

导语

2020年,对不少企业来说,是最难也是最好的一年。

当前经济形势正面临全新变化,一个以国内循环为主、国际国内互促的双循环发展新格局正在形成。在此背景下,该如何应时而动?又该如何顺势而起?这是摆在所有中小微企业面前的考题。

为此,本报特聚焦一批在市场竞争中独具优势的中小微企业,讲述他们在竞争中独辟蹊径、创新突破,最终脱颖而出的故事,展现他们分析市场、适应市场、占领市场的秘诀,以期为更多中小微企业的成长提供借鉴。

最难,也是最好的一年

——株洲中小微企业的逆袭“脸谱”

2020年,“悍威磁电”交出成立10年以来最好的成绩单
这家小微企业“以小博大”

株洲日报记者 易蓉 通讯员/王敏

在疫情突袭和经济疲软的双重压力之下,有人却交出了最好成绩单。

2月20日,在天元区高科汽配园里一栋不起眼的办公楼里,做居电永磁行业前三的“小巨人”——株洲悍威磁电科技有限公司(简称“悍威磁电”)发布2020年业绩,公司销售总收入突破3000万元,较去年同期增长40%。

这是其成立10年以来的交出的最好的成绩单。

这两年,悍威磁电的前进节奏明显加快,从与全球各巨头“以小博大”,到抢占智能制造的“风口”,它背后藏着“小巨人”怎样的成长秘籍?

贴身肉搏 实力取胜

株洲悍威磁电科技有限公司(以下简称“悍威磁电”)是一家专注于研发与生产起重电永磁铁、电永磁吸盘及磁装夹工具、电永磁快速换模系统等电永磁产品的企业,其产品已应用于冶金、机械、造船、电力、汽车制造、轨道交通等行业,并已远销欧洲、美国、日本、韩国、东南亚等国家和地区。

“电永磁是个又偏又专的行业,10年前国内对此类产品的需求量及价格都不如国外,因此我们最早是做产品出口,为ABB、发那科等国外企业供货。”公司董事长任争胜说。

随着国内市场的潜力增大,悍威磁电开始开拓国内市场。

2012年7月,上海正华电力科技集团有限公司就一单出口至巴西的大型电永磁吊机订单向全球招标,吸引了意大利的泰磁、美国沃克等全球10家巨头企业。

彼时籍籍无名的悍威磁电与“大象们”站上了同一

个舞台。

“要打开国内市场,这是一次最佳机会,拿下了我们就一炮打响。”任争胜告诉记者,“这个订单高达300万元,我们当时年订单还不足1000万元。”

半年的博弈后,悍威磁电拿下了订单,之后产品交付至巴西,得到了对方的高度认可。

“后来在一次国际展会上碰到了当时同台竞标的意大利泰磁负责人,他们原来一直在关注我们交付结果,对我们很是赞许。”任争胜说。

一战成名后,悍威磁电在国内外都有了名气。

细处求生 死磕创新

而悍威磁电的跨越式发展,则是因为站上了智能手机时代的“风口”。

2013年始,智能手机百花齐放,当时的手机背壳是铝合金质地,当时,比亚迪、富士康、华为、三星等智能手机制造商在国内外找了一圈,希望能够设计出一款智能手机加工专用的电永磁夹具,最后,只有悍威磁电接下了这一“不可能的任务”。

当时,国内外的电永磁产品都是大而粗,用于工程机械,突然要做一个巴掌大的产品,这在国内外都没有先例。

“当时,对方就给了一个想法,要求我们一个星期内出样品。”任争胜当即接下了这一“不可能的任务”,派出了技术骨干去到对方手机生产车间,就地创造。

相比传统夹具,可悬空吸附的电永磁夹具,让手机背壳进行加工时,更方便、抓取更稳,效率更高。

技术人员们每天都趴在手机背壳生产线上,不断调整优化设计方案,1个星期内就拿出样品,也就是这款电永磁夹具,为公司创下了多项国家发明专利,也成为那5年里的“网红爆款”,占据公司总销售额的40%。

“兴隆”很兴隆

株洲日报记者 赵云超 廖明
通讯员/周杨

2月20日,株洲兴隆新材料股份有限公司投资4000万元的水玻璃清洁生产线点火投产,预计每年将新增水玻璃6万吨,新增产值近1亿元。

牛年新春开局红火,过去的2020年,兴隆新材表现亦是不俗:全年生产水玻璃固体2167万吨、白炭黑1401万吨,实现销售收入6.07亿元,分别较上年增长502%、12%、164%。

“最难的一年,取得了历史上最好的成绩。”阳光和煦的早春午后,该公司董事长兼总经理唐建强,谈起2020年感慨万千。

“怎么做到的?”

面对记者的好奇,唐建强说:“准备得早,准备得快,准备得好,这是谋事在人;国内疫情防控到位,复工复产强势拉动,这是成事在天。兴隆能在2020年取得好的成绩,意料之外,也是情理之中。”

退与进

将时间的坐标拨回至一年前。

2020年新春,新冠疫情开始国内蔓延,对外物流几乎阻断,随着疫情防控措施的升级,兴隆新材面临挑战。

早在心里盘算过千百次的唐建强作出决定:“压产、停产不是最好的办法,我们要考虑,如何在做好疫情防控的同时,保生产、保交付,顺利闯过这一关!”

决定作出后,兴隆人的焦虑反而减轻了。“所有人的思路立马转了,一起想办法。”回忆当时的情景,去年分管销售的何晓阳至今难忘。

如何变被动的退为主动的进?答案只有一个字:快。

疫情防控快人一步,2020年疫情最为严重之时,兴隆新

材的生产仍在有序进行;抢抓国际订单,调动一切力量保交付,兴隆新材去年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,国内疫情得到控制,但国际疫情防控紧张,国内销售强势发力,内销同比拉升17.5%。

“困难当前,不要轻易做被动的决定,比如停产可能一时间库存压力轻了,但实际上没有解决问题,还是要主动去应对。”唐建强说,即使疫情最艰难的时刻,公司依然坚持年初确定的目标不变。

内与外

2月22日,兴隆新材的生产车间里,分管生产的彭令军忙着在各个车间查看生产情况。

“销售形势好,生产不能掉链子。”彭令军介绍,去年下半年至今,兴隆新材持续产销两旺,供不应求,公司一度采用配额发货的方式。

回望疫情影响之下的2020,兴隆新材因势利导,在国内外市场间转腾挪、变中求活。个中经历,让“老销售”何晓阳也直呼不易。

“1至3月,全力保障出口订单,4月份后出口踩了‘急刹车’,但生产不停,库存达到极值,压力太大了。”何晓阳介绍,在国内外两个市场的转换中,兴隆新材虽调整及时,但也一度极限承压。

变化出现在8月。

“我们的产品在工业领域应用极广,到了8月份,我们的销售端就觉察到了国内各相关行业生产形势的转变,需求拉动强劲起来。”何晓阳介绍,从9月份开始,兴隆新材在国内的销售开始大面积铺开。

也正是此前一直未停的生产端,为兴隆新材在2020年下半年国内市场的竞争中,备足了筹码。

执掌公司数十年,唐建强始终亲自抓生产和销售。2020年疫情最困难时,他咬定生产目标不放松、出面商谈大客户。

“稳存量市场,拓增量市场,挖潜在市场,有很多工作可做。”他提到一个细节:复工复产之初,兴隆新材的销售人员全

年后的今天,企业元气都未完全恢复。

好在国内疫情迅速得以控制。而国外疫情蔓延也给行业留出思考空间。

“数控刀具被誉为‘工业牙齿’,是生产制造中的关键环节。但此前,国内高端刀具市场一直被各大进口品牌所把持。”吴杨勇说,尤其是航空航天、军工、能源等重要领域,如果这些行业不能掌握核心技术,“卡脖子”的风险将在所难免。此次疫情下造成的供应紧缺,便为人们警钟。

作为民族刀具的领军企业,株钻公司意识到,无论是从产业链安全角度,还是企业自身发展趋势,以及市场需求驱动,必须要实现进口替代。

瞄准进口替代

在风电领域,风车转动时,对一个齿轮零件的精度要求极高。

但在过去很长一段时间里,国内企业技术达不到要求,只能依靠从美国、欧洲进口,单片价格高达500、600元。

为了拿下这一技术,株钻公司的研发人员反复试验、检测,最终攻破技术难关,达到与国外产品相同的性能,且产品价格被控制在200-300元。

“我们第一次将产品推介给国内客户时,他们一开始并不信任。”株钻公司核心产品线副总经理王羽中说,但之后的使用效果却获得客户大加赞赏:“没想到国内也可以生产出这么好的切削刀具!”

类似的情景不断在上演。

难加工材料专用牌号刀具主要应用于航空航天领域的零件加工。由于要在高温高压条件下完成,对刀具也提出很高要求。过去国内生产的刀具在精度、寿命等方面达不到要求,使得该项产品很多时候都要依靠美国、以色列、欧洲国家。

为了攻克技术难关,株钻公司安排两组团队,前后花费3年多时间,分别从材料和结构方面下功夫,不断改善产品基体和涂层技术,改进结构和槽型结构,提升磨削精度,最终实现最佳优选。

“作为进口产品替代,该牌号刀具不仅为客户降低使用成本,缩短供货时间,更重要的是,它确保了产品链供应安全,避免因供货受阻影响相关项目建设。”王羽中说。

牢牢掌握核心技术

对中国企业来说,要有替代的信心,更要有

超越的决心。

对于不少机械生产企业,孔加工是一项常见技术。但细微处见真章。钻孔的尺寸、位置和刀具寿命,都决定着产品的高下。

株钻公司自主研发的ZSD系列浅孔钻,运用独特的双重平衡技术,采用三重抗崩刃的独特结构,解决了客户在钻削过程中存在的孔径超差、孔壁粗糙、喇叭口、刀具寿命低等问题,所有指标达到国际先进水平,部分指标甚至在国际领先。

“更重要的是,这一技术具有自主知识产权,属于核心原创技术。”王羽中说,原创的技术优势在于能做到当前领先,优化提升还可以未来也领先,这是单纯依靠模仿所达不到的。

由于这一技术的运用,该系列产品去年销量增长一倍,利润增长75%,为公司发展做出重要贡献。

“习近平总书记来湖南考察时指出,自主创新是企业生命,关键核心技术必须牢牢掌握在我们自己手中。这给株钻公司带来重要启示。”王羽中说,企业通过加大技术投入,加强技术攻关,不断提升我国切削刀具的技术水平和核心竞争力。



悍威磁电车间内正在忙碌生产。 易蓉/摄



株钻公司生产线上派繁忙。 任远 汤蓉/摄