。专家认为,恒立在液压泵阀等核心液压零部件研发和制造方面取得的突破性进展,打破了国外技术封锁,其自主研发的道路值得国内民企借鉴。

江苏恒立：创新与合作引领企业先人一步

■ 武新

近日,江苏恒立高压油缸股份有限公司收获了一份特殊的荣誉——“2015 中国工程机械产业最具影响力液压系统品牌”。荣誉的取得,既是恒立过去一年实绩的反映,更是多年来恒立人坚持自主研发、实施创新驱动、引领“武进智造”的真实写照。回首过去的 5 年,恒立油缸实现了登陆资本市场、多次打破国际垄断,成为中国制造 2025 和德国工业 4.0 融合发展的先行者。

专注自主研发,打破国际垄断

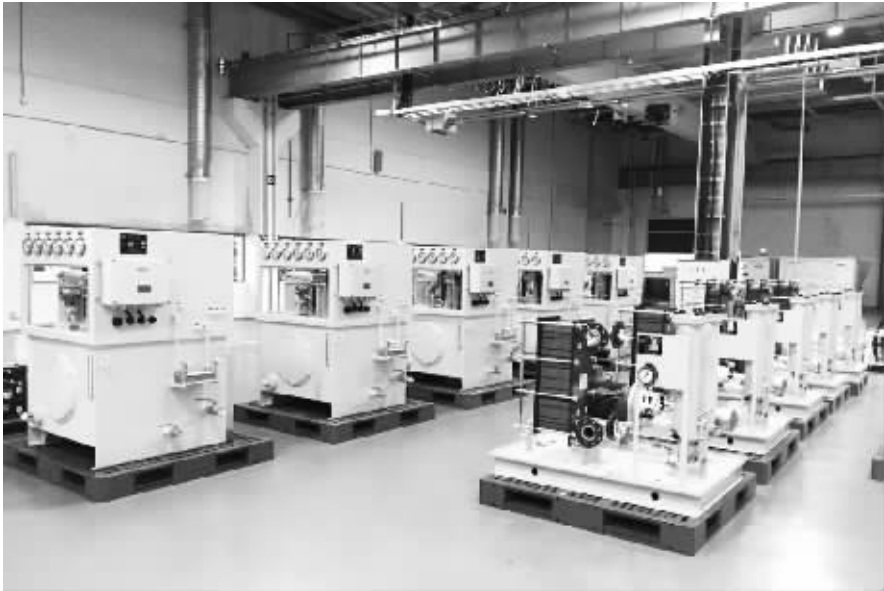
2015 年 9 月 15 日,总投资 13.5 亿元的恒立液压二期项目在高新区正式开工。该项目重点生产液压泵、阀,此举标志着恒立突破了国际壁垒,实现了液压核心零部件“武进造”。

众所周知,液压系统具有传递动力大、易于传递及配置等特点,广泛应用于军工及国民经济多个领域,是衡量一个国家工业发展水平的重要标志。然而,我国液压工业起步晚,核心技术相对缺乏,整体产业呈现大而不强局面。尤其是液压泵、阀、马达等液压核心零部件,长期被国外公司垄断。要实现突破,唯有加大创新投入、加强自主研发。

怀揣着实业报国的梦想,2013 年,江苏恒立高压油缸股份有限公司斥资成立江苏恒立液压有限公司,全力攻克液压泵、阀技术难题。在积累相关技术的基础上,公司先后聘请了德国、日本、美国等数十位泵阀领域专家,投资配备了全球领先的研究设施和技术设备工艺。经过近两年的努力,终于成功研发出 6T/8T 挖掘机专用高压柱塞泵和多路控制阀。恒立的创举激活了中国工程机械业市场,三一重工、徐工集团、柳工集团等单位纷纷用上了恒立制造的液泵泵、阀。中国制造 2025 战略组专家周济认为,民企恒立在液压泵阀等核心液压零部件研发和制造方面取得的突破性进展,打破了国外技术封锁,其自主研发的道路值得国内民企借鉴。

推动“中国制造2025”，与“德国工业 4.0”融合

2015 年 11 月 12 日,江苏恒立高压油缸股份有限公司正式与全球液压巨头、“德国工



业 4.0”代表企业哈威集团签订全球战略合作协议,全资收购哈威旗下生产轴向柱塞液压泵的 InLine 公司,组建全球制造联盟。在“中国制造 2025”战略深入推进下,恒立油缸的创举吸引了越来越多的目光。

“中国制造 2025”与“德国工业 4.0”,都是在新一轮科技革命和产业变革背景下,针对制造业发展提出的重要战略举措。去年,中德

两国总理达成共识:携手推进“中国制造 2025”和“德国工业 4.0”战略对接。

恒立和哈威分别作为“中国制造 2025”与“德国工业 4.0”的代表性企业,双方牵手无疑具有战略意义。“收购 InLine 与哈威组建联盟,能将‘德国工业 4.0’先进的技术、模式、理念引入国内。”江苏恒立高压油缸股份有限公司董事长汪立平说,双方将通过各自资源、优

势的互补,优化双方产品产业链布局,为开展全球销售、采购、研发、品牌拓展创造条件。

融合发展效应迅速显现。目前,恒立依托哈威品牌已成功进入德国市场,完成了新一轮全球布局。下一步,恒立还将在 InLine 公司投资新生产线扩大产能。预计 2016 年,公司业务将增长 20%以上。

中国工程机械工业协会秘书长苏子孟认为,恒立与哈威的全方位合作,是“中国制造 2025”与“德国工业 4.0”战略融合的产物,将对全球液压行业市场格局产生深远影响。此举开创了中德企业立体化合作新模式,对民企开展国际合作具有重要借鉴意义。

资本市场“长袖善舞”，助推产业转型升级

其实,恒立油缸最初是从一家 7 人小作坊开始起步的,恒立油缸最初是专业生产液压气动设备。2005 年,公司抢抓工程机械快速发展的机遇,全力突破液压核心零部件中挖掘机高压油缸的技术难题,成功实现了产品的国产化。

2011 年 10 月 28 日,上海证券交易所,江苏恒立高压油缸股份有限公司成功发行 A 股,成为武进第一家登陆沪市主板的企业。事物的发展总是呈螺旋式上升。在取得快速发展的同时,恒立油缸也面临广大民企缺资金、缺土地以及家族式管理带来的弊端。如何破题?登陆资本市场成为现实之举。为此,2008 年前后,公司开始推动上市战略,通过积极规范管理、创新有序发展,最终实现主板上市。

成功“起舞”资本市场的恒立,利用上市通道募集资金,迅速加大投入力度,驶入了新一轮发展快车道。2011 年,公司投资 6 亿元建设高精密度液压铸件项目。2013 年,公司投资成立江苏恒立液压有限公司,一期投资 15 亿元实施高性能液压柱塞泵和多路控制阀项目。2014 年,公司投资 2.5 亿元实施“年产 3000 套非道路矿用车辆专用油缸”项目。2015 年,恒立液压新厂正式在武进国家高新区投产,标志着恒立已成功跻身世界高端液压泵阀供应商行列。

“得益于资本市场,公司突破了原有产能瓶颈,进一步扩大了市场份额,增强了核心竞争力。”江苏恒立高压油缸股份有限公司董事会秘书丁浩表示。

大明环保设备加工件首次发货俄罗斯

近日,形状如同“天圆地方”、用作俄罗斯粉尘输送设备的 12 套不锈钢加工件从江苏大明金属制品有限公司顺利完成首次发货。

此次加工的产品是粉尘输送设备换热器罩壳部件,其加工难度在于折弯加工形状和尺寸的精度,以及焊接退火空冷工艺的性能保障。该构件上口径仅为 0.2 米,底部长宽为 3 米 x2.6 米,在距离顶端 1/3 处有两个相对面开成圆的“窗口”,拼合后底座为方形。该加工件的展开尺寸已远超过国内不锈钢带的标准板宽度,经过该公司



生产、技术人员努力,最终挑战成功现有“激光—拼焊—折弯”设备的极限,满足了客户需求。图为江苏大明金属制品有限公

司工人正在吊运出口俄罗斯的粉尘输送设备加工件。

特约记者 杨木军 摄影报道

振华重工中标华能如东 300 兆瓦海上风电场工程

2 月 16 日,上海振华重工成功中标华能如东 300 兆瓦海上风电场的相关工程,包括振华海服集团下属龙源振华负责的 1# 标段南区风机基础施工和安装,以及振华海工集团下属钢结构事业部负责的两座升压站的建造及安装。本次中标对振华重工海上风电的全产业链拓展具有

重要意义。

据悉,华能如东海上风电场 300 兆瓦工程位于江苏省南通市如东县八仙角海域,总装机容量为 300 兆瓦,共布置 50 台 4 兆瓦和 20 台 5 兆瓦风力发电机组,风机基础采用单桩基础和高桩承台基础结构。风电场配套设置两座 110 千伏海上升压站和

一座 220 千伏陆上升压站,所有电能通过海上升压站升压汇集后,由 110 千伏海底电缆输送到陆上升压站升压至 220 千伏,再送到外部电网。该工程建成后将成为国内最大的海上风场,预计年发电量近 7.4 亿千瓦时,社会效益和环保效益显著。

(兰滇)

产品对准“供给侧” 雷沃重工开年旺销

■ 曹涛 姚彬

春节的鞭炮声声犹在耳,红红火火的雷沃谷神 GE70 小麦收割机却早已奔向全国各地,拉开了猴年雷沃阿波斯农业装备的旺季销售大幕。

雷沃重工作为国内装备制造业的龙头骨干企业,从供给侧入手,积极探索“全球研发、中国制造、全球分销”的发展模式,推进企业技术由全球低端向全球中高端转型,产品由低端向高端、由小型向大型转型,有效带动了市场需求。

像收获机械业务,相较于去年同期 6 公斤喂入量产品热销,新春伊始,雷沃谷神 7 公斤喂入量新产品成为今年的市场新宠。雷沃阿波斯农业装备订单数量实现稳步增长,其中雷沃谷神收获机械市场占有率较

继续稳步提升。

雷沃重工作为国内唯一一家可提供农业全程机械化解决方案的自主品牌,除了在“收”方面的绝对优势,在其他方面也已经日臻完善。在“耕”方面,目前雷沃阿波斯农业装备已经拥有了翻转型、旋耕机等系列耕地机具,配合雷沃欧豹大马力拖拉机实现了深松、整地等复合作业;“种”上,雷沃国内投产并推出马特马克气吸式精量播种机,填补了国内高端播种机产品与技术的空白;“管”的环节有植保喷雾机;当然农业生产全过程中最重要的还属“储”,它关系到丰产、丰收的粮食能不能最终转化成口粮与工业原料。目前以雷沃 5XHW 系列低温循环烘干机为代表的多款产品已经全面上市,先进的烘干结构与工艺,配合精准简单

的控制系统,使雷沃烘干机已经做好了迎接丰产粮食的准备。

据了解,雷沃重工在收购阿波斯和农具企业马特马克后,在逐步实现海外技术本土化,稳步走到国际舞台与外资品牌正面较量的同时,也引领和带动了国内农业装备行业整体进步。

海外出口方面,雷沃重工紧跟“一带一路”国家战略,同样取得了不错的出口成绩。2016 年 1 月份雷沃重工各类机械设备出口同比增长 21.8% , 其中一带一路国家的出口占比超过了 40%。新的一年,雷沃重工将继续优化产品技术路线和操作方案,全面参与到沿线国家和地区的基础设施建设、农业开发以及社会经济发展中去,在“一带一路”国家战略布局中谋求更大市场。

2015 永康五金城集团纳税额首超 6000 万

记者从浙江中国科技五金城集团有限公司获悉,2015 年,五金城集团纳税额首超 6000 万元,在浙江金华市纳税百强企业中排名第 8 位,比上一年前移 14 位。

2015 年,五金城集团公司实体市场成交额达 410 亿元(不包括博览会),比上年增长 6.2%;网上市场交易额达 260 亿元,比上年增长 17.6%;上缴税金 6879 万元,比上年增长 162.4%。

“能取得这样的成绩,得益于互联网+的引领,线上线下共融发展。”集团董事长夏霏说,去年,集团组建了电商产业发展公司,制订了三年行动计划。自主开发建成了“尚五金”电商平台和手机应用 APP,塑造“买卖五金,尚(上)五金”品牌,打造了“网上中国科技五金城”;开通上线“智慧市场”,解决了以往客商找不到店铺和产品的问题;与阿里巴巴集团强强联合,合作建成阿里巴巴 1688 五金城云市场,现入驻品牌企业商家 700 家;对接开展“淘宝网·中国质造”项目,五金城市场发展后劲不断积蓄。

在推进实体市场转型升级的同时,五金城线上线下展会互动更为紧密,实现了传统办展向“互联网+展会”升级。去年共举办各类展会 28 次,展出总面积 37 万平方米,交易总额达 189 亿元,比上一届增长 12%。五年来累计举办各类展会 110 余次(场),实现交易额 766 亿元,展会总收入 3.15 亿元。

今年是“十三五”开局之年,谈及未来五年的规划,夏霏说,概括起来就是“一个第一,两个 500 亿”,即继续保持五金城内五金市场第一的地位,到“十三五”末,实体市场年成交额达 500 亿元以上,“尚五金”电商平台网上交易额达 500 亿元。同时,进一步拓展展业业务,举办国家级、国际性的规模展会,展会年总交易额达 300 亿元;实施“走出去”战略,在全国布设“电商平台+品牌实体店”;走出国门建立欧洲永康五金展贸中心;市场建设经营品牌化水平全省一流、全国领先,力争进入资本市场。(金闻)

铁拓机械 2016 年营销大会圆满举办

■ 路齐

2016 年 2 月 15-18 日,为期 4 天的福建铁拓机械有限公司营销大会在福建泉州成功举办。铁拓机械董事长王希仁、营销总监吴胜天、技术总监高岱乐以及营销中心全体人员、技术研发中心讲师、售后服务人员等出席了营销大会各环节会议活动,共同探讨 2016 年营销工作。

本次营销大会分为产品培训、营销中心各部门总结计划、营销中心座谈会及营销中心大会四个环节:

15 日上午,铁拓机械技术研发中心对全体营销人员展开为期两天的产品技术培训。培训前,技术研发中心精心准备了大量针对性培训课程,借此培训大会,让营销人员更加全面的熟悉和掌握公司最新产品和新技术。

17 日上午,营销中心各部门领导以及全体国内营销人员做总结报告,汇报了各片区业绩完成情况、市场情况、取得成果以及 2016 年市场目标计划等。借此同堂机会,大家互相探讨,互相分享学习。

18 日上午,召开营销中心座谈会。铁拓机械董事长王希仁、副董事长苏原豊、各中心总监以及全体营销出席会议。会上,参会人员积极探讨和反馈问题,对如何快速服务客户和解决问题做深入讨论,并确定改善方案等。

18 日下午,大会进入最后环节,铁拓机械营销总监吴胜天在会上向全体营销中心人员汇报 2015 年营销工作总结以及 2016 年工作部署。董事长王希仁发表最后讲话,首先他对营销中心各部门人员在过去一年工作和取得的成绩给予肯定和鼓励。他表示,在工程机械行业市场低迷的环境下,铁拓机械能够逆势而上,实现稳步前进,营销人员功不可没。同时,他在会上提出“全员营销”概念,动员公司全体员工以营销的思维,在各自岗位全力协助配合营销服务,并把大家拧成一股绳,让团队工作变得更加高效、有效。

大会结束后,铁拓机械安排了丰盛的晚宴犒劳一线营销人员和售后服务人员,并在晚宴上准备了现金大奖,通过 100%中奖率的抽奖环节,把奖金全部回馈给在岗的所有营销人员和售后服务人员,激励全体人员在 2016 年共同努力,提升服务品质,再创辉煌!

天津小巨人企业安防技术获“国家级”殊荣

2 月 15 日,位于滨海高新区的天津科技小巨人企业——天地伟业数码科技有限公司获批准承建我国安防视频监控领域首个国家级实验室。据了解,该实验室拥有国内安防企业最顶尖的测试实验室,进行图像质量测试分析、多场景视频动态测试分析等。

“安防视频监控技术国家地方联合工程实验室”是国家和天津市共同建设的国家级项目,天津市共有三家企业获此殊荣。此次天地伟业获批准承建我国安防视频监控领域第一个国家级实验室。