

善学者赢,开放中追求成长的生意经

中国沿海制造业高质量发展调查(七)

本报记者刘荒、李坤晟、李平

随着中国开放的大门越开越大,如何与世界打交

道,怎样参与全球竞争,是国内很多中小企业的必修课。

在浙江台州黄岩,大成模具靠诚实守信赢得尊重,在与国际大厂的合作互信中快速发展;神钢赛欧刀具

从创办那天起,就不甘平庸自我加压,立志比肩实力雄厚的海外同行。

台州黄岩这两家制造业中小企业,在与国际伙伴

合作中持续学习,在不断开放的市场竞争中获得成长。在加快构建新发展格局的今天,他们走过的路,值得同行者借鉴。

大成模具:诚实守信不吃亏

2020年,新冠肺炎疫情在全球蔓延,中国企业率先复工复产。台州市黄岩大成模具有限公司(以下简称大成模具)创始人王哲君,只愁厂房太小,订单做不过来。

“别看我们企业规模不大,在欧洲市场还小有名气呢!这是奔驰汽车南非工厂刚订购的37套AMG系列的模具。”在生产忙碌的车间,王哲君指着正在加工的模具产品说。

在黄岩,大成模具是复合材料热压模具开发的先行者。与传统材料相比,复合材料具有强度高、重量轻的特点,在新能源汽车等领域应用广泛。

疫情期间,国外客户进不来,自家员工出不去,给以出口为主的大成模具,带来不小的困难。

王哲君听说当下流行直播,就让办公室的文员天天下车间,拍进度发给国外客户看。

这名相貌敦厚的企业主想得通透:“比如说大成模具质量本来是90分,现在国外客户来不了,我们反而要做到95分。患难见真情,这样建立的信任关系,谁还能摧毁得了?”

王哲君说话乡音颇重,却有股天然的亲和力。他坦言,这样看重合作伙伴间的信任,也是因为“诚实守信”这四个字,给大成模具带来过实实在在的好处。

肯于吃亏,重做半套模具背锅

2003年,王哲君抱着试一试的心态,在国外行业网站上发布一则广告,希望将产品打进欧洲市场。

不久,一名来自荷兰阿姆斯特丹的贸易商联系到他,想要订购一套食品箱模具。由于荷兰客户给的技术参数有差错,结果模具生产出来时,大家才发现公母合不上。

这位荷兰客户要求大成模具承担全部损失。王哲君身边的人说,既然是对方的数据出了错,凭什么要我们背锅?大不了以后不合作了。

“当时,一套模具的利润只有10%。如果重做半套模具,等于大家辛苦几个月,不仅没挣钱,还倒赔了十来万元。”公司总经理助理黄剑回忆说。

经过反复考量,王哲君决定甘愿承担损失,重新为对方做半套模具。

他在公司内部会议上说,我们扪心自问:对方只是个贸易商,看不出参数有问题可以理解,我们自己是搞技术出身的,这样的低级失误都没有发现,怎么也要负些责任的。

“何况大成模具刚进入欧洲市场,不能把企业牌子砸了。”他又补充道。

王哲君万万没想到,正是这番主动“吃亏”的做法,竟机缘巧合打开了与国际一流品牌奔驰汽车合作的大门,让自己占得“陪太子读书”的“大便宜”。

在欧洲模具行业的一次聚会上,那位荷兰贸易商得知,德国奔驰正在寻找简易模具的海外代工厂,便将名不见经传的大成模具,推荐给自己在奔驰总部工作的一位朋友。

后来,以高性价比自居的王哲君从德国人口中得知,这位荷兰贸易商的推荐理由是“这家中国企业讲信誉”。

大名鼎鼎的奔驰汽车竟找上门来合作,这让还处于小打小闹阶段的王哲君大感意外,更不愿错失这个难得



大成模具技术人员正在对模具进行检测。 受访者供图

的机会。当对方告知将以一个生产时限为40天的小订单,作为对大成模具产能及品控的测试时,他竟像担心煮熟的鸭子会飞走一样,拍胸脯保证提前20天完成。

听到中国工厂承诺的效率如此之高,原计划先去加拿大验厂的德国厂商代表,临时更改行程来到黄岩。

“看了我们工厂和制作的模具后,这位德国人问能不能按他意见进行修改,所有工人听他指挥。如果可以,他愿意在中国再待上一个星期。这对我们来说,简直就是从天而降的学习机会,当然满口答应下来了。”王哲君回忆道。

从此,大成模具开始承接来自奔驰汽车的订单。在与国际大厂的合作中学习成长,企业的制造工艺和管理水平得到了全面提升。

信守承诺,“戏言”换来大订单

大成模具与奔驰汽车的诚信故事,远远没有画上句号。最初三四年合作期间,大成模具只承接简易模具订单,直到一次“意外”发生。

据王哲君回忆,在一次商务接待的席间,大家相谈甚欢。一名奔驰汽车的资深技术专家谈道,大成生产的简易模具运回德国,主要用于生产试验样品,空运费用比模具还要贵。如果将来大成模具有能力直接承接小批量样品生产,也能帮奔驰汽车节约成本。

第二天,德国专家回国了。王哲君却一直琢磨对方的话,越想越觉得有道理。

说干就干!他跑到位于台州东北部的三门县,花600万元拍下一块工业用地。

“去三门的时候,还真没多想没订单怎么办。地拍下来了,才有些忐忑。”王哲君道。

三个月后,当这位德国专家再次来到黄岩,王哲君告诉对方自己听从他的意见,已经花钱买地建厂了。一时间,说得德国专家错愕不已。直到驱车去三门,亲眼看见拔地而起的厂房,他才确信自己酒后聊

天的“戏言”,竟被这个憨厚朴实的中国企业家当真了。

随后发生的一切,令王哲君一直感慨至今:“德国专家不仅没反悔,反而第一时间向总部写报告,称‘我在中国犯下了这辈子最大的失误。没想到我随口而出的一句话,竟让这个中国人投入了数十万欧元。’”

为了弥补这个“口误”,厂商决定5年内,每年给大成120万欧元的样品生产订单。王哲君坦言,以大成模具当年的技术水平,直接给奔驰汽车这样的大品牌供货,颇有些“赶鸭子上架”的味道。

幸运的是,为避免中国伙伴陷于尴尬,对方派专家来中国指导,还联系德国配套厂商,让大成模具技术人员实地观摩学习。

5年后,奔驰公司发来邮件,声明其承诺已履行到期,未来将对大成模具与其他供应商一视同仁。这时,大成已从德国老师身上取得真经,脱胎换骨,与奔驰亦合作至今。

“现在,奥迪、法拉利、保时捷、特斯拉……国际知名大牌汽车厂商,都有大成模具生产的产品。前两年,我去印度参加塔塔集团年会,对方临时请我以优秀供应商代表身份上台发言。我不懂英语,一点也没有准备,紧张得不行。”只有小学毕业的王哲君憨憨地笑道。

大成模具的成长历程,让王哲君深信,讲诚信才能做好生意。他们目前关注的复合材料模具领域,同样来自德国专家的建议。

王哲君坚信,未来复合材料将颠覆整个模具行业。对复合材料的重视程度,也将影响黄岩模具产业集群的命运。

由于台州工业用地紧张,大成扩建厂房的计划进展缓慢。眼看企业不得不将一些订单拱手让给外地企业,王哲君颇为焦虑。

“过去20多年,我们这代人没日没夜地干,已经打下了一些基础。再拼十几年,希望到我60岁的时候,这个产业能再有一个跨越式的进步。”王哲君道。

流抵京,向沿线京、津、冀、豫供水。

“加高工程是在初期工程基础上进行培厚加高和改造,业内将这比喻为‘穿衣戴帽’,技术要求高、施工难度大,不亚于新建一座大坝。”汤元昌说,一系列重大技术难题的解决,较好地保证了加高工程质量。2017年10月,水库水位达167米,加高后的水库经受住了考验。

截至5月18日,本供水年度丹江口水库向北方供水40.89亿立方

米,完成年度供水计划的55.08%,确保了中线供水安全。

调水:“朋友圈”协作畅通大水脉

“水质改善可让北调之水清澈,大坝加高使调水数量获得保障,接下来就是如何进行水库调度控制运用,以

神钢赛欧:学习要下“笨功夫”

从创办刀具企业那天起,浙江神钢赛欧科技有限公司(以下简称神钢赛欧)的雄心,就被写进它的名字里。

一直以来,全球高端刀具市场被欧洲和日本的企业把持。作为装备制造业重要的一部分,刀具素有“工业牙齿”之称。在机床、模具、汽车和航空航天等工业制造领域,高度依赖精密刀具。黄岩本地模具企业聚集,刀具使用频率高,需求大。

短短7年间,神钢赛欧在国内刀具市场异军突起——这家占地仅1.6亩,生产车间1000平方米,员工不到50名的“袖珍”企业,凭借高品质刀具的用户口碑,被日立、三菱等海外竞争对手列入重点关注目录。

前段时间,它为苹果笔记本外壳生产企业研制了一批刀具。“原本要10分钟加工成型的工件,使用我们刀具后只需要5分钟,大大提高了生产效率。”在布局紧凑的生产车间,总经理徐炳坤自豪地说。

厚积薄发,不达标准绝不销售

一切还得从2006年说起。这一年,徐炳坤进入舅舅的刀具经销公司。他的第一项任务是对公司代理的各款刀具做测试。

没想到,这位行业新人格外认真,不仅每次测试都拍照留痕,记录下机床的各项参数、运行状况,以及试切各个阶段的铁屑形状、颜色,甚至每副刀具产生的切削声音都不放过。

舅舅看到远超预期的试验报告,在感慨“就像行车记录仪还原了现场”后,任命徐炳坤担任试切员。从此,公司引进的刀具,都先由徐炳坤出技术报告,作为精准销售和定价的依据。

为了获得更翔实的数据,徐炳坤骑着摩托车奔走于黄岩各家模具工厂,一边借客户的设备做试验,一边帮对方挑选出每单业务最适宜的刀具。

笔记记了一本又一本,徐炳坤坦言,做精密器械无非是靠多学、多琢磨。时间一长,这位原本专业是机电一体化的“门外汉”,渐渐成了刀具应用专家。遇上客户投诉,只要听听机器响动,看看铁屑颜色,他就可以对症结有一个基本把握。

“把刀用好是门学问。很多时候,客户选的刀具与切割材料不匹配、机床的参数设置也不合理。”徐炳坤说。

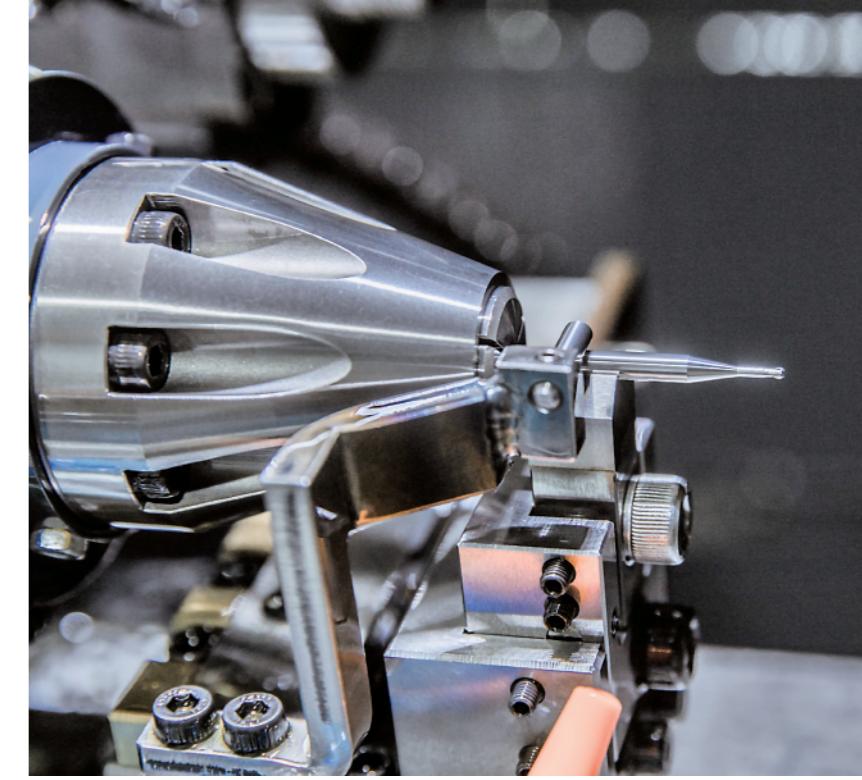
在工作中,徐炳坤发现进口刀具不论是寿命、精度,还是耐用性,都更胜一筹。有时用国产刀具得切上一整天,换上进口刀具半天就能搞定。他不由得感慨,这个削铁如泥的小东西关系着整个制造业的效率。

“我一直在思考,我们与国际品牌刀具差距究竟在哪里,如何制造与国外品质相当的中国刀具?这些进口高端刀具的设计结构和理念是什么,它们哪里软?哪里硬?哪里钝?哪里锋利?为什么是这个角度?”徐炳坤说。

书本上没有现成的答案,也没有人跟他分享经验,徐炳坤只能拿着洋刀具反复观察,不断试切慢慢体会。随着自身积累越来越深厚,他立志要造出与国外品质相当的中国刀具。

2013年,舅舅出资创办神钢赛欧,徐炳坤担任总经理,目标就是向国外高端刀具看齐。

徐炳坤深知,这不是一蹴而就的事情。要做好一把刀具,至少有20多个环节需要把控,每一个环节都息息相关。任何一个环节的细微缺陷,都影响成品的质量。



神钢赛欧公司机床设备夹住半成品材料准备磨刀加工。 受访者供图

标准的客户提供样品,但要求双方共享实验数据——对方反馈的实验报告和改进要求,有利于神钢赛欧研发出更先进的刀具。

神钢赛欧创办之初,一些业内同行认为,精密刀具制造涉及很多领域,半路出家的徐炳坤想在高端刀具市场分一杯羹,实在有点自不量力。刀具刚上市时,代理商也对其品质缺乏信心。

采访中,徐炳坤用手机向记者展示了一份日本同行的竞品分析资料。虽然神钢赛欧的规模很“袖珍”,却已

被对方列入重点关注目录。今年5月18日,第17届中国模具之都博览会召开,在业界享有盛名的日本牧野机床,主动邀请神钢赛欧刀具联袂参展。

“近三年,由于国产刀具质量上来了,日本刀具价格差不多打了对折,不然他们是不会降价的。”徐炳坤说,“代理商现在夸我们是刀具界的华为。”

不过,将日本企业家稻盛和夫视为偶像的徐炳坤也清醒地认识到,企业要与时俱进,必须继续向水平先进的伙伴学习,绝不能闭门造车。

如果不是创业之初,花大价钱购入国外先进的磨床、铣床,并与牧野机床等海外企业深度合作,徐炳坤纵有万丈雄心也无法保证刀具现有的高品质;如果没有德国专家中途加盟,公司想在涂层刀具研发上取得突破,可能需要更长的时间。

当年,徐炳坤做试切员,将来自黄岩模具工厂一线的试验数据反馈给欧洲生产商,在帮助对方改进产品质量的同时,也获得对方的尊重与友谊。

“做过这么多试验,我对刀具技术的方方面面都有一定的了解,但人家在选材、打磨技巧、设备调试等精微之处,还是有更深的积淀。目前,我们在结构设计、刃口处理、纳米涂层等方面有很多交流。”徐炳坤说。

此前,徐炳坤去瑞士学习考察,发现欧洲同行用高速气流喷射的工艺做刃口钝化,刃口的细膩度和光滑度非常高,刀刃像镜子一样亮。这一下子启发了他——刃口钝化的关键在于均匀。后来,神钢赛欧技术团队尝试在液体环境中做钝化的工艺,效果更佳。

“我搞技术出身,越钻研越知道自身不足。只有对每个环节都力求完美,才可能获得真正的自信。”徐炳坤说。

水调度流程:由南水北调中线建管局发出调度请求,汉江集团公司报请长

江委审核同意后发出调度令,陶岔渠首严格执行供水调度令,并及时反馈执行情况。”胡永光说。

南水北调中线工程从陶岔渠首枢纽引水北上。如果说丹江口水库是南水北调的“大水池”,陶岔渠首的作用相当于是控制丹江口水库出水的“水龙头”,控制和调节北上的水量。

15时,记者从湖北丹江口市驱

车约40分钟,来到位于河南淅川县的陶岔渠首。南水北调中线陶岔管理处主任王西苑说,作为中线的“水龙头”,渠首段工程是中线干线千里长渠之始,我们全力做好输水调度,确保一渠清水从陶岔渠首进入总干渠,一路奔向北方。

问渠那得清如许,为有源头活水来。目前,来自丹江口水库的优质南水,已经成为京津冀豫20多座大中型城市的主要水源。

南水北调中线水源区探秘

确保水库防洪、供水安全,充分发挥水库综合利用效益。”汉江集团公司水调中心水库调度科科长胡永光说。

据介绍,通水后,汉江集团公司与中线水源公司共同成立了中线水源工程供水领导小组,统筹协调水库供水管理。

“按照长江水利委员会授权,汉江集团公司、中线水源公司与南水北调中线建管局协商,建立了陶岔渠首供