导语

今年,是我国实施“十四五”规划的开局之年,在疫情有效防控的背景下,快速反弹的中国经济正成为拉动全球经济的引擎。与此同时,全球疫情存在反复风险,全球化发展面临挑战,产业链分工面临重构,全球政经格局依然复杂多变,外部环境不确定性、不稳定性仍然较大。

有压力才会有动力,有挑战才会有应对挑战的办法。面对机遇和挑战,株洲企业快速反应、积极行动,在抢抓新一轮发展机遇中快人一步。这不,才刚刚开年,但株洲已有企业进入了生产连轴转的高频阶段。

展望2021年,我们信心满满。

最具挑战也最有希望的一年

今年株硬球齿产能将扩增30%

株洲日报记者 高晓燕
通讯员何庆文

“复产?春节期间我们一直没有放假休息过。因为订单太多,现在员工都是主动加班加点。”2月底,走进株硬集团生产区,迎面碰上刚刚换班准备休息的员工,依然神采奕奕。

去年底以来,株硬集团订单呈现爆发式增长,形势一片大好,生产车间日夜赶工,依然无法满足订单需求。

在手订单已排期半年后

株硬集团钻头合金事业部,是集团矿用硬质合金专业生产单位。其拳头产品YK05球齿,主要应用于坚硬、复杂岩层的开采,在国内无论是产品技术还是市场份额,都占据绝对第一。

进入生产车间,眼前所见,是一排排整齐的全自动化生产设备。干净整洁的生产车间里,仅有少数操作工人,正在整齐有序地生产。

在几台压力机前,几名工人正忙着操作。这里,是生产硬质合金的第二道主要工序。自动化程度颇高的压力机,将混合好的碳化钨粉和钴粉压制成型,再送入下一道工序进行烧结。

“原来要1个工人操作1台设备,现在1个人可以同时操作6台。”株硬集团钻头合金事业部总经理邹德良介绍,目前钻头合金生产线的压制自动化程度已经达到了70%,劳动生产效率较从前提升4倍以上。

今年1月至3月,株硬集团仅钻头订单就同比增长达到60%,目前在手订单生产排期已到6月份以后。

“我们已经通过调整生产排序、合理安排班期等方式提升产能,但仍然无法满足。当前产线已在超负荷生产,感觉每天都在

挑战产能新极限。”邹德良说,以往,年初销售员都是被派往各地签订新单,今年则完全不是,主要是为客户做服务,“解释一下我们为什么不能尽早交货,实在是产能不允许。”

为此,株硬集团钻头合金事业部已经启动了产能提升计划,签订了关键设备采购订单,同时也将对后端工序继续进行自动化改造,预计年内可实现产能提升30%,整体生产效率在现有基础上再次提升20%以上。

关键核心技术取得重大突破

如何将优势产品始终保持技术领先性?去年,株硬集团组织专门研发团队对YK05球齿进行了升级技术攻关,实现了耐磨性、韧性的“双高”提升,产品使用寿命提升了30%以上,“我们是十年磨一剑,关键核心技术的重大突破,使新产品至少可以领先5年以上。”邹德良自豪地感慨道。

新一代YK05球齿,于去年小批量投入市场使用后,又于去年底成功走进海外市场,在欧洲客户手中,与国际顶尖企业的同类产品“同台竞技”,经历了三轮产品试验。“前不久,经客户反馈,我们的钻头产品,技术指标已经超过了国际顶尖企业。”邹德良有些兴奋地说。

更重要的是,这次研发,不仅实现了产品升级,还解决了硬质合金行业一项共性技术难题。

耐磨性和韧性,在硬质合金生产中是两个此消彼长的指标,具备高耐磨性的产品,往往韧性相对会有所降低。此次,株硬集团已经掌握了“双高”提升的关键技术,有望推广至其他产品中。

“瞄准世界一流”,是株硬集团在全球竞争中为企业立下的坐标。在科技创新与市场开拓的双轮驱动中,株硬集团不断发挥核心技术优势,正在更多领域赶超先进。

神通光电有“神通”

株洲日报记者 廖明

早春时分,乍暖还寒,湖南神通光电科技有限公司的生产车间里,已是一片热火朝天的忙碌景象。

“往年的这个时候,都是生产淡季,但今年不一样,忙不过来。”该公司总经理蔡永久介绍,开年的头两个月,公司已经实现产值过亿元,目前各生产车间“火力全开”,全力保障订单交付。

即便这样,现在在公司计划的生产任务,最远的都已经排到了6月份。

汽车电线基本覆盖国产汽车品牌

神通光电的汽车电线生产车间里,2万平方米的生产区域仅有30余名工人。但车间的出货区域,总有生产打包好的线缆被源源不断地送上货柜,等待发运。

“别看人不多,但每一条生产线都在满负荷生产,订单已经排到了5月份。”神通光电副总经理王泉指着车间里的大小设备及不同的生产线介绍:“高度自动化,只有个别环节需要人工,我们的生产设备、生产线,在全省、全国范围来看,都是数一数二的。”

王泉介绍,仅这两年,神通光电在汽车电线生产车间的设备上,已累计投入近4000万元。

除开设备上的大手笔投入,神通光电在电线原材料——铜的选择上,更是优中选优。

“今年铜的价格一路飞涨,但我们仍然坚持用最好的。”王泉介绍,先进的生产设备,优质的生产原料,赋予了其汽车电线一贯的高品质。

从一捆捆打包封装好的电线上,可以看到“北汽”“东风”“柳汽”“陕汽”“福田”等众多整车生产企业的名字。一段时间后,这些电线将被装配到上述车企的各型车辆上。

“就一辆汽车来说,老百姓关注和熟知的,可能就是发动机等几大件,但鲜为人知的是,一辆汽车里,各类电线加起来,总长接近8000米,相当于人体的血管和神经,不显眼但同等重要。”王泉介绍,目前,神通光电生产的汽车电线,已基本覆盖各个品牌的国产汽车。

神通光电的目标,远不止于此。“我们已经在跟大型的合资及外资车企谈合作,神通的汽车电线,很快会进入更高端的合资品牌汽车市场。”王泉介绍,进入合资品牌及外资品牌供应体系,门槛更高、标准更严,但“神通光电有这个实力”。

特种电线电缆大单连连

汽车电线车间的旁边,是神通光电的特种电缆生产车间——大型天车、钢轨、手臂粗细的电缆、比人高的线缆,映入眼帘即能稍稍理解“特”在何处。

指着一条从车间顶端二楼延伸下来的生产线,蔡永久介绍:“这是中压电缆生产线,填补了株洲电缆行业的空白,第二条生产线也将在年中上线。”

拿出手臂粗细的电缆,蔡永久说:“这是防火电缆,可以保证火灾发生后的3小时里正常供电,掌握这项技术的,全省也仅神通光电一家。”

拥有“独门绝技”,神通光电的特种电线电缆业务风生水起。

去年以来,该公司先后中标南京地铁、合肥地铁、杭州地铁、珠海铁建大厦等项目,同湖南天禹安装签订5000万元的定向采购战略合作协议,与市国投集团、城发集团、市地产集团以及新产港集团签订采购框架协议。今年又中标中铁城建相关项目,成为中建五局信合地产指定供应商,与新城控股签订2亿元意向合同……

“电线电缆的订单已经排到6月份了。”蔡永久介绍:“新基建的进程中,电线电缆是刚需,我们面对的是万亿级的市场。”

此外,跟随“一带一路”,神通光电已经开始着手布局海外市场,缅甸、泰国、柬埔寨、印度尼西亚等国,都有项目在洽谈对接中。

节后“涨涨涨” 喜迎“开门红”

华锐精密大涨69.81%,欧科亿大涨54.72%

株洲日报记者 廖喜康

株洲日报讯 3月1日,春节后第8个交易日,A股三大指数迎来大涨。株硬军团表现抢眼,红彤彤一片,尤其新上市的小弟弟“华锐精密”、“欧科亿”,在节后8个交易日里连续“涨涨涨”,为投资者送上了丰厚的“开年红包”。

华锐精密连续2个交易日涨停

春节后第一个交易日,华锐精密的开盘价还是64.70元/股,当天最低曾探底至62.82元/股,这是其2月8日上市以来的最低价。当时可能很少有投资者想到,之后的5个交易日,这只株洲的科创板次新股会以强势表现迎来“开门红”:2月19日,涨幅8.28%;2月22日,涨幅6.5%;2月23日,涨幅2.23%;2月24日,涨幅20%;2月25日,涨幅20%。

据统计,华锐精密节后累计大涨了69.81%,特别是2月24日、25日,连续收获“20厘米”涨停板,吸引了众多投资者的关注。而同期A股步入调整期,上证指数跌了2.84%,深证成指跌了6.92%,创业板跌了12.28%。

华锐精密是专业从事硬质合金数控刀片生产的国家级高新技术企业。根据中国钨业协会统计,2018年、2019年,华锐精密硬质合金数控刀片产量在国内企业中均排名前三,其“硕石刀具”品牌在第四届切削刀具用户调查中被评选为“用户满意品牌”。

2020年1月以来,国内外先后爆发新型冠状病毒疫情,部分欧美、日韩高端数控刀片进口业务受到阻碍。以华锐精密为代表的优秀国产刀具企业,凭借产品性能和服务优势,进一步加速了对高端进口刀具产品的替代,实现了经营业绩的持续增长。根据该公司业绩快报,2020年度实现营业收入3.12亿元,较上年同期增长20.60%;实现归属于公司股东的净利润0.89亿元,较上年同期增长24.53%。

欧科亿8个交易日 累计上涨54.72%

同样深耕数控刀具领域,在科创板上市的欧科亿,节后的表现也相当不错。继2月24日股价大涨12.49%后,2月25日又上涨了8.66%,2月26日又大涨8.18%,节后8个交易日累计涨幅达54.72%。

欧科亿是一家专业从事硬质合金制品和数控刀具产品的研发、生产和销售,具有自主研发和创新能力的高新技术企业。该公司负责人表示,将紧紧抓住中国制造高质量升级机遇,借力资本的力量,拓展产能,加码研发,聚焦数控刀具国产化和进口替代,推进产品结构向深加工、系统集成方向升级,打造成为国内领先、国际知名的数控刀具综合供应商和系统服务商。

2月26日,欧科亿发布业绩快报,2020年实现营业收入7.02亿元,同比增长16.45%;实现归属于母公司所有者的净利润1.07亿元,同比增长21.54%。该公司解释,2020年,完成新增数控刀片产能的投产和数控刀具产品结构优化,依托进口替代优势,业务发展迅速,实现了公司业绩稳步增长。

宏达、旗滨股价一年大涨超1倍

除了“哥俩好”的华锐精密和欧科亿,株冶集团节后表现也很不错,8个交易日上涨了27.26%。

受益于经济复苏及通胀预期,有色金属价格加速上行。株冶集团作为国内锌冶炼龙头,全球第九大锌冶炼生产企业,股价连续上涨,2月19日、20日连续收获两连板。

2020年以来,株冶集团全年产出锌超过30万吨,主产品“火炬牌”99.996%锌锭实现了稳定产出,不仅创下建厂以来的质量最好水平,在国内乃至世界锌冶炼行业也均位居前列。

宏达电子和旗滨集团也是株硬俱乐部中备受青睐的优质投资标的,虽然近期涨幅不明显,但从去年3月2日至今,一年时间里,宏达电子大涨了160.7%,旗滨集团大涨了176.9%,坚定持有的投资者应该都有不错的回报。

据悉,宏达电子是国内军用钽电容器生产领域的龙头企业,2020年该子公司非钽电容业务也增长迅速,整体订单翻倍增长,其中发展规模较大的MLCC产品增幅超过70%,电源模块类产品增幅接近翻倍。

旗滨集团是国内浮法原片玻璃的龙头企业,近年来积极布局电子玻璃、药用玻璃、光伏玻璃。根据该公司业绩快报,2020年度实现总营收96.44亿元,同比增长36.3%;实现归母净利润18.32亿元,同比增长36.03%。

50%增长!一家物流公司的“逆势”之路

株洲日报记者 易蓉

开年即冲刺。

3月1日,位于天元区的湖南德通物流有限责任公司(以下简称德通物流)里一片热火朝天,一批来自麦格米特、欧格瑞等公司的产品正在装车,准备发往深圳、浙江等地。

“大年初七就被企业催着开工了,1月份的业务量就达到300万元。”德通物流负责人李卫告诉记者。2020年,一场疫情让不少企业遭受重创,但主营快运、大票零担、整车物流的德通物流却跳出了圈外,业绩还获得了50%的增长,这是公司前所未有的成绩。

在他看来,眼下,是最具挑战的一年,也是最有希望的开始。

疫情之下,难得的50%逆势增长

这种开年即繁忙的开局,德通物流从去年就开始了。

2020年2月初,正是疫情爆发期,作为全市首家开业的物流公司,德通物流从去年农历大年初六开始,一方面忙着给客户送84消毒液、口罩等防疫物资,一方面则忙着给客户产品装车送货。

与疫情赛跑。快运,首先就是要快。

“疫情期间,麦格米特公司生产了一批呼吸机,需紧急从深圳送往武汉火神山医院,我们不到18个小时便送到目的地,如此往返送了两三次货。”李卫说。

和很多行业一样,一场疫情让不少物流企业遭受重创,很多小型物流公司倒闭了。而正是这种“今发至”的快运服务,让德通物流在疫情冲击下生存了下来,而且还活得不错。

公司成立10余年,从快递起家到如今主营园区企业快运业务,2020年,德通物流迎来了前所未有的逆势增长——业绩同比上升50%。为此,公司去年增加采购了16米长的挂车2台,7.6米的挂车3台,42米的货车14台,规模扩张明显。

尤其,该公司开通的株洲直达广东、珠三角专线,往返点对点的快运服务,复工复产后,物流快运市场的需求激增,防护用品、医疗器械、生活日用品等都在一辆辆飞奔的货车上得到周转,北汽、长城电子、麦格米特等天

元区多数企业产品都搭上了德通物流的货车。

争取省内首家区域性股权市场挂牌

2021年,德通物流的业绩预计同比增长将不低于40%。

在李卫看来,这两年,不是一个好年景,但是一个好年份。作为一个新十年的开启之年,一场疫情,加速了行业的优胜劣汰,也让从业者恢复理智,“务实”的创业者更倾向于沉下心来思考,过去的规模原始积累的过程,最终给企业留下了什么?那些能够穿越周期、穿越不确定性的竞争要素成为接下来市场竞争的壁垒。

因此,2020年,更像是一个分水岭,真正有能力的企业从此时开始埋下高速增长伏笔。在零担快运赛道上,德通物流关于服务的比拼也从来没有消停过。

“除了株洲直达珠三角的快运线路,目前还开通了华东线,即株洲直达上海、浙江、江苏等地。”李卫介绍。

对企业而言,“价格战”的效果立竿见影,但这种价格战如今还能否烧出有效规模值得怀疑。在这一点上,李卫认为,只有能够拼到一个车上,帮你提高车的毛利、降低成本的规模才是有效规模。

与此同时,规模的增长,对于企业整体的组织管理、运营体系都是考验。在规模之下,企业能否形成一套有效的组织、管理、运营能力,是影响企业品质、时效、成本等的核心因素。

预计今年4月份,德通物流将入驻自己的新“大本营”——天元区高科科创园内2700平方米的新厂房,同时也将构建起德通物流的“航母”。

“此前,德通物流在东莞、佛山、株洲三地分别成立了3家公司,目前正在着手进行整合,成立德通物流集团,将原先3家公司改组旗下3家子公司,再重新成立一家运输子公司,随后再进行股改,争取在湖南省区域性股权市场挂牌上市。”李卫说,“而且利用股改的外部压力,让公司财务规范、运营规范,打造德通的企业文化与价值观,把与公司共同成长的核心员工纳入公司股东,做到共创、共赢、共享。”

压制好等待 锻造的合金钻头。高晓燕摄

德通物流装车发货现场。易蓉 龙风/摄