

B

把握风口，重塑供应链

盘点在这轮疫情中逆势上扬的产业，奉化的气动元件绝对名列前茅。

气动元件听起来似乎离老百姓的生活很远，但从我们日常钉钉子的铆钉枪到汽车里的气缸，从口罩机压制熔喷布的设备到高铁动力总成中的元件……气动技术应用无处不在。

正是口罩机、呼吸机的井喷式增长，让奉化的气动元件企业从今年3月复工复产以后一直处于供不应求的状态。

奉化是“中国气动元件之乡”，经过近40年的发展，目前已经拥有气动元件企业400余家，年工业产值超过60亿元，从业人数超1万人，占全国市场份额超三分之一，占全国出口份额一半以上。

近年来，这里还涌现出了亚德克、佳尔灵、索诺、亿太诺、星宇等行业龙头，为国防装备、国产高铁、工业机器人提供了替代进口的关键零部件。

尽管在这轮疫情中，奉化气动行业意外地因口罩机的超常订单斩获颇丰，但行业暴露出的问题并没有缓解。各自为战、信息不对称、同质化竞争等问题，仍然让奉化气动处于制造业产业链微笑曲线的下方。

“传统制造业的出路在转型，转型的方向是成为制造服务业，从提供产品到提供成套解决方案。现在方向很明确了，那就是互联网化，产业数字化。”广东精工智能系统有限公司董事长丁佰胜在奉化参加气动工业协会会议时指出，“以前是一招鲜吃遍天，现在打的是‘移动靶’，不变革就放空枪。”

此外，气动元件有2万多个品种，100多万个型号规格，质量价格天差地别，采购的难度大。因此，由星宇气动自控元件技术服务有限公司牵头搭建的“工星人”工业互联网平台应运而生。

“工星人”着眼于打造面向未来的供应链，通过平台大数据分析，可以让生产者清楚了解需求方需要什么、要多少，原料和产品的库存大大降低，资金周转率大大提高，同时数据分析可以为客户提供完整的解决方案。这便是供给侧改革。其目标是打造成该行业的“阿里巴巴”，形成百亿级智能装备系统集成产业生态集群。

对于“工星人”的发展方向，其创始人曹可星这样解释的——

“除了互联网电商赋能，工星人平台还加入了金融支持、科技赋能、人才培养、开放资源等功能。通过交易数据锁定每笔交易的真实性，银行便可以放心提供信贷支持；通过星宇多年的行业技术沉淀可以为同行提供技术方案；通过人才培养优化奉化产业生态；通过开放平台资源吸引更多的合作伙伴加入进来，将奉化的气动元件行业生态做强做大。”

曹可星是名95后、创二代。她表示，积极拥抱互联网等新技术，是传统制造业的不二选择，这也是宁波制造业勇立潮头、不断破浪前行的希望所在。



C

坚守品质，跨界显身手

如果说，力玄运动和星宇气动的爆发是“偶然中的必然”，那么雪狼的转型则完全是意外中的意外！

“本来以为只会应急一段时间，没想到这防护服一做就持续了4个多月了。”回望过去的几个月，宁波市雪狼户外服饰有限公司的负责人曹赞仍有一种不真实的感觉。

雪狼户外是国内最早一批涉足并专注于户外装备的研发和生产的体育企业，原本和医用物资八杆子打不着，但是突如其来的疫情把两者栓在了一起。

2月5日，宁波市政府紧急摸排适合生产医用口罩、防护服、隔离衣等医用物资的企业，雪狼户外成为了4家符合条件的企业之一。在紧急培训后，曹赞带着团队开始马不停蹄地改造车间，从刚开始3个人撑起整个研发生产过程，到工人全副武装上岗，雪狼工厂里响起“哒哒哒”的缝纫节奏，就一直回荡至今。

其实，那段时间，不少企业选择转型，加入防护物资生产“大军”，但随着疫情逐渐被控制，那些“应急后备军”逐渐回归了主业。而雪狼户外的防护服的订单量却仍在成倍增长。

常言道“隔行如隔山”，从临阵磨枪转产上阵，到订单拿到手软，雪狼究竟有什么制胜法宝？在曹赞看来，坚守质量红线，是他们逆势冲锋中的唯一筹码。

“做户外服饰的时候，我们会投入极大的热爱和精力去不断考虑完善透气、轻便等性能，希望穿戴者拥有舒适的体感。防护服的意义相较于之前的服饰更为特殊，盈利是其次，细节绝不能马虎，这是我们接手这个工作后就定下的初衷。”曹赞介绍道。

正是在这种信念的支撑下，雪狼在每件产品送达客户之前，都要经过严格的自检程序，确保出厂一件、合格一件、安全一件。

当十万件防护服出口到日本，东京都政府对其采取了严苛的全检，这次检查反而成了雪狼的试金石。在经过严格检验后，东京都政府立马下了一百万件订单。这样的案例在雪狼积压的订单中，比比皆是。

同时，不断创新，是雪狼吸引客户的另一块磁石。为了满足不同应用场景里的使用需求，在转产4个多月里，雪狼陆续研发了四种面料，结合压胶技术等十几种工艺，形成了丰富的产品储备。其中，一种可重复洗涤面料的防护服，还进入了美国的知名医院。

有一个客户，持续接触了两个月迟迟不下订单，在旁观了雪狼从赶鸭子上阵，到逐渐形成专业化、精细化的产品链条之后，一个订单就下了300万件。客户表示，不出意外，雪狼会是其长期的合作对象。

“当然，我们能从内销转向外贸，也得益于宁波有良好的外贸基础，我们接触到的第一批客户很多是本地外贸公司帮忙引荐的。”据曹赞透露，这些纷至沓来的订单，让今年雪狼户外的营收较去年同期增长了5倍多。但他也表示，雪狼生产的防护服其实利润并不高，高性价比也为他们不断吸引海外客户提供了市场基础。

无论是力玄的龙头崛起，还是奉化气动行业迎风起舞，抑或是雪狼户外跨界飞扬，与其说是疫情带来的新生机，不如说是一次内外兼修的全新淬炼！而这正是宁波制造业不断发展壮大、行稳致远的秘密所在！