

创新引领打造亩产冠军 品牌升级撬开新兴市场 管理优化筑牢增长阶梯 城西 制造革命 激发高质量发展新动能

占地面积2.5万平方米的农业装备科创园里,数个研发及产业化企业陆续进园,电商物流小镇上,3套总价值7000万元的智能分拣流水线稳定运行着,成为我市物流快速发展的提速器。作为我市高新科技产业最集聚的板块之一,城西新区正身处于一场前所未有的“制造革命”当中。

这场革命,是绿色革命,是智能革命,也是创新革命。在这场革命中,新多集团、中月集团、安德电器、飞哲工贸、尤奈特等龙头企业以创新为引领,以智造为导向,以升级为目标,以转型为桥梁,奔跑在了发展前列。花海拾瑛,

本报记者撷取部分城西企业,探究企业家们坚守实业勇于创新的工匠精神,挖掘企业任由风吹雨打我自当然向前的增长秘诀。

管窥一斑可见全豹。透过这些企业,我们不难发现,城西新区这个藏着超千亿级别市场潜质、具备“再造一个永康五金”强大能量的创新活力园区,正以领跑永康科技发展的姿态,在“全面奔小康、永康新腾飞”征途上迸发出更强劲的活力,激发出更多高质量发展新动能,为打造绿色、智能、创新相融合的永康工业经济新高地而持续发力。



领航机械：
精打细算造就亩产冠军



加效焊机：
抢先转型,进军平台服务

飞哲工贸：
有一种可持续发展叫“飞哲”

记者 王导 胡颖 实习生 胡锦

贝弘工贸： 借梯登高倒逼企业升级发展

还未正式开工生产,今年国内线下订单已经超过1200万元。这两天,订单还在不断增加,真的好想快点过完元宵节能够正常生产,现在我都想自己动手干了。春节过后,市贝弘工贸有限公司负责人王磊几乎每天都要接到10多个询盘电话,在接受记者采访时,他笑嘻嘻地诉说着新春烦恼。

贝弘工贸是城西新区的“新宠”,去年入驻农业装备科创园,今年刚刚启用。根据去年的销售情况,1200万元的国内线下订单几乎占到了去年全年国内销售额的一半。2个月不到的时间完成了堪比去年半年的业绩,王磊说他这是尝到了品牌运作带来的甜头。

2016年,王磊一次性投入了企业将近五年的利润,最终拿下了全球知名儿童品牌“史努比”的中国授权。对当年销售额不到五千万的贝弘公司来说,这无疑是个“豪赌”,亲戚朋友一致反对。

然而,事实证明,王磊“赌”赢了。经过一年铺垫和运作,贝弘工贸在全国搭建起了2000多家销售门店的线下营销网络,并入驻了10多个目前国内排名靠前的网购平台,与蒙牛、中国银行等众多企业达成了战略合作。凭借全球知名品牌的影响力,贝弘工贸借梯登高,实现了转型发展。今年刚开年,贝弘工贸就迎来了春天般暖洋洋的业绩。

对接国际品牌,这其实不是赌,而是机遇。在王磊看来,对接国际品牌的意义,不只限于增加订单提高业绩,更在于对企业的倒逼升级。越是大品牌,对企业管理、生产质量等方面要求越严格。王磊说,自争取史努比授权以来,贝弘工贸就不断改进生产工艺,提升产品品质。一块普通的滑板,要经过各项检查,上万次破坏力测试,并最终通过国际权威的SGS检测认证。现在,通过与史努比的合作,贝弘工贸已经具备高标准、高品质制造的实力,并获得了更多新产品设计研发的理念和灵感。

目前正在最后测试的三款产品,就是以史努比为设计初心,无论在外观和使用体验上,都更符合史努比品牌可爱有趣好玩的风格。现在还没投产,已经有不少客户来询问进度,希望早点进货了。王磊说。

有国际品牌打头,有完善的销售网络铺垫,市场开拓对王磊来说已经是水到渠成。王磊的目光也投到了更远的地方,如何运作好这个品牌,挖掘品牌影响力的价值。到现在还有很多客户想要加盟,这说明品牌运作还有很大空间。王磊说,通过品牌运作能够更快地发挥品牌价值,获取更多资金活水,投入到生产、研发当中,进一步促进产品更新换代,促进企业升级发展。

放眼工业用地甚是紧张的当下,在小小的“螺蛳壳”里做起“大道场”的企业,可不在少数。在城西新区月桂南路上,有一家占地面积仅有5000多平方米的企业,外面看仅有两幢普通的厂房,分别用作生产、仓库和办公。然而,就是这样一家看似普通的小企业,税收达到了900多万元,平均每亩110多万元,不仅是城西新区的亩产冠军,在全市工业企业中也是名列前茅。

这家企业名叫市领航动力机械有限公司。每年我们都会投入去年销售额的3%用于产品研发升级。前天,公司负责人董世鹤向记者透露了小企业也有高亩产的秘诀。成立于2006年的领航公司,在十多年的发展历程中,形成了三大拳头产品,分别是机械化农业及园艺机具、电动工具及配件、割草机。为了让自己的产品在国外也站稳脚跟,甚至成为主流产品,领航公司选择了“要跳起来才能摸得着”的标准。

我们去年共有十几款新产品投入市场,这一款AL-BC40T割草机发动机尤为走俏。在样品间,董世鹤指着展厅里一台小巧的发动机说,这款发动机价格比市场上同类产品要贵一倍,但去年我们的销量却翻了一倍。

通过重新设计内部结构、替换更优质材料,领航公司的BC40T割草机发动机实现了轻量化、绿色化升级。经过反反复复的测验,该款产品的重量减轻了三分之一,单位能耗要比市场同类产品降低30%,使用时污染物排放减少了30%。去年

刚上市,该款产品就得到市场认可,客户络绎不绝,尤其畅销。一带一路沿线市场。同时,该款产品的成功,也带动了其他产品的附属销售。

小企业只能通过尖端产品才能在市场上有足够的竞争力。董世鹤说,今年,在去年研发投入的基础上,预计还将增加20%到30%的资金投入,针对“一带一路”市场研发更多有针对性的产品。

销售好,是领航公司成为城西亩产冠军的先决条件,但如果生产不出来,那再多的订单也是竹篮打水。为了在有限的空间尽可能地提高产能,在研发投入上惯于大手大脚的领航公司,在厂房空间的利用上,几乎达到了精打细算甚至严苛的地步。每一个物件的摆放都经过精细测量,在实现生产效率最大化的前提下,同时实现了空间利用率最大化。

这里每个货架间距都是2.45米,正好够一个员工操作一个托盘上下卸货。在仓库,董世鹤指着货架说。为了充分利用仓库空间,在设置货架时董世鹤精心测量了仓库大小,计算好货架最小间距和最佳摆放位置,让仓库能够摆放尽可能多的货架,同时让每一个墙柱子都正好在货架正面而不会占用货架之间的操作空间。类似的例子在领航比比皆是,生产流水线同样如此,彼此间距刚好比一辆配送物料的拖车多一米,方便在拖车行驶和停放时员工从两侧走动。就是基于这样的精打细算,领航公司的单位产能比市场平均水平高出了70%左右。

这两天,虽然还没正式开工,浙江加效焊接自动化设备有限公司总经理程豪建早已忙得不可开交。新的流水线生产设备刚进来,我们要赶紧调试好,做好全面大生产准备。程豪建说,经过二十多年沉淀,他今年有了全新的转型目标,那就是要从焊机设备制造商转型成为行业平台服务提供商。

从专业制造到平台服务,需要有过硬的实力支撑。为此,程豪建准备了三年。变压器可以说是焊机设备的“心脏”,性能好坏直接影响到设备的运转情况和使用寿命。三年来,加效公司不断增加对变压器升级研发的投入,其变压器各方面性能在全国领先,跻身世界前列。

程豪建介绍,根据有关标准,变压器每100千瓦损耗不能超过5%。但是,目前市场上产品的损耗普遍都在5%到10%之间。去年,经过多次升级换代,加效公司的变压器在国家检测中心的测试下,损耗降到了1.8%,性能远高于市场平均水平。这个检测结果,让国家检测中心的检测人员都感到震惊,不断追问程豪建是如何实现的。

然而,更令人瞠目结舌的是,这样高性能的变压器,程豪建的售价却要比市场低1000-1500元。不仅如此,程豪建还大胆地喊出了五年包换的承诺,并把承诺制作成了标签印在机器上。

这样的产品一出,市场岂不都“乱”了。加

效公司的产品让行业同行感到“惶恐”。但在程豪建心里,他的目标不是参与竞争,而是提供服务,为同行提供配套,减少其他设备制造商的生产成本,同时提升产品性能,促进产业整体升级。

一直以来,全国设备制造商都是各自生产各自的配件和产品,有时候为了完成订单,不得不专门开工生产十几台变压器,这不仅造成生产成本增加,还会影响产品质量。如果有一家专门生产配件的厂家提供配套服务,那设备整机制造就可以把更多的精力投入到设计研发上。程豪建说,为此,他专门成立了浙江众焊联科技有限公司,加效公司开始向平台服务转型。

当然,单纯的配套生产并不算平台服务。程豪建为此投入数百万元,研发新型智能电阻焊云控制器,焊机设备插上了智能云翅膀。这个控制器是点焊机和电焊机通用的,并且可以连接手机和云系统。程豪建介绍,以前企业要分别做电焊机控制器和点焊机控制器的库存,现在库存可以减少一半。同时,通过智能云端互联,设备发生故障时能第一时间传输到后台,及时发现问题停止生产并进行维修。

未来,我们还会提供数据分析,提供针对焊机企业搭建商城,开发更多针对焊机设备应用企业的信息、商城等服务模块,真正为焊机行业转型升级提供专业服务。程豪建说。

我们早在去年10月份,就定好了今年的目标和计划,年销售额要实现增长50%。1日上午,浙江飞哲工贸有限公司董事长夏月飞泡上一壶茶,一脸轻松地说出了这个远超以往的增长目标。

飞哲工贸是城西新区的新兴企业。2015年刚从缙云搬回永康,满打满算完全正常生产周期还不到三周年。过去两年来,飞哲工贸一直以一种“黑马”姿态,奔跑在全市工业企业前列,每年增长率都稳定在20%左右。

为什么今年的目标增速几乎是去年的一倍?这不是我们拍脑袋决定,而是根据公司战略地图测算和分析,确定可实现的基础上,最终决定的。夏月飞说,战略地图其实是一套公司管理系统,在企业战略层面分化出财务、客户、流程、学习成长四个层面定义公司目标,进而拆分出部门任务、细节实操等层面从上到下的目标和任务分解。各个层面的目标彼此之间相互独立又相互影响,在拆分细化时需要统筹考虑,但更要细化到每个环节。

打个比方,要实现今年目标,从财务、客户、流程、学习成长四个层面分别有相应的目标任务,其中流程层面中又分为物控部等多个部门维度。而物控部又细化出10余项细节目标,其中包括对企业信誉、产能提高、效率提高至关重要的交货时间。根据目标,今年的订单单位交货时间要从去年的8.4天缩短至7天。

记者了解到,交货时间长短代表着一个企业生产能力和效率水平,是企业竞争力的一大体现。目前,行业普遍交货时间是在10天左右。飞哲公司也是经过三年努力才把交货时间从10天降至8.4天。在此基础上,交货时间要进一步缩短,需要在产能提高、物料配给管理等综合性因素上进一步协调优化飞哲公司的战略地图,把这些复杂的因素进一步分析拆分出压铸车间、铝压铸车间等众多具体实操数据。

根据战略地图,压铸车间全年需要分阶段共增加设备10台,人员30人,才能确保整个系统运转不会在压铸环节出现问题。肖海波说,一个现代化规范企业就好比是一个精密的机器人,各个层面就是机器人的手脚部位,具体实操层面就是各个螺丝钉,战略地图就是机器人的控制系统,能管控到每一个螺丝钉。把螺丝钉都升级了,各个部位就能按照编程做出动作,机器人自然能够稳定前进。

凭借这套系统,飞哲公司每年都能完成既定目标。值得一提的是,飞哲公司每年完成的实绩与既定目标不会偏离太远,呈现出一直以稳定上升的向上线性发展状态,而不会出现抛物线式波动。在夏月飞看来,企业完成目标任务不是最重要的,稳定增长才是关键。

爆发式增长会有一段时间的大跨越,但也会带来管理问题、人员波动、成本增加、产能协调等等诸多隐患,这样的增长很难长久。夏月飞说,飞哲追求的是一种可持续发展,通过一个节点一个节点地优化企业各个环节,来实现企业各方面的平衡进步,为未来持续稳定增长打下坚实基础。

