

搭建“走出去、借进来”互动发展桥梁

中山制造企业接轨大上海融入长三角,异地“借智”“借势”“借生态”,“借来”发展东风破浪前行

夏日7月初,在上海市长宁区的一办公区内,30出头的博士刘子毅正带着30多人的团队开展算法研究。如果不在办公室,刘子毅会奔波在长三角的各大高校或科研机构,和专家学者对接公司的研究课题或寻觅合作对象,努力用科技力量让公司在医用穿戴设备市场的搏杀中占得先机。刘子毅服务的公司,就是位于广东省中山市国家级健康基地的广东乐心医疗电子股份有限公司(以下简称“乐心医疗”)。

离上海一个多小时车程的苏州汾湖高新技术产业开发区,一家名为“银海”的电梯公司车间里,生产正热火朝天地进行。在地产行业低潮时,公司依靠产业集聚优势和个性化服务,业绩和订单一直逆势上扬。银海公司,是中山企业广东卓梅尼技术股份有限公司设在苏州的子公司。

总部位于中山市东风镇的科卓尔电器有限公司(以下简称“科卓尔”),也将分公司设在绍兴,为大客户苏泊尔就近提供配套服务并得到认可,借势获得更多的客户。

6月底7月初,本报“问计”高质量发展深调研报道组对以上三家中山企业伸进长三角的“触角”进行探访,发现在面对市场的新挑战时,这些企业都用上了“借”字诀——“借智”“借势”“借生态”,在珠三角和长三角这两个全国经济最活跃的地区,搭建起“走出去、借进来”的互动性发展桥梁。

文/本报记者 王帆 吴森林 魏静文 王蔚然 图/本报记者 王蔚然

乐心医疗

“借智借脑”,瞄准科技前沿 夯实创新基石

“公司领导对我们的要求是:站在全公司人前面想问题。”

在位于上海市长宁区的蔚然趣办·联通大厦的办公区内,乐心医疗上海研发中心的负责人刘子毅博士如是陈述公司对他们的期待。这位还显腼腆的年轻博士,带着一个30多人的研发队伍,在上海这个市场信息前沿、相关人才聚集地城市,进行算法研究。

乐心医疗成立于2002年,总部位于广东省中山市国家级健康基地,专注于医疗健康产品、智能可穿戴产品的研发、生产与销售以及乐心智能健康云平台的研发与运营,目前拥有健康IoT领域的多维度体征监测产品线。

2016年,乐心医疗在深圳创业板上市。继成为“中国智能可穿戴第一股”之后,乐心医疗积极顺应行业发展,加快远程健康管理布局,在上海、深圳、美国设立研发、算法中心,研究心血管疾病居家监测的硬件设备、软件及服务。

“2016年,乐心医疗在上海设立研发中心,我们的研发团队一共有30多人,平均年龄30多岁,主要进行算法研发和传感器设计。”刘子毅介绍,研发中心目前有两种功能,一是进行前端性研究,包括比较新的医疗生理参数,如无创血压、血糖新的检测方案研发,确保公司产品在行业内处于前列;另外是对现有产品性能进行迭代,“比如一些比较大的项目,团队会到中山‘驻场’,开展研发。同时也会在国际期刊上发表论文,进行成果产出和产品化。”

刘子毅举例说,一款戴在手腕上的计算心率的手表,可能就会因佩戴者毛发旺盛、皮肤黝黑而影响设备的信号,继而对心率计算产生影响。剔除这些干扰的因素,也是他们研究的项目之一。

刘子毅介绍,上海及周边城市群中,开设生物医药专业的顶级高校比较聚集,研发中心设在上海,能与长三角的行业优势进行结合,可接触到行业的前沿信息,并就近与高校团队和实验室合作,联合开展前沿技术研究。

“日常基础研发需要实验室来开展,需要很多资金投入,企业一般很难支撑非常多的研发方向,比如血氧监测方面的技术研发,如果要最精准的产品,需要实验室大规模的采血样本和长期追踪,高校在这方面有许多优势,联合研发是最好的方式。”刘子毅坦言,他们不在办公室,就在奔赴于各高校或科研机构的路上,对接课题,寻找合作者,借智借脑。

穿戴设备崛起,智能医疗剑指何方?这是刘子毅团队思考的问题,也要靠市场搏杀才能看到方向。

乐心医疗,把科研中心设在上海,引来人才活水,实现智力嫁接,打通人才、科技、项目在发达地区孵化与本土产业化联动发展的通道。这也为其他企业如何克服本土人才不足提供了一个很好的解题思路。



银海公司生产车间里,工人在操作机床。

银海公司

借“梯”登高,到长三角电梯产业集聚区去

如果说乐心医疗上海研发中心是“借智”,那么,苏州银海机电设备有限公司(以下简称“银海公司”)则是借力产业链发展。

“这是用于机场观光电梯的轿厢装潢,这是酒店的电梯轿厢设计,这是为别墅电梯设计的轿厢。”6月底,报道组走进银海公司,这家占地40000㎡的企业,位于江苏省汾湖高新技术产业开发区,主要产品和服务是电梯门板、轿厢、轿厢操纵盘、对重架、机械架及整机OEM/ODM业务。

公司总经理陈慧向报道组介绍企业轿厢成品展示区内,不同风格的轿厢产品,以及近年来因客户的需求变化,寻求转型不断提供非标方案的情况。

走进企业生产车间,只见操作台前焊接火花四溅,叉车忙碌运转,电梯轿厢车间、门板流水线、喷涂流水线、装配流水线等各个工序的生产工人,正忙碌地进行操作。

“这几年来,银海公司的订单不断增加,产值一直在上涨,已从2018年的1亿元增长到目前的3亿元,平均每年上涨15%左右,我们公司也不断在提升服务能力,进行技术创新。”陈慧介绍道。

记者了解到,银海公司是广东卓梅尼技术股份有限公司(以下简称“卓梅尼”)设在苏州的子公司。成立于2000年的卓梅尼,总部设在中山市,是一家集电梯配件研发、生产、销售、安装、维保于一体的中德合作工业技术型企业。

23年来,卓梅尼不断借鉴国内外的先进技术,引进德国、瑞士、日本及中国台湾等国家和地区的精良设备,成为多个世界著名电梯品牌的长期合作伙伴。

多年来,卓梅尼分别在中山、苏州、美国成立了多家子公司,实现了集团化运作。

其中,苏州子公司——银海公司所在的江苏省吴江区汾湖高新技术产业开发区,电梯制造业是其一大特色产业。经过30

年的发展,该区域已经形成电梯产业集群,拥有整机研发、设计、生产、组装、销售、维护到物料及零配件的完整产业链,是国内知名的电梯制造基地。现有成员企业50多家,从业人员3万多人。

“华东地区的电梯整机厂多,客户也多,企业要发展,就需要在产业集聚的地区开子公司,在接近客户的地方‘抢’更多的订单,为总部开拓业务渠道。”陈慧表示,同时,子公司在长三角获得的新技术、行业信息,比如新轿厢设计、新材料的运用、客户不断更新的需求等,都快速反馈给中山总部,实现市场信息和技能互通,促进中山总部发展。

“就是想找一颗螺丝,在这里也很容易找到。”陈慧这样表达对完善产业链的赞赏。

就在离银海公司不远的苏州昆山,便有著名的“拆笔记本电脑招商”的精神,笔记本产业缺什么招什么。

“招商不能只考虑高大上。”这是陈慧在苏州经营电梯企业的体会。在陈慧看来,小草也是生态的一部分。银海在苏州的发展,正是借力了当地电梯产业的生态。

记者了解到,近年来,随着房地产市场的变化,银海公司不断创新能力,并改变服务客户的方式,提供差异化服务。

近年来,像家居行业一样,提供定制服务也成了电梯行业的趋势。“定制服务,就意味着个性化生产,不像以前可以有标准的生产规格。银海公司现在在软件、出图工具、定制化的工装设备上投入很大。”陈慧表示,目前公司不断寻求数字化转型,以适应这种小批量、多式样、多规格和多品种的生产和销售变化。

而在银海所在的电梯聚集区,已经有电梯企业在进行生产数字化改造,当地的企业协会,也做着一些助力技改的服务工作。

科卓尔电器

服务前移 借势拓展长三角市场

总部位于中山市东风镇的科卓尔,同样将服务前移,在绍兴设立分公司,就近服务好客户的同时,借势开拓新市场。

“这是从中山总部运过来的PCBA板(控制板),我们将控制板与客户的塑胶件/面贴进行装配和检测。”在科卓尔设在绍兴市的分公司内,工作人员向报道组展示生产车间多条生产线流程。

科卓尔成立于2008年7月,是一家行业领先的家电智能控制器PCBA生产企业,2013年因发展需要,正式从顺德迁移并落户中山市东风镇。

在中山短短十年发展过程中,科卓尔电器配套年产能达到5000万片规模,拥有现代化生产设备和绿色环保电子制造设备,全封闭、无尘、ESD的高标准空调厂房2.5万平方米。公司已成为飞利浦、福库、美的、苏泊尔、伊莱特等品牌企业战略合作伙伴。

“2019年,我们在绍兴设立分公司,是为了给客户——苏泊尔杭州基地、绍兴基地提供近距离的配套服务。设置绍兴分公司之后,不需要将塑胶件从长三角运送到中山组装,再运送回来,在绍兴就地组装,降低了物流成本。”科卓尔副总经理、绍兴分公司总经理柯善明介绍。

记者了解到,绍兴分公司功能主要是仓储中转中心、客户售后服务中心以及贴近客户进行产品组装的基地。就近服务降低物流费用的同时,也因为服务提速而获得客户的认可,这种认可对公司拓展长三角市场,获取更多订单起到重要促进作用。

柯善明提到,分公司成立后,获得了客户的高度认可,合作规模从此前的两三千万元,增长到突破亿元。随着知名度的打开,分公司在浙江宁波地区开拓了比依、爱佳、百力家电等多家新客户。

“长三角分公司设立以后,我们对当地市场了解会更加清楚,对客户的信息掌握得更精准,服务也会更好;这些都对拓展长三角客户更加有利。”柯善明表示,接下来科卓尔将持续发展壮大自己,进一步在中山增资扩充,建立自己的产业园区。