

编者按 新的一年,塘下工业在新的展望中奋力前行。在激烈的市场竞争中,不少企业推行精益生产模式,降本增效,助力加速发展。从本期开始,《今日塘下》推出“降本增效求发展”栏目,看看塘下企业的新发展之路。

“嘉利特”的精益之道 信息化管理 环保节能生产

见习记者 张洵煜

划线区域内货物整齐摆放,立体仓库里编码有序,墙上“七浪费”的标语醒目,车间茶吧里茶香弥漫……走进嘉利特荏原泵业有限公司的生产车间,令人一改车间沉闷脏乱的印象,各种细节体现着该公司的精益之处。

对话公司相关负责人,深入了解后才发现,“嘉利特”的“精益之道”还远不止看到的这些。

R 降本增效求发展
ui bao Tel :6608 1255

跨国婚姻 更需精益经营

“嘉利特”属于中日合资企业,合资前,其拳头产品石化泵在国内已享有一定声誉。然而,2003年,董事长李国斌作出了一个意外的决定:与世界最大的泵业制造商——日本荏原公司合资组建嘉利特荏原公司,将控股权拱手让人,嘉利特占股49%,荏原占股51%。

“不当鸡头,甘当凤尾”,这个“跨国婚姻”吸引了不少目光。“中日双方公司在文化、管理等方面都有很大差异,这也提醒着我们要更悉心维护,推行精益生产模

式。”该公司负责人说。

合资后,荏原公司将其技术、管理系统逐步转移过来,并通过自身强大的营销网络,将当时尚无出口业绩的“嘉利特”带入了国际市场。当时,8名日本荏原专家长期在合资公司工作,提供技术、管理等方面的支持。大刀阔斧地整改后,企业的运作更规范细致了,对员工的吸引力也增强了,公司日益与国际接轨。2014年,“嘉利特”实现总产值4.5亿元,是合资前的近10倍。

精 在抓信息化管理

合资之后,荏原公司挑出了“嘉利特”存在的一个大问题:整个生产流程的控制基本靠纸和笔记录,人工操作,效率低下,应推行信息化管理。李国斌听取了建议,下达命令:尽快上马ERP(企业资源计划)系统。

2004年,该公司正式启用ERP系统,以此为基础,逐步建成覆盖整个公司的计算机网络,如产品数据管理PDM、办公自动化OA、全面预算BM等数十

个管理系统。近三年来,公司在软硬件方面投入经费超400余万元。看似巨大的成本却带来了高效益:服务器从原先的16台缩至3台;数据备份的性能更稳定了;系统恢复速度从原先的3小时减少至现在的3分钟……

走进“嘉利特”的生产部门,墙上的液晶屏幕滚动着缺量、库存、到检等各种信息。“这是我们的信息化平台。”企划部副部长聂小林说,这相当于为仓库装上

GPS定位,装配时需要哪些零件,零件在什么位置,都能在这个平台中反映出来。

“以前需要部件时得去仓库‘大海捞针’,现在为这些部件编上号码与信息,输入数据库,手指一触,一目了然,效率提高了不少。”聂小林说,屏幕中还有一列“求助栏”,工人在生产时遇到什么难题,可直接在车间的平台输入求助,以便及时解决问题。

嘉利特员工在工作

益 在环保与发展同行

铸造中频炉开炉和大功率泵测试保证错峰用电,中央空调下班前15分钟自动关闭,午休期间关灯关显示器,通过企业报宣传环保节能理念……“嘉利特”在各种细节处让环保与发展齐步走。

该公司还将环保理念运用到了工艺设备上。投资建成泵自动化DCS双层测试系统,比旧系统年节电15%,节水约5万吨;投入碱性酚醛树脂铸造技术、三维模拟铸造技

术,铸件合格率率达97.9%;改造工业砂再生利用装置,砂循环利用率在90%以上……

“这是全自动燃油蒸汽锅炉。”企划部部长助理戴福一向记者介绍起一台“绿色”机器。戴福说,当时公司购置这台锅炉时看中了其采用0#柴油,更节能减排。另外,公司还多花了50万元为该设备增加了蒸汽回收装置,有了该装置后,蒸汽会变成水回炉,实现循环利用。

“当时设计人员认为投入数十万元节省几吨水没有必要,但公司仍然坚持环保先行。”戴福一说。

此外,该公司还会征集员工们的节能减排“金点子”。其中,有一名员工建议在生产中采用硅溶胶工艺,这种工艺不会产生化学污染,比传统的水玻璃工艺环保。公司采纳了建议,运用该工艺后,铸件报废率从9%降到了4.5%,提高效率的同时还减少了能源的消耗。

全检 + 抽检,为产品上 双保险 仁谦油泵 把好产品质量关是发展王道

见习记者 张洵煜

温州名牌产品、出口名牌产品、国家高新技术企业……温州仁谦油泵有限公司的厂房并不“高大上”,亮眼的荣誉却不少。去年,该公司年产值超8000万元,近几年年产值均增长5%以上,成为塘下小企业中的黑马。

是什么打开了“仁谦”的财富大门?近日,记者走进“仁谦”,探探其发展的奥秘。

外销探出转型之路

走进“仁谦”的车间,各种先进设备整齐排列,员工轻松地控制着机器,输入参数、放置产品、查看数据……有条不紊。然而在10年前,“仁谦”还只是一个挤在三层落地房中的小作坊,员工寥寥几名,产品基本内销。“是外销倒逼我们‘走出去’,探出转型之路。”公司总经理池长风说。

2004年,池长风接过父亲的担子,正式接管企业。“当时干这行业的企业并不多,加大营销力度可以帮我们争取到更多客户。”一开始,池长风便有自己的思量,将重点放在了营销上。于是,该公司增加了销售人员,加强了销售培训,逐渐打开销售市场,从内销扩展到

外销。同年,该公司取得自营出口权,改变以往与外贸公司合作供货的模式,在降低成本的同时,也为产品带来了更大的销售平台。目前,“仁谦”生产的油泵有300多种,油泵总成120余种,主要销往北美、欧洲、日韩等国家和地区。

国际市场可没那么好混,迎来更多国际客户后,“仁谦”也遇到了更大的挑战。“新市场需要更新的技术与更好的品质,跟不上发展只能退回原点。”池长风意识到,光靠销售远远不够,技术也得跟上步伐。2004年起,“仁谦”开始逐年加大技改投入力度,从起初技改投入占销售收入的1%到现在的6%。

机器换人 换来效率

2008年,在外销市场站稳脚跟后,国际金融危机的阴霾并未完全笼罩“仁谦”,该公司年产值虽然基本保持稳定,却停滞不前。“售后市场产品批次多,订单额度小,公司不能一直停留在售后市场,否则永远不会进步。”仔细分析后,池长风又将目光转向了高端市场——寻找“刁钻”的高级客户合作。“现在我们属于二级供应商,产品要先给一级供应商把关,再交付给客户,等于得经过

两次质量审核。”池长风说。

为应对质量挑战,2013年,“仁谦”在江苏扩建的25000多平方米的厂房启用,用以生产油泵总成,与该厂生产的油泵产品相配套。有了施展拳脚的空间,该公司又投入了300多万元引进十几台全自动设备,实现“机器换人”。

记者在车间里看到,员工正在操作电动燃油泵测试台。将产品放在测试台上,插上油管,接上电线,按下按钮,几个简单动作,

机器便进入了自动检测模式。员工观察了一下测试台上显示的数据,便可知道产品是否合格。“以前在测试时,一个工人占一个工位,有了这些先进设备,可实现一个工人两个甚至多个工位,提高了工作效率。”该公司生产部主管周育力说,新厂房中还有更多先进的设备,如全自动的“机械手”数控车床,只用将阀座倒进震动盘,剩下的加工就可交给神奇的“机械手”,十分高效。

全检 + 抽检,为产品上 双保险

质量是产品的生命。“仁谦”深谙此道,因此,即使有先进的技术支撑,在产品检验这道关卡上,“仁谦”也依然不敢马虎。目前,该公司车间实现产品全检,分为来料检、巡检、出货检三步骤。每次检查后,检查员都会严格按照规定发放合格证,并填写进货记录和出货记录。层层把关后,“仁谦”又给产品上了一份“保险”——抽检。据该公司品质部主管季晓清介绍,产品全检后,品质部每隔两小时还会对产品进行一次抽检,以保证产品交付时,质量合格率100%。

2013年,该公司还引入了

TS16949这一汽车行业专业质量管理体系。“产品一次性装配合格率从90%提升到了98%,客户投诉基本为零。”季晓清说。

“把好产品质量关是发展的王道。”池长风说,虽然“双保险”在人力、资金投入上有所增加,但公司前进的步伐迈得更稳了。

R 小企业大亮点
ui bao Tel :6608 1255



仁谦员工操作测试台