

转出市场新机遇 拼出发展新动能

——长春市宽城区民营企业转型之路

2月8日,习近平总书记在听取吉林省委和省政府工作汇报时指出:“要守牢实体经济这个根基,统筹推进传统产业转型、优势产业壮大和新质生产力培育,构建体现吉林特色的现代化产业体系。”产业如何转型?谁来推动转型?向哪些方向转型?近日,记者带着这些问题走进长春市宽城区3家民营企业,探寻其转型之路。

长春泰盟机械制造有限公司:

打开视野,拿着优质产品找市场



长春泰盟机械制造有限公司车间内,数控设备井然有序。

3月11日,记者走进长春泰盟机械制造有限公司,工人们正将制动盘生胚源源不断“喂入”自动生产线,智能机械手臂对产品进行精准抓取,切削、打磨、质检,每一步都自动完成,流水线上一路顺畅。

8万公里,60万片

泰盟是一家从事乘用车及商用车制动系统、传动系统零部件研发、生产与销售的企业,拥有铸造、机械加工、喷涂全产业链工艺。其主要产品包括制动盘、转向节、飞轮、卡钳、支架等,是一汽奥迪、一汽大众、一汽红旗、一汽奔腾、大众安徽、东风汽车、比亚迪、一汽解放、瑞典斯堪尼亚、美国威伯科和纳威司达等企业的产品供应商。

自公司成立以来,先后入选国家五部委联合发布的“智能制造优秀场景”名单、吉林省“智能工厂”、吉林省“人才培养基地”,荣获省和长春市“专精特新”企业、省级企业技术中心、省级“绿色工厂”、长春市“数字化工厂”、长春市百强民营企业等多项荣誉。

转型之先,视野要转到位。2022年,公司面向世界市场,找到了新的突破口。集团董事长助理林凡介绍:“欧洲有一个强制性标准,机动车行驶8万公里,刹车盘无条件报废,市场对刹车盘的需求量很大,泰盟恰好能够稳定提供高质价优的产品。”

基于此,泰盟直接打开国际市场,仅去年一年,实现供应制动盘60万片。“这个订单对我们也是一种挑战,欧洲在用车型有100多种,100多种刹车盘,我们前期的开发制造任务很重,按照一期合同,我们每周都会接到不同的订单,每个订单周期都能发货4柜产品。”

智能化运行平台上不断跳动的数字、自主运转的生产机器、往来巡视的研发人员、堆垛成行的商品、一辆辆装满建材的车辆……这是记者走进长春顺风新材料有限公司厂区内看到的景象。这家成立于2015年的民营企业凭借创新转型的严格标准、高端定位、精准战略,将目标瞄向十年后。

定位:做东北最好的水性漆

在化工建材行业,市场定位的精准性往往决定了一家企业的成败。作为一家科技型民营企业,长春顺风新材料有限公司凭借对市场需求的深刻洞察和清晰的战略思维,成功将自身定位为“东北的水性漆专家”,在竞争激烈的涂料市场中开辟了一条独具特色的发展道路。

长春顺风新材料有限公司主要从事内外墙乳胶漆、质感真石漆、功能性涂料等产品的研发、生产和技术服务。尽管全国涂料市场竞争激烈,尤其是南方市场被多家大型水性漆品牌占据,顺风却并未盲目跟随,而是选择了一条差异化的发展路径——深耕东北市场。

公司管理层深知,南方市场是水性漆品牌的聚集地,许多大型企业在当地设有生产基地,顺风在南方难以凸显优势。相比之下,东北地区受气候条件影响,对涂料的耐寒性、稳定性和耐候性要求更高,而南方品牌在进入东北市场时往往面临水土不服的问题。企业充分利用这一地域特点,专注研发适合东北气候且能在东北气候下生产的水性漆产品。凭借对本地市场的深刻理解,迅速赢得了客户的信赖。

“走进市场,随便打开一款漆,很可能就有顺风的贡献。”长春顺风新材料有限公司总经理许丽丽说。这种“无处不在”的存在感,正是顺风企业实力的体现。目前,顺风在东北市场外埠漆的占有率高达60%~70%,成为东北地区最具规模的水性涂料生产企业。

本版撰稿:蔡玉 本报记者 孙红丽

园区内的援手

车间内,机械臂上下翻飞,自动化流水线推动刹车盘有序流转,这些流水加工线上有6条标注了“金沙”二字。

2014年开始,在长春高端装备制造产业园内,长春泰盟机械制造有限公司与本土数控设备供应商金沙数控正式达成战略合作,后者为其量身定制6条智能化生产线。这场“园区内的握手”,不仅标志着国产高端装备在性价比与技术稳定性上的双重突破,更成为本土产业链协同升级的生动样本。

“选择金沙数控的核心逻辑,是在成本与品质间找到了最佳平衡。”林凡现场算了一笔账:此前企业长期依赖进口设备,采购成本居高不下,而金沙数控的同类产品越做越好,凭借价格优势与技术的突围达成了国产替代的“黄金平衡点”。

从“替代”到“共创”,本土供应链的协同进化合作背后,是双方长达11年的深度磨合。泰盟派出团队与金沙数控研发团队对接,将汽车零部件制造中积累的各项精度参数导入设备设计;金沙数控定期上门服务,收集使用反馈,解决设备运行问题。这种“双向赋能”模式,使定制化周期缩短。

“这不是简单的买卖关系,而是共同构建技术护城河。”长春宽城经济开发区经济发展局局长孙俊波表示,园区内已有多家企业参照该模式组建技术联盟,2023年本土设备配套率同比提升,带动区域装备制造产业突破。

泰盟的转型抉择,折射出中国制造业企业对供应链安全与效益的深入思考。

提升国产设备采购比例让泰盟实现了降本增效。“本土化不是退而求其次,而是精准匹配中国制造场景的最优解。”泰盟与金沙的合作验证了产业升级的新路径——通

过用户端反馈倒逼技术升级,形成“需求牵引研发—应用验证改进—市场反哺创新”的正向循环。这场发生在产业园内的“握手”,正演变为产业转型的集体叙事。

国产高端数控机床市场占有率稳步提升,而如泰盟与金沙般的“命运共同体”,正在不断书写企业“1+1>2”的合作转型方程式。

从“吃不饱”到“吃得好”

泰盟自成立以来,一直致力于为客户提供高质量的产品与服务。然而,在与本地企业的合作中,订单量一度不饱和,企业面临“吃不饱”的困境。为了突破这一瓶颈,长春泰盟集团积极拓展南方市场:2019年,与东风汽车集团合作开发岚图电动车配件;通过三方联单成为上汽凌渡在宁波的零件供应商;为第八代高尔夫提供配件,为一汽在成都的厂子大批量供货。通过比亚迪的严格审核,成为其在长沙、汕尾基地的制动盘主要供货商。这些举措不仅提升了企业的订单量,还为其打开了新的市场空间。

“我们现在也是奇瑞汽车的供应商,为其7个车型提供刹车盘。”林凡介绍,奇瑞汽车作为中国汽车出口的领军企业,其产品远销海外市场。泰盟通过与奇瑞的合作,不仅提升了自身的市场份额,还成功打入了海外市场。预计未来三年,泰盟将获得来自奇瑞汽车的10亿元订单,为企业的发展增添了强劲动力。

泰盟的突围是科技之硬的硬实力,不断在产品研发方面加大投入,迭代出新的高质量产品,专注于补齐汽车产业链短板,致力于打造拥有自主知识产权的先进生产工艺体系,在技术研发、铸造、机械加工、产品检测及验证等领域现已拥有专利55项。

最近几年,公司合理规划市场布局,在巩固现有客户的基础上,持续开发新能源等潜在客户,整体运营状况稳中有升。

长春顺风新材料有限公司:

争做业界标准,目标瞄向十年后

顺风还通过完善的销售网络和贴心的技术服务,进一步增强了客户的黏性。其销售网络遍布东北、华北、西北等多个地区,形成了以东北为核心、辐射周边市场的战略布局。

代工:用标准说话

在涂料行业,代工企业往往隐藏在品牌背后,默默为市场提供高质量的产品。顺风公司正以其卓越的技术实力、严谨的生产标准和优质的售后服务,成为水性漆代工领域的“标杆企业”。作为东北地区最大的水性漆代工工厂,顺风成为众多品牌漆背后的“隐形冠军”。许丽丽说:“我们的代工业务,不仅仅是为品牌提供简单的生产服务,而是从产品研发到售后服务的全流程定制化解决方案。企业根据客户的需求,精准调整原料比例,确保每一批次产品都符合客户的标准和市场需求。”这种对指标的严格把控和对质量的极致追求,使得顺风在代工领域赢得了广泛的认可。

顺风公司能够在代工领域有所建树,离不开其三大核心优势:技术、团队和品牌认可度。智能化生产,精准把控质量。在坚持绿色环保发展理念的同时,顺风公司不断提升智能化生产水平,为产品的高质量和稳定性提供了强有力保障。公司秉持创新、协同、高效的经营理念,通过自主研发系统,实现了对设计、生产、检测等关键环节的全流程精准控制。2020年,顺风开始建设数字化车间,极大地提升了企业的生产制造能力,为产业链下游制造企业提供了一体化解决方案。

“下单数量30单,自动排产27单,今日计划,明



长春顺风新材料有限公司内的智数平台。

日计划,今日加急登记,当前设备能力,支付周期……”在顺风的智能排产驾驶舱大屏幕上,正显示着整个公司的生产运行状况。

许丽丽介绍,“这套系统是公司2020年投入了2000余万元进行的全流程数字化改造升级的成果。”

为了适应新一代信息技术发展和企业转型需要,公司进行了生产制造全流程数字化升级改造,通过数字化、网络化、系统化的互联互通,成功实现企业由传统制造向智能制造转型,并引领化工建材产业向绿色环保方向发展。经过三年的升级改造,公司的智能化车间里,采购、销售、技术、生产各流程通过信息技术紧密衔接,数字化、智能化已嵌入生产全流程。对生产车间进行环境监测、对生产进度进行实时监控……智能化改造不仅提升了企业的生产效率,还确保了产品的一致性和可靠性。

高水平技术团队,提供坚实支撑。公司建立了企业技术中心,汇聚了一批高水平的技术研发人员和服务专家。“在整个园区看不到重体力工人,我们园区内都是技术研发人员,基本实现从生产到销售全链条智能化。”许丽丽说,公司致力于新产品的研

刚刚走进博瑞,就闻到一股独特的香气,仓库中大量装满饲料的白色吨包整齐排列,部分已装车待发,处处彰显着企业的蓬勃生机与活力。作为一家专注于反刍动物饲料的国家高新技术企业,博瑞科技凭借其卓越实力,在反刍动物饲料领域独占鳌头。

战略布局:构建全国网络,迈向国际舞台

博瑞科技起源于吉林省长春市,自成立以来,便以高瞻远瞩的战略眼光开启了全国化布局的征程。如今,已在全国范围内设立40多家公司,拥有超千名员工,构建起覆盖20多个省市自治区的50余个精准营养服务站。公司负责人满怀信心地表示:“我们精心规划的多个点位,正逐步形成强大的区域效应,这将进一步巩固我们在市场中的地位。”

这些精准营养服务站犹如一个个坚实的据点,不仅能为客户提供及时、专业的技术支持和贴心的售后服务,还能通过对养殖数据的深度收集与分析,助力客户优化养殖管理,提升经济效益。博瑞科技的精准营养服务站是其服务网络的核心。这些服务站不仅为客户提供技术支持和售后服务,还通过数据收集和分析,帮助客户优化养殖管理,提升经济效益。这种“贴近市场、贴近客户”的服务模式,使博瑞科技在反刍动物饲料市场中占据了领先地位。

未来,博瑞将在深耕国内市场的同时,逐步打开国际市场。“现在的营商环境各方面对我们是有利的,抓住机会我们会赢得更大的市场。”

科研驱动:持续创新投入,引领技术变革

科研是博瑞科技发展的核心动力。公司深知,在反刍动物养殖领域,饲料的科学配比和青贮品质直接关系到动物的健康和生产性能。为此,公司组建了一支由首席研发专家领衔的顶尖科研团队,以动物营养研究院为核心,饲料工程技术研究中心为平台,10个动物营养检测中心为支撑,不断加大研发投入,致力于技术创新。

近年来,博瑞科技在科研方面成果丰硕。近5年发表学术论文62篇,其中SCI收录14篇;承担科技部、省人社厅等国家省部级课题12项,拥有专利20余项。

博瑞科技生产出的每一批饲料都要经历质检、留样的环节,确保品质,这种高标准服务方式帮助牧场提高效率、降低成本,得到了客户的高度认可。通过不断优化产品和服务,博瑞科技在成立的20年间,产品销售和技术服务推广遍及全国20多个省市自治区,近三年累计为社会创造经济效益3亿余元,全国反刍动物饲料市场化销量排名第一,成为中国农业企业500强之一。

产业拓展:打造完整产业链,助力乡村振兴

博瑞科技并不满足于饲料生产与销售,而是积极拓展产业链,打造了一条涵盖科技研发、生物技术、饲料加工、技术服务、牧业养殖,以及健康食品的完整产业链。

在牧业养殖环节,公司通过技术服务和合作养殖模式,帮助牧场提高养殖效率和经济效益;在产业带动方面,博瑞科技的发展带动了上下游产业的协同发展。公司的饲料生产需要大量的原料,促进了种植业的发展;公司的技术服务和合作养殖模式,带动了牧业养殖的规模化、标准化发展;公司的健康食品开发,推动了食品加工产业的升级。同时,博瑞科技还通过以商招商,吸引了更多的企业参与到农业产业中来,形成了良好的产业生态。

2021年11月,博瑞科技与公主岭市签约,投资建设“肉牛良种繁育融合示范产业园”项目。该项目引入先进的养殖技术和良种繁育体系,推动肉牛产业的规模化、标准化发展。同时,公司积极以商招商,吸引行业合作伙伴在省内地参与投资肉牛产业项目,助力农牧循环经济发展,为乡村振兴注入了强大动力。此外,博瑞科技还积极参与行业标准的制定与推广,推动中国畜牧业朝着规范化、标准化方向发展。

未来,博瑞科技将结合长春市发展战略,充分发挥科技优势,解决产业发展面临的科研需求和技术难题,以更高的标准、更严的要求推进农业现代化建设,为中国畜牧业的可持续发展贡献更多智慧和力量,续写更加辉煌的篇章。



长春博瑞科技股份有限公司总部。(资料图片)

冬季向农,夏季向工

“我于2015年来到公司,与南方同类企业不同,由于冬季气温较低,涂料生产受到季节限制,企业冬季不得不停工停产。然而,停工期间,厂房、设备等资源闲置,仍需支付维护费用和人工成本,导致资源浪费和经济效益下降。这一问题影响了企业的盈利能力,也限制了企业进一步发展。我们一直在思考,怎么才能把冬季的时间利用起来。”许丽丽讲了之前顺风面临的一个长期困扰企业发展的难题。

公司的管理层开始思考如何利用闲置资源,开拓新的业务领域。经过深入调研和分析,企业决定将目光投向农业肥药市场,希望通过研发和生产化肥、农药,实现资源的全年高效利用。

2018年,总公司沈阳顺风实业集团成立吉林省顺风农业科技有限公司,与长春顺风新材料有限公司协同共振。企业组建了一支高水平的技术团队,结合自身在化工领域的技术积累,开始探索肥药生产的可行性。经过多次试验和对比,团队成功开发出一系列高效肥药。

肥药研发团队通过对土壤成分、作物需求以及肥药配比的深入研究,开发出适合东北地区农业生产的肥料。经过田间试验,使用公司生物肥的农田产量比传统肥料增产10%~12%,这一成果得到了农户和农业专家的高度认可。肥药的研发和生产成功解决了企业冬季停工停产的问题。在涂料生产淡季,企业将生产线转向生产肥药,充分利用闲置的厂房和设备,实现了资源的全年高效利用。这种“冬季向农,夏季向工”的生产管理模式,不仅盘活了企业资源,还为企业带来了新的利润增长点。

未来,长春顺风新材料有限公司将继续坚持“做东北的水性漆专家”的战略定位,进一步加大研发投入,提升产品的技术含量和市场竞争能力。同时,公司将继续深入推进智能化生产,巩固在东北市场的龙头地位,逐步向更广阔的区域市场拓展。