

产品既能上天,还能入地

西子联合要做航空领域的富士康

对于王水福来说,大飞机制造只是西子联合发展装备制造业的一部分,打造西子重工体系才是西子的产业梦想。上面“一横”为航空,下面“一横”为地铁盾构机,中间“一竖”则是电梯产业,一个“工”字诠释了西子未来的产业发展方向,也是王水福所信奉的工匠精神。

“二次创业”的坚守

60岁的年龄,对许多男性来说,已是颐养天年、享受清福的时光。可在国家自主创新示范区杭州,已经年过60岁的他,却正在为自己的“二次创业”而忙碌。他,就是西子联合控股集团董事长——王水福。

2004年,王水福去考察了三菱、现代等日韩重工企业后,发现没有一家重工企业不与航空有关。由此,他意识到作为一家装备制造类企业,不进入航空领域最终是没有出路的。

“航空制造是资金密集型和知识密集型产业,行业准入门槛高,能力建设周期长。用航空标准来生产电梯零部件,我们整体的水平都会上一个台阶。”王水福说,以飞机座椅为例,一个合格的航空座椅至少能够承受比普通座椅大9倍的压强,这对制造工艺有着极高的要求。通过参与航空产业,他希望西子能够实现从原来的传统制造业向高端核心的航空制造业拓展的路径,并借助引入航空产业的质量管理体系,以航空制造的标准全面提升西子联合的制造品质,将其打造成世界一流的制造企业。

2009年,王水福抓住国家大飞机项目机遇,成为C919大飞机项目9家一级机体结构供应商中唯一的民营企业,从此撬开了航空产业的“大门”。当时,为了成功中标,西子联合用纸箱装着5套标书抬进开标现场,而其他单位的标书只是薄薄的几本小册子。这一举动也赢得了中国商飞的称赞:“投标的门是最小的,标书是最厚的。”最终,西子如愿中标中国大飞机C919项目,负责C919大飞机应急发电机舱门(RAT门)和辅助动力装置舱门(APU

门)的研制和生产。

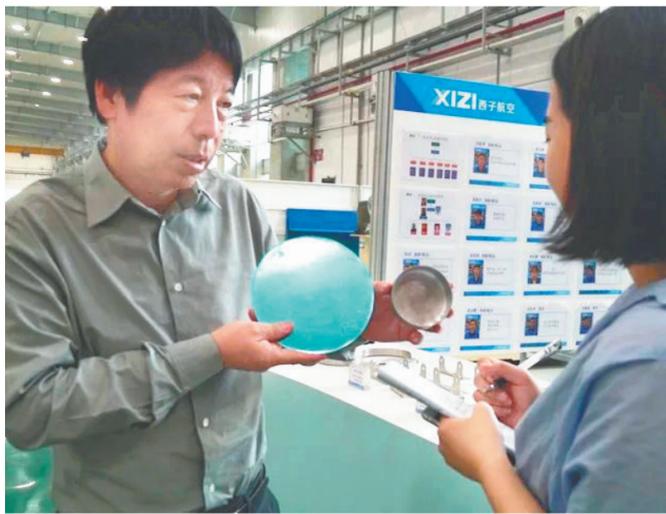
谈起“二次创业”的过程,王水福说的频率最高的一个词竟然是“痛苦”。“起初因为订单不足,要花20000个零部件的开模成本去生产200件产品。”阳光总在风雨后,从2009年坚守至今,西子已经实现了从供应飞机零件向供应飞机部件跨越,在庞巴迪的几十架飞机上都“贴”有浙江制造的标签,在世界最畅销的A320飞机上也将有西子制造的部件。

0号车间里的秘密

工匠精神,是指工匠们对细节有很高要求,追求完美和极致,对精品有着执着的坚持和追求,把品质从99%提高到99.99%,其利虽微,却长久造福于世。而对于航空零部件来说,更是要达到100%的安全保障。借鉴德国学徒制,培养工匠,是王水福一直坚持的。这两年,王水福一直在做一件事——和技校合作培养年轻技工,保证他们不与别人较劲,而是与自己较劲。

在西子航空的车间里,橱窗里一排摆放整齐的杯盖形铝制品引起了记者的注意。“这就是我们的‘0号车间’。”王水福告诉记者,技校、工匠是制造业真正的基础,和技校合作培养年轻技工是他这两年一直在做的事情。2015年,浙江西子航空工业有限公司和杭州职业技术学院联合成立了浙江西子航空工业学院,专门培养航空制造业的高技能人才和技术工人。学生在校期间接受两年的理论基础学习后,就要在西子航空的“0号车间”里接受为期一年的实训。

“技校毕业生有一种自卑感,我要让他们知道,做一个制造飞机零部件的高级技工,这是一件非常值得骄傲的事,走到哪里都有饭吃。”借鉴了空客、波音的培训方法,王水福亲自设计了一整套的实训体系。这些实训看似简单,想要做好,却要花费不少工夫。练习钣金,就是实训内容中重要的一项,也是成为一名合格的飞机零部件生产线产业工人的基本功和必修课。“钣金零件成形过程中,金属材料在变形后会硬化,敲击的角度、力度要随时调整,乱打一气是不行的。”三四个小时之后,原本一块薄铝合板,



图为王水福(左)在培训车间向记者展示学生作品。

在木榔头的敲打下,已经被塑造成一个杯盖形的物体。王水福说,自己心里很清楚什么样的学生适合成为航空业里的工匠,不是最聪明的,而是把稳健、安心的学生留下来,让他们长期工作下去。

“基础,基础,还是基础。”王水福说,互联网、智慧制造的时代,是高速列车的时代,是海陆空协同作战的时代。在这个超高速的时代更需要企业夯实制造管理基础、员工技能基础、“智本”分配基础,否则就是沙滩上建大厦,越急越危险。

成为航空领域的富士康

“和优秀的企业合作,我们才会更优秀。”对于创新,王水福有着自己的见解。他认为,创新要讲究分寸,行业不同,创新不同。与国际上的航空制造业巨头相比,西子航空刚起步六年,与他们还存在几十年的差距。在自己不熟悉的领域,通过合作学习,扎扎实实打好基础,做精做透再谈创新。

在“合作重于竞争”的旗帜下,西子和世界500强企业包括美国奥的斯、日本石川岛、法国阿尔斯通、欧洲空客、美国波音等建立了紧密合作。西子旗下的重装备产品,如电梯(自动

扶梯)、锅炉、停车设备、高速电机等,多是中外技术合作的结晶。自从中标参与C919大飞机项目后,西子航空的团队参与中国商飞组织的专业培训和评审不少于200次,而空客更是愿意花费几百万欧元培养他的供应商西子航空。

成为航空领域的富士康,成为世界最优秀的航空零部件供应商,是王水福对于西子的期许。“富士康虽然是苹果手机等零部件供应商,没有自主品牌,但在2015年世界500强上排名第31位,它是我们努力学习的榜样。”

“30年前,许多中小企业为国企配套、加工零部件;30年后的今天,我们要争取为波音、空客这样的世界一流企业做配套。”王水福对航空产业的热情和坚持是实实在在的。他说,由于历史原因,杭州航空产业基础薄弱,没有航空产业园区,缺乏航空产业配套,参与企业少。西子航空“独木难以成林”,没有航空产业集聚,难以形成规模化发展。他希望西子航空能成为浙江新一轮转型升级和创新驱动发展的标杆,发挥航空制造业领头羊的带动作用,引领航空配套产业链的建设,发展一批企业加入航空制造供应链,促进杭州航空制造业的发展。

本报记者 陈路漫 金乐平

青海品牌 走进西子湖畔

5月27日上午,以“大美青海,特色品牌”为主题的“2016年青海品牌商品杭州推介会”在杭州和平国际会展中心开幕。243家青海品牌走进西子湖畔,刮起一阵“民族风”。

记者了解到,参展的企业有241家,共搭建22个特装展位,参展商品涉及26类2807个品种,包括牛肉干、酸奶、羊牛肉、青稞酒、矿泉水、饮料等高原特色食品;冬虫夏草、枸杞、中藏药成药等藏医药保健品;唐卡、刺绣、金银饰等民族传统工艺品;牦牛衫、绒披肩、藏毯等特色毛纺织品。所有参展商品都突出了青海高原独特的魅力,是青海品牌和特色产品的代表,体现了青海独特自然人文特色。

据青海省工商局相关负责人介绍,这次推介会以“创新、协调、绿色、开放、共享”为主旨,以展览展示、专题推介、产业对接、项目洽谈为主内容,与杭州加强交流合作、力争更多的青海特色品牌入驻杭州,走进浙江,扩大投资发展商机。

见习记者 郎飘

景区+互联网=? 全新命题开启智慧旅游新时代

在国内旅游市场爆发和互联网进一步发展的前提下,景区无线成为游客的一大刚需。如何实现景区无线解决方案价值最大化?日前,在义乌国际博览中心举行的2016智慧旅游高峰论坛上,到场嘉宾围绕“景区+互联网:开启智慧旅游新时代”这一主题,展开高峰对话。

浙江创新创业联盟创始 INSO 策略工坊总经理何霖现场分析了2015年的旅游大数据,称2015年和2016年是旅游发展的大年,尤其是2016年,全国旅游人次将达到68亿。何霖介绍,公司对杭州及周边景区进行了调查,决定将亲子游项目作为主要发展领域。

iBeacon World CEO 柴思远表示,iBeacon作为最快的连接入口,与WiFi是互补的,可以帮助游客和景区管理者解决导览、定位、路线规划、客流分析、监督管理等诸多问题。

敦崇科技CTO 牛俊彬认为,景区的智慧要素包含“大数据”、“智能终端”、“感知物联”等,WiFi既是门户入口、导服入口、线上数据入口,也是物联网入口和预警、舆论安全入口。他还指出,当前智慧景区面临着WiFi网络问题、安全性、互联互通之标准、数据孤岛、云端多层次统一管理等多方面的挑战。

“旅游+互联网将是未来中国社会发展的新动力。”中国联通沃漫网络产品总监祁汇倩说。她表示:“公司的核心产品Wo-LAN WiFi将依托联通渠道,打造引流、体验、运营智慧旅游三步走。”

当前景区交通、人流拥堵问题严峻,旅游安全事件屡屡发生,平台管理难题突出,旅游市场乱象频出……这些现状如何改进?海康威视萤石技术经理朱福康现场介绍的智慧景区应用或许能帮上大忙。据悉,海康威视研发的景区智慧安防解决方案,能够做到车辆管控、客流统计、视频运营,要处管控和全局管控于一体。

本报记者 蔡家豪 实习生 张宇璐

企业服务专场、智能硬件专场轮番上演

杭州“双创”高潮不断

近日,在创业大潮汹涌的杭州,举办了多场创业专场活动,为创业者提供相关指导和服务。

企业服务创新创业项目大比拼

5月25日,由氧气资本主办的氧气中国·2016创新创业大赛企业服务专场在杭州沃创空间举行。

据《2015中国企业服务创业白皮书》显示,2015年共有400家企业服务公司获得融资,获投总金额达250亿元,比2013年增长了8倍,企业服务的市场潜力巨大。记者了解到,此次企业服务专场的10个创业项目和团队分为普适性和垂直领域细分两大类,其中,小鸟微传单、账王、喝彩网、多准数据属于普适性类别,蓝河马、美仓、快消帮、快工场、程序员客栈、房算盘属于垂直

领域细类别。最终,来自杭州多准数据技术有限公司的多准项目摘得桂冠,账王和喝彩网则分获二、三名。

多准项目是大数据决策电商营销方案提供商,公司成员主要来自阿里系和腾讯系的数据团队。项目创始人宋健介绍:“我们以大数据为基础分成不同类别的人群,以人群为中心做营销闭环。目前我们在做的阿里电商,全年大概有600亿元的市场规模。”账王做的是小企业记账业务,创始人姜十一表示,他们希望成为一站式的财税服务管家。

网易七鱼总经理阮良是本次大赛的项目辅导员,他告诉记者,做企业服务要有自己的核心价值。“当你的产品没有体现出能帮助企业提升的核心价值时,客户不会长期为你买单。这个核心价值可以是技术,也可以是商业模

式。”

中美创客掀起智能硬件头脑风暴

6支中美优秀创业团队、10余个硬件展示项目、20余家创投机构,5月26日,由蜂巢孵化器、InTeahouse联合主办的联动世界 创赢未来——2016国际(中美)创客交流论坛:智能硬件专场活动在杭州梦想小镇举行。

来自中国的虚拟科技的KAT WALK、维桃信息科技的PEMP智能防卫系统、来嗨科技的Gooro智能光源创业团队,与来自美国的Wristify体温调节手环、Bacon Robotics空气压缩机、Depict创业团队掀起了智能头脑风暴。

Wristify体温调节手环是由美国麻省理工大学生创立的一家科技公司的项目,项目负责人介绍,其核心技术是使

用以铜合金为基础的散热片自动测量人体温度,并对热脉冲进行调节,及时控制人体温度。

晕动症、空间受限、安全隐患是VR体验中存在的三大问题。来自KAT WALK虚拟现实行动平台的VR跑步机打破了现实和虚拟的隔阂。项目负责人告诉记者,VR跑步机能将使用者做出的行走、奔跑、跳跃、坐与下蹲等动作映射到虚拟场景中,在解决晕动症的同时,让使用者真正享受身临其境的体验。

谈到在智能硬件行业创业需考虑的因素时,中方代表认为,创业者要充分挖掘并发挥智能硬件的优势,全方位考量产品。美方代表提出,创业团队的选择也很重要,团队的协作比一个好点子更重要,同时要做好市场分析。

本报记者 王菁

“妈妈去哪儿”模式首度曝光



日前,由母婴平台“妈妈去哪儿”主办的女王们的盛宴——中国母婴实体店生存之道与创新技能分享大会在杭举行。“妈妈去哪儿”CEO李晓明首度对外介绍了平台模式,300余位来自全国各地16个省份的“妈妈去哪儿”签约母婴店实体店主亲临现场共同分享观点,深入探索门店生存之道,与前沿创业者共撞思潮火花。

会中,李晓明分享了自己的实践经验:一、实体店不会被电商完全替代,仍有广阔的市场空间;二、网购和线下消费的消费者不完全重叠;三、不是所有的产品序列都适合网购。

“如今的母婴实体店生存存在夹缝之中,除了受到互联网的冲击外,同时还有同行业小型门店之间的恶性竞争、连锁母婴门店的压力,今后如何在夹缝中生存、在生存后赚钱,是大家共同关心的问题。”一位绍兴的实体店店主表示,“妈妈去哪儿”提供了一个新的盈利模式,尽管这种模式在推广过程中还会有一个适应的过程,但未来平台对于实体店的帮助将日益凸显。

图为李晓明在分享自己的实践经验。

本报记者 杨汉水

杭州市科委 杭州10家银行 杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业 信用贷款

联系电话:
0571-87020963, 81396317
13777404242, 18658868796



详情手机扫描二维码

科技金融新举措
为杭州地区的国家级
高新企业发放纯信用贷款