

关山飞渡激情扬

——“那些逆势增长的企业”系列报道之二

1至3月,出口同比劲增39%;
4至5月,内销同比拉升
17.5%

兴隆新材: 国内外市场的 变与活

株洲日报记者 廖明 通讯员/周杨

6月22日下午,云龙示范区迎宾大道一侧的株洲兴隆新材料股份有限公司(以下简称“兴隆新材”),等待装货的大货车在厂区门口一字排开;厂内的10条生产线,正满负荷生产。

疫情影响之下,因势利导、变中求活,在国内外市场的闪转腾挪之中,兴隆新材1至3月外贸出口同比增长39%,创公司成立以来最高出口销售纪录;4至5月,外贸出口受阻之后,国内销售强势发力,内销同比拉升17.5%。

技改的舍与得

走进兴隆新材白炭黑六期生产线,巨大的罐体和密布的管线之中,生产一如往常忙碌。

指着这些外行看不出半点门道的罐体、设备,该公司分管生产的副总经理彭令军,脸上不自觉地溢出笑容。

“都是德国、丹麦的进口设备,代表着业内最先进的生产工艺和水平。”彭令军介绍,这条投资近2亿元的生产线,自2017年启动改造,2018年年底试投产,通过2019年一年的摸索和磨合,2020年开始稳定生产运行。

从该公司1至3月的外贸销售数据来看,2月份的销售量几乎是去年同期的1倍,国内销量基本持平。激增的订单,无疑会带来巨大的交付压力,但兴隆新材照单全收。

信心来自于技改释放的生产力。

“产能提升25%左右,产品品质大幅提升,成本大幅下降,效果超出预期。”彭令军称,得益于技改,公司的白炭黑产品成功走向高端,产品品种也从此前的百余个增加至170余个,销售面大幅增加。

“如果没有技改带来的产能、品质的大幅提升,以及成本的大幅下降,我们就很可能因为缺乏竞争力,错失这一轮外贸出口的井喷式增长。”彭令军介绍,兴隆新材从不吝于在技改方面的投入,即使今年疫情影响之下,该公司仍启动了水玻璃生产线的改扩建;白炭黑四期生产线的技改升级,今年累计投入已超过两千万。

销售的退与进

兴隆新材办公大楼的一层,是公司销售部门的所在地,偌大的办公室人影寥寥。

“都出去了,不是在见客户就是在见客户的路上。”公司分管销售的副总经理何晓阳说。

随着新冠疫情的全球蔓延,兴隆新材狂飙突进的外贸出口业务,在4月踩下了“急刹车”。这时候,国内销售接过接力棒,在激烈的市场竞争中,拼杀出一条17.5%的上扬曲线。

“不停产、不压产,销售就必须顶上来,填补出口锐减带来的缺口。”何晓阳介绍,复工复产以来,公司所有销售人员几乎都在出差,“不论去哪都是自己开车,泡面、热水瓶是必需品,在车里过夜更是常态。”他说。

凭借强大的销售团队、规模以及成本优势,兴隆新材在国内市场迅速打开局面。但在何晓阳看来,成本优势固然是市场竞争中的一大利器,新的增长点才是公司行稳致远的发动机。

长久的关注和布局,兴隆新材的白炭黑产品在此期间成功进入3个全新业务板块。销售员刘昀即是其中一大板块的开拓者,此举也为他创造了单月销售产品数量的新纪录。

“就目前来看,公司销售确实还在保持增长,但如果疫情影响持续,后期必定承压。”何晓阳介绍,疫情其实也是一场大考,将加速行业内部洗牌,重构市场秩序,兴隆新材有能力通过这场大考,并赢得新的发展机遇。



兴隆新材的产品正在装车准备外运。
廖明 摄



汉德车桥车间内,人机均繁忙。
易蓉/摄

复工即冲刺,
上半年销售收入可破10亿元

汉德车桥: “智造”加持, “重器”亦“飞扬”

株洲日报记者 易蓉 通讯员/唐佳磊

按常理,眼下本该是汉德车桥的淡季,如今淡季不淡,反而喜迎“井喷期”。

6月22日,荷塘区嘉德工业园的汉德车桥(株洲)齿轮有限公司(以下简称“汉德车桥”)内,生产重型螺旋锥齿轮、圆柱齿轮、精锻齿轮的各大车间奏响“人机交响曲”,80多条生产线都在满负荷生产。

没有受疫情影响的低迷,在汉德车桥,复工即冲刺。作为全市最早复工的企业,它抓住了“新基建”这一“风口”下的机遇,自今年2月5日复工以来,便开足马力保生产,如今公司销售额超过9亿元,成为株洲制造业领域中的一段“上扬曲线”。

新基建“风口”下,“大器”亦飞扬

今年以来,中央数次强调要加快推进国家规划已明确的重大工程和基础设施建设,“新基建”成为众口相传的热词,也成为新一轮产业“风口”。

进行基础设施建设就需要用到渣土车、牵引车等商用车、重工汽车等工具,而陕西汉德车桥有限公司就“长在了‘风口’上”。据介绍,“陕西汉德车桥”作为中国中重型车桥的知名品牌,该公司以重、中型卡车车桥、客车车桥、工程机械车桥为核心产品,各系列桥总成已批量装备越野车和国内、外各大知名商用车企业的重卡、客车、工程车。

“前5个月,集团公司销量增长了30%。我们作为配套企业,业务肯定也随之增长。”生产制造部部长孙月亮说。

从2月份开始,43万平方米的汉德齿轮汽车驱动桥及齿轮智能化制造基地,满载订单,奋力奔跑,强势开启2020年复工大幕。在做好防控疫情下,该企业就派出车辆去到娄底、邵阳、郴州等地接回员工,当时1200多名员工中就有二分之一复工。

“至今,我们节假日都没怎么休假。”孙月亮表示,1至5月份,公司销售收入高达9.1亿元。

“智造”加持,年度业绩冲刺20亿元

“新基建的红利还在释放,这是一个新战场,为追赶全年经济发展目标,全国各地肯定会扩大投资,依托重大项目拉动经济增长,这就是我们的机会。”孙月亮表示。

企业必须做好准备,迎接红利的释放,而“智造”帮了企业大忙。

6月19日,汉德齿轮的热处理车间正在进行淬工序,喷出火焰的位置温度达到近850度,由不怕热、不怕烫的机械手臂来抓取、放入物料,而以前这样一个过程,都需要人工用铁钩来夹取。

而在汉德车桥圆柱齿轮分厂精锻车间内,抓取毛坯、调整姿态、送入车床、精确加工,然后清洁冲洗……机械手灵活自如地工作,整个流程下来只用了不到2分钟。

“以前用的是数控车床,1个人只能盯着2台设备,现在公司大力提倡智能化,安装了智能生产线后,1个人可以看6台设备,效率是原来的3倍。”现场工作人员表示。

记者在各个车间里看到,这个43万平方米的厂房里“机比人多”;产品生产环节,采用数字化设备,全程监测设备运行、生产工艺和产品质量;物流环节,采用数字化管理,实现销售、订单、供应链全程闭环管理。

就在不久前,汉德车桥又添了4条智能生产线,至此,这个企业车间的自动化生产占比达到70%。

“在‘智造’的加持之下,如今车间的日产量早已破万。”孙月亮告诉记者,“今年公司预定的目标是销售额达到18.8亿元,我们有信心达到20亿元,超额完成任务。”

今年前5个月产销
同比增长79.9%

东立智能: 苦练“内功”, 跑出“加速度”

株洲日报记者 刘芳

6月19日,在天元区海纳川株洲零部件产业园内,湖南东立智能科技有限公司(简称“东立智能”)生产车间内机器轰鸣,马力全开。

这是一家主要生产汽车空调热交换器零部件的企业,去年从东莞来到株洲。今年,东立智能1至5月已完成了1100多万元订单,同比增长79.9%。

年后疫情大考,东立智能是如何做到订单不降反增?该企业董事长焦韶勇表示,这一切与企业持续苦练内功密不可分。

把时间抢回来,把损失补回来

冲压、清洗、包装、出货……上午10时,记者走进东立智能的生产车间,映入眼帘的是一片繁忙的画面:几十名工人正紧张工作,停在厂房外的运输车辆繁忙有序地运载。

“疫情爆发后,还担心公司没有业务,会因此失业,谁知道复工后活干不完。”田真是一名生产普工,公司2月10日复工后,她恢复正常上班,为了赶订单,保障生产供应,时不时需要加班。

冲洗组组长杨志强是田真的爱人。他说,从复工到现在,休息的日子一双手可以数得过来,加班是常态。“虽然忙,但是日子过得充实,一个月,多的时候能有5500元的收入。”杨志强说,“忙就表示咱企业发展形势好,工人工资也高,这是值得骄傲的事。”

“抢时间”,不仅是生产一线的状态。早在2月2日,公司原计划开工的时间被推迟,焦韶勇意识到疫情的严重,安排住在公司附近的5名工程师,把电脑搬回家画图设计,抢先开工。“做企业的要未雨绸缪,把事情做在前面。”焦韶勇说,正是由于我们抢先“苏醒”,才能及时应对疫情带来的影响。

把时间抢回来,把损失补回来,在东立智能的车间里,“奏出”了复工复产春之声。

“复工以来,公司及其运作未停歇,生产一片繁忙。我们在一系列防疫措施的保障下,每天安排员工轮流上岗,投入生产赶订单。”焦韶勇说,现在生产还有缺口,急需招募一批工人。

“苦心修炼”,订单纷至沓来

东立智能之所以订单纷至沓来,实现逆势上扬,离不开企业的“苦心修炼”。

“经过10多年的潜心研究,我们已经拥有能与客户保持同步开发的能力。”焦韶勇说,当客户开发一款新产品时,我们能为客户同步思考,该用什么样的模具,用什么样的结构方便通用,用什么样的结构能提升产品性能、合格率。

焦韶勇进一步解释称,换言之,东立智能就是为汽车商客户研发设计热交换器这个核心部件,主动帮客户提升产品的制冷效果、速度、能效比,以及客户在后期装配过程中,减少废品,提高效率。

“产品升级和技术创新是企业得以持续发展的内生动力。”焦韶勇说,“早在客户在开发新产品的时候,我们就拿到了很多产品前期订单信息,并逐步转化为产品订单。即使在疫情期间,我们也能够跟上节奏。”

此外,面对疫情带来的影响,公司内部还提出“轻管理、重执行,轻流程、重交付,轻态度、重结果”理念。

“疫情爆发后,客户的需求也在变化,要不就没有订单,有订单的话又是急单。”焦韶勇说,这就是考验团队快速反应和执行能力,“忌过度管理,重执行,能为客户解决问题才是生存之本。”

苦练内功,往往能赢得先机。如今,东立智能已是比亚迪、南方英特、富奥翰昂、上海空调国际等企业的合作伙伴。

“公司去年产值达2200万元,今年预计全年将实现4000万元。”焦韶勇介绍,“今年1-5月,业绩在逐月增长,即使是受疫情影响最严重的二三月份,公司每月的订单也有近200万元。”他相信,随着下半年旺季的到来,企业会迎来再一次爆发。



东立智能生产车间内,
工人们正忙着赶订单。
刘芳 摄



“换装”中的AGV小车。高晓燕 摄

湖南华数: 用中国“大脑” 装备中国制造

其工控系统在部分重点行业和企业应用,实现替代进口

株洲日报记者 高晓燕

去年12月底在株洲注册成立,今年5月份正式开门营业——这家在行情低谷时期低调开张的企业,却在不到一个月的时间内拿下了合计80万元的业务,并且诸多企业正在洽谈合作中。

究竟是什么,让湖南华数智能技术有限公司(以下简称“湖南华数”)拿到了启动市场的“秘钥”?

“玩转”一辆小车,就可有4800万元的订单

6月19日,走进湖南华数,眼前的场景让人惊讶。

在湖南华数高达4层的车间里,听不到机器轰鸣,看不到生产线忙碌;在偌大的办公室里,看不到密集的人员办公。原来,35名的团队成员里有一半被派驻进知名高校,就地开展技术攻关。

走进一间厂房,地面用黑色磁贴做出一圈完整的跑道,类似于孩童玩具的行车轨道,一台1米见方、仅到人膝盖高度的AGV小车,在这条磁贴跑道上反复试跑。

“别看这车小,它能举起一吨重的物料。”王晓宇博士,既是华中科技大学副教授,又身兼湖南华数研发部部长,在旁解释道。

这台AGV小车是济南一家大型汽车生产企业送来的故障品。在现代智能生产车间里,AGV小车承担着物料、设备等物品的移栽功能,对精度、及时性要求较高,其80%左右的重要零部件及系统,均采用国外进口。这也造成小车出现故障时的维修困难。

此次,济南这家企业希望能借湖南华数的技术,重塑这台故障AGV小车,实现国产化替代。

事实上,这一目标已经实现。在被“解剖”开来的AGV小车上,用来替代进口的国产化工业控制器及其线路,只有进口部件的三分之一大小,“用了我们华数的国产部件和系统,目前AGV小车各项功能已经恢复正常。”对接完济南企业的访客,王晓宇顾不得吃中饭,又带着助手赶往高铁站准备返回武汉。

“济南这家企业,准备将工厂做生产自动化的技术升级改造,且全部采用国产,预计订单金额可以达到1.2亿元,除去装备费用,分给我们的工控系统费用大约在40%左右,也就是4800万元。”湖南华数总经理周敏说。

基于工控领域的核心技术,目前湖南华数已与株洲本地的院校及企业签订了80万元的订单。

攻克一套系统,提升国产设备的市场底气

就好像手机必须配备安卓或者苹果iOS系统才能运行一样,工业领域的自动化生产设备,也必须在工业系统平台上才能运行,而湖南华数所研究制造的,就是被誉为工业制造装备“大脑”和“神经”的可编程自动化控制系统,以及与其相关的控制器、伺服电机等产品。

这样的工控系统,在CNC机床、机器人、智能产线、武器装备等领域有着广泛应用。事实上,80%涉及国计民生的关键基础设施都要依靠工业控制系统实现自动化作业,而目前国内可编程自动化控制器(PAC)80%的市场,都被德国西门子公司、施耐德、日本三菱、欧姆龙、美国罗克韦尔等国外厂商占据。

近年来,随着国内工业与信息化深度融合的持续发展,我国制造业对工控安全的需求全面升级,近几年行业增长均超过10%。

目前,湖南华数已成功研制出全总线、全开放、全国产可编程自动化控制系统,产品技术指标可媲美美国同行中高档产品。

作为华中科技大学内工业自动化控制技术平台组整体平移落地的科技型企业,湖南华数也是武汉华中数控股份有限公司的子公司,以及国家数控系统工程技术研究中心布局全国的5大分中心之一。

武汉华中数控股份有限公司,是国产数控系统企业首家上市公司;国家数控系统工程技术研究中心,是我国高档数控系统的基础技术和应用技术研发的国家级研究基地,以及创新源头和产业化基地。“背靠”两大技术支撑,湖南华数的实力可见一斑。

“目前我们的工控系统,已经在部分重点行业和企业进行了应用,实现了替代进口。”周敏表示。

自成立以来,湖南华数保持着旺盛的科研“精力”,平均每月都有1—2项新的科技创新成果,目前该公司还承担着制造装备工业自动化控制基础技术研发等多项国家级科研项目。

“我们就是要用中国‘大脑’,来装备中国制造。”周敏说,按照计划,湖南华数将在今年内完成约5600平方米的生产、研发基地建设,扩充运营团队,并于2021年扩大细分领域的应用与推广,形成产业生态链。