

寻访中国智造领跑者

指导单位:中央网信办网络社会工作局
联合主办:中共江苏省委宣传部
省委网信办
承办单位:扬子晚报、江苏科技报
上海科技报社、科技金融时报
陕西科技报社、武汉科技报社
南方科技报社、江苏科技报社
广东科技报社
观察员单位:北京科技报社

【开栏语】

“寻访中国智造领跑者”大型主题报道活动日前在南京启程。本次活动由中央网信办网络社会工作局指导,《科技金融时报》等媒体共同承办,中国科技媒体联盟旗下各家媒体均参加此次寻访活动。

以新一代信息技术为基础、以“互联网+制造”为趋势的新工业革命,是中国制造摆脱“双向挤压”的战略机遇,以智能制造为主攻方向的信息化与工业化“两化”融合,是中国经济“弯道超车”进而在全球引领经济发展的最佳路径。此次寻访活动,就是要充分展示中国经济以智能制造为突破口和主攻方向,实现制造业新一轮技术革命、工业化与信息化尝试融合的进展成效。

□施红艳

11月10日,记者作为“寻访中国智造领跑者”大型主题报道活动媒体团成员来到地处常州武进的江苏恒立液压股份有限公司(以下简称“恒立液压”),捕捉中国智造进发的闪亮火花。

恒立液压：拿下国际市场“话语权”

领军行业
核心产品高居全球第一

“液压系统分为高压油缸、泵、阀、马达、辅助元件,目前,在高压油缸这一块,可以足够自信地说,我们已是全球第一的品牌,市场份额达到48%;泵,我们实现了德国并购,提升品牌;我们的阀,由国际化团队自主研发;马达,目前是江苏省重点在建项目;其他辅助元件,处于材料技术研究阶段。”恒立液压董事

会秘书、财务总监丁浩介绍。

回望26年的发展,恒立液压已从生产单一油缸产品,发展成为液压阀、液压泵、液压系统、精密铸件等高端液压系统一体化综合服务商。

恒立液压现有员工2000余名,其中工程技术人员多达200余名。此外,厂区占地面积1300余亩,配备近千台(套)进口自动化加工设备。“我们建有亚洲最大的高压油缸研发中心以及江苏省唯一的超高压油缸小型轻量化设计工程技术研究中心,另建有江苏省工程中心、江苏省企业技术中心、江苏省博士后创新实践基地,公司年均研发经费投入占营业总收入比重达到8%。”丁浩介绍,目前,恒立液压的产品已销往全球20多个国家和地区。

精密制造
加工误差小于0.5丝

在刚刚荣获江苏省“示范智能车间”称号的液压泵阀智能车间,记者发现,车间内工业阀体加工几乎所有的操作全都由全自动智能加工中心和机械手来完成。

丁浩告诉记者,车间由多条智能自动化装配线和多个全球先进的加工

中心组成,包括德国萨玛格双主轴卧式加工中心、库卡自动上料机器人、纳格爾珩磨机,还配套了部分相关的进口测试台、清洗机等设备。“德国进口的双主轴卧式加工中心,一次就可加工12个阀体,倒角去毛刺一次完成,加工误差小于0.5丝,整条生产线24小时就可完成1234件阀体的加工,这在以前是无法想象的。”

为了进一步响应国家“智能制造”战略,提高智能装备水平,恒立液压将提高智能制造水平作为公司重要发展方向,并将在以后的发展中不遗余力地加大智能化建设,力争实现智能制造从点到线、从线到面、从面到体的突破。

中国制造2025
完美对接德国工业4.0

“立足国际化视野,布局全球”,这是记者在采访恒立液压的过程中反复感受到的。

丁浩给记者举了一个最典型的例

子:2015年,恒立液压收购了德国液压工业4.0代表企业哈威集团旗下的哈威InLine液压有限公司。恒立液压与哈威合作后,面向中国的盾构机市场,开发了一款智能泵。据了解,目前全球有能力做出这个泵的,除了德国著名的自动化品牌博世力士乐外,只有恒立。“将中国制造2025与德国工业4.0在液压领域有效对接,我们做到了。这是中国制造走向全球液压产业高端的关键一步,也是恒立作为上市公司利用中国资本市场进行全球液压资源整合的关键一步。”此举有利于进一步提升我国液压工业“四基”水平,高质量地完成国家交给恒立液压的“国家强基工程”的各项目标和任务。

对于液压行业的未来发展方向,恒立液压董事长汪立平曾对媒体透露:“工业4.0是液压行业的发展趋势,从产品研发角度看,就是要加强机电液一体化的研发,特别重视电控技术、电子技术与液压技术的结合。”



国内首家B2O电商平台万商汇 为中小企业提供一站式问题解决方案

入驻企业14万余家,日均成交额超过500万元,万商汇电商平台发展迅速。日前,万商汇电商平台新功能AMP(Accurate mining pin)功能正式上线,平台创始人杨国建提起后台流量,显得有些兴奋。

从整体的功能设定到最后的平台搭建,过去的3年时间,杨国建一直在为这个定位精准采销(AMP)的电商平台做服务扩容。从前期的供销关系建立、产品质量评估,再到后期的中标与交易,通过B端平台的搭建,他试图为中小实体企业提供一个一站式的问题解决方案。

做实体的人才懂做实体的痛

杨国建是做实体出身。除了是万商汇电商平台的创始人,他还有一个身份——浙江宇安消防装备有限公司董事长,对于实体企业遭遇的问题与痛点,杨国建再清楚不过。

传统的企业销售过程基本上就是销售人员挨家挨户地“大海捞针”。传统的线下派单,销售成本高、客户定位不准、销售转化率低,企业必须为持续增长的销售费用不断买单,却看不到销售额的稳定增长。“销售无法为企业带来稳定营收,入不敷出成为一种常态,在传统企业的销售环节,这是最让人头痛的一个问题。”杨国建说。

如何降低企业的销售成本,收获更具精度的客户群?打造一个供需双方面对面、点对点的交易平台,这是万商汇给出的解决方案。在这个B端一站式交易平台上,入驻企业可根据相互需求交换名片,了解企业的背景与产品信息,根据匹配度达成交易。完全的线上操作让销售费用降到了最低,企业沟通效率持续提高,销售转化率实现提升。

除了销售环节,在采购过程中中小实体企业也经常碰到信息不透明、业务成本高、采购员“吃回扣”、销售效率低、供应商不足、管理成本高等问题。“由于缺乏管控,暗箱操作经常出现。”回忆起之前在

宇安消防投标的日子,杨国建不住地摇头,“当时要打印厚厚一叠标书,然后跑几百公里去竞标。纸张成本暂且不说,光是跑来跑去也是够累的。”

面对这些问题,杨国建想到要开发一套系统,让这一过程更加透明化与自动化。“在这个平台上,可以发布信息,也可以评标与中标。所有程序完全在线上完成,6分钟就能搞定,使用电子标书,信息公开,绝对便利和透明。”杨国建介绍:“我们的中标系统主要可分为两个组成部分:一个是低价中标,即价低者得;另一个是综合评分中标,平台会对几位竞标者的产品质量以及售后服务进行综合考量,进而判别出一个最优者,最终让质优者得标。”

从销售环节到采购环节,AMP把企业采购、销售的全过程搬到了线上,实现了两者的一体化,让企业的销售效率得以提升,采购成本全面降低。

互联网+出的并不只有经济效益

除了中小实体企业,万商汇推出的AMP功能还有面向政府部门推出招投标项目。近年来,在政府采购过程中引入第三方平台的声音层出不穷,只有让政府采购更加公开化与透明化,才能避免采购环节出现权力寻租现象。

万商汇AMP功能的推出,着力为此提供一种解决方案。通过合理的流程建立,让采购预算、产品核定都在线上完成,过程公开、结果公开,采购过程中的利益链条被切断,灰色地带不复存在。

在杨国建看来,信誉远比经济效益更加重要。在“技术服务专区”,百万名工程师能为企业提供验货服务,只要企业有需求,全国各地的工程师都能在“送单单”上收到订单后,第一时间赶赴现场验货,保证每家企业都能用到最好的产品。而对于不诚信的卖家,平台还将推出“墨刑”,永久冻结企业商铺页面,将其列入黑名单。

对于杨国建而言,作为国内首家B2O电商平

台,万商汇强调更多的还是Q(quality)的元素。通过提升入驻企业的信誉和产品质量,万商汇要以“互联网+”的形式提升中小实体企业的整体经营环境。

见习记者 赖金鑫

洛客众创平台在杭正式启动

11月18日下午,洛客发布盛典杭州站正式启动,3个创新产品和4款爆款产品同时发布,一款应用了非接触式重力感应器、大数据等技术的索菲莉尔智能床成为发布会现场的重头戏。

据介绍,这款智能床可以根据不同的卧床姿势做任意角度调节,还可以做到智能检测,以及基于检测的一系列应用,比如有老人晚上起床超出时间不归,它会自动报警。更重要的是,索菲莉尔智能床可以根据每个人常年的生活习惯形成系统的数据,从而给出分析后的建议,例如心律不齐等。

像类似的智能化产品,还有阿里巴巴菜鸟物流机器人小G、KAT的ODT等。

发布此次任务的洛客平台,更像是一个UBER式设计平台,其打造的“CBD”模式,不再是传统意义上的“中央商务区”概念。洛可可创新设计集团总裁李毅超解释说,C(用户)是敢玩的人格魅力体,B(企业)是敢造的超级供应链,D(设计师)是敢想的超级设计师。在CBD模式下,三者融合打造出一种创新体验。

李毅超表示,洛客众创平台让每一个人都有了创新的可能,企业在洛客上发布任务和众创需求,普通百姓可以在平台上作为用户参与众创。目前在洛客平台上,有2000多名设计师可以供选择,遇到好的任务设计师还会形成梯队自动开启PK态势。

本报记者 王菁

消费升级峰会举行 嘉宾热议未来消费趋势

11月19日,由初橙资本、蜂巢、福云众创联合主办的2016初橙·中国互联网消费升级峰会在杭举行。现场嘉宾就消费升级的模式进化、需求逻辑、消费人群转变、未来消费的趋势等进行了探讨。

阿里飞猪总裁李少华认为,未来真正能推动中国旅游产业链升级的消费势力就是年轻人,而服务好这一部分消费新势力,也就能成为产业新势力。魔筷科技创始人之一曾章强表示,80后、90后的消费观念与老一代人显著不同,他们在价格方面并不太敏感,更在意品质、个性和认同感。

事实上,以95后、00后为主的一代创造出更多新的生活方式,从0到1的过程往往孕育新的投资机会。“多元亚文化逐渐崛起,背后的实质就是弱精英文化,亚文化或许会变为下一个时期的主流。”IDG资本董事楼军表示。

楼军表示,他看好的未来风口有两个:一是消费升级,从改变生活方式上存在着巨大机会,不论是2B还是2C,都有很多机会;二是提高产业链效率,比如目前的B2B项目,“互联网+产业”会倒逼很多上游企业转型。

本报记者 王菁

注 销 公 告

新昌县兴安建筑设备租赁有限公司股东会已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知之日起30日内,未接到通知书的自本公告之日起45日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。特此公告。

新昌县兴安建筑设备租赁有限公司
2016年11月25日

热烈祝贺

宏辉果蔬股份有限公司
A股成功上市

股票简称:宏辉果蔬 股票代码:603336

科技金融新举措
为杭州地区的国家级
高新企业发放纯信用贷款

杭州市科委
杭州10家银行
杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业
信用贷款

联系电话:
0571-87020963,81396317
13777404242,18658868796

详情手机扫描二维码