

向春而行 奋力开跑

04

株洲日报

经济

JING JI

观察



责任编辑: 王军
2023年2月7日 星期二
第28831967号

【编者按】

新冠疫情调控举措优化之后,全市上下正扎实谋全局,全力拼发展。春江水暖,新春伊始,我市各行业复工复产的加速度就已经拉满。作为经济细胞的小微企业,感受到了后疫情时代经济复苏的强劲脉动,铆足干劲忙生产、赶订单,向春而行奋力开跑。

5 这家民企 正御“水”前行

株洲日报全媒体记者/易蓉

1月30日,农历正月初九,还没出年节,湖南水之源环保科技有限公司(以下简称水之源环保)就忙着开工了。当天,荷塘区金山工业园内一个一体化智慧加压水泵站项目正式开工,渌口区董家墩高科园内一个净化水处理设备改造项目,也在紧张施工中。

“开年就接到了百万元的大订单,是个好开局。”董事长黄顺说,“今年是近年春节以来开工最早的一次,要把过去耽误的时间抢回来。”

这个新接的百万元订单,不仅为他开了好局,也为他提供了新思路。

水之源环保是一家集环保工程设计、环保设备研发与制造、环保工程施工、运营维护于一体的综合型环保高科技企业。过去3年,受经济形势和疫情影响,为求生存,这家民企“不曾黑猫白猫,抓住老鼠就是好猫”地找订单,但从结果来看,40个小订单客户和10个大订单客户,公司要走的流程,花费的人力、物力成本差不多。

“既然如此,不如就重点‘抓大头’,即寻找客户群体从原先的点对点,变成点对面,即加强与协会、牵头单位的联系。”黄顺表示,荷塘区金山工业园的一体化智慧加压水泵站项目,就是与市水务集团加强合作的成果。

思路一变天地宽。眼下,疫情管控已调整,黄顺和同事马上就要“招商队长”,去葛洲坝、深圳找业务了。

近年来,水之源环保拿下了数百个污水处理项目。“今年,技术革新将再添新成果——公司新产品‘智慧供水泵房’将在株洲小区亮相。”黄顺说。

智慧供水泵房通过增加远程联网实现远程监测数据,同时增加更多的传感信息采集,扩展摄像头监控,门禁监控等安防监控,对泵房各项指标进行全面的、不间断地采集,建立科学有效的管理系统。

“还有乡村振兴战略之下,农村污水治理也是个大市场,我们已有成功实例。”黄顺说。

新的政策,不断吹来新的东风;新的技术,将开拓出新的市场。2023年,水之源环保的销售额预计增长翻倍。

6 生产订单 从“拖延”到激增

株洲日报全媒体记者/刘芳

新春开门红。1月30日,位于株洲汽配园的株洲悍威磁电科技有限公司(简称悍威磁电),工人们脚蹬干劲投入生产,飞转的机器和火热的生产场面交相辉映。

“因订单激增,生产任务都排到4月份了。”悍威磁电董事长任争胜告诉记者,为此公司人事部又重新制定了招聘计划,还需扩大生产规模。

悍威磁电是一家专注于研发与生产起重电永磁铁、电永磁吸盘及磁吸工具、电永磁快速换模系统等电永磁产品的企业,其产品远销欧洲、美国、日本、韩国、东南亚等国家和地区。

近几年,悍威磁电也受到疫情和经济疲软的双重压力,“从2020年起,公司产值虽然有增长,但是速度明显放缓,尤其是去年增速只有12%。”任争胜感受最明显的是,“这几年客户的活跃度没那么高,有些项目谈着谈着就停止了,或者要拖很久。”

转变,出现在去年年底,悍威磁电的生产订单从“拖延”变为“激增”。

“四川一个谈了半年又搁浅的项目,在去年12月份重新启动,最后在春节前签订了200万元的合同。”任争胜不仅看到了国内市场在逐步复苏,也盼来了国外市场的春天。“春节期间,公司与欧洲代理签了一个400多万元的合同,相当于原来一年的订单量;还有新加坡的一个客户,之前都是小批量采购,前几天告诉我们2月底要来株洲实地考察,这意味着可能大大增加订单。”

国家调整优化疫情防控措施后,不少企业感受到了经济复苏的强劲势头。看着客户们又重新活跃起来,任争胜也充满信心,“疫情期间的投资比较保守,现在市场需求逐渐增多,为了满足生产需求,公司今年还有购地的计划。”

作为湖南省专精特新“小巨人”企业、国家级知识产权优势企业,悍威磁电今年的研发投入将超过销售收入的6%。任争胜说,电永磁是个又偏又专的行业,公司今年还将通过实施精益管理练内功,重点挖掘国内市场,不断扩大国外市场份额,预计今年公司产值可以增长50%,突破7500万元。

▲开工第二天,株洲橡胶院新材料事业部发货忙不停。
株洲日报全媒体记者/廖明/摄

▲正月初七,株洲民企人才市场首场新春招聘会上人头攒动。
株洲日报全媒体记者/任远 摄

答案是:14人,涵盖管理、生产、包装、检测、发货各环节。如此惊人的个人单产能力,在郭郁看来是理所当然,因为他们是有着60余年历史积淀的株洲橡胶院裂变而来,技术领先,理应在行业担当。

就拿目前最为常规的防水、防腐、防渗材料来说,株洲橡胶院新材料事业部的合作伙伴,都是业内顶级的头部玩家。

2020年,疫情爆发,也是在这一年,郭郁接过新材料事业部负责人的担子。

3年,面对原材料价格剧烈波动、内外物流不畅等诸多不确定因素,他和他的团队迎难而上,业绩逆势上扬,在2019年4000余万元的基础上,交出了年产量8000万元、1亿元、1.3亿元的亮眼成绩单。

走过疫情影响的这三年,随着新冠病毒进入“乙类乙管”,郭郁明显感觉到市场的强劲复苏。

“年关之前,就已经有非常多的客户,主动找到我们,谈2023年的需求、合作方向等等,这在往年是不常见的。”郭郁介绍,自去年12月份至目前,新材料事业部已签约在手的合同金额,已经达到4000万元以上。

前有“双碳”政策引领,后有党的二十大报告提出“加快化工新材料领域的发展”,对于2023年,郭郁都认为“新材料事业肯定会有新的突破”。

在郭郁的规划里,株洲橡胶院新材料事业部今年除了继续强化科研、加速成果转化、开辟新的市场之外,还有一项重要的工作,就是打造品牌。

谈及2023年的经营目标,郭郁说:“保守预估是在增长30%以上,但就我个人来讲,希望能做到2亿元。”

3 瞄准营收 谋求四连跳

株洲日报全媒体记者/廖明

1月30日上午,株洲橡胶院新材料事业部位于荷塘区嘉德产业园的生产基地门口,基地负责人符连吾正招呼叉车司机,将一桶又一桶的防水涂料装车,发往分散在全国各地的客户手中。

起步即冲刺。对于株洲橡胶院新材料事业部来说,确实如此。符连吾介绍,1月29日,基地结束春节假期恢复生产,当天即发出去几辆车的货。记者采访结束时,发货仍在继续。

一楼的生产车间里,大部分区域都被各类包装好的涂料填满,内里两套生产设备的边上,也仅见六七名工人。

似乎读懂了记者心中疑惑。符连吾笑着说:“在我们这里,很难见到一般工厂里几十甚至上百人、热火朝天的生产场景,但就这一栋厂房的生产基地,年产值在1亿元左右。”

接着,株洲橡胶院新材料事业部总经理郭郁,又向记者抛出了一个问题:猜猜整个生产基地有多少人上班?

4 “烟火气”升腾 这家店的复苏很“香浓”

株洲日报全媒体记者/李军

1月29日下午6时,天元区滨江南路228号,西江红的门口已经有人排队等候。晚来清粥,店家贴心的食客围炉烤火,边聊边等。

“最近客人很多,今天用上了排队叫号机。”西江红老板黄鹏说,原本他的3家直营店只有滨江南路店排队叫号靠员工手写,由于生意持续向好,“赶紧上马了智能设备。”

这种火爆的生意从1月26日,也即正月初五开门营业就出现了,3家直营店每天满座,门外等候的顾客众多,是名副其实的“开门红”。

自从2020年新冠病毒疫情发生,西江红承受了不小的冲击,尤其是去年年底的经历更是一波三折。2022年11月初,疫情又袭株洲,市民居家没法出门消费,店里一度亏损了几十万元。

从元旦开始,黄鹏明显感到生意越来越好,复苏的脉动日益



▲1月29日下午6时,西江红滨江南路店已有顾客排队等候。
株洲日报全媒体记者/李军 摄



▲大棚里迎来新一季的劳作。
株洲日报全媒体记者/王军 摄

1 企业“揽才”意愿强

株洲日报全媒体记者/任远

正月初七,位于神农城的株洲民企人才市场里热闹非凡,首场新春招聘会在这里举行。

沉寂了一段时间的人才市场迎来了“春天”,招聘会现场人头攒动,摩肩接踵。在各个企业展位前,求职者手持资料,或专注地阅读招聘岗位信息,或与招聘人员咨询互动,气氛热烈。

“热闹的现场招聘会终于回来了!”一位现场招聘人员告诉记者,短短一个小时,他们收到数十份简历,且应聘人员素质整体较高,招聘效果很好。

曾在一家上市企业从事策划文职工作的周女士告诉记者,疫情发生前,她因生孩子从企业离职,一直没有工作。现在孩子大了,她也重新“出山”,想找一份相关的工作。“今天投了3份简历,希望能成功。”

株洲民企人才市场负责人罗斌告诉记者,当天共有140余家企业前来招聘,行业涵盖制造业、电子信息、餐饮服务等行业。

从事人才招聘行业多年,罗斌见证了招聘市场冷暖。今年,他明显感觉到各行各业正在复苏,招聘企业对市场的信心逐渐恢复。

罗斌告诉记者,今年的新春大型招聘会从去年11月左右就开始筹备了。当时他们的营销团队向各企业询问参会意向,很多企业对市场较为悲观,对招聘员工十分谨慎,有些甚至直言“我们不招人,招了人也没事做”。但随着新冠病毒进入“乙类乙管”,各个企业的招聘意愿明显增强。“当我们再次向企业询问招聘意向时,企业积极了许多,纷纷表示愿意报名参加招聘会。”

餐饮行业的变化最先发生,也最为明显。“来招聘的企业中,餐饮行业企业明显增多,厨师、服务员用工需求加大。”在罗斌看来,这也与政策调整后,人们外出用餐意愿增强有着直接关联。“相信随着时间推移,其他行业也会进一步加快复苏脚步,期待市场早日回到疫情前的情景。”

记者了解到,在正月期间,株洲民企人才市场一共将举办12场招聘会,除了在人才市场内的6场招聘会,还将赴各区进行户外招聘,其中芦淞区2场,石峰区2场,荷塘区1场,天元区1场。

2 一亿元的小目标

株洲日报全媒体记者/王军

1月30日,温暖的阳光翻过山,洒在田野,洒向设施大棚。在天元区三门镇月福村,65岁的陈月兰将基质土打散,均匀地铺在多孔穴盘上,同伴赵桂兰将包裹着冬瓜种子的餐巾纸打开,二人娴熟地点穴播种。

钢架大棚内外,风景各不相同。外头万物萧瑟,溪水叮咚作响,里头红肥绿瘦,菜苗长势正旺,尤其是辣椒苗上点缀着的白色花朵和藏在叶片间修长的辣椒,在这样的季节透着“小清新”。

“大棚翻了四季。”湖南叁农企业管理有限公司(下称叁农)负责人萧军,用网络段子总结这种“想种就种”的便利。2021年,该公司投入上千万元,新建5个智能蔬菜大棚,通过“水肥一体化、智能温控、电动遮阳”等先进技术,开启智慧种植模式。

叁农早就定下了宏伟的目标:5年内成为年销售额过亿元的农业龙头企业。

疫情打乱了公司的发展规划。“2020年,输送的粤港澳大湾区的蔬菜有60吨,2021年减半,到2022年直接挂零。”萧军笑着自嘲:“剑在手却没做成英雄。”

危与机在平行的空间,叁农果断调整思路:暂缓外循环,畅通内循环。疫情时代,叁农把增强保供能力作为主攻方向,与大型企业签订配送协议,社区配送平台服务半径从天元区扩展到长株潭,配送社区增加到300多个。公司的财务报表显示:2022年迈入8000万元台阶,离小目标仅一步之遥。

往关键的一步最难。年后上班的第一件事,萧军与公司骨干开了个“诸葛亮会”,定下新年工作图谱——17个绿色食品的提质增效扩面、瞄准精细市场的以量定产、预制菜的推广研发……

“一天当作两天用,两步并作一步走,努力干就对了。”萧军还穿着5年前买的深色西装,一副彬彬有礼的模样。

记者手记

让开局成为“胜局”,让起步成为“跑步”

廖明

农历兔年新春,过得格外热闹。大家都憋着一股劲,在这个春节放肆撒野、真心许愿。

开年复工、复市,各企事业单位、商家小店,更是摩拳擦掌,准备开始大干一番。

新春伊始,我们派出多路记者,深入人才招聘市场、小微企业的生产车间、乡野田间的农业企业、市井坊间的烟火食肆,访问求职者、产业工人、企业负责人、新农人以及餐饮经营者,聊过去,聊当下,聊未来。

莫道君行早,更有早行人。在人才招聘市场,我们看到各类企业人才需求旺盛,求职者比肩接踵,人才市场供需两旺。民企人才市场负责人罗斌说:“明显感觉到招聘企业对市场的信心在逐步增强。”

在水之源环保、悍威磁电和株洲橡胶院新材料事业部等中小企业,我们看到企业开年即接到百万元大单,上班第一天即开启不间断发货模式,不论是国内还是国际市场,订单需求均大大高于往年,企业负责人对今年的市场行情乐观,30%到50%不等的年产值预增,车间内外都透着一股时不我待的劲头。

在湖南叁农的蔬菜大棚里,我们看到种子下地、秧苗出土。尽管此前的疫情打乱了这家农业企业的发展规划,但那些把脚扎根土地的新农人,又找回了适应自身发展的新节奏,在蛰伏许久后的这个新春,又定下了“1个亿的小目标”。

在湘江河畔的“西江红”,我们又看到了食客排队等候就餐的景象,烟火升腾中,我们感同身受餐饮业经营者咬牙坚持的不易,更能体会他们忙碌背后的欣喜,激励他们让“西江红”走出株洲,开到长沙去的闯劲。

春江水暖鸭先知。抛开宏大叙事,在这些市场经济最为微小的“细胞”身上,我们能清楚地看到关于发展的信心,触摸得到经济强劲复苏、市场日趋活跃的清晰脉动。

让开局成为“胜局”,让起步成为“跑步”!