



湖南天桥嘉成智能科技有限公司总经理郑伟。受访者/供图

站在智能制造风口御风而行

——对话湖南天桥嘉成智能科技有限公司总经理郑伟

株洲日报记者 赵云超 易蓉

丘吉尔曾说,永远不要浪费一场危机。这场疫情危机就让多数制造企业深刻感受到,一个依赖传统人力手工时代在加速走向历史,制造业的无人化、智能化场景应用路径日渐清晰。

成立才两年多的湖南天桥嘉成智能科技有限公司(以下简称“天桥嘉成”),目力所及,是危机中培育的新机遇,是风口中工业细分领域“飞”起来的壮观图景。

这家为轨道交通、金属冶炼等重工业领域进行高端智能装备生产和智能制造系统集成的科技创新型企业,是如何从“疫”中寻机的?近日,公司总经理、澳大利亚昆士兰理工大学工学博士郑伟接受了株洲日报记者专访。

株洲小企业成为华为战略合作伙伴

株洲日报:疫情对很多企业来说是危大于机,但对天桥嘉成而言,感觉更像是搭建了通向更广阔市场的一座桥?

郑伟:这次疫情,对我们公司而言,是机大于危,甚至是一个“风口”。

和很多行业一样,这场疫情让多数制造业企业深刻认识到,在生产环节上,要抛弃落后产能,摆脱传统人力手工对产能和效率的束缚,极大降低对人力依赖,确保企业的生产和运作也不会轻易受到疫情、事故、人员变动的影响。疫情就像一剂催化剂,让很多制造业企业加速推进智能制造。

天桥嘉成依托上市公司天桥起重50年天车制造经验,深入感知冶金、钢铁行业调运需求,针对原料库、棒材库、钢卷库、板坯库等场景,同时借助汽车、3C行业先进的自动化生产经验,为轨道交通、金属冶炼等重工业领域进行高端智能装备生产和智能制造系统集成。

2018年9月份,天桥嘉成对全球最大的铝冶炼厂豫光金铅原材料仓库智能天车进行改造,在冶炼行业实现了第一台散碎料智能天车;2019年3月份,在赤峰云铜,自主研发应用于铜冶炼渣包缓冷场的多机协同作业智能天车;2019年5月份,针对华菱湘钢废钢转运需求,量身订制并研发全国首台套废钢转运智能天车;2019年9月份,天桥嘉成向华菱湘钢交付全国钢铁行业首个5G远程集中操控项目;2019年12月,国内首创的智能重载钢板运输机在华菱涟钢成功验收交付使用。

行业认可了我们的实力。华为总部的相关负责人主动找到我们,希望天桥嘉成公司成为华为的战略合作伙伴,共同推广5G技术在自动化和信息工程领域方面的应用时,我知道我们的梦想快要插上翅膀了,天桥嘉成又将获得一个重大的战略机遇。

舍弃赚快钱的机会,沉迷于无人天车的苦创

株洲日报:作为一个曾平平无奇的小企业,是如何以战略伙伴身份站在华为身旁的?

郑伟:其实最开始,湘钢5G工程展示项目中一起合作的多家单位中,尤其在久负盛名的移动和华为公司“大咖”眼里,天桥嘉成是最不起眼的,客户也曾直言不讳地表达了对我们的疑虑。但我们用实力怒刷存在感,还获得了华为的主动邀请,这并不是运气,而是全力以赴的结果。

日本企业家稻盛和夫先生曾说过一句话:“只要你全力以赴,神就会出现。”

这种全力以赴,要求专心致志,甚至舍弃一些赚快钱的机会。2月份的时候,当时做口罩机是最赚钱的行业,我们也具备生产条件,甚至有一批“客户”主动咨询。要知道,当时我们不少同行、下游企业都转做口罩生意,先付款后供货、利润高,诱惑确实不小。

但我们舍弃了。当时公司的10多名核心技术人员与往常一样,常驻在华菱湘钢,一心钻研中小棒库和板坯库——钢铁行业最难解决的两大应用场景,前后设计方案都修改了8个版本,花了11个月的时间,最终成功中标。今年8月30日,这两个场景的无人天车应用系统交付使用。

我觉得,这对疫情之下的企业也是一种启示。要将危转成机,企业需要做的是练好内功,强大自身,做好万全准备,你才能经受住考验,能够在危险中抓到机会。

后疫情时代,智能制造的风口来了

株洲日报:后疫情时代,公司有何发展规划?

郑伟:机器人、智能化、建智能工厂是未来制造业发展的方向和必由之路。感知产业发展的脉动,2017年,天桥嘉成公司成立,就是看中了这一块的远大前景。只是这场疫情,加速了这一天的到来。

5G时代即将来临,5G技术在自动化和信息工程领域方面的应用上,得场景者,得天下。我们日后要创新突破的就是应用场景,当攻破的场景应用技术难关越多,应用的范围越广,那么市场也就越大。

在获得华菱湘钢、云南铜业、华菱涟钢、兴南环保、豫光金铅等众多上市公司无人天车项目后,今年3月份,我们又中标了三一重工的无人上下料+分拣系统智能产线项目,2020年,天桥嘉成将至少拥有8个全国首创的应用场景案例,在金属冶炼行业无人天车这个细分市场进入全国前2名。到2023年,天桥嘉成将力争实现科创板上市。

练好内功,才能做细分领域的“隐形冠军”

——对话株洲艾美新材料有限公司副总经理龙韬

株洲日报记者 易蓉

5月25日,株洲天易科技城自主创新园内,株洲艾美新材料有限公司(以下简称“艾美新材料”)生产车间内一片繁忙,10条生产线都在满负荷生产,已经恢复了往日的生机。

这个对标劳力士、卡地亚、宝马、华为等世界一流的牌子和名企的“小巨人”企业,是目前中国唯一一家、全球第三家能够生产高品质易切削铜合金棒的生产商,其生产的铜合金棒因其优秀的车削性已成为众多射频同轴连接器和高精度微型零部件的首选材料。

疫情当前,这家企业生存状况如何?它又是如何危中寻机的呢?近日,记者对公司副总经理龙韬进行了专访。

外贸内销“两条腿走路”,减少疫情影响

株洲日报:疫情暴发后,公司经营情况如何?

龙韬:一直以来,公司是采取“两条腿走路”的策略,其中欧美、日韩、东南亚等外贸市场占据公司销售额的35%左右,内销则占据绝大部分销售额。此次受疫情影响,国外市场需求放缓,销售额同比下降了10%,但好在国内市场需求同比上升了,弥补了部分损失,今年销售额基本可以与去年持平。

因为,高性能铜合金材料作为战略性基础材料,下游客户应用市场广阔,小至一块高端手表,大至国防军工、航空航天、通信电子、汽车电子的核心零部件都需要。国内疫情控制得好,因此市场需求仍在,公司订单不断。

东边不亮西边亮,这也是公司一直以来采取“两条腿走路”的原因,增强抵御风险的能力。

危中有机,练好内功才能抓住机遇

株洲日报:如何看待这次疫情危机给企业带来的影响?给我们什么启示?

龙韬:既称危机,那危险中都蕴藏着机会,对“艾美新材料”而言,这次疫情给了我们逆势赶超同行的机会。

先从上游客户来说,疫情之前,原本那些“财大气粗”的客户可能愿意花高价购买进口的铜合金棒产品,疫情之后,任何企业都要开源节流,那么同等品质、价格更优、交货更快的“艾美新材料”,就会成为首选。

“艾美新材”成立于2010年,花了近两年做市场调研,又用了6年多时间潜心研发和打磨产品,终于在2016年,公司自主研发并生产的高性能的易切削铜合金棒打破了国外技术垄断。在此之前,进口铜合金产品价格贵,交货日期长。而艾美新材生产的铜合金产品在关键的车削性能和稳定性上可以媲美进口产品的95%,而产品价格却只有进口的50%至60%,交期比进口产品缩短80%。

交货期的大幅缩短极大地化解了下游企业库存的压力,这是艾美的核心竞争力之一。特别是通信领域产品迭代几乎一个月一次,但进口产品的交货日期少则4个月,多则半年,根本满足不了用户的需求,而我们公司最短可以2周交货。

再从下游客户来说,随着5G技术的大力推广和持续发展,市场对高性能铜合金产品的需求将与日俱增。而艾美新材作为中国唯一、全球第二家能够生产优质高性能易切削铜合金棒的企业,是这个细分材料中的“隐形冠军”,日后在这一市场的大有可为。

总而言之,我认为任何一个具有发展潜力的企业都离不开长期和持续不断的研发和投入,无论什么时候,练好内功,这是技术门槛,也是企业的核心竞争力,才可以不惧风险。

“艾美新材料”副总经理龙韬参展德国慕尼黑黑工业展。受访者/供图



对话企业大咖 ④

一场疫情,打乱了一众企业的年前计划和前进的节奏。为工业锻筋骨、塑脊梁的工业制造领域企业,是株洲经济发展的基石,其生存状态如何?又是如何应对此次疫情的呢?近日,记者走进一批工业制造企业,实地探究:有的在危机中求生存,有的在危机中找到了转机,有的甚至因为这次危机,开始了一次“起飞”。



公司创始人曹立波教授。受访者/供图

在无人驾驶领域抢占一席之地

——对话株洲中科立中智能科技有限公司董事长曹立波

株洲日报记者 易蓉

疫情对大多数行业都有影响,既是一次大风浪,也是一块试金石。企业该如何应对困境,谋求发展,在危机中迎来春天,是每一位管理者必须思考的紧迫问题。

株洲中科立中智能科技有限公司抓住“智能制造”风口,深耕无人驾驶汽车领域。日前,株洲中科立中智能科技有限公司董事长曹立波接受株洲日报记者专访。

订单放缓,开源节流保运营

株洲日报:疫情对企业是否有影响,如果有,你们做了哪些应对措施?

曹立波:株洲中科立中智能科技有限公司的发展定位为专业的汽车智能安全产品研发、生产及方案供应商,主营产品分为三大类:智能驾驶辅助系统、智能驾驶道路测试系统、智能乘员约束系统。

作为汽车产业链的上游企业,疫情对我们还是有影响的,公司原本计划的订单由于车辆销售不畅,导致迟迟未能放量。针对这种情况,我们采取了开源节流的措施,一方面,对外尽量开拓市场,争取更多的渠道来扩大市场需求;另一方面,对内适度紧缩不必要的开支,优化公司的生产销售流程。

但研发投入不能少,创新,仍是企业的立身之本,公司拥有专利和软件著作权50余项,其中发明专利15项。在受疫情影响的收缩期,公司可以修炼内功,加大研发投入,争取向市场提供更多更好的产品。

5G时代来了,精心耕耘智能无人驾驶领域

株洲日报:疫情之下,企业未来的发展方向和布局?

曹立波:一场疫情,让智能制造成为焦点。作为汽车产业链上的一员,我们公司未来的发展方向是在无人驾驶领域占领一席之地。

公司作为由湖南大学汽车车身先进设计制造国家重点实验室技术研发团队创办的民营高新技术企业,也是国内最早从事汽车安全性研究的团队之一,目前,公司主要产品有G10集成驾驶辅助系统,该产品作为市场上高级驾驶辅助系统(ADAS)的升级和替代产品可以实现全景泊车、车道偏离预警、盲区监测预警、四路行车记录等功能,可以消除传统驾驶员视觉盲区,有效提升行车安全性。这些相关产品已经在奇瑞、郑州日产、中车、中集瑞江、武汉客车、福田、星通汽车等乘用车、智能车和专用车上装配。

还有智能驾驶道路测试系统、智能乘员约束系统等,前者相关产品目前已经有上汽通用五菱、中国汽车工程研究院、上汽集团等客户,后者已经与重庆光大、广汽零部件公司等多家汽车零部件核心企业合作进行产业化企业合作。

目前,我们正在布局限定场景的无人驾驶技术及无人驾驶车辆的虚拟检测技术等,后期将在基于5G的智能无人驾驶车辆方面布局一些关键技术。

创新赋能 驱动高质量发展

——对话湖南盛世胶业科技有限公司总经理沈科

株洲日报记者 易蓉

湖南盛世胶业科技有限公司(以下简称“盛世胶业”)是一家以研发、生产与销售建筑硅酮密封胶系列产品为主的现代企业,也是湖南省唯一一家获得国家硅酮密封胶生产认定的企业。

成立10年,这不是“盛世胶业”第一次面对危机了。这家善于在危机中寻求转机的企业,今年一季度销售业绩虽有下降,但四五月份却比同期增长了30%。这份逆势上扬的成绩单是如何挣来的?近日,湖南盛世胶业科技有限公司总经理沈科接受了株洲日报记者专访。

做好“备战”,保证复工复产顺利

株洲日报:直面疫情带来的不利影响,“盛世胶业”是如何克服困难的?

沈科:我们主营产品是硅酮密封胶,主要应用于各门窗系统、幕墙工程。受疫情影响,全国工地无法及时开工,我们的产品也就只能积压滞留在工厂。

在2月17日正式复工复产之前,虽没办法正常生产,但员工全面进入“备战”状态,保证复工后能够迅速生产客户所需要的订单产品。

从2月9日开始,我们每天都会要求员工实测体温,并拍照上传至公司微信群内,加上公司聘请的员工绝大多数都是本地人,而湖区在疫情期间的防控工作做得不错,因此,公司员工未发生一例新冠病毒感染,复工复产顺利。

一笔“赔本”买卖,带来大额订单

株洲日报:4月份后,公司业绩竟还同比增长不少,是如何危中寻机的?

沈科:谈危机中寻求转机,就不得不从一起“赔本买卖”开始。

复工复产后不久,东莞的一位客户着急需要货物,但2至3月份,各地物流都不接收订单,为了信誉,在做好防疫同时,公司派员工开着两辆大货车,驱车40个小时赶往1000多公里以外的江苏运回原材料,然后加班生产了2天,再开车运送了五六趟送去东莞客户那里,结算下来,其实这是一单不赚钱的买卖。

但正是这份信守承诺的拼劲,让公司赢得了一笔大订单。原本这位东莞的客户每月给我们公司的产品订单量只有10吨,从这以后,每个月的订单量增至40吨,足足翻了4倍,这也是4月份以后,公司销量同比上涨的原因之一。

创新是企业高质量发展的基石

株洲日报:对于占据公司20%业绩份额的外贸市场,目前状况如何?今年公司的业绩是否因此下降?

沈科:公司拥有自营进出口权,产品出口到欧洲、北美、中东、东南亚、非洲等地,外贸市场份额占据公司销售额的20%,受疫情影响,大部分外贸的订单至今仍滞留在货柜里无法出货。

但我仍有底气地说,今年增长率依旧可以保持20%,失去的市场份额可以弥补回来,靠的是创新,产品的创新。

唯有创新,才能引领公司高质量发展。我们一直在加强新产品的研发,已成功研发绿色环保的MS高强度免钉胶和防火阻燃高温胶。这款产品在今年3月份时候实现了量产,如今销售量已达100吨,市场反应不错。

以前,公司市场大多集中福建、浙江、云南、甘肃等外地省份,从去年下半年开始,公司开始深耕湖南市场,不久前,在我们参加的2020第12届中部(长沙)建材新产品招商暨全屋定制博览会上,我们凭借此产品斩获了5000件订单,今年光是这款新产品的销量,预计可达到500吨。我们将在现在客户基础上深耕市场,持续加大产品研发力度,为各地工程及企业项目,提供更多更优质稳定的新产品。

湖南盛世胶业科技有限公司总经理沈科。易蓉/摄

