

依必艾公司提升产品品质、完善销售网络——

小轴承转动大市场

本报记者 李治国 李景



依必艾公司生产的轴承产品。

本报记者 李景摄

走进位于上海金山区枫泾镇的依必艾传动系统(上海)有限公司车间,干净整洁的环境中,工人们有的在轴承泥浆试验机旁忙碌,有的在操作数控车床、测试、加工等各个工序有序进行。

这家以出口为主的汽车零部件制造企业,用20年建立起成熟的全球销售渠道、稳定的质量管理体系,在汽车轴承领域实现领跑。

大步迈入国际市场

“轴承是工业机械设备中的重要零部件之一。在全球各地不同程度遭受新冠肺炎疫情的情况下,公司订单并没有减少,有的国外合作商还在囤货。”依必艾公司董事长赵腾说,“这主要得益于多年来公司在全球汽车零部件市场展现出中国制造的良好品质。”

依必艾最初并不是做汽车轴承的,而是生产工业轴承。“我们发现,随着我国汽车消费市场不断扩大,汽车轴承发展空间广阔。”赵腾说,我国汽车工业起步晚,国内专业生产汽车轴承的企业凤毛麟角,汽车维修使用的轴承配件需要大量进口。2006年,依必艾调整宁波基地工业轴承生产线,开始在汽车轴承这一细分市场集中发力。

在积极拓展国内市场的同时,依必艾不断寻找进入国际市场的机会。2008年,依必艾收到德国一家著名汽车零部件公司提供的后盖箱丝杆轴承样品,这意味着公司有机会成为国际知名品牌的供应商。

要抓住机遇,就必须具备精良工艺,并提供有竞争力的价格。“从那时的技术能力来看,这种产品属于推力球轴承,结构复杂,我们只有根据产品配置、安装和功能特点,在结构上彻底改进才有可能实现目标。”赵腾告诉记者。

依必艾技术团队通过不断研发测试,创新改变轴承结构,产品成本减少了80%以上。“我们的产品可以为企业节省高额成本,因此顺利成为德国公司的供应商。”赵腾说,当时全球大部分家用汽车的后盖箱丝杆轴承来自该品牌,依必艾成为其供应商后,成功迈进了全球汽车零部件主流市场的大门。

目前,依必艾形成了研发、设计、制造、销售和服务五位一体的商业模式,在110多个国家建立起经销网络,拥有三大类近千个品种的轴承产品,成为多家知名汽车生产厂商的A类零部件供应商。近3年,公司营业收入年均增长近40%,利润累计增长240%,保持了高成长态势,小轴承逐渐开拓出一片大市场。

加强产品质量控制

优良的品质是依必艾在全球市场中脱颖而出“法宝”。依必艾生产的轴承产品之所以深受国际品牌欢迎,原因在于其具备技术创新与产品质量控制的能力。

在依必艾办公楼的大厅,各种轴承样品被摆放在显著位置。“公司第一代汽车轮毂产品基本实现从原材料到装配包装的全自动化,虽然是‘老产品’,但在欧洲、非洲仍然拥有庞大的市场。第二代、第三代汽车轮毂产品工艺较复杂,通过人工配合先进设备,



依必艾公司轴承装配生产车间。

本报记者 李景摄

实现了半自动化生产。”赵腾介绍,未来依必艾将继续提升企业创新能力,开展3个重点新产品开发项目,申请发明专利和实用新型专利,进一步提高核心竞争力。

目前,依必艾已经形成三代汽车轮毂全覆盖的产品格局。依必艾公司副总经理季昌说,公司将在汽车消费前景广阔的地区发力布局第二代和第三代轮毂单元产品,尤其是着力研发免维护轮毂单元产品。

“传统轮毂单元在安装时,两套单列圆锥轴承需要调整间隙。由于装配条件和安装者的技术水平制约,轴向游隙控制困难,导致轴承发热、润滑不足等问题影响轴承寿命,因此需要频繁维护。开发免维护轮毂单元,就是要大大减少因人工安装导致的轴承失效问题。”季昌说,降本增效是机械行业不断进步的推动力,也是企业持续发展的需求。

做好产品质量控制是个技术活,涉及方方面面的管理能力。“轴承在机械中属于标准件,产品的一致性和稳定性极为重要。”季昌说。

依必艾通过员工培训方式提高质量意识和控制技能,把好技术开发和工艺设计源头,严格控制生产过程。从原材料质量控制、生产过程质量控制、完工产品质量控制到生产设备及检验仪器的质量控制,层层把关,每个环节、每道工序都制定详细的质量标准和可控制措施。

同时,依必艾通过自主开发的先进管理系统,利用大数据和人工智能对产品各个环节进行管控,推动企业生产信息化升级改造,朝着精益化、自动化、数字化、智能化方向转型,向着工业4.0智能工厂目标前进。

畅通全球销售渠道

对于企业来说,在细分领域里精耕细作,才能在竞争中获得比较优势,拥有广阔

依必艾公司

2021年,汽车轴承营业收入达

4.85亿元

近3年

▲ 营收增长

39.33%

▲ 利润增长

240.30%

轴承产品
拥有三大类近千个品种
经销网络覆盖110多个国家

的发展空间。“一辆汽车需要上千个轴承,包括变速箱、发动机、底盘等各个部位轴承。尤其是离合器轴承、水泵轴承等部位,对于轴承的精度要求非常高。”赵腾说,“想要把业务做深做透并非易事,既要做好产品,也要开发渠道。”

渠道是依必艾一直着力打造的核心竞争力。转型生产汽车轴承后的几年间,赵腾带着样品参加各种各样的展会,不断寻找信誉好的代理商、经销商、采购协会和有影响力的大型超市,拓展渠道和合作机会。

注重与全球品牌和经销商合作的同时,依必艾大力发展国内上游供应商,在浙江、山东、江苏等地联系了80多家供应商,帮助其完成设备改造、人员培训。

随着产业链不断完善,依必艾努力打通国内国际渠道链路。公司在世界各地建立海外仓,调查当地市场,摸清国际行情,对手情况、消费者需求等,在产品创新、维修、零部件供应、技术支持等方面不断改进。同时,公司积极参与国际质量管理体系认证,

向国外消费者展示中国制造的质量和和技术能力,扩大产品在国外轴承市场上的影响力。

经过多年耕耘,依必艾在国外的合作客户和代理商达80多家,国内合作商多达300家,轴承主营产品在北美、中南美、欧洲市场深受青睐。

“虽然在国际市场中已经拥有一定知名度,但我们也清楚地看到,与国外老牌厂商相比,公司在品牌建设、产品附加值、管理水平等诸多方面仍然存在不小差距。”赵腾说,为了对标国际水准,提升外贸服务水平,依必艾将高技术产品线搬到枫泾镇,借助这里良好的区位以及产学研优势,提升合作层次和领域,力争在产业共性关键技术上有所突破,尽快完成创新目标。

“轴承虽小,但可以转动世界。”赵腾说,“20年的耕耘只是一个开始。通过持续深化战略、技术沉淀和市场洗礼,依必艾成为世界一流汽车轴承品牌的理想总有一天会实现。”

企业漫谈

长期以来,由于对自然资源的依赖性强,“看天吃饭”成为资源型企业最突出的特征。市场行情好,可以赚个盆满钵满;市场低迷,则面临巨大亏损。市场曲线不是人工绘图,尽管行业、企业期盼市场平稳运行,但实际上在错综复杂的内外部环境因素影响下,资源型企业很难长期保持平稳的理想状态。

近期,大宗原材料价格呈现出较大的周期性波动,有色金属由于具有金融属性,表现出更强的敏感度和更大的波动性。这就要求资源型企业必须有晴天备伞的思想,特别是在全球矿产资源竞争日益加剧的大环境中,更要在好年景多算长远账。

一方面,企业要有供应链的危机意识。供应链是资源型企业的生命线,能在市场出现大幅波动中掌握主动的,无不是能够保持供应链稳定的企业。比如,近几年,随着电动汽车产业的快速发展,镍钴锂资源作为新能源动力电池的主要原料,因需求旺盛,导致原料供应紧张、价格上涨。我国一些企业在资源获取及开发方面布局较早,就可以避免市场波动带来的重大影响。

另一方面,企业要有产业链的战略意识。资源型企业通常处在较长的产业链中,从资源开采到冶炼加工,再到终端市场应用,每个环节的价格波动都会对产业链上企业造成影响。近年来,有不少企业通过全产业链布局应对市场环境变化,提高资源综合利用的广度和深度,增强抗风险能力。比如,我国最大镍钴生产企业金川集团,近年来深化以产、供、销为依托和以上中下游产业链为承载的双向循环系统,较好地处理了资源的有限性和企业发展的可持续性之间的矛盾。

大宗原材料价格市场波动,对资源型企业而言,既是机遇也是挑战。企业只有确保供应链、产业链安全,锻造更强韧性,才能在市场低迷时采取更充分的应对,掌握更多话语权和主动权。

陈发明

本版编辑 刘佳 向萌 美编 倪梦婷

中铁装备天津公司多举措解决生产经营难题——

加速资金回笼 打通发展堵点

本报记者 周琳

合作研发释放创新红利



浙江江湖电机实业有限公司是一家生产高效节能电机的企业。该公司通过与浙江大学合作研发中心,参与科研项目等方式,精准对接市场需求,加大新产品研发力度,订单已排至今年底。图为工人们正在生产高效节能电机。张斌摄(中经视觉)

车间门口,一台直径近10米、蓝白相间的盾构机刀盘正被吊装上重型运输卡车,准备运往项目工地。这个“大块头”的制造商——中铁工程装备集团(天津)有限公司(以下简称“中铁装备天津公司”)是一家中型盾构机制造企业,产品用于地铁线路、海底隧道、引水隧洞等项目建设。

“受经济下行压力和新冠肺炎疫情等因素影响,中铁装备天津公司近期遇到一些经营困难。企业采用订单式生产,单台合同项目几百万元到数千万元不等,为保证产品顺利出厂,企业垫资生产,用于配件采购和加工,产生资金短缺的情况。”中铁装备天津公司财务负责人朱飞说。

“一方面因为研发人员增多,技术转化成生产能力的周期较长,人工成本增加;另一方面,因为盾构机产品所需零部件繁多,钢铁等主要材料成本上涨增加了生产成本,加上国内外运输费用增长较大,造成流动资金不足。”中铁装备天津公司党委书记、执行董事蔡辉说。

为了改变这种局面,中铁装备天津公司通过与主要供应商签订长期协议,降低物料采购成本,保障生产工期质量;采用线上加线下多元营销方式,成立经营服务中心;加大清欠款项力度,加速资金回笼;缩短研发技术转化为生产能力的周期,将技术尽快运用到产品中;联合高等院校攻关“卡脖子”技术,提升盾构机再制造水平。

“就在企业努力调整自身管理经营时,天津

2022年上半年
中铁装备天津公司
新签合同额

突破 3.9亿元

中铁装备天津公司生产的盾构机下线。张紫毓摄(中经视觉)

税务部门通过延缓缴税政策,为我们缓缴6个月税款200多万元,及时缓解了疫情期间的刚性资金支付压力,而且为企业后续发展增添了信心。”朱飞说。截至目前,企业累计生产盾构机180余台,用于国内30多个城市项目建设工程,并出口多个国家和地区。

目前,企业采用多种方式盘活现金流,将资金投入盾构机产品设计研发及迭代中,努力冲刺全年生产经营目标。

今年上半年,中铁装备天津公司实现产值2.9亿元以上,同比上涨35.17%,新签合同额突破3.9亿元,创历史新高。