

南海战疫



董事长当工人 助力口罩机生产

广东创兴精密制造股份有限公司发挥“智造力量”，15天完成1300套口罩机配套钣金

未来愿景

成为钣金行业 智能制造领军者

从一家10余人的“夫妻档”工厂发展成140余人规模的现代化企业，再到2019年6月4日挂牌新三板，创兴精密走过的19年历程也是高楚慧与丈夫欧阳志尧走过的19年创业历程。

创兴精密创办于2001年。19年前，孩子刚满月，高楚慧就与丈夫欧阳志尧一起创办了创兴精密。首个订单是婴儿车收车线，首个高额订单订了一批高压配电箱，一步一个脚印走来，高楚慧凭着她的韧性和积极乐观的态度熬过创兴精密初创业的一个个坎。

创兴精密一路走来，其成长与技术及产品的自主研发关系密切。2012年，高楚慧深感公司生产的杂乱，人工跟进生产无法满足逐渐扩大的生产规模和逐渐复杂的生产情况，便聘请了研发人员自主研发出企帅大数据管理系统和钣金加工智能料库系统。借助这些系统，创兴精密打通了“多品种、小批量、多批次”定制化生产混战的行业痛点，物料清晰出入库，订单适时追踪，省人省心省力，将定制钣金做到极致与专业，成为创兴精密服务众多世界500强企业的“制胜法宝”。

疫情当前，自主品牌对企业发展的重要性愈发凸显。高楚慧设立了全资子公司佛山企帅数字科技有限公司，向面临同样痛点的行业企业推广这一套系统。“希望这套系统可以帮助更多制造业企业，让工人工作不那么辛苦、付出更有价值。”高楚慧表示，目前子公司已经接到3张订单，正在帮行业企业进行生产改造，旨在让公司成为钣金行业智能制造的领军者，让行业工人们共享幸福智造，享受数字化带来的便利。

文/珠江时报记者 林一峰



■广东创兴精密制造股份有限公司总部。(通讯员供图)

“戴口罩，讲卫生；打喷嚏，捂口鼻”“未戴口罩，严禁进入”……走进广东创兴精密制造股份有限公司(简称“创兴精密”)的生产车间，随处可见防疫相关标语和生产防疫要求，复产员工均戴着口罩进行生产。

疫情当前，口罩是战“疫”最急需的物资之一。连日来，专注钣金制造19年的创兴精密忙于生产口罩机配套钣金，在15日内供应了1300套口罩机所需的钣金材料。

助力战疫

复产历程

15天完成1300套口罩机钣金

3月2日，广东创兴精密制造股份有限公司总经理高楚慧正忙于协调一宗口罩机钣金的生产订单。“这个订单他们要货很急，要尽快进行工艺处理。”高楚慧口中的订单来自深圳市赢合科技股份有限公司(简称“赢合科技”)，该企业接了1700台口罩机的订单，并将其中1300台口罩机所需的钣金交给创兴精密制作。

“2月10日我们接到这个订单，每套口罩机钣金都要进行焊接，当时只有3名焊工返厂，1300套这个数量可以说是不能完成的任务。”高楚慧根据十余年的行业经验，马上决定“颠覆”对方要求的工艺，将所有需要焊接的部分用新工艺替代，但可以达到同样的结构强度和效果。

“按他们的工艺，我们初步判断要用

2个月的时间才能完成这个订单，改造工艺后我们完成订单的用时只需要15天。”高楚慧表示，由于是定制产品，改动对方工艺需要承担对方拒收的风险。“该客户以前从未接触过，也没有下一分钱定金，一切风险都要我们自己承担。”高楚慧没有多想，对于战“疫”产品不管有多少困难都要做好。

同时，创兴精密还面临着回厂员工人数不足的困境。为此，广东创兴精密制造股份有限公司董事长欧阳志尧一边带着办公室人员加入生产线赶货，一边安排专车到韶关怀集等地接员工返岗复工，迅速将整条生产线运转了起来，48小时内就向赢合科技发送了样品和第一批50套货品，15天内就交付了1300套口罩机钣金，成功完成首单订单。

提前筹备复工 产能全面恢复

创兴精密于2月11日复工，是狮山镇首批复工复产的企业，这既得益于狮山镇委、镇政府及高边社区的大力支持，也与企业经理、后勤人员提前复工，迅速开展复工防疫工作的努力密不可分。

“1月28日收到延迟复工的通知，当天晚上我们就将公司的复工日期由2月3日调整至2月10日，公司总经理高楚慧四处购买口罩、消毒液等防疫物资。”广东创兴精密制造股份有限公司董事会秘书王三春表示，春节假日期间，注意到疫情防控形势日益严峻，公司安排经理人员和部分后勤人员提前到岗落实复工复产防疫及安全生产工作。

从全员防疫培训、防疫物资准

备，到制定复工复产计划、落实复工复产防疫措施，创兴精密陆续开展了一系列防疫准备工作，并做了一整套安全复工复产台账记录。“我们足足整理了3GB的电子文件资料，高边社区工作人员也从2月7日开始，每天到公司指导我们开展复工复产防疫工作。”王三春表示。

2月10日，创兴精密准时向狮山镇人民政府递交了复工复产相关资料，狮山镇委、镇政府对企业复工复产十分重视，于2月11日安排工作组到企业检查了解复工复产情况，为创兴精密把好复工复产防疫关。截至3月4日，创兴精密共有140名员工复工，生产产能已全面恢复

连出三招破困局 防疫制造两不误

广东华昌铝厂有限公司通过线上销售、环保研发等举措提高企业“免疫力”

开方

“三味药”提高企业“免疫力”

凭借着全产业链产品和一站式专业解决方案的输出，广东华昌的销售网络遍布全球，在中国各大中城市拥有超2000家专卖店。但由于国内疫情尚未解封，传统靠线下销售为主的模式受到冲击，广东华昌积极地给自己开出“良药”。

“首先，因返工人流受到冲击，将加速机器的智能化、自动化改造；其次，因疫情期间销售人员无法‘跑生意’，要拓宽国内线上销售渠道，创新服务方式；第三，要加大健康类、绿色环保类产品开发力度，顺应大众将更注重健康的消费需求。”武卫社表示，广东华昌2019年产值约达19亿元，同比增长10%以上，研发占比超3%。

接下来，会加大“机器换人”方面的技改投入，将海外线上销售模式的优势“嫁接”到国内。同时，会在全年约6000万元的研发投入中，抽出相当的比例用于研制绿色健康产品。

有了这些面对疫情的“冷思考”，广东华昌乐观地估计，若3月份疫情能得到更好控制，2020年产值波动会控制在5%至10%之间。“中国基本消费市场仍在，只是消费需求推迟，出口这块先顶着，会密切关注市场，随时进行调整。”武卫社表示，一直以来该公司出口占比超30%，国内销售占比超60%。虽然正经历着“悬崖百丈冰”，但广东华昌依然坚信“犹有花枝俏”。

文/珠江时报记者 孙茜 通讯员 郑强梁



■华昌铝厂工人在车间工作。实习生/廖明璨 摄

把脉

确保安全三定复工日期

3月3日，在曾被央视《新闻联播》作过3分钟头条报道的行业第一座广东华昌全自动仓储式立体仓库外，一捆捆6米长的铝型材产品陆续装入卡车，准备漂洋过海运送到海外客户手上。

员工戴着口罩上岗操作看似简单，但疫情尚未过去，复工复产并不容易，广东华昌就经历了“一波三折”。春节前，广东华昌按惯例通知2月1日初八开工，不料到新冠肺炎疫情突然暴发。

“开工事小，保障员工的健康更要紧！”广东华昌铝厂有限公司董事长潘伟深说。1月27日大年初三，广东华昌迅速更改通知，暂改为2月10日复工，比1月28日广东下发“要求各类企业复工时间不早于2月9日24时”的通知还早了

一天。但是，复工需要天时地利人和，仅是日期契合政府要求还远远不够。2月6日，鉴于疫情形势格外紧张，广东华昌再次更改通知，推迟至2月16日复工。这正是这家原本拥有2000名员工的大企业，在充分权衡员工健康与企业发展的决策。

2月16日，广东华昌正式开始复工，次日开机生产。“我们要求所有返工人员签订健康申报书和承诺书，上报行动轨迹，写明有无疫情发生地旅行史和新冠肺炎病例接触史。”广东华昌铝厂有限公司人力资源总监、该公司疫情领导小组组长董洪波表示，员工每天都要通过微信小程序填写健康问卷，相关人员严格执行隔离措施。

问诊

疫情地员工享基本工资

在政府各类减费降税措施尚未落在手里时，广东华昌还是第一时间想到了无法返岗的70名疫情发生地的员工，“我们决定照常发放基本工资，能帮多少帮多少。”武卫社表示。

为了破解用工荒、用工成本高的复工难题，只要有老员工介绍新员工入职等情形，广东华昌就会发放补助。在防疫物资方面，好在董洪波大年初三就开始采购，即便复工前期出现过短缺，但在南海区人力资源和社会保障局狮山分局、狮山镇大圃社会管理处等各级政府的“口罩大军”支援下，很快挺了过来。

3月3日，广东华昌已有1800

人复工，开动了27台机器，只剩1台在待命。产能则回升至日产400吨的正常水平，这与严格的防控措施和充分的防疫物资准备密不可分，但也离不开出口订单的支撑效应。

“我们以出口至一带一路倡议沿线国家为主，产品远销亚太、欧洲、非洲、拉美等地，在海关统计中位居2019年度中国铝型材行业工厂自营类出货量第一。”武卫社介绍，该公司旗下拥有四大品牌，一是中国名牌、铝型材前六强品牌——伟昌铝材，二是高品质门窗系统品牌——伟昌i+，三是大型幕墙门窗品牌——华赛特，四是专业五金配件品牌——格兰科。