

对话企业大咖 ⑤

外贸企业：逆势突围 主动作为

疫情的出现,打乱了外贸企业的节奏和步点。我市外贸企业迎“疫”而上,调整战略布局,苦练内功,坚持以“产品为王,技术为核”的“初心”,有的在危机中求生存,有的在危机中找到了转机。本期《对话企业大咖》,我们聚焦外贸企业,专访众普森科技(株洲)有限公司、株洲楚天硬质合金股份有限公司、株洲悍威磁电科技有限公司、湖南中科蓝海生物科技有限公司企业负责人,分享企业战疫复工复产的故事。



众普森科技(株洲)有限公司董事长李季 廖喜张 摄

调整布局,梳理产品、供应链体系 ——对话众普森科技(株洲)有限公司董事长李季

株洲日报记者 廖喜张

致力于绿色智能照明的研究与应用的众普森科技(株洲)有限公司,是一家典型的外贸企业,90%的产品都属于外销订单。直面疫情的冲击影响,众普森迎“疫”而上,重新审视企业现状,调整战略布局,深入梳理产品体系、供应链体系。近日,该公司董事长李季接受了株洲日报记者专访。

面临巨大压力,但确保不裁员

株洲日报:我们的产品主要是外销,这次疫情对我们的影响有多大?

李季:我们的产品以出口外贸为主,90%的产品外销,只有10%左右面向国内市场。所以,这次突如其来的疫情,对我们的影响非常大。今年1到5月,我们完成了1.5亿元的订单,现在手上还有4000万元的订单,但相比去年同期,销售额下降了将近一半。

国内刚出现疫情的时候,刚好是春节期间,我们考虑到订单情况,迅速组织人力、物力,在最短时间实现复工,全力抢生产、赶订单,最大限度减少疫情影响。为了保证订单及时交付,我们还临时调整运输方式,部分产品从海运改为空运方式运输,承受了巨大成本压力。后来国内疫情得到控制,国外疫情又迅速扩散,国外市场突然停摆,订单一下子都没有了。

尽管面临巨大的压力,但我们确保不裁员一个员工。目前,我们采取产线工人基本工资不降低、行政办公人员采用轮岗的方式,大家一起来面对当前的困难局面。

调整布局,把主要精力放到国内市场

株洲日报:面对疫情影响的巨大冲击,我们是怎么应对的?

李季:目前国外疫情形势依然严峻,面对这种状况,我们重新调整了战略布局,决定把主要精力放到国内市场来,增加产品在国内外市场上的份额。

一是和国内主流品牌商加强合作,瞄准农村亮化市场。当前,国内正在大力推进美丽乡村建设,加快改善农村人居环境,乡村亮化就是其中的重要建设内容。我们将抓住这个机遇,集中资源,大力开拓农村市场。

二是调整重点产品方向。由于我们的产业链比较健全,除了灯具外,我们还有电源、压铸件等多款产品,特别是灯具和压铸件,是公司的“一体两翼”产品。在灯具出口受影响的情况下,我们把重点放在压铸件上。目前,已经在和公牛等知名企业进一步对接,争取能够进入这些企业的供应链,今年有信心把这一块做到2亿元。

三是加快在5G、智慧城市等领域的布局。特别是智慧灯杆系列产品,由于之前已经有很好的技术储备,我们会将其作为重点战略性产品来打造,在下一阶段重点发展。

对产品体系、供应链体系进行深入梳理

株洲日报:疫情冲击,既是危机,也是机遇,我们是如何危中寻机的?

李季:市场的停摆不是需求的消失,而是暂时延后了,这就很考验企业的短期抗风险能力,能不能扛过去、活下来,这就需要练好内功。

我们借着这个机会深刻反思,对产品体系、供应链体系进行梳理,找出短板,优化资源配置,全面开始标准产品体系建设,进一步完善供应链体系建设。例如,之前我们很多配套都是自己来做,现在我们主动把部分配套让给供应商,让他们到众普森的园区来集聚,给场地、给订单,甚至给资金支持,这样就让我们更集中精力,抓好主业发展,同时也能进一步降低生产成本,降低沟通成本,提高反应速度。目前,已经有2家供应商企业入驻到众普森园区。

在所有企业都受到影响的时候,越是能够面对危机,实现快速响应的企业,就越能获得客户的认可。由于我们在这次疫情中应对能力较强,在疫情特殊情况下,我们还获得了一个美国客户的亿元级大单,这也是对我们的认可。

苦练内功 实现“疫”后突围 ——对话株洲悍威磁电科技有限公司总经理任争胜

株洲日报记者 刘芳 通讯员/黄立宇

5月29日上午,在高科汽配园的株洲悍威磁电科技有限公司的生产车间,工人们正加紧赶制一批出口台湾的订单。

一手抓疫情防控,一手抓复工复产。这家生产电永磁的企业,努力理顺内外环境,打通上下通道,畅通客户联络,凭借过硬的产品质量,较好地稳住了客户及市场,订单量与去年同期相比增长了25%。近日,记者对公司总经理任争胜进行了专访。

每个月的订单都实现了同比增长

株洲日报:疫情爆发后,公司经营情况如何?

任争胜:2月9日公司正式复工,由于员工基本上是本地的,所以到岗情况较好,我们还每天要求员工实测体温,给员工发放防疫物资,公司未发生一例新冠病毒感染,复工复产顺利。

年前,公司积压了两个月的生产订单。复工后,全员进入“战斗”状态,为了稳定员工情绪,公司给员工写了两封公开信,告诉员工公司业务没有萎缩,并承诺公司不会拖欠员工工资待遇,增强员工的凝聚力,保证能迅速生产客户所需要的订单产品。

公司研发的电永磁产品,广泛应用于工程机械、自动化等行业,是全球最值得信赖的工业磁性设备供应商之一。凭借稳定的团队、不断创新的技术和过硬的产品质量,公司产品的市场需求仍在,订单不断,今年以来每个月的订单量与去年同期相比均有所增长。5月份,已签订了300万元的合同订单。

练内功,深耕产品质量

株洲日报:如何看待这次疫情危机给企业带来的影响?

任争胜:虽然订单在增长,但如何保证产品质量,并保证按时交货,成为公司当下最担心的事情。

既是危机,那危险中也蕴藏着机会。今年是公司成立十周年,今年我们给自己定了一个目标:深耕——不仅要深耕产品质量,还有服务市场,实现自我突破。

疫情爆发后,我们抢抓时机成立了质量改进小组和业务推广小组。一方面积极收集来自一线技术人员、国内外客户的意见及建议,制定出产品标准化、工艺标准化、检测标准化、服务标准化等一系列质改方案;另一方面加大网络及线上业务推广,深耕市场,在危机之中保持进攻的姿态。

事实证明,不少欧洲代理商看到我们在此时还能沉下心来不断地改进产品质量,对我们也很有信心,也让我们进一步稳定了外贸市场。

扩市场,探索网络推广平台

株洲日报:后疫情时代,公司有什么计划?

任争胜:早在2011年,我们将产品搬到了公司官网上,同时还进驻了阿里巴巴。不久后,孟加拉国的客户找上了门。根据对方的要求,公司还研发出了全新产品:充电式电永磁起重器。这一成果在2012年获得了国家发明专利,悍威磁电也因此成为我国电永磁行业发明专利的第一批获得者。

现在企业的采购方式和渠道在发生变化,通过互联网采购,不仅可以大大降低采购成本,也可以集中资源进行对比选择。

后疫情时代,网络推广更成为各行业的焦点。今年,不少境外展会已取消,对外贸企业来讲失去了一个扩展市场的平台。对此,我们将加大市场开发,探索工业产品如何利用抖音、快手等平台推广市场。同时,还将加大阿里巴巴的推广,提高产品知名度。

此外,除了国外以前的代理,还将积极开发其他地区的代理。

株洲悍威磁电科技有限公司总经理任争胜 刘芳 摄



楚天硬质合金董事长唐迎春 易蓉 供图

坚持“产品为王”是企业的“初心” ——对话株洲楚天硬质合金股份有限公司董事长唐迎春

株洲日报记者 易蓉

5月29日,株洲市天元区天台金谷工业园,株洲楚天硬质合金股份有限公司(以下简称“楚天硬质合金”)的车间内,工人们正在赶制一批运往印度的订单。

据统计,今年一季度,楚天硬质合金公司外贸订单达20吨,在2019年的基础上实现翻倍。

疫情期间,订单不减反增。在这个“有点寒”春天,楚天硬质合金为何能淡定迎战?近日,“楚天硬质合金”董事长唐迎春接受了株洲日报专访。

一根小钨针,卖出去年一年的业绩

株洲日报:这场已在全球爆发的疫情让不少行业遭受打击,尤其国外疫情泛滥,是否给公司的外贸带来了影响?

唐迎春:目前,公司是外贸和内销“两条腿走路”,前者所占销售比例为40%左右。而硬质合金属于基础材料行业,产品主要用于修路、开矿等基建行业。目前来看,公司的两大主要出口产品——合金耐磨颗粒焊条、用于开矿“钻井”需要的球齿基本上不太受影响,订单生产比较稳定。

尤其,像这种亮晶晶、像黄金一样闪的带颗粒的焊条,正是楚天硬质合金近几年的科研成果,也是拳头产品,是在石油机械行业清理油泥油渣的特殊工具。在石油开采过程中,会产生不少油泥油渣,需要用机械对这些油泥油渣进行清理,否则会影响石油的品质,而品质高的合金颗粒焊条就有此用途。

合金耐磨颗粒焊条主要出口至迪拜、俄罗斯、印度等地,订单需求一直在,每个月出口量在3至5吨。

而另外一个合金类产品——钨针则因抗疫需要,订单暴增。疫情爆发以来,空气净化器、口罩需求量大幅上升,其生产与供应成为大家关心的问题。口罩生产中,熔喷布具有核心作用,被称为口罩的“心脏”,而熔喷布、空气净化器的生产过程中都需要用到一种叫钨针的硬质合金类产品。

往年,钨针所占公司的销售额比例不大,而最近3个月的销售占比以往一年还高,超过千万元。

耗资200万元,只为解决一个小气孔

株洲日报:合金颗粒焊条是行业类一个大众化的产品,为何楚天硬质合金的焊条产品能够畅销国外?

唐迎春:的确,合金颗粒焊条是硬质合金行业一个比较普遍的产品,而株洲又是亚洲最大硬质合金生产基地,硬质合金企业众多,竞争激烈。但我们的外贸事业之所以能逐年扩大,靠的还是技术,这是一个企业的核心竞争力。

国内硬质合金行业生产的合金颗粒焊条在形貌和焊接性能上,和国外相比差距比较大。这个产品正是楚天硬质合金最近两三年攻坚克难并最终拿下来的一个产品。

合金颗粒焊条最终熔化后,颗粒焊条于石油管道壁内侧,最终凭借其耐磨、耐高温等特性,做到清理油泥油渣的作用。而在这个过程中需要铜和锌同步融化,但两者的熔点又不一样,所以从外形上保持铜的本色,国内企业几乎做不到。

而且把各种材料混合过程中,一直存在着磨料不均匀的问题,大部分企业采用的是大型喷雾机进行处理,但按照这种工艺生产出来的产品有气孔,容易断裂。

楚天硬质合金在浸胶过程中,并不一次性放完所有材料,而是根据时间和比例,分次放,材料粘附度更稳定,材料混合更均匀。经过了多次试验,耗资200万元不停的试验,才成功攻克了这个难题。

不断改进后的合金颗粒焊条,综合排名已达到了国内一流水平甚至是国际一流水平,赢得了迪拜、俄罗斯、印度、德国等众多石油公司的青睐。

无论何时,不忘“产品为王”的初心

株洲日报:经历这次疫情,您对企业的生存发展如何感受?

唐迎春:无论何时何地,作为一家企业都不能忘记“产品为王,技术为核”的“初心”,这是保持企业活力和生命力的最重要因素。

2015年,因原材料价格跌至谷底,硬质合金行业大受冲击,但我们仍然平稳度过了危机,靠的就是产品。公司成立10多年,凭借稳打稳扎,打磨出了15类合金产品,当面对危机时,任何一类产品都可能是一根救命稻草,带动公司前行。

危中寻机 进军海外市场 ——对话湖南中科蓝海生物科技有限公司总经理刘军

株洲日报记者 任远 通讯员/李耿恒

危机和机遇总是同生并存。在经济战“疫”的关键时刻,我市众多企业准确识变、科学应变、主动求变,努力从眼前的危机和困难中捕捉和创造机遇。

湖南中科蓝海生物科技有限公司正是这么一家企业。作为一家专业从事体外诊断仪器和试剂研发、产销的高科技生物公司,中科蓝海此前主攻国内市场。疫情发生后,公司凭借自身的技术积淀,迅速研发出“新型冠状病毒(2019-nCoV)IgM/IgG抗体快速检测试剂盒(胶体金法)”,并一举获得欧盟CE认证,踏上国际市场的征程。

这家企业的外贸之路走得怎么样?日前,该公司总经理刘军接受记者专访。

“株洲造”新冠检测试剂盒获欧盟CE认证

株洲日报:疫情让许多企业面临压力,但对于中科蓝海而言,更像是打开了一个全新的市场?

刘军:疫情发生前,中科蓝海致力于体外诊断试剂产品的研发和生产,主攻炎症感染、心脏标志物、糖尿病、肾功能、健康体检等方面,在胶体金检测领域有多年技术沉淀。新冠疫情爆发,许多人遭受疾病困扰。我们意识到,必须利用自己的专业做点什么。

2月9日,公司复工后,我们的研发团队迅速启动新型冠状病毒(2019-nCoV)IgM/IgG抗体快速检测试剂盒(胶体金法)的研发,经过1个多月的努力,试剂盒研制成功。

我们的试剂盒,将血液滴入后,只需10分钟,便能检测患者是否为新冠肺炎疑似病例,与核酸检测配合使用,准确率高达90%,在同行业处于较高水平。

研发只是第一步。在此之后,我们分两步走,一边向国家药监局申请注册医疗器械产品注册证,一边启动试剂盒国际认证。4月下旬,我们成功获得欧盟CE认证。5月上旬,我们又进入商务部的“白名单”,正式具备出口资质。

政府和协会的支持,让企业“出海”有了信心

株洲日报:现在国外疫情形势紧张,许多企业反映外贸出口受到影响,中科蓝海是否面临困难?

刘军:当然,像我们这种完全没有出口经验的企业更是难上加难。首先,我们本身没有外贸出口的渠道,对国际贸易的规则、要求不熟悉,对于报关的操作、流程以及国际订单的交易流程的学习可以说是“从零开始”。加上现在国际物流紧张,我们的试剂盒样品送到国外客户手中需要很长时间,这些对我们来说都是很大的挑战。

在这一过程中,政府部门和协会对我们给予很多帮助。株洲海关得知我们的情况后,派专人上门指导培训,指导我们进行报关。市医疗器械协会就相关法规、文件进行辅导。园区、工信部门将我们纳入“e贷”白名单,可享受我市中小微企业信用贷款风险补偿基金政策。正是这些支持与帮助,让我们对于“出海”有了信心和底气。

为今后产品出口打下基础

株洲日报:目前出口生意情况如何?接下来又有哪些打算?

刘军:产品通过CE欧盟认证后,就有意大利和俄罗斯的贸易机构与我们联系。随后我们又通过外贸公司,和国外机构联系,已经陆续向巴西、墨西哥、委内瑞拉等十多个国家的机构寄出了样品,等样品性能验证通过后,再批量下订单。我们也希望通过这次机会,打通国际渠道,为今后企业其他产品出口打下基础。

按照我们的判断,在新冠疫情结束后,有可能爆发流感。我们已经开始着手甲流、乙流检测试剂盒的研发。我们相信,只有凡事想在前面,才有机会走得更远。

湖南中科蓝海生物科技有限公司 总经理刘军 任远 摄

