王力智能工厂首条生产线完成调试

下月有望实现试产，投产员工人数减九成

王力集团防盗门喷漆自动流水线

■高质量发展工业 全面振兴实体经济

□记者 徐敏 通讯员 黄田

本报讯 近日，记者获悉，王力集团智能工厂首条投资2800多万元的门板自动冲压生产线已完成联动调试，下月有望实现试产，投产后员工将由原来30多人缩减至3人，产能则提升20%。

近两年来，王力集团高起点规划、高标准实施、高质量打造，筹建全球最先进的智能自动化生产流水线以及‘世界门锁博物馆”，推进智能制造工厂建设。

据悉，该集团的智能制造工厂位于新厂区，占地12万平方米，总建筑面积近23万平方米，由中国机械第一设计院按标准进行规划设计，全程采用智能化、自动化工艺及设备，采用清洁能源，屋顶规划太阳能光伏发电。除了与中机总院建立了战略合作，该集团还与意大利萨瓦尼尼、荷兰威猛、德国通快、瑞士金马以及新松等国内外知名公司建立合作，共同打造，建成后将是一座智能、绿色的现代化工厂，引领门业发展。

同时，该集团还投资3000多万元选用德国SAP软件对集团ERP系统进行全面改造，实施集团化‘六大模块”，打破各产业的信息壁垒，实现数据共享并自动生成各类经营报表。此外还打造了EC电商平台并与SAP、OA等管理系统集成，打通系统间数据传送，并通过云计算自动生成各类计划报表以提升生产效率。

事实上，打造智能制造工厂，只是王力集团转型升级的一个缩影。随着数据、技术的发展和变革，工业4.0推动着传统企业由‘自动化’向‘智能化’转变，该集团以“机器换人"两化融合’为抓手，加速推进‘互联网+’的工业产业布局，实现‘蝶变”。

就在近日公布的全省第一批“上云标杆企业’名单中获悉，王力集团榜上有名，成为我市及门锁行业唯一一家入选的企业。

“目前，公司正在使用的云服务平台主要包括三个方面：跟中国移动合作建设的IaaS私有云、腾讯平台上IaaS公有云、阿里平台上IaaS及PaaS公有云。公司将底层分布式架构及相关应用部署于云端的SAP系统、协同OA办公系统、EC电商管理系统、SCM供应链管理系统等信息化管理系统。”该集团董事办负责人王挺说。

在王挺看来，企业‘上云’的好处显而易见。2016年，该集团就以导入SAP大型管理系统为契机，充分利用VMware专业虚拟化技术在Linux架构下成功部署了20多台虚拟应用服务系统，实现任何一台虚拟机出现故障，都可以进行安全可靠的漂移功能，充分做到了服务器资源的冗余安全管理，从而极大提高了IT设备的利用率，节省了IT设备的投入成本，对提升生产、经营、管理效益，提升‘互联网+’业务能力，带动企业转型升级等方面具有明显促进作用。

中国家电博览会上现场测试产品材质安全性

哈尔斯杯让生活更舒适有度

□记者 徐敏 通讯员 杨俭

本报讯 日前，为期三天的中国家电及消费电子博览会落下帷幕。作为参展商之一，浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司以独特的方式引爆展会现场。

“随着消费理念的进一步升级，消费者对产品的实用性、健康性以及附加越来越重视，公司为此也做足了文章，并在展会上通过多种方式向消费者展示产品的功能、性能及特点。’该公司OBM系统负责人魏爱玲说。

参展期间，哈尔斯公司将焖烧杯产品放于滚烫开水中，杯中盛放凉水和金鱼，现场展示‘开水煮金鱼’的试验。看到焖烧杯外部沸水翻滚，杯里金鱼依旧悠闲地游弋，很多客商都啧啧称奇，叹为观止。同样在展区，该公司还现场准备重金属测试剂，检测产品的安全性。“重金属测试剂就好像是‘照妖镜’，只要产品有重金属析出，在‘照妖镜’下无所遁形。公司的不锈钢保温杯的内胆和外壳均使用304钢，产品都能通过测试剂检验。’魏爱玲介绍。

记者了解到，哈尔斯公司一直专注于技术升级与革新，并着手对保温杯本身的重量进行了特殊的“改造”，研制出了轻量杯。轻量杯采用的是拉伸旋薄工艺，让壁厚薄至0.11mm，比一般的保温杯减重30%以上，真空层间隙仅有0.9mm，比同体积产品扩容约10%，带来极致的轻盈体验。内胆采用了无焊缝的一体成型工艺，美观不结垢，不易滋生细菌。

轻量杯的诞生，满足社会的“快节奏’核心诉求，在保暖与个性中找到消费者需求的核心平衡点。

由于人们对生活品质和健康的追求不断提升，市场对塑胶原材料的环保要求亦日益提高。哈尔斯公司在健康产品的追求上孜孜不倦。该公司继全线塑料新品统一采用伊士曼公司出品的新一代共聚酯 Tritan后，玻璃杯也进行了健康材质的跨越式升级。

据悉，针对今年夏季新品玻璃杯，哈尔斯采用行业高精度铂金模具拉管工艺，切割口使用铂金材质，精准定位精确切割，管壁圆润均匀，材质选取中国最大管料厂杜氏管业铂金管，比一般高硼硅玻璃材质杯体更加晶莹通透。同时成品经历超长退火工艺消除内部应力，耐冷热冲击性能超过120K，能抗瞬间-20°C至50°C的温度差。

“事实上，去年初采用铂金管工艺以来，公司就进行了工艺革新，非铂金管工艺的玻璃杯产品均做出了销毁处理。’魏爱玲告诉记者，哈尔斯一直致力以过硬的产品力屹立在杯业市场的前列，帮助消费者开启生活新篇章，秉承‘让生活更舒适有度’的理念，引领中国杯壶行业发展新风向。

道明光学与阿里巴巴达成采销一体化框架合作

开启‘互联网+”全域营销新路径

□记者 徐敏 通讯员 童予馨

本报讯 12日，记者获悉，道明光学股份有限公司与阿里巴巴(1688)签署了战略合作伙伴协议，正式启动包括阿里巴巴数字营销、商务合作部、大企业采购、工业品品牌站等各条业务定制化的采销一体化框架内容合作。这也意味着，道明光学与阿里巴巴强强联合，全面开启了“互联网+’全域营销新路径。

打破传统营销篱笆墙
精耕细分领域拓市场

“阿里巴巴不仅能够帮助品牌商对销售渠道进行有序支持，也能从采购环节到销售环节以及营销环节，撬动阿里巴巴的核心资源去服务于道明光学，满足道明光学未来在反光材料的细分领域有更多延展性合作，通过‘互联网+’助推工业企业转型升级的方式，精耕细分领域。基于这种合作方式，提供一套整体性的多线性服务方案。”阿里巴巴(1688)商务合作部副总经理王欢介绍。

“随着市场环境不断变化，拥抱变化、持续创新是传统生产制造型企业需面对的新课题、新任务，对于公司开展线上线下联动存在的不足也必须有清醒地认识。如何打破营销业务团队在传统领域形成惯性的思想篱笆墙，需要找到一个合适的撬点。”道明光学营销总监求海滨说。

从去年道明品牌站合作的试水，道明光学看到了与阿里巴巴合作的契机，寄予了较高的期望，希望借力与阿里巴巴达成采销一体化框架合作协议，引入新思想把企业发展再推一个台阶。

线上线下资源联动
全域业务相互转换

记者了解到，道明光学作为国内反光材料行业的首家上市公司，拥有超过年产4000万平方米反光材料的产能规模，是目前亚洲最大、世界第二的反光材料生产企业。一直以来，该公司在自身产品及技术上做了多重保障，不仅打造多元化产业结构，通过创新、协同渠道及应用，打造利益共同体。

同时，道明光学也在不断引进先进设备，持续创新投入，提高‘智’造化水平及机械化效能，加大市场宣传和推广的力度，不断扩大市场份额，在行业竞争领域内始终保持竞争优势。根据发布的业绩快报，该公司去年实现营业收入8.17亿元，同比增长56.51%，化学制品行业平均营业收入增长率为39.44%；归属上市公司股东的净利润1.35亿元，同比增长178.05%，化学制品行业平均净利润增长率为48.99%。

求海滨表示，此次道明光学与阿里巴巴达成的采销一体化框架合作协议，将推动道明光学自身品牌更快地往互联网化发展，实现全域营销的落地，体系化运营以及未来线上线下资源联动等，将进一步加大道明光学全域业务相互转换的灵活性、多线性，助力企业又快又好地发展。