

# 瑞安 小螺钉 装在大国重器上

记者 黄丽云

在占地仅 660 多平方米的厂房里 ,它默默地改进生产技艺 ,其主打产品不锈钢膨胀螺丝钉 ,装在了大国重器——港珠澳大桥上 ,近年来 ,它又为华为 4G\5G 基站建设提供产品 ,年订单量达千万元——它就是位于上望街道的瑞安市亿品不锈钢制品有限公司。它厚积薄发 ,凭借小小“螺丝钉”强力进军紧固件大市场。



## 精益求精 小螺钉装在港珠澳大桥

随着社会的不断发展 ,市场需求不断的升级 ,产业建设和各种项目对紧固件产品的需求及安全性能要求不断提高 ,螺丝钉作为紧固件重要的一类 ,扮演着举足轻重的角色。成立于 2011 年的亿品公司 ,主要的产品就是螺丝钉。该公司是国家高新技术企业 ,现有员工 30 余人 ,月生产螺丝钉 180 吨。

成立之初 ,亿品公司的产品主要运用于防护网、防盗窗、空调支架的紧固 ,订单

量还不错 ,但利润却不高。2016 年 ,一个机遇到来了 ,亿品公司的一合作厂家 ,成为了港珠澳大桥的供应商 ,其中的膨胀螺丝需要对外采购 ,但该订单对产品要求较高。我们知道这件事情后 ,马上根据对方提供的设计图和样品开始研发 ,努力实现量产。亿品公司总经理薛兵兵说。港珠澳大桥对该款螺丝的要求是扭力达到 8 千牛 ,亿品公司一直尝试着 ,先后寄去了 3 次样品 ,扭力从 3 千牛 ,到 6 千牛 ,最后达

到 8 千牛以上。当时竞争者颇多 ,但我们抓住了机会 ,以最快的速度 ,达到了供应商的要求 ,在竞争中脱颖而出。薛兵兵介绍 ,公司专门购买了检测设备 ,自主检测产品的力学性能。最终 ,亿品公司 180 万个膨胀螺丝成功安装在港珠澳大桥上。这款产品我们达到了德国产品的标准 ,但价格却不到它的 1/5。薛兵兵说 ,正是因为产品有着别人难以达到的优势 ,才能在激烈竞争中胜出。

## 小物大为 承接华为千万元订单

港珠澳大桥项目的成功拿下 ,大大提升了亿品公司的企业形象 ,在业内的口碑亦蒸蒸日上 ,订单也就越来越多了。与华为供应商的合作成为该公司打开市场的另一重大机遇。2016 年以来 ,亿品公司合作的一家供应商属于华为二级供应商 ,他需要一款新的不锈钢紧固件产品 ,于是来找亿品公司开发。之前 ,我们已经与华为的三级供应商合作 ,供应华为 4G/5G 基站建设的螺丝钉 ,年订单量在 500 万元左右 ,如果能进一步与一级、二级供应商合作 ,将大大拓展我们公司的市场。薛兵兵说。于是 ,公司马上着手开发新产品 ,但在第一步开模上 ,亿品公司就被难住了。该款产品需要在厚实的不锈钢圆筒上凿出四带孔槽 ,因此在生产过程中 ,需要性

能极强的模具才能完成 ,而国内市场制作模具的材料 ,都无法承受 ,三五个产品完成后 ,模具就会损坏。薛兵兵说 ,开模具这一步骤如果完不成 ,后续的批量生产根本无法实现。为了开模成功 ,薛兵兵带着技术团队尝试了无数种制作模具的材料 ,终于找到了一种日本生产的材料。得知开模成功的那一刻 ,整个技术团队都开心极了。薛兵兵说 ,这一难题攻克后 ,后续的生产就相对顺利了 ,订单也成功拿到手。眼下 ,亿品公司与华为供应商的合作越来越紧密 ,2022 年订单量将超 1000 万元。眼下我们部分产品的质量 ,已经超过了德国制定的标准。薛兵兵介绍 ,以直径为 M12 的产品为例 ,德国制定的标准

是平均破坏荷载在 39.5 以上 ,而亿品公司已经达到 50 以上。平均破坏荷载越大 ,意味着螺丝钉的拉力越大 ,固定的能力就越强。这也是亿品公司能成为华为供应商稳定合作对象的重要原因。小物大为。2021 年 ,亿品公司的年产值达 2500 万元 ,预计今年的年产值将达 3000 万至 3500 万元。据悉 ,下一步 ,亿品公司将致力于生产的数字化。数字化不仅是生产设备的数字化 ,更是产品本身的数字化。薛兵兵表示 ,数字制造是未来的发展方向 ,这一技术颠覆了紧固件制造传统生产管理方式 ,实现紧固件制造的自动化、智能化、信息化、数据化生产管理 ,提高了产品质量 ,带动行业质量管理模式转型升级。

# 百强乳业 优先完成防疫物资订单

本报讯(记者 黄丽云 通讯员 张月霞)4 月 12 日 ,一辆悬挂的“上善之举 共同抗疫”条幅的大卡车满载着炼乳 ,从浙江百强乳业有限公司厂区缓缓驶出 ,驰援 500 公里之外的上海。日前 ,浙江安福利生慈善基金会得知上海物资紧缺的情况后 ,与上海创昇工房联系商议 ,向浙江百强乳业有限公司下了一批炼乳礼盒的加急订单 ,捐赠给上海。接到该笔加急订单后 ,百强乳业公司第一时间召开会议 ,调整生产计划 ,以保障疫情物资为先 ,全员加班加点 ,以最短的时间交付了产品。



# 瑞安人林东 获 2021 年度 风云杭商 称号



本报讯(记者 黄丽云)日前 ,第六届杭商国际化创新论坛在杭州举行 ,2021 年度功勋杭商、风云杭商、新锐杭商榜单正式揭晓。瑞安人、杭州绿盛集团董事长林东荣获 2021 年度风云杭商称号。

一粒牛肉干 ,能引起一场风暴吗 ,也许人们各有各的答案 ,而一个新的观念 ,却能引发海洋潮流能发电。把不可能变成可能 ,这就是人类的一大步。林东和他的团队 ,成功研发并建成世界首座海洋潮流能发电站 ,实现了中国海洋潮流能开发与利用进程中大功率发电、稳定发电、并入电网的三大跨越。据了解 ,林东 1974 年出生 ,29 岁时创办了杭州绿盛食品有限公司。经过近 10 年的苦心经营 ,林东的绿盛牛肉干摆放上了大江南北的商超货架 ,他也因此成为享誉一方的“牛肉干大王”。2008 年 ,在牛肉干生意风生水起之时 ,林东选择远赴美国开展新能源领域的创业。2009 年 4 月 ,林东在美国洛杉

矶建立孵化中心 ,与美国南加州大学流体力学专家黄长征博士、美国新材料领域专家丁兴者博士共同成立 LHD 美国联合动能公司 ,主攻潮流能发电。历经 2 年的潜心研发 ,林东团队发现了海洋潮流能发电技术的新路径。潮流能取用不尽 ,完全符合能源低碳化、清洁化的未来方向。看到国家发展日新月异 ,林东带着项目毅然回国 ,开始着手将研发的技术在国内实现产业化。2016 年 7 月 27 日 ,在攻克一个又一个业界难题后 ,LHD 海洋发电项目首批 1 兆瓦机组在舟山顺利下海发电 ,当年 8 月 26 日成功并入国家电网。2017 年 5 月 25 日开始 ,该 1 兆瓦发电机组实现全天候发电并网。这个研发历时 8 年 ,由十五大系统构成的项目 ,已获授权的国内外专利总计 59 项 ,其中发明专利 23 项 ,林东均为第一发明人。据悉 ,此次功勋杭商、风云杭商、新锐杭商的评选活动历时半年 ,通过主办方及承办单位推荐、网络公开投票及专家评审产生榜单。

# 新力新材 拓宽防霉抗菌产品领域

本报讯(记者 黄丽云)日前 ,浙江新力新材料股份有限公司省级博士后工作站举行了关于“高分子产品霉变失效研究及防霉产品开发”的开题报告会。该博士后研究课题为《高分子产品霉变失效研究及防霉产品开发》,项目拟通过研究高分子材料霉变失效机制研究为主线 ,通过对高分子材料霉变影响因素的分析 ,开发适用于高分子材料的霉变助剂 ,以及具有天然、无毒害、对环境友好且不易产生耐药性的高性能复合抗菌剂及抗菌材料 ,保障高分子材料在易霉变环境中的使用稳定性。对易发霉的高分子材料 ,剖析不同添加助剂种类 ,添加量对于材料霉变的影响 ,并根据霉变情况提出可替换的助剂与防霉措施。新力新材公司负责人陈培介绍 ,该项目的开发可以为拓宽公司在防霉抗菌



产品的布局 ,建立公司产品霉变失效的分析规范 ,提升公司技术水平 ,对进入高附加值的核心材料奠定良好的技术基础。据悉 ,新力新材将以博士后工作站为纽带 ,与科研院所开展长期紧密的产学研合作 ,为公司提高自主创新能力提供支撑 ,并使博士后科研工作站成为培养公司高技术人才的新平台。

讲文明 树新风 公益广告

加强思想道德建设

促进未成年人健康成长

瑞安市宣传部

瑞安市融媒体中心宣

瑞安市精神文明建设指导中心