



重塑工匠精神 再创永康辉煌

飞哲: 市场研判自成体系占先机

——探寻纳税双百企业供给升级之路⑥



飞哲公司董事长 夏月飞

这两年,国内外市场复杂多变,市场疲软,但浙江飞哲工贸有限公司始终专注实业,充分发挥传统制造技术优势,并站在市场前沿拨云见日,在危机中顺利突围,保持了较快的增长势头。

飞哲对自身的竞争优势非常明确。一个企业的发展离不开清晰的战略规划,离不开准确的市场把握,也离不开高效的生产运营。从2014年用时7个月建成厂房并投入试产展现的建设速度,到2015年开工首年即取得永康市纳税50强的成长速度,飞哲公司一直在与时间赛跑。

在飞哲公司,高绩效工作、快速反应已成为了一种工作习惯。在市场分析上,飞哲公司实时收集市场数据综合分析市场动态,与其他公司赛跑。在公司内部管理上,每天分析安全、质量、效率、成本等指标,在与效率赛跑。

在发展的过程中,飞哲公司一直心无旁骛地做好实业,脚踏实地践行着工匠精神。然而,公司并非一味的埋头赶路,而是不断创新,不断发展,不时抬头看天。通过内部11个核心流程的稳步推进,飞哲加快市场创新、技术创新、工艺创新和管理创新步伐,而所有的创新又为飞哲提供了源源不断的发展动力。

居安而思危,在散热器领域问鼎全球行业领军地位时,飞哲公司围绕现有以压铸为主的设备进行产业拓展,进军小家电领域。这意味着,即便今后散热器出现了新的替代品,我们前期花巨资投入的设备仍然可以用于小家电产业,并在未来能够弥补目前的技术、渠道和抗风险能力短板。

□记者 王导 见习记者 吕倩蓉



喷涂车间一条流水线日喷散热片3万多片。

现场

全新机加工流水线正在调试

18日上午,飞哲公司机加工车间,技师王德宝正在一条全新的机加工流水线操作台前做调试。过几天调试完成后,这条流水线就正式投产。飞哲公司董事长夏月飞介绍,今年,该公司投入近400万元引进了四条机加工流水线和一条涂装流水线,每天能多生产4万片散热片。

飞哲公司当前的生产能力还绰绰有余,一下子又提升这么多,是不计成本的盲目扩张吗?

当然不是。面对疑问,夏月飞淡定地回答。事实上,这时候投入新设备,正是飞哲公司基于市场数据分析研判,千算万算成本之后的生产计划调整决策。

我们有自己的购买指数分析体系。夏月飞介绍,该公司有一支专门

的市场数据分析团队,由她亲自带队搜集各国市场经销商销售情况、终端客户消费能力、整体市场行情、其他同行企业情况等数据进行综合分析,从而形成一套购买指数分析体系,反应市场动态,并进行预判未来什么产品该增加供给、什么产品该减少供给,哪里的消费者需要什么样的产品,等等,进而提前调整销售和生产计划。如此一来,飞哲公司在销售和两个环节都能占到先机。

在前几天开的季度分析会上,分析团队就判断COBQ型号产品在接下来一年内将会有至少一倍以上的增长。这次该公司投入的新设备,正是专门为生产该型号产品而提前做的准备,确保当订单增加时不会手忙脚乱,能够保质保量地按时交货。

发力

携手国内外行业巨头进军小家电

自成体系的市场研判,让飞哲公司占到了先机。今年一季度,该公司产销散热片300万片,同比增长一倍,无论是市场占有率还是增长速度,都成为当之无愧的全球铝制散热器行业龙头。

现在,分析团队逐渐走向成熟,飞哲版的购买指数体系也正积极与ERP等现代化管理应用软件融合,渐趋完善。这给了夏月飞更坚定的信心和十足的底气,在做好散热器的同时,开始布局更长的产业链,向小家电领域拓展。

事实上,向小家电进军是飞哲早在几年前就想好了的一步棋。2013年,飞哲公司与国内小家电第一梯队苏泊尔集团建立战略合作关系。去年,该公司又牵手法国小家电领军行业SEB集团,成为该集团战略采购商。

在夏月飞的设想中,散热器和小家电同源不同业,既可以发挥飞哲铸铝压铸的核心技术优势,又可以通过向小家电领域拓展,依托国内外行业巨头的品牌效应借梯登高,增强技术创新能力,拓展销售渠道。

记者手记

抢先的速度

危机,危机,在别人眼中的危机,正是我们脚下的机遇。这是夏月飞经常挂在嘴边的话。事实上,这也是这两年来,飞哲公司发展的最好写照。

据业内估计,全球95%的散热器都集中在永康地区生产,行业相对成熟,技术基本透明,成本相差不多。可以说,散热器行业的竞争已处于白热化。

一面是市场萎缩,一面是激烈竞争,但飞哲公司今年开局依然保持了100%的增长势头,速度令人称奇。飞哲速度的经验令人深思。

当记者问到飞哲速度的核心动力是什么?时,夏月飞的答案也是出乎意料:速度!。

夏月飞认为,技术领先、产品质量等只是企业在初级竞争的优势,而在行业第一梯队的高层次竞争中,那些只是基础,是门槛,飞哲的绝招是速度。

对市场变化能迅速反应,甚至提前做出反应,调整计划,控制成本,对客户需求变化时也能迅速出货不延迟,这就是竞争力。夏月飞说,比别人早一步,就是海阔天空。

天下武功,唯快不破。飞哲的速度,成为企业能危中取机的一大绝招。那么,当这一招,嫁接上现代化应用软件,变身成为大数据化的采集和分析平台,又会对公司发展产生怎样的质变?

大事记

- 1997年 ● 公司创建
- 2000年 ● 走上公司制发展模式
- 2006年 ● 进入散热器领域
- 2008年 ● 销售破亿元
- 2011年 ● 成立集团公司,成功应对欧盟反倾销调查,赢得行业最低反倾销税率
- 2012年 ● 丽水生产基地建成
- 2013年 ● 与苏泊尔建立战略合作伙伴关系,进入小家电领域
- 2014年 ● 永康基地建设投产,“飞航”被评为浙江出口名牌、浙江省著名商标
- 2015年 ● 进入纳税50强;散热器销量增37%,稳居铝制散热器行业全球第一 ● 成为小家电巨头法国SEB集团 & 苏泊尔集团战略供应商