

市企业家协会走访我市多家企业 疫情下,看这些瑞企如何转危为机?

■记者 黄丽云 实习生 蔡秀强 通讯员 余冬梅

当前海外疫情持续蔓延,全球经济继续承压。不少人说,这次疫情是“黑天鹅”变成了“灰犀牛”,许多企业因疫情改变发展方向,一些行业重新洗牌,一些公司逆势上扬。

日前,市企业家协会走访了蜘蛛王集团鞋业有限公司、浙江鑫业新能源设备有限公司、温州市卡美琳乳胶制品有限公司和浙江欣炜机械有限公司,了解在后疫情时代,各企业如何判断市场,如何敏锐地感受行业变化,如何最终转危为机,乃至逆势上扬。



扫一扫看图文

【鑫业公司】

不断创新突破 抢抓机遇转型升级



在位于飞云街道的浙江鑫业新能源设备有限公司(以下简称“鑫业公司”),记者走进生产车间,一名电焊工挥动着焊枪,枪口喷吐着刺眼的火花,把制冷设备的一个个接口逐一焊接上。“制冷设备对焊接的要求很高,如果技术不过关就容易漏水,我们的电焊工全部都是专业级的,持证上岗。”鑫业公司董事长郑金虎介绍说。

据悉,浙江鑫业新能源设备有限公司创办于1986年,经过30多年的发展,已成为一家集研发、生产、销售为一体的制冷机械设备专业生产厂家。该公司实行现代化科学管理模式,不断创新产品提升性能,完善售后服务体系。公司生产的一体式块冰机、海水制冰机、管冰机、片冰机、造雪机、箱式速冻库等设备,深受广大客户的青睐,多次被评为瑞安市高新技术企业、重合同守信用单位。

“这些制冷设备是公司去年研发推出的新产品。”郑金虎说,鑫业公司一直走在转型升级、创新突破的道路上,从成立之初的主营皮革机械,到乳胶设备,再到制冷机械,成功抓住了一个个转型升级的节点,引领企业不断发展壮大。

郑金虎回忆说,刚开始从事皮革机械生产时,产品供不应求,很多订单要两三个月后才能提货。那段时间,企业的经济效益极好。但经过20来年的发展后,皮革行业开始走下坡路,鑫业公司开始酝酿转型。

“当时,瑞安一家乳胶厂找到了我们,问是否可以生产乳胶设备。”郑金虎说,皮革机械和乳胶设备

在技术上有共同之处,而乳胶产业前景很好,因此我们开始研发乳胶设备。

从2006年开始,乳胶设备成为鑫业公司的主打产品。除销售乳胶设备外,该公司还以设备入股乳胶厂,从乳胶市场中额外分到了一杯羹。

近年来,乳胶市场逐渐趋于饱和,竞争变得白热化,使得乳胶制品价格一路下滑,效益也逐年降低。鑫业公司的乳胶设备再次面临销售瓶颈。于是,转型升级又成了必然。

“公司发展不进则退,要前行就需要不断地注入发展动力。”郑金虎说,去年鑫业公司产值仅3000多万元,而前几年的这个数字曾达到7000多万元。在市场调研中,郑金虎发现眼下制冰行业大有可为,特别是环保型制冰设备的市场空间还比较大。2019年底,鑫业公司成功研发了一体式块冰机、海水制冰机等多款新产品。

郑金虎介绍,旧型制冰机需投入工业盐与氨等化学用品,存在有害风险,且占地面积大,人力资源投入多,一台设备需要五六人操作,他们研制的新型制冰机省电能还更环保,一台设备操作人员仅需两人。

据介绍,新型制冰机有多种类型,制冰量可以在5吨至50吨之间选择,其价格根据设备规格的不同,每台在十几万元至七十多万元不等。

“今年我们已经生产了60多台新型制冰设备。”郑金虎说,这将成为公司新的增长点,并逐步成为公司的主打产品。

【欣炜机械】

产品升级,效率提升30% 主动服务,推广物联网系统



“今年企业受疫情的影响还是比较大的。”浙江欣炜机械有限公司(以下简称“欣炜机械”)董事长薛迪虎在接受采访时表示,该公司外贸占比约为30%,而上半年外贸同比下浮了20%至30%。不过,在特殊形势下,薛迪虎没有坐等靠,他亲自主抓开发,不断升级热门产品,推广新产品,提高产品的效率,最终提升产品的附加值。

据了解,公司热门产品经过升级后,其效率可提升30%左右。为了拓展客户,欣炜机械部分产品在升级后,依然按照原价出售,这一举动,不但维护了一大批客户,还一定程度上提升了企业的品牌影响力。

欣炜机械创办于2003年,是一家集研发、制造、销售、服务为一体的综合型高新技术企业,公司从创办以来始终致力于打造成为“中国包装设备第一品牌”,为客户提供“精品包装全面解决方案”,并建立了国际高标准的包装机制造体制,通过了“欧盟CE安全认证”、ISO9001国际管理体系认证。

据悉,欣炜机械自主研发的全自动封面机系列,业内领先,在浙江、上海、广东、江苏、福建、山东、北京等地占有率50%至80%,深受客户喜爱。现拥有精装礼品、酒盒、书型盒、眼影化妆品盒、折叠盒等多个系列,涵盖了全品类的精装礼盒市场产品,实现了智能制造,模块化组合,可满足客户应对市场变化多样化的需求,大大提升了客户的生产效率。

“原本企业今年定下的目标是,在去年1亿元产值的基础上,年产值增加20%至30%。”薛迪虎说,预

计下半年的形势会好转,同比将实现正增长,就全年而言,有信心实现小幅增长。

据介绍,欣炜机械的发展一直很平稳。2003年,创办并生产了第一台包装设备“LK-1300B 开槽机”,正式步入了包装机械制造行业。2007年,自主研发了第一代“全自动书本封面机”,在包装行业掀起了一场大“革新”。

自2009年起,欣炜机械逐步加大科技经费投入,每年研发完成至少四项新产品,并投入批量生产。截至2019年,公司拥有42项发明设计专利,其中发明专利8项。

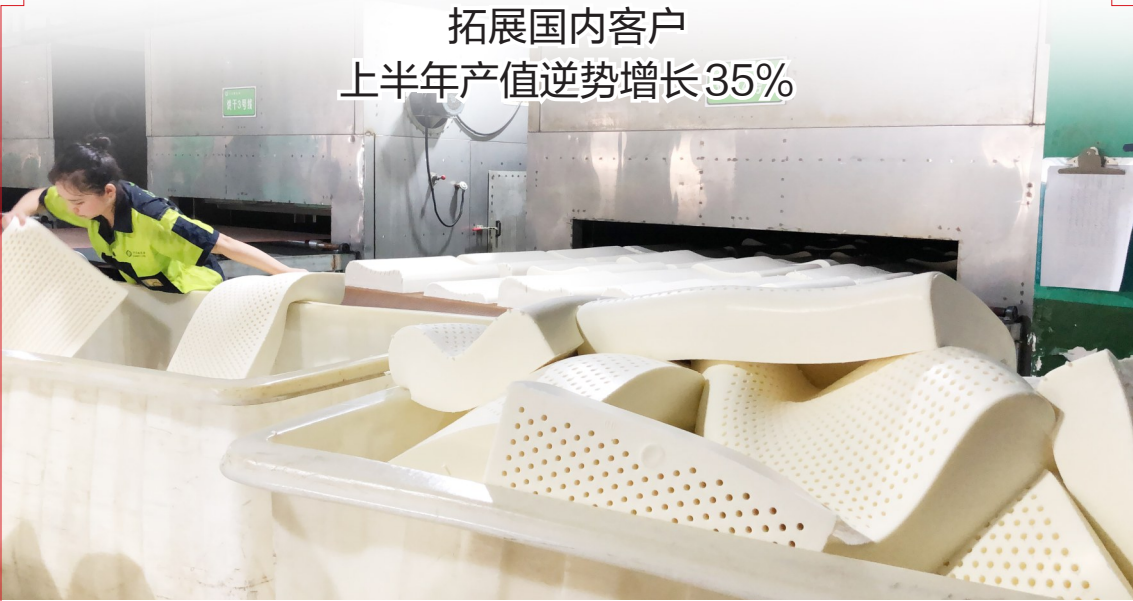
随着公司的发展,欣炜机械现已与“安川”、“欧姆龙”、“SMC”、“CKD”等国际知名供应商建立了战略合作伙伴关系。

目前,欣炜机械正在推广物联网系统。薛迪虎介绍,物联网系统自2019年启动,今年年初开始运行。该系统的运用能让公司的服务由被动变为主动,一旦设备在使用中出现问题,公司这边通过物联网能马上知晓,可以主动且有效地帮助客户解决问题,同时也能主动检测设备状态并解除潜在问题。

据悉,推广前期,欣炜机械为客户免费加装物联网系统。薛迪虎认为,虽然前期的投入比较大,但从长远来说,物联网的使用可以打通管理与生产两条线,减小售后压力,使后续服务变得更加简单便捷,同时还能提升品牌影响力。

【卡美琳】

拓展国内客户 上半年产值逆势增长35%



温州市卡美琳乳胶制品有限公司(以下简称“卡美琳”)是一家胶乳产品的专业生产商,产品包括乳胶枕头、乳胶床垫等。该公司于今年2月23日正式复工,4月产销均已恢复正常,5、6月开始进入快速增长期。今年上半年,该企业的总产值逆势增长了35%。

“我们公司运气不错,刚好在去年底拓展了多位国内客户。”董事长徐振坤表示,2019年该公司外贸占比达35%左右,今年受疫情影响,外贸业务基本趋于零。企业能快速的从外贸转内销,主要归功于国内客户的提前拓展。

卡美琳逆势大幅增长的另一个原因是去年底该公司就完成设备的改造升级。“我们企业里机修师、电工等员工常年维持在3至4人。他们对设备非常熟悉,设备运转一段时间后,即可根据其运转情况,进行改造升级,提升设备效率,降低设备能耗。”徐振坤说。

据悉,改造升级后的设备,在月产量略有提升的情况下,企业的电费反而下降了三四十万元。

目前,乳胶制品行业竞争日趋激烈,卡美琳在生产乳胶枕头、乳胶床垫等传统产品的基础上,拓展了产品的种类,比如乳胶内衣、乳胶被

子、乳胶凉席等,公司还为厂家直接提供乳胶原材料,成为原材料的供应商。

企业员工的稳定性也是企业逆势增长的因素之一。该公司有员工300多人,员工相对稳定,在刚复工时,企业生产还没完全恢复,但一直保持员工应有待遇,赢得了信任。企业还很重视员工素质的提升,今年已开展多次培训。

“眼下,乳胶市场的体量还是很大的,我们企业的产能并不大,目前月产量在2000万元左右,因此在产销量上还能保持一定的增量。但企业的利润上却有一定的压缩。”徐振坤说,今年乳胶的原材料价格与去年持平,但乳胶制品的售价却下降了10%左右。

对于企业能逆势增长,徐振坤还特别感谢政府部门的支持。徐振坤介绍说,公司复工之前,飞云街道相关负责人就主动与公司联系,为公司提供各种服务,助力企业第一时间复工。另外,在企业复工初期,对企业的疫情防控进行多方面的指导与监督,这让卡美琳吃了颗定心丸。同时,政府还帮助公司去各地接回员工,对员工来瑞路费、社保方面等多方面提供补贴或减免。

【蜘蛛王】

专业出口中高档安全劳保鞋 预计10月订单量逐步回升



“我们企业生产的劳保鞋是纯做外贸的,因此今年疫情对企业的影响很大。”日前,蜘蛛王集团鞋业有限公司(以下简称“蜘蛛王”)副董事长陈小雷在接受采访时表示,产品主要出口的国家为美国 and 德国,原本中美贸易战已减少了企业的订单量,再加上疫情的持续影响,企业上半年的订单量不理想。

据悉,蜘蛛王集团鞋业有限公司创办于2006年,是一家集产品研发、生产、销售为一体的高新技术企业,是瑞安市鞋革行业协会常务副会长单位,先后被评为市级企业技术研究开发中心、瑞安市领军工业企业。公司主产防砸、防刺穿、绝缘、耐油耐酸碱、抗静电、防水及耐寒等集多功能于一身的安全防护鞋,产品品质优越,功能齐全,科技含量高。2019年实现销售产值约2亿元。

据介绍,眼下蜘蛛王公司的生产车间工人仅一半人员在岗,另外一半人员则处于休假状态。通过机器换人,今年企业的员工总数降为600多人,其中车间的生产工人降至400多人。

“针对现状,我们正在积极拓展国外新客户。”陈小雷说,最近企业已经分别与一家德国客商和一家加拿大客商达成合作,这将极大程度上弥补美国流失的客户,预计今年10月份开始,企

业订单量逐渐回升,至2021年全面恢复正常。

陈小雷对于订单恢复的信心,主要来自于企业产品质量的过硬。据悉,2015年,蜘蛛王就与国际一流制鞋设备供应商——德国克劳克纳德士马鞋机有限公司签订引进数条先进流水线。“蜘蛛王安全鞋已经不断向高科技、轻便化、舒适化和多功能化发展,用‘专用安全、防护及工作鞋’符合欧洲标准的产品质量,抢滩国外市场。蜘蛛王生产的安全鞋属于中高端产品,一般出口价在每双20至50美元,很大一部分的安全鞋是奔驰、宝马公司员工的工作鞋。”陈小雷说。

蜘蛛王产品质量很早就得到国际认可。蜘蛛王成立初期,即取得欧洲权威认证机构SATRA颁发的“CE”国际产品质量证书,其中包含ISO9001:2008版国际质量管理体系认证、OSHAS18001:2007版职业健康和安全管理体系统、ISO14001:2004版国际环境管理体系,应用领域广泛。

对于劳保鞋的市场前景,陈小雷仍极富信心。他说,劳保鞋的市场非常广阔,而目前劳保鞋生产已逐渐从发达国家转向发展中国家,今后中国将是世界上最大的劳保鞋生产地,做好劳保鞋的项目是公司长期的重大项目。