

25家日用五金企业抱团推广信息化 行业协会所有成员完成信息化改造备案登记

今年以来,我市积极发挥行业协会、龙头企业示范作用,引导企业推进ERP、MES等信息化软件系统应用。7月初,我市日用五金制品行业协会的25家成员单位全部完成信息化改造备案登记,成为我市首个成员单位全部完成备案登记的协会。

□记者 吕高攀 通讯员 陈丽丽

信息化推进亟不可待

市长利电器有限公司焊接车间内,8台自动焊机正麻利地完成不锈钢圈焊接,偌大的车间内只有一两个员工负责操作和材料、半成品的上下线。

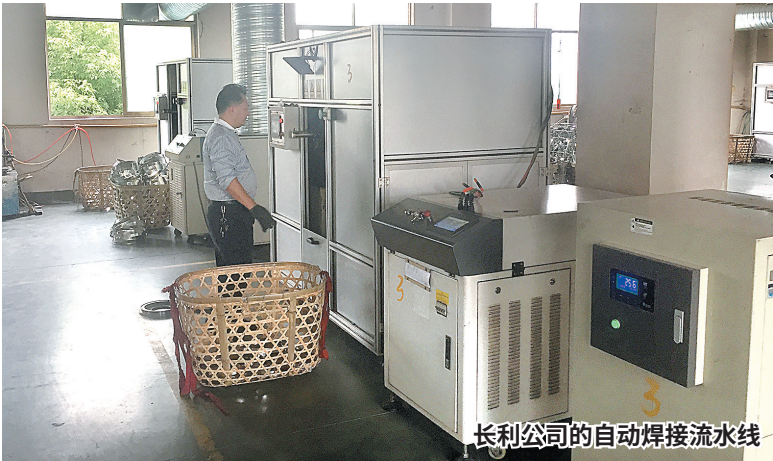
“这几年来,我们花大力气实施‘机器换人’,车间的自动化程度明显提升,不过,生产效率提高了,但管理并不顺畅。”接触企业管理信息化软件之前,长利公司总经理曹跃匡始终不知道症结在哪里。

此前,长利公司三个经验丰富的车间主任的脑袋就是系统,订单排期管理、原材料和半成品出入库以及其它多道生产程序均采取手工记账的方式,一张纸、一个表格就完成了了一天或者几天的生产安排。

如此管理方式,让曹跃匡无法理顺整个产销环节:“手工入账容易丢失数据,有时不连贯,这种纯粹靠经验来管理的方式无法形成有效衔接,经常会因为产品报废率和次品率浮动而造成生产过剩或不足继而产生浪费,管理缺陷不断放大。”

与曹跃匡一样,浙江思友厨具有限公司总经理应广煜感受到随着企业不断壮大,“机器换人”“系统换脑”的趋势日渐明显,企业信息化已经迫在眉睫。

“现在信息化势在必行,不然就



长利公司的自动焊接流水线

会被市场淘汰。此前,我们尝试导入取代邮件来往操作的客户管理系统、实时监控生产车间用电量的APP,效果立竿见影。”应广煜说,在他的规划中,未来三年到五年,思友公司会从引入ERP开始,逐步实现每个环节自动化、信息化和智能化,打造一个“互联网+”的工业制造4.0企业。

25家企业积极抱团

面对诸多企业的信息化需求,今年,我市加大推进企业信息化改造的奖励扶持力度,其中变化最大的就是分行业推进。我市日用五金行业协会的25家企业立即响应,喝上了政策红利的“头口水”。

“企业想要改变现状,突破瓶颈,就必须引入新的生产、管理模式,ERP等信息化手段是其中之一。然而对许多没有接触过信息系统的企业来说,信息化是一个非常陌生的领域,不少企业主会望而生畏。”日用五金制品行业协会副会长印栋伦说。

在印栋伦看来,推进信息化对于我市中小企业和企业主来说,除了需要大量的资金支持外,更渴求相关技术支撑,借着我市推进分行业信息化,日用五金行业抢占先机,25家企业组团探索,一起学习、分享,分级奖励服务机构。

在加大扶持奖励政策的同时,

我市积极培育本土工程服务机构,对在我市注册设立的智能智造工程服务公司和工业软件企业分级予以奖励,积极培育和引进智能制造工程服务机构,为企业提供更多信息化方面的服务。浙江两化腾科技有限公司便是在今年新增的第三方服务机构之一。

“许多企业在信息化过程中会遇到水土不服的情况,一步到位的方案或者各种成熟的信息化系统的选型应用实施,基本没有可以直接借鉴的经验可循,我们将以此次为契机,继续深挖永康五金八大行业的应用需求,强化服务保障,助力工业企业转型升级,加快实现企业的两化腾飞。”两化腾公司董事长顾峰峰说。

据了解,作为我市本土工程服务机构,两化腾公司专注于智能制造、两化深度融合应用核心技术和产品研发的高科技型企业,自主开发两化腾企业看板、腾飞100、腾飞300、腾飞MAX系列EMA应用软件。该公司开发的ERP产品紧扣生产型企业特点,将采购、销售、库存、生产、业务、财务等各环节数据纳入ERP系统,通过科学的物料控制和先进的企业看板系统,形成高效的信息化系统数据,通过PC端和移动端丰富的报表展示功能,为企业的决策管理提供更为多元、精准、易用的科学依据和使用效果。

安防产品: 渗透家用市场 站上国际舞台

□记者 应柳依

近年来,永康五金产业已更加成熟,并且在市场上占据重要地位,随着当下生活节奏的加快和生活水平的提升,不论在工业领域上还是家庭用途中,安防产品市场都在逐日“走红”,民企纷纷加入了这场安全“保卫战”。而五金城市场则为他们提供了方便货比三家的平台,以就近的、众多原材料供应商的优势,用更低的成本、更高的要求、更快的速度购买各种安防产品。

潘梅芳 消防器材进入家用市场

潘梅芳所经营的环安消防器材是五金城一期较为特殊的一家门店,是目前市场上仅有的消防器材店。

“以前我们还经营了一家做灭火器筒体配件的公司,现由于国家统一管控,门店仅承接灌气业务,销售如灭火器、消防警示标志等产品。”潘梅芳表示,开店三四年间,市场上从早前的三四十家安防用品店到如今存数不多,很大的原因是本地市场已近饱和。

不过,潘梅芳也说,尽管消防器材的种类较为特殊,消耗速度有一定周期,但随着当下人们对于自身的安全及家庭安全的重视,消防器材也逐渐走入了民用安防领域,以此提升居民的安全感。尤其是夏日天气炎热导致火灾频发,市民主动购买消防器材助推市场“升温”。

胡雄华 防护工具走上国际舞台

在胡雄华经营的巨立塑料电器厂直销部里,防毒面罩、绝缘胶鞋等产品琳琅满目。

“自五金城市场成立以来,我就在这经营防护用品了,与此同时,我还成立了一家专门生产安全帽、耳罩、面罩、防护眼镜等产品。”胡雄华说,物美价廉的优势让门店立市多年,对内与洪胜建筑、永康二建等老牌企业合作多年;对外辐射永武缙产业集群,以及山东、成都等地。

“前几年,我们在天猫平台上曾销售过自家产品,打开了国内的零售市场。”胡雄华坦言,近年来,由于其他地区的批发市场越来越多,价格拉锯战让利润变得稀薄,因此,让防护工具走上国际舞台迫在眉睫。去年,胡雄华开通了阿里巴巴诚信通等平台,以便能加快海外扩张步伐。

目前,巨立塑料电器厂已打开了国际市场,并形成以外贸为主导的营销模式,向埃及、伊拉克等中东国家源源不断输送货源。

■商户有话说

安防产品发展呈智能化趋势

其实,潘梅芳、胡雄华两位商户都认为,他们所经营的安防产品相对“老派”。安防设备发展至今,已出现了更多的智能产品,无论是城市建设、交通监控、地产建筑这类专业级用户,还是一般中小企业、民用用户,都不再仅仅满足于基本功能,对于产品性能提出更高的要求,倒逼企业向智能化转型。

人们安全观念的转变,使得现代化专业安防设备逐渐替代了传统的安防措施。在五金城市场上,智能锁、互联网监控等智能家居用品已逐渐渗透到安防领域,产业划分边界日渐模糊,相信未来安防产品制造商一定可以大施拳脚。

让工地开口说话 窥探装修学门道

7月15日,一起搭乘“永报家装直通车”速成装修达人

随着楼市的红火,今年又是一个装修高峰年,在装修前四处转一转样板房取经的人是越来越多了。其实,装修是一门大学问,俗话说“外行看热闹,内行看门道”,怎样才能有效地借鉴自己喜爱的风格,又能慧眼避免“陷阱”呢?

7月15日,本报特联合金华鹏程建筑装饰工程有限公司推出“看工地·学装修”活动,近期有装修计划的业主不妨搭乘这趟家装直通车,让“老司机”帮您快速告别“小白”,成为家装达人。

早前,本报就曾组织了十余场形式各异的学装修活动,包括看工地学装修、设计品鉴活动等,受到广大市民的欢迎。不少业主通过参加活动,学到了实用的装修知识,买到了价格适中的建材家居产品。

这次“看工地·学装修”活动为期半天左右,全程安排大巴免费接送,中午统一安排工作餐。当天有专业人员陪同讲解,从施工工艺、鉴别材料真假等流程,现场帮你答疑解惑,让您了解不同户型如何装修设计,水电、泥木、油漆等各个不同阶段的施工工艺,剖析装修全过程。除了半成品工地外,活动还安排参观新中式、简欧和现代三种风格的成品工地,供您了解不同的装修风格需求作参考。

活动期间,主办方还为大家准备了丰厚的签到礼,现场互动环节还有抽奖等活动,福利多多,惊喜多多。在学习样板经验的时候,业主还可实地参观鹏程装饰的1600平方米的家装航母旗舰店、600平方米自有仓库,以及企业文化展示区、工

艺展示区、家居建材自选区、设计中心、培训中心等。

温馨提醒 活动现场,业主可以自备户型图与设计师进行一对一免费咨询。



永康日报·看样板学装修



微信报名 扫一扫,加入“永康日报·看工地学装修”群聊,回复“姓名”“电话”“人数”即可报名。

电话:13506598750/658750 或 15805799228/792038 即可报名。