

编者按

刚刚过去的双节黄金周,国内大量出行的人群、短时高额的消费力,再次让世界为之瞩目。逐步走出疫情阴霾的国内经济,也在找回节奏中重新走向上扬。曾经承压前行的一众中小微企业,在重构的双循环体系中,是否也在适应新的“鼓点”?时序更迭,在临近这一年的收尾时段,我们再次走近他们,探寻企业成长的路径。

双循环中再出发

——走近株洲中小微企业

解决痛点 中车特智再次“起飞”

株洲日报记者 高晓燕

激光探头所到之处,厚重的板材被一次性切割成形,无论是直线还是弧形带坡度,都毫无难度,而且切面光滑不毛躁。10月16日,在株洲特智智能装备有限公司(以下简称株洲特智公司)里,总经理王昆峰展示了公司最新的“拳头”产品,也是即将带领公司走出疫情影响的新一波行情。这一年,在解决行业痛点中,株洲特智公司“找”出了属于自己的“风口”。

由直到弯,行业迈进一大步

在机械加工领域,激光切割早已不是个新鲜词。但大家普遍面临一个问题:激光头是个“铁憨憨”,只会走直线,如果要切割有坡度的切面,或者带弧度的,就没法完成。以往,各家公司采取的办法是,将切割后的板材,再搬运至数控机床上进行二次加工。

对于讲究效率的工业企业来说,这样的“折腾”无疑是恼人的。而这个问题,如今已经被株洲特智公司所“破解”。今年9月,株洲特智公司研发生产的省

内首台激光坡口切割机,正式交付长沙一家工程机械类企业。

这台历时2年研发、测试,诞生于因疫情承压特殊发展时期的新式加工“武器”,比起传统激光切割机“聪明”了不少:激光头可以灵活旋转,巧妙完成各类带坡度、弧形的切割任务,且精度很高,1米范围内误差可以达到0.08毫米以内。

更重要的是,这台机器,可以以以往需要两道工序才能解决的问题,整合在一个环节内一次性完成,极大地节省了加工时间。“16毫米厚度的板材,激光完成弧度切割,一分钟可以达到3米至4米,如果交给数控机床加工,一分钟只能达到0.5米。”王昆峰解释,更重要的是,节省了板材转运期间的人工和工时。

二次加工环节的成本有多高?王昆峰举了个例子,公司的激光坡口切割机,销售价格比普通激光切割机高出60%,但企业购置使用后,节省下来的生产成本,仅2个月时间就可以补回来。

目前,国内仅有个别企业有类似产品,但精度无法与株洲特智公司相比。而这种设

备,在轨道交通、机械加工、航空航天等对加工要求较高的领域都有着广泛使用。

从9月首台设备正式在长沙“上岗”之后,闻风而来与株洲特智公司洽谈购买的企业已有六七家。

智慧串联,提升产品附加值

作为株洲中车特种装备科技有限公司2019年成立的子公司,株洲特智公司的业务“大头”,其实是折弯机。一块平面的板材,在机械手臂与折弯机的有效配合下,几个回合,就能折出各种造型,变成可用的零部件。今年,受疫情影响,折弯机的出货量明显下降,仅有去年的二分之一左右。

但王昆峰看到了新机遇:“去年,买折弯机的客户需要配备机械手的比较少,但今年,尤其是8月、9月以来,每个月都有几家客户要求配备,需求明显增加。”

事实上,在设备领域,株洲特智公司早已完成了整合,研发制造的柔性生产线,可满足加工企业从下料到成品的全流程加工需求,其中折弯机更是能够加工长度在12米至12米、重量在40吨到1600吨之间的物料。

更重要的是,这种整合并非简单的硬件整合,而是进行了智慧串联。株洲特智公司自主开发了一套软件系统,将各个设备有效连接。“普通的机械手臂和折弯机配合,如果要更换加工品类,单次调试时间长达2小时至3小时,但是我们的机械手臂只要15分钟就可以进入正式生产。”王昆峰说。

小批量、定制化订单逐步增加的当下,快速、有效调整产品品类是制造企业的新需求。株洲特智公司的这套设备,有效契合了这种需求。

新产品今年才正式量产,但株洲特智公司已经在瞄准了下一个风口。目前,该公司正在筹备研发数冲激光复合机,可以满足更多样化的加工需求,在3C、医疗领域将有大量需求。

多番带动下,株洲特智公司今年产值预计能够达到8300万元,可超过去年的5600万元。“按照我们这个行业的特性,如果后期不再出现疫情这样的困难,产值将逐年翻番,预计明年产值可以达到3亿元。”对此,王昆峰信心满满。



株洲特智公司生产的折弯机。高晓燕摄

坚持“温和” 洁宇日化执著追求环保

株洲日报记者 高晓燕

工厂里,设备不停,一袋袋包装好的“氧净”,源源不断生产出来。10月16日,在湖南洁宇日化新技术股份有限公司(以下简称“洁宇日化”),车间里正忙着生产,为即将到来的“双十一”积极备货。在日化行业,洁宇日化算得上是一家有情怀的企业,公司董事长76岁高龄仍坚守在岗位上,执著追求的只有一件事,用温和环保的洗涤剂,保护我们所在的这颗蓝色地球。

在大量消费者实际体验的案例分享和安利中,“氧净”正走进更多消费者家中。

执著环保,持续研发友好洗涤剂

“氧净”,是洁宇日化董事长钟存仁倾注颇多心血的产品。年近古稀之年再创业,钟存仁看中的,就是“氧净”的环境友好。

不含磷、不含4A沸石和高聚物,“氧净”能以新型的分散固垢剂体系,再结合活性氧、生物酶和高效降解的表面活性剂组成的生态洗涤剂,对水生生物毒性大幅下降,可以大幅减少污水厂淤泥和悬浮物,COD(化学需氧量,在河流污染和工业废水性质的研究以及废水处理厂的运行管理中,是一个重要且能较快速度的有机物污染参数)排放可减少50%。

事实上,对环境友好的产品,对人体也更加温和。用“氧净”清洗衣物、家居产品等,无残留,不伤害物品表面,也不刺激人体皮肤。今年,“氧净”仍在环境友好这条“赛道”上,持续研发推陈出新。

刚刚上市的“氧净”旅行装,较以往产品又有调整,泡沫更少,也更容易漂清。同时,125克重的小包装,能够满足消费者一周左右的出行需求。

重新调试了配方的“氧净”婴童洗涤剂,更加温和,洗涤时衣服不褪色,居民使用更方

便。

瞄准高端市场,今年,洁宇日化还开发了适用于自动洗碗机的新型洗涤剂。相较于市面上既有的自动洗碗机清洁剂,“氧净”新品不需要另外配合使用水质软化剂,同时也不会自动洗碗机设备上残留污垢。“预计年内可以推向市场。”钟存仁说。

赶搭快车,好物也需“推荐官”

专注于产品研发的洁宇日化,在市场营销领域显得有些“木讷”,这几年的销售增长比较平稳。而“氧净”的销售,几乎都来自于消费者“自来水”式的口碑相传和朋友圈安利。

今年疫情,对洁宇日化也造成了一定的冲击,但有几件事却让公司上下深感欣慰。

3月,尚处于疫情严重期间,“氧净”的天猫店铺突然迎来一波消费行情,让未曾做过宣传推广的洁宇日化有点“懵”。后来询问了消费者才知道,原来是有网红博主向网友安利了这款产品,认为“氧净”杀菌抑菌效果

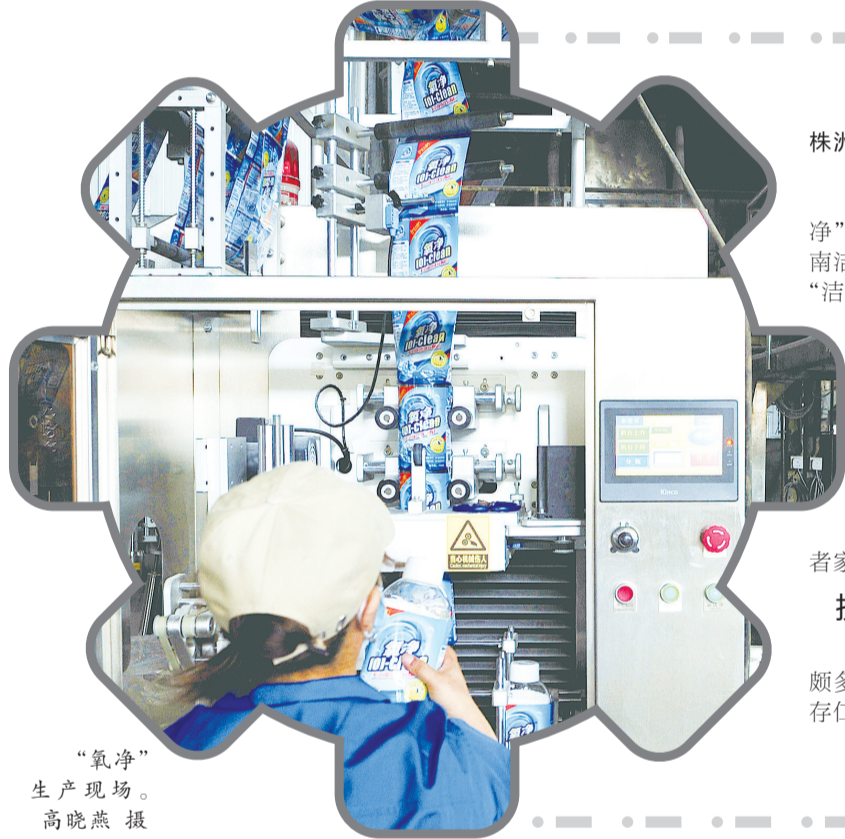
都不错。

今年以来,陆续有多位网红达人,自发在各个平台先后推荐过“氧净”,每次推荐过后都会有一批新的消费者涌入网店直接购买。这也让洁宇日化看到了风向。

10月,“氧净”开始进入淘宝直播。在这个头部主播“抢”走了绝大部分流量的平台上,刚刚起步直播的“氧净”,为数不多的几次直播,却次次都有人在直播间成功下单。同时,“氧净”还上架了社区新零售平台“兴盛优选”。在平台的几次直播推荐中,“氧净”的围观人次和下单量,均较市场同类知名产品高出不少。

前三个季度,“氧净”的销售额已较去年同期翻了一番。

目前,洁宇日化正在筹备“双十一”的活动。今年,洁宇日化投入重金进行设备改造,提升生产效率,降低生产成本,直接拉低了产品30%的价格。“双十一期间还有更多优惠。”洁宇日化副总经理谭本祝说。



“氧净”生产现场。高晓燕摄

目光朝内 诚合鑫逆势“加速”

株洲日报记者 廖明

如果把新能源汽车动力核心的“三大件”(电池、电机、电控系统),比作人体重要器官,湖南诚合鑫科技有限公司(以下简称“诚合鑫”)生产的电连接产品,就相当于人体的“动脉血管”,它把各个重要器官连接起来,让车能够安全可靠“动”起来、稳定畅快“跑”起来。

10月19日,记者来到位于株洲高新区新马金谷工业园的诚合鑫,生产车间内正是一片紧张生产的火热场面。尽管年初受疫情影响冲击明显,但该公司今年仅用7个月,就完成了去年2000余万元的年产值,今年有望实现5000余万元年产值的目标。

向内看,深耕存量市场

在诚合鑫的生产车间,一个个零部件从流水线不同的工位投入,被工人有条不紊地组装成成品。在成品检测工位完成综合性性能检测,确保100%合格之后,它们将被

打包送往新能源汽车主机厂。

一款高压电连接束束本体上,记者看到一个独特的二维码标签,该公司执行董事兼总经理叶毓常介绍,通过这个二维码,客户可全寿命追溯产品的材料供应商、材料生产批次、产品生产时间等相关信息,以此全方位把控产品质量。

叶毓常介绍,作为新能源汽车零部件配套厂商,诚合鑫做产品时优先从主机厂及消费者的角度去思考,如何让汽车跑得更安全、续航里程更长、充电时间更短,力争做到人无我有、人有我优。

“行业竞争加剧,市场大环境整体下行的前提下,企业如何生存?我们的答案是主动向内看,做优产品和服务,深耕存量市场。”叶毓常介绍,去年下半年开始,诚合鑫即改变以往“与尽可能多的客户建立合作”的战略,转而集产品、技术、服务等优势去聚焦核心客户、有价值的客户,诚合鑫为其做深度配套,变“客户需要什么产品”为企业能为客户解决什么问题。

向内深耕存量市场,围绕客户需求埋头蓄积技术能量,收获不期而至。

今年上半年,一新能源汽车主机厂对外发布一款高端高压电连接束的开发生产需求,诚合鑫作为首个“揭榜者”,仅用两个星期即实现交货,并完全满足客户需求,一举撬开高端新能源汽车市场的大门。

据介绍,仅半年时间,这款进军高端新能源汽车市场的“敲门砖”产品,已为诚合鑫带来数百万元的销售收入。

练内功,向管理要效益

深耕存量市场的同时,诚合鑫今年还大刀阔斧地对内进行调整和改革,目的在于“向管理要效益”。

在该公司一楼的低压电连接束生产车间里,一场“试验”正在进行。叶毓常坦言,生产利润相对较低的低压电连接束,并不是为赚钱,主要是通过这种标准化、大批量、高连续性的生产方式,为公司日后的规模化生产,探索和积累全流程的生产管理经验。

他介绍,公司以往的发展过程中,主要以个性化、定制化生产为主,在规模化生产方面,缺乏相对体系的管理标准和模式。正在

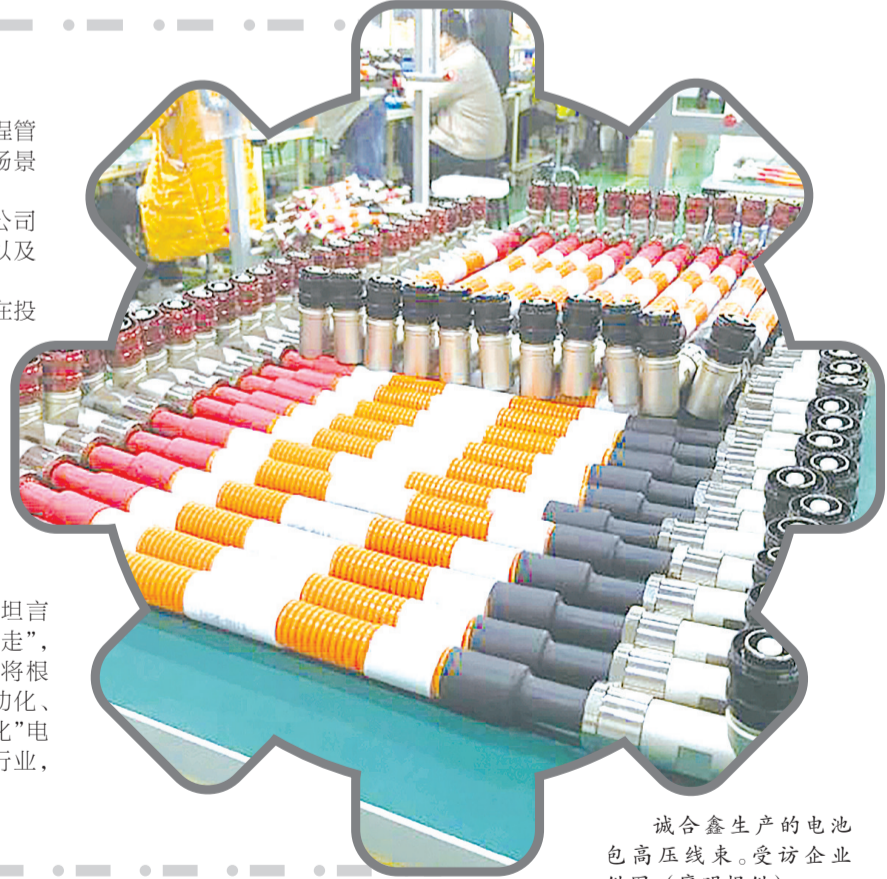
进行的这场“试验”,为公司完善生产管理、制定科学的生产管理模式,提供了场景和数据。

与这场“试验”同步进行的,还有公司正在实施的股改、薪酬激励制度建设以及人才体系构建。

叶毓常认为,这些工作目前虽然仍在投入阶段,但它为公司发展产生的正面影响已经显现。仅以人才引进为例,该公司通过系列改革和调整,今年就吸引了一批高端技术骨干及销售人才的加入。

“有了好的人才,才会有好的技术,有了好的技术,才会有好的产品,有了好的产品,公司才会有好的市场前景。”叶毓常说。

如今,新能源汽车的补贴退坡,同行业的同质化竞争日益加剧,叶毓常坦言有担忧但不焦虑,因为他对未来“怎么走”,已经有方向、有布局、有策略:诚合鑫将根据未来汽车行业“智能化、网联化、电动化、共享化”的趋势,同步建立汽车“新四化”电连接产业布局;同时不仅局限于汽车行业,进一步将产品向交通领域延伸。



诚合鑫生产的电池包高压线束。受访企业提供(廖明提供)



神通光电厂房内,工人们正忙着生产。易蓉摄

“自救”“他救” 神通光电新市场掘金

株洲日报记者 易蓉

10月19日,芦淞区神通电缆的新厂房内,数百名员工正在繁忙地进行电线电缆生产,厂外是多辆大货车正在忙着装车发货。

“今年三季度的销售额已超过去年同期,超过10亿元。”湖南神通光电科技有限责任公司(以下简称“神通光电”)公司董事长刘建勋露出了疫情以来难得的灿烂笑容。疫情后,让不少实体企业面临危机,神通光电是如何渡过难关的?

节流、转型,企业积极“自救”

按照原定计划,神通光电今年每月的销售收入应该在1亿元左右,而目前的现实却是,公司每天产能一下子就空置了。

神通光电产品涵盖通信光缆、汽车电线电缆等,主导产品通信光缆一直服务于国内三大通信运营商,也是目前省内唯一一家光缆生产企业。去年12月1日,总投资6亿元的神通光电航空新能源特种线缆智能制造基地一期竣工投产。其中,汽车电线电缆智能制造基地、特种线缆生产基地等生产的产品,可广泛应用于北汽、东风汽车等整车厂和航空企业,年产值可达10亿元。

疫情之后,原有的市场紧缩,新开拓市场也是举步维艰,自救才是“王道”。

“疫情加快了公司竞速民用电线电缆产品市场的步伐。”刘建勋告诉记者,“上半年,我们投入了上百万元,在周边的各高速公路口、市内主干道路口打起了户外广告,员工也上下一心积极开拓客户。”刘建勋表示。新产品很快得到了市场的认可。

今年7月份,由市暖企办、市产业链办组织的“国企带民企、大手牵小手——本地企业配套对接活动”的第二场,帮助神通光电引来70多家潜在的合作企业,市国投集团、城发集团、市地产集团以及新产源集团,更当场签订采购框架协议。

截至目前,神通光电的电线电缆的销售额已超10亿元。

减负、牵线,政府及时伸援手

企业在不断自救的同时,多方伸出援手。

疫情下多数中小企业面临的难题,最终大多指向资金链压力——产能空置,但员工工资照发,之前的贷款也将到期,生产经营也需要持续的资金投入,这给神通光电带来非常大的资金压力。

“珠江农商行不仅给予了降息优惠,还紧急急办,公司上午申请贷款,下午就通过授信贷款1000万元。”刘建勋表示,株洲政府相关部门也给予优惠政策,共节省税费成本几十万元。

如今,株洲聚集轨道交通、新能源汽车、航空三大动力产业,于神通光电而言,这是开拓市场的新机遇。除了扩大通信光缆、汽车电线电缆等生产规模,神通光电还在围绕航空特种线缆、风能电缆、光伏电缆、充电桩电缆以及其他特种电线电缆的巨大市场需求,开拓新市场。

去年年底,神通光电一期的航空新能源用特种线缆智能制造生产基地项目已竣工投产,眼下二期的通信光缆绿色制造车间建设项目年内也将投产,“一二期一起满负荷生产,年产值可达20亿元。”刘建勋表示。