

瑞企按下“快进键” 奋力冲刺一季度“开门红”

■记者 黄丽云 通讯员 王正

连日来,我市各企业强化“拼”的意识、提振“抢”的精神、激发“赶”的动力,开足马力赶订单、忙生产、拓销路,确保实现一季度“开门红、开门稳”。

日前,市企业家协会走访调研我市汽摩配、机械电子、鞋革等行业,走进浙江环球滤清器有限公司、红旭集团股份公司、瑞安市江南铝业有限公司、浙江力诺流体控制科技股份有限公司及赛纳集团有限公司等代表性企业,关注我市企业一季度生产情况以及全年的生产目标。

环球滤清器

迎来首季“开门红” 海外布局显成效

在全球滤清器行业竞争加剧的背景下,浙江环球滤清器有限公司(以下简称“环球滤清器”)以数字化转型与全球化布局双轮驱动,实现首季业绩逆势增长。2023年、2024年,连续两年实现大幅度增长,年产值同比增长超30%。

走进环球滤清器数字化车间,2条自主研发的数字化生产线正在高速运转。从原材料冲压到成品包装的20余道工序,全流程实现“不落地”生产,单条生产线每小时可产出2400只滤清器,生产周期从7天压缩至1小时。

“整条数字化生产线设备都是我们自主研发的,具备国际先进水平。你看,每一条线上的每一台设备都有一个数据采集器。”环球滤清器董事长刘万斌一边走一边介绍,每台设备的数据实时更新在看板上,车间人员随时知道现在的生产状态,提高生产效率和执行力。

“一季度我们接到了北美、欧洲市场的大额订单,数字化车间发挥了关键作用。”刘万斌表示,2018年公司投入2000多万元,率先在行业内打造数字化生产车间,还率先引进了德国SAP-ERP软件,并委托IBM公司咨询,同时启用华为私有云。随

后又陆续增添了MES等系统,为企业数字化发展注入强劲动力。由此,该公司全面进入企业信息化、数字化时代。

面对中美贸易战升级,该公司提前布局全球化战略。2024年,该公司在海外投资建设的工厂,目前已正式投产,年产值将达2亿元至3亿元,有效规避了关税成本。“海外工厂的本地化生产不仅提升了交付速度,还帮助我们获得了更多国际车企的配套订单。”刘万斌透露,一季度该工厂已实现满负荷运转。

环球滤清器的海外布局成效,也是“瑞安制造”加速全球化的缩影。随着“一带一路”倡议深化和RCEP生效,越来越多的瑞安民企正通过“海外智造”模式,在全球价值链中占据更主动的地位。

刘万斌表示,海外办厂不仅是应对关税挑战的权宜之计,更是企业全球化布局的重要一步。尽管海外投资面临着文化差异、政策法规不同等诸多风险,但从长远来看,这或许能帮助企业在复杂多变的国际贸易环境中,开辟出一条新的发展道路。环球滤清器将持续加大研发投入,以智能制造为核心,构建“双循环”新发展格局下的竞争优势。



红旭集团

抓住新风口 二手车出口成“新增长点”

随着二手车出口政策红利持续释放,深耕汽车服务行业33年的红旭集团股份公司(以下简称“红旭集团”)迎来发展新机遇。集团一季度二手车出口订单有新突破,同比增长40%,实现首季“开门红”。

作为瑞安市首家获得二手车出口资质的企业,红旭集团自2023年布局海外市场以来,已建立覆盖阿联酋、俄罗斯、哈萨克斯坦等多个国家的销售网络。“2024年,我们签订外贸订单超3000台,二手车出口合同总金额达3亿元。”该集团国际运营部总监刘君透露,目前该公司汽车出口类型以新能源汽车为主。由于国内新能源汽车配置高,价格又实惠,受到越来越多国家和地区的认可,海外市场需求日益增加。该公司将在继续开展二手车出口业务的同时,争取与海外瑞商等合作,进一步拓宽客源,提高成交效,确保2025年红旭集团出口额翻一倍,力争翻两倍。

政策东风成为企业发展的关键推动力。2025年延续的汽车以旧换新政策,带动红旭集团新能源汽车销量“飘红”。“政策出台后,我们汽车园的客流量和销售量都有一定增长。”红旭集团新能源汽车销售总监、二手车运营总监孙海望介绍,很多消费者都是冲着以旧换新政策来的,在政策的支持下,换车成本降低了很

多。在众多车型中,新能源汽车通过以旧换新方式的增长最为明显。以小米SU7为例,该集团月均销售量在200台左右。

据悉,2024年,汽车报废补贴和置换更新补贴的出台,止住了前几年汽车销售的下滑趋势。以红旭集团为例,该集团2024年汽车销售额同比增长15%左右,今年政策的延续,也将一定程度上刺激消费,预计2025年销售额可与2024年持平。

孙海望所说的汽车园是指红旭瑞安汽车城。去年,在市委市政府的大力支持下,该汽车城仅用一年时间建设完工,顺利引进了奔驰、上汽奥迪、特斯拉、蔚来、理想、smart、小鹏、小米、智己、广本、宝骏11个知名汽车品牌入驻园区,现均已对外营业,园区还建有售后综合服务中心,为客户提供更便捷的用车服务。

红旭集团董事长董红卫表示,2025年市场内卷还在延续,竞争态势更趋激烈。红旭集团将以“稳存量、拓增量、强质量”为核心,应对市场变化,努力在新能源汽车转型、品牌矩阵布局和管理效率提升三个方面做好改善升级,根据市场表现、品牌潜力等对所有门店进行定期评估,淘汰经营不善的门店,引入更具竞争力的汽车品牌,不断提高集团整体运营效率。



在新能源产业高速发展的浪潮中,瑞安铝加工龙头企业——瑞安市江南铝业有限公司(以下简称“江南铝业”)交出亮眼成绩单。2024年该公司瑞安基地年产值达17亿元,同比增幅约20%,今年一季度订单满满,车间产能已拉满。

作为国内领先的铝应用解决方案提供商,江南铝业早在2018年就前瞻性布局新能源赛道。目前已形成“浙江+江西”的双基地格局,其中江西华嘉铝业基地有多条智能化光伏边框生产线,主要生产光伏配套、新能源汽车配套等铝型材和铝制品,企业荣获江西省专精特新中小企业、上饶市民营企业100强、上饶市制造业民营企业50强等称号。2024年,该基地的年产值已超20亿元。

江南铝业提前布局的新能源产业在光伏行业 and 新能源汽车领域。在太阳能光伏方面,该公司与正泰光伏、浙江金科光伏等龙头企业合作,为推动全球绿色能源转型做出了贡献;在新能源汽车领域,该公司打造的全工艺链制造体系成效显著。“我们与国内头部新能源车企建立了深度合作,今年一季度电池托盘交付量大幅增长。”江南铝业总经理张琪浩透露,企业正在通过MES系统实现从模具设计到

江南铝业

提前布局,掘金新能源赛道

成品交付的全流程数字化管控。

技术创新成为企业突围的关键。2011年以前,江南铝业产品定位为中低端,主要应用于装饰铝合金,鲜少用于汽配、机械电子行业等中高端领域。随着阁巷新厂项目启动,该公司开始走上了转型之路。当时,年仅24岁的张琪浩,跑遍全国相关工厂、科研基地以及部分发达国家公司取经学习,那些前沿的科技令他眼前一亮。为了能进一步提升产品技术含量,促进企业创新,张琪浩大力引入新工艺和新生产设备,年均投入资金两三千万元,依靠自身多年积累的制造技术和经验,研发新的高端产品,逐步向铝制品精加工方向转型。目前,公司建成省级企业研究院,公司的铝产品均集中在工业型材,包括汽摩配件、气缸类、灯具、洁具、拉手、箱包、机械等产品,配套瑞安及温州其他地区相应的传统产业,与本地企业的结合度非常高。



面对铝加工行业的激烈竞争,江南铝业通过“产品+服务”双轮驱动模式抢占市场。在光伏领域推出“定制化+本地化”服务;在汽车领域构建“研发-生产-售后”全生命周期服务体系,为客户提供同步工程支持。“我们为客户提供的不仅仅是铝型材,而是包含材料选择、工艺优化、成本控制的整体解决方案。”该公司董事长陈月华说。

随着“双碳”战略推进,江南铝业计划打造绿色循环产业链。“我们将持续深耕新能源赛道,力争到2027年实现营收50亿元,成为全球铝基新材料解决方案倡导者。”陈月华表示。

浙江力诺

稳中求进,实现多元化发展

日前,在位于丁山二期的浙江力诺流体控制科技股份有限公司(以下简称“浙江力诺”)的新厂房内,一片忙碌景象。

该公司是一家致力于流体控制设备的研发、生产、销售的国家高新技术企业,成立于2003年1月,2020年6月在深交所创业板挂牌上市。

“2024年,对于浙江力诺而言,无疑是充满挑战的一年。”浙江力诺董事长陈晓宇说,在这一年里,从财务数据到市场环境,从行业竞争到内部发展,浙江力诺都面临着严峻考验。面对重重挑战,该公司积极采取措施应对。

在产品研发方面,作为国家高新技术企业,浙江力诺持续加大研发投入,2024年公司研发投入金额近2000万元,较上一年同期有所增长。该公司聚焦高端控制阀研发,针对大口径大压差、高温高压及超低温等产品进行技术攻关,同时对控制阀各部件材料、驱动力矩进行优化改良。

据悉,近年来,浙江力诺一直专注于自身主营业务的研发、创新,在巩固制造造纸控制阀领先地位的同时,加大化工、石化、生化、环保、能源、冶金、轻工、矿山等领域技术研发和创新投入。公司先后完成了迷宫式低噪音套筒调节阀、大口径大压差高温高压套筒调节阀、大口径高压低噪音套筒调节阀、大扭

矩执行器、锻钢活塞式双向密封球阀、防逸散磁力传动阀、锅盖阀、釜顶阀、矿浆阀等多项科研项目。

在产业协同推进方面,浙江力诺并购控股克里特,布局工艺阀市场,借助其丰富的行业准入资质和在石油石化、天然气管道等行业的客户资源,拓展工艺阀市场。

除了布局控制阀、工艺阀之外,浙江力诺还参股江苏丰瓷,推动力诺产品生态的打造,满足同一客户多样化的需求,进一步拓展力诺的销售市场。

信息化管理是浙江力诺一直以来的特色,公司一直坚持向管理要效益。2022年6月8日,浙江力诺正式启动数字化的转型升级,正式导入微软Dynamics 365(F&O)ERP系统,全面升级力诺信息化、数字化管理。这一转型正是在信息化的基础上,实现各类关键节点的数据实时可视。通过实时动态的可视化数据,来指导管理人员进行有序调度,由此提高制造系统的整体有



效性,进而提升客户的满意度。据介绍,制造全过程的可视化,主要通过实现实时的加工状态可视、设备运转可视、物料匹配可视、异常处理可视、销售接单可视、产销匹配可视、知识库共享等多方面开展。

陈晓宇表示,未来,浙江力诺将坚持“内生+外延”双引擎战略,推动企业高质量可持续发展。持续加强产品研发、品牌建设以及内部运营管理,强化公司与子公司之间的产业联动与协同,打造更加稳健可持续的经营模式。在进口替代和智能制造的大趋势下,浙江力诺有望凭借不断完善的多元化产业链和持续的市场渗透等优势,迎来新一轮的业绩增长。

赛纳集团

上半年订单排满,全年目标产值增长10%

近日,记者走进赛纳集团有限公司(以下简称“赛纳集团”)位于瑞安的生产基地,只见这里智能化生产线高速运转,各工序衔接紧凑有序,处处涌动着蓬勃的生产热潮。

赛纳集团总经理陈元锋告诉记者,2025年春节企业特意安排了员工长假,让奋斗一年的职工充分休息,节后生产迅速回归正轨。令人欣喜的是,该企业上半年订单已全部排满,力争全年产值同比增长10%。

作为一家创立于1979年的老牌制造企业,赛纳集团通过“一专多元”战略,已发展成为集安全鞋制造、机械装备、进出口贸易于一体的综合性企业集团。其自主研发的400余款安全鞋产品,涵盖电绝缘、防刺穿等12项核心功能,年产能突破千万双,远销全球30多个国家和地区。

面对传统制造业转型压力,赛纳集团自2021年起率先启动智能制造升级。如

今在其数字化车间内,帮面拉毛、智能鞋植搬运等多道关键工序已实现机器人全覆盖。通过MES制造执行系统与RFID数据追踪技术,生产线可同时处理多种鞋型混线生产,产品从帮面到成品的周期由3天骤减至3分钟。“现在每双鞋的生产数据都实时上传云端,我们对产品质量的把控精度提升了40%。”陈元锋指着车间电子看板上跳动的数据流介绍。

同时,赛纳集团积极响应国家“双碳”战略,推动安全鞋生产过程的低碳化、循环化。例如,通过研究,将生产中的废料再次利用,达到生产材料的最大化利用,减少资源浪费,履行企业社会责任。

在加速智能化改造的同时,该企业积极拓展跨区域协作。2024年投产的江西上饶生产基地,通过“总部+生产基地”模式,利用当地丰富的熟练技工资源,实现了鞋帮生产的规模化、专业化。鞋帮生产完成后,通

过企业自己的运输车运回瑞安总装车间。

“成立上饶的生产基地,一是因为当地富余劳动力,能一定程度降低生产成本;二是踩鞋帮的熟练工在瑞安这边很难招,可以降低企业招工的难度。”陈元锋解释道。

此外,赛纳集团还积极试水海外设厂。2024年在海外设立生产基地,配备智能化制鞋生产线,核心技术团队由瑞安总部派驻,同时在当地招聘并培训产业工人。目前,该基地已成功拓展多个新客户,效果颇佳。

陈元锋介绍,作为中国安全鞋行业的领军企业,赛纳集团将以“创世界安全鞋名牌”为愿景,进一步拓展欧美、中东等国际市场,强化品牌全球影响力。通过严格的质量管控体系和技术创新,确保产品符合国际标准,成为全球安全防护领域的可靠选择。