

浙江山区小县孵化百亿产业群：电动工具产业何以长青？

■ 钱晨非 李增炜 何凌云

2023年业内规模以上企业产值相比2019年(疫情前)增长49%左右……作为全国电动工具四大集聚地之一,浙江金华武义交出成绩单,彰显了当地工业的韧性。

武义的电动工具产业何以长青?新形势下,又有哪些机遇和挑战?

1976年,武义县电动工具厂建成,主要生产各种规格的换向器和冲击电钻。20世纪80年代中期,武义恒友机电厂等民营企业异军突起,以“春江水暖鸭先知”的敏锐,以勤劳、诚信、敢为人先的精神,立于改革开放的时代潮头。到了20世纪90年代中期,当地电动工具整机生产已初具规模。

从无到有、从小到大、从弱到强,如今,武义电动工具整机生产及配套加工企业500多家,总产值(含机床设备)突破150亿元,其中电锤产量和出口量自2001年起均列全国首位,占50%以上。

一个山区小县为何能孵化出这百亿产业群?

从地理上看,武义地处上海经济圈的边缘,金温铁路、金丽温高速公路横贯,交通优势明显,人流、物流、信息流、资金流活跃,是接受经济发达地区辐射的最佳区域。

从工业经济结构看,武义电动工具企业分布相对集中,行业门类比较齐全,同行业中分工协作,产业链前后延伸,形成资源配套互补的优势。出口连续4年超7000万美元的浙江博来工具有限公司负责人傅月华说:“我们的上游有500多家配套厂,70%都在金华地区,武义占了大块,想要什么样的零部件都能马上得到,这种集群优势是别的地方难以替代的。”

从营商环境看,武义优化营商环境的力度



● 恒友机电的实验室内 李增炜/供图

不断加大。政企面对面恳谈会在企业家群体中得到好评,工业企业交地即交证,企业“一环节、半日办、零费用”等系列举措,为企业发展排忧解难,武义县电动工具行业协会每年组织企业参加国内外展销会,帮助拓展市场。

这几年,武义的电动工具产业主打一个“拼”字——拼销路,拼研发,拼效益。浙江恒友机电有限公司深耕电锤电钻35年,可年产电锤电钻150万台。该企业经历2021年上半年的订单暴增,之后两年欧美订单取消、延迟付款频发。进入2023年时,其现金流恢复正常,供应商与客户回归理性状态。

新的一年,上述企业负责人吕艳把目光放在了“一带一路”市场。“几个月前我们向沙

特出运了第一批订单,约100万美元,目前收到来自客户的试用反馈都是正向的,我希望在2024年能够先做到300万美元至500万美元。”

恒友机电的际遇不是个例。武义县电动工具行业协会负责人回忆,2020年协会帮很多企业找贷款,协调四大银行行方派出电动工具贷款专员,因为企业订单多需要扩大产能。2021年,有科技潜力、规模不大的配套厂流动资金困难,配套件应收款回笼时间延长,该协会在当地人大、金融办支持下,给配套厂启用政府下属的众信担保贷款,宁波银行也推出设备抵押贷款,解决了一些配套厂的资金需求。



宝丰酒业亮相中国酒类热产品大会 “超级单品”再夺荣耀

■ 本报记者 李代广

3月18日,“让极致产品驱动高效增长2024中国酒类热产品大会”在四川成都召开,宝丰酒业有限公司副总经理兼首席品牌官许英杰代表宝丰酒业出席活动并进行品牌宣讲,宝丰·国色清香(G1979)在此一举斩获“2024中国酒类品类典范热产品”。

本届大会深入探讨了超级单品的历史与现实以及热产品成长的一般性轨迹,对过去一年中国酒类市场进行了全面回顾与深度剖析。

许英杰讲述了宝丰酒业对于超级产品的打造底气和路径,这个底气来自于“一清双品”战略的正确领导,实现的路径则用“传承与创新”进行总结,他详细讲解了名酒宝丰在发展战略、品牌建设、工艺传承创新及产品传承创新上的名酒复兴与创新增长之路。

本次大会上,宝丰·国色清香(G1979)还通过严格的评审流程,包括公众投票、专业评审团的意见以及从酒体品质、市场表现、产品影响力等多个维度综合考量,最终脱颖而出摘得“2024中国酒类品类典范热产品”殊荣。



● 仰韶酒业集团党委书记、董事长侯建光

仰韶酒业斩获2024“中国酒业华夏奖”四项大奖 再迎“高光时刻”

■ 本报记者 李代广

3月19日,2024年“中国酒业华夏奖”颁奖典礼在四川成都隆重举行,现场“大咖”云集,高朋满座,共同见证了这一酒业盛事。

典礼上,仰韶酒业集团斩获四项重磅大奖,分别是:仰韶酒业集团党委书记、董事长侯建光荣获“2023年度中国酒业风云人物”;仰韶彩陶坊系列产品摘得“2023最具创新价值品牌”、“2023最具香型创新品牌”、“2023最具创意(包装)品牌”,成为颁奖典礼上大放异彩的典范代表。

正如颁奖词中所说:“在河南酒类企业的董事长中,他最懂酒;在河南酿酒师队伍中,他又是唯一的企业董事长,他就是侯建光!”

作为“躬耕者”的典型代表,侯建光董事长数十年如一日地坚守,靠着传承和钻研,凭着专注和坚守,为中国酒业积蓄起向上发展的能量。

2023年,在侯建光董事长的带领下,仰韶酒业秉承“一生只为酿一瓶好酒”的初心和使命,加快机械化、智能化、信息化酿造车间、包装车间、仓储物流中心的建设,全面提升企业的产能、储能;先后荣获“河南省省长质量奖”和“中国十大新名酒”,并入选“中华老字号”;“中国酒曲研究院”落户仰韶,为长期以来扑朔迷离的酒曲研究指明了方向;根植于省内市场,仰韶全国化和国际化布局取得新突破等……为实现豫酒振兴,仰韶酒业过去一年开创了高质量发展的全新局面。

可以说,此次荣获“中国酒业风云人物”,侯建光实至名归。

福州罗源小“宝马”游出亿元产业

■ 刘舒婷 刘其斌

“别看这海马这么小,却是真真正正的‘宝马’。”3月18日,在福建省福州市罗源县鉴江镇圣塘村,福建省蓝粮渔业有限公司执行董事、总经理吴国斌用网兜捞起一尾长约20厘米的海马如是说道。

福建省蓝粮渔业有限公司圣塘村海马养殖区内,一方方养殖水池里,不同大小的海马浮立在水中,随着水流摇曳,煞是可爱。

海马是一种近陆浅海小型鱼类,因其头部酷似马头而得名,同时,海马是地球上唯一一种由雄性生育后代的动物,也是一种重要的海洋药源生物,富含蛋白质、22种氨基酸、脂肪酸等,具有增强机体雌激素样生理活性、抗疲劳、抗衰老等作用,被称为“南方人参”。

近年来,由于海洋生存环境变化及过度捕捞,全球海马野生资源锐减,国际上已将海马列为濒危物种;在中国,海马属所有种均为

国家二级重点保护野生动物。

目前,养殖海马的市场售价居高不下。吴国斌表示,一尾长约20厘米的成年海马的市场价格可以达到百元以上,而5克以上的海马干品每公斤的价格达1.2万元左右。

在该公司海马繁育区的养殖池内,记者看到一尾尾小腹便便的海马正在水中慢慢游动,水池中还有比蝌蚪还小的黑色小海马。“那些大肚子的就是‘待产’的海马爸爸。”吴国斌介绍。

海马爸爸如何生养孩子?吴国斌释疑道,雌性海马在身体前方或侧面长着孵卵囊,也称作“育儿袋”。海马交配后,海马宝宝在“育儿袋”里经过45天到60天的孵化后再分娩出来。“人工养殖的膨腹海马每年能繁育6次,一尾雌性海马一次可以分娩出100尾以上的小海马。”

“海马对水质、水温、光照、饵料等要求很高,养殖难度大。”说起海马生长中遇到的问题,

自2016年开始养殖海马的吴国斌如数家珍。“我们是从25只海马养起,最开始是在罗源县吉壁村养殖,后来搬到漳州东山岛、诏安县,之后又辗转到了江苏连云港、山东日照等地,因为水质和技术等原因,规模上一直没办法突破。”

后来,该公司与福建省水产研究所签订战略合作协议,组建科技研发团队,开展海马规模化苗种繁育实验,并在关键技术取得了重大突破,实现了该品种人工繁育及养殖规模化。

2023年,福建省蓝粮渔业有限公司在鉴江镇圣塘村建立了海马养殖基地,占地30亩,养殖水体1.2万立方米,现存海马超1000万尾,保有种马近8万尾,预计年产值超亿元。

“罗源湾水质好,饵料丰富,自然条件非常适合海马的生长。”厦门海洋职业技术学院教授郑乐云告诉记者,目前,福建省蓝粮渔业有限公司养殖的海马主要以膨腹海马为主,该品种是从澳大利亚海域引进的。

郑乐云透露,其所在的项目团队在研究

多个适合养殖海马的区域之后,认为罗源湾是膨腹海马理想的繁育地,在这里养殖的膨腹海马苗养殖成活率高达80%。

郑乐云表示,经过团队多年的研究,对膨腹海马的习性有了较深入的了解。为使海马生长更快,繁殖力更强,人工繁育和规模化养殖技术还在优选、改良中。

目前,福建省蓝粮渔业有限公司在福建、山东等地都有养殖基地。吴国斌表示,现在,该公司在罗源县松山镇、碧里乡等地还采取“公司+养殖户”的模式与罗源当地养殖户合作,轮养海马水体面积超1万平方米,已投放海马苗600多万尾,带动了超百人就业。

福建省蓝粮渔业有限公司正在规划建设“罗源海马产业创新与药品保健品研发园区建设项目”,打造鉴江“海马小镇”,规划占地约400亩,总投资超4.7亿元。吴国斌透露,项目分三期建设,计划引进下游药品、保健品企业,共同打造专业的海马药品、保健品研发园区。

风乍起,吹皱一池春水。曾因订单受阻导致大量零部件堆放在仓库,华丽电器制造有限公司董事长俞振涛深感粗放型车间的弊端,近年来该企业一直在打造“智能工厂”。他更新了生产设备和现代化生产线,配上自动立体智能仓储系统,独立技术研发中心、检测中心等,累计投入超3亿元。今年刚开年,公司订单已经排到六月份,仅1月份的销售便达到7000多万元。

其他电动工具企业也纷纷走出“舒适圈”,探索新形势下的新路径。精力工具大力推动机器换人,人工成本上节约了30%,产品质量提高了20%;聚杰电器打造“榕器共享智造平台”,首创在传统制造企业实践共享模式,获得国家级服务型制造示范项目;新天齿轮获评国家专精特新“小巨人”,已发展为月产量超过数十万套锥齿轮的中小模数知名企业,为国际国内规模企业配套。

在拼的不仅是企业。2021年,武义县人民政府与上海第二工业大学合作建设的智能制造产业研究院落户武义科技城,为电动工具行业提供智能化改造咨询诊断服务,重点支持“数字化车间”“物联网工厂”建设,形成本地化支撑力量。

2024年,武义制定了“五改五五拼”行动实施方案,为电动工具产业提供了发展思路:“持续推进电动(园林)工具产业链补链、强链、延链、增链、稳链工作。突出优质企业、重大项目、关键配套招引,不断提升产业基础能力和产业链现代化水平,推动电动工具产业高端化、智能化、绿色化升级。”

武义县经商局局长汤漾表示,上述方案制定的背景,是武义当下正在推动制造业高质量发展,重塑现代产业体系。针对电动工具、保温杯等支柱工业,当地将从产业链、产业集群的角度谋转型升级,优化产业生态。



● 国风纽扣生产现场 周渊蓓/供图

“新中式”走俏“中国纽扣之都” 国风纽扣供不应求

■ 周健 金朝丹 周渊蓓

“最高峰时,我们纽扣日产量达到800多万颗。目前,桥头全镇研发近3000款国风纽扣新品。”浙江温州永嘉桥头镇有“中国纽扣之都”之称,桥头纽扣商会常务副会长高黔介绍,以“新中式”为代表的国风元素服装持续走俏后,与之配套的中式纽扣一度供不应求。

走进当地的温州维达工贸有限公司,可以看到自动化制扣机有序运转,一颗颗圆形国风纽扣经过加工、打孔、抛光等步骤后,被源源不断地生产出来。

企业负责人陈存义表示,这几年国风风头正劲,去年年底,他们就开生产这款国风纽扣,“再加上龙年春晚舞台上‘汉服’‘新中式’穿搭的流量加持,今年新春复工复产后,随着服装上新,该款纽扣的需求量骤增”。

由于国风纽扣的厚度与传统纽扣不同,为进一步提高生产效率,上述企业在制扣机上加装了震动器转盘代替人工,该款纽扣的日产量也随之翻了一番。

“国风服装包括这个纽扣,预计还会流行一段时间,所以除了这款百搭款,接下来我们计划生产一些不同颜色、款式、类型的产品,以更好地满足市场需求。”陈存义如是说。

另外,在温州高尔达纽扣饰品有限公司,企业车间内五六台制扣机也在专门生产“盘珠扣”这一爆款纽扣,日产量可超10万粒。

“这种盘珠扣,古代只有盘扣,我们现代加上珠子,更时尚。”高黔也是温州高尔达纽扣饰品有限公司董事长,他介绍,伴随国风潮流,汉服热不断“出圈”,桥头镇大小70多家纽扣公司及加工厂都参与了该款纽扣生产,而专做国风纽扣的企业也从原先的两三家增加到了七八家。

据悉,高黔从父亲手中接过纽扣家族生意,目前已经从业13年。他坦言,就整个桥头镇来讲,像今年开春以来大家为了同一产品去努力的场景很少见,“国风服饰现在在流量风口,无论是否会长期火爆,都让我们看到了国风纽扣这个细分领域的商机和潜力。爆款‘标准化’生产下,桥头还有更多自选动作”。

可见,桥头纽扣产业发展基础深厚,面对此次国风纽扣“风口”,当地纽扣企业研发创新效率表现亮眼。他们在珠子颜色、花纹类别、金属搭配等方面下足功夫,也快速占领了国风纽扣市场。

“所以全国、全球的市场都很喜欢来我们这里看货,我们的开发能力和创新能力确实是一流的。”高黔自豪地表示。