

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 055 期 2020 年 10 月 26 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李 洁 董国荣 美编:楼燕红 新闻热线:0571-85068763 战略合作: **杭商传媒**[®]

■ 姬晨曦 / 文

几场雨水冲刷,钱江两岸秋意渐浓。杭申集团董事长马传兴似乎心情也不错,步子轻快,精神矍铄。

虽然抱着文件来找他签字的下属依然一波又一波,虽然仍旧忙碌,虽然已年至 70,对他而言,这只是如常的一天。一如窗外不变的机场航线,以及在窗玻璃上爬过的一架架飞机——不远处就是杭州萧山国际机场。

“以往出差全国各地飞,今年因为疫情,上半年少了许多。最近又开始了,8 月份我自驾了一万多公里,跑了江苏、山东、河北、山西四个省份。”马传兴说着,语气里有略带回味的兴奋。和大多数人的晚年时光迥异,出差是马传兴的常态。

▲“有收获吗?”“有!”

出差跑市场就像赶潮,总会有不期而遇的惊喜。

“在江苏南京,一家企业之前从来没有用过杭申的产品,这次谈了之后成为了我们的新客户。还有山东威海的一家老客户,本来不打算用我们的产品了,但是谈了之后我们又中标了。”为了打开河北唐山的市场,马传兴不惜让利销售,凭借真诚的合作态度,一流的产品品质让杭申集团的客户群体进一步扩大,杭申的市场版图也得到更深层次的拓展。

很难想象,这个曾经只生产开关配件、年产值不足 50 万的胶木厂如今已经成为拥有高低压元器件、高低压成套设备、国防电力装备、电工材料、配件、自动生产线设备、精密模具等多品类产品生产制造的现代化电气集团。“去年缴税就有 1 个亿。”马传兴颇为自豪地说。

杭申集团的发展壮大与市场息息相关。市场是不断变化的,只有出去才能及时把握市场的需求,调整产品的航向。对马传兴来说,跑市场最大的乐趣也在于此,可以感知“前线的动态”。

早在 1977 年,马传兴就开始跑销售了。当时的他去到繁华的上海,住在南京路上,这个初来乍到的年轻人,东南西北都经常搞不清楚。

“有时我会站在宾馆阳台上看南京路上的人,好像农村春天芦苇沼里的蝌蚪;当时南京路上接送客人的小车,好像农村里的大头苍蝇;还有 18 路电车和 23 路电车,好像农村里的蚕宝宝。”

新奇之余,马传兴也陷入了沉思,能不能做好销售这个工作,他的心里其实没有底。“一是我自己心里清楚,文化不高,第一次到上海,路都不认得。二是我不会油嘴滑舌,更不会吹牛拍马,全靠做人老实、吃苦、多跑,有些业务上的人情往来,都是自己承担。最小的礼品,是萧山的油豆腐和萧山萝卜干,送礼一次只要 0.35 元,最大的礼品是 5 斤菜籽油,每斤 0.70 元共计 3.50 元。”

市场跑了一年,马传兴没向厂里报销过一分钱的业务费用。当时厂长一年只领补助 6 块钱,马传兴作为一个业务员厂里也一样补助 6 元,他觉得在当时能享受到这个待遇,“心里感觉已经很好了”。

四个寒来暑往,马传兴从认识上海到了了解上海,接触到了许多人,其中包括上海华通开关厂的领导,而这也为他之后的艰苦创业奠定了成功的基础。

机会来临了。1980 年 10 月 19 日,红山农场党委魏书记亲自到上海找马传兴谈话,要调他回厂里担任厂长职务。在领导信任的目光中,马传兴没有推辞,也没有叫难、更没有提任何要求,咬咬牙挑起了红山农场胶木厂厂长的副重担。从这一年开始,马传兴做了 17 年的厂长,而后经历集体企业改制,马传兴作为董事长布局集团化经营,绘就杭申集团的蓝图,漫道雄关一路远征。

“我还是最喜欢做销售,我跟别人去谈业务,都是实事求是的。”对于企业的销售板块,马传兴坦言自己的投入可以做到百分之七十以上。“今年以来,我已经坐了一二十多个省份了,从上海开始,江苏、安徽、山东、河南、陕西、四川、重庆、广东、福建、河北、山西、辽宁、吉林……每天晚上只睡五六个小时,白天谈工作晚上就赶路,但是外面跑一跑,对市场的策略可以及时调整,辛苦但是有收获。”这位热衷跑市场的“老兵”头发花白,但依然神采奕奕。

在马传兴的带领下,杭申集团也培养了一批实力过硬的销售团队。杭申集团每个月要对销售人员进行集中的培训。每年,马传兴也会亲自上阵,与销售骨干共坐一堂,开展两到三次研讨。“销售铁军”的开疆拓土,让杭申集团的年销售额高达 15 亿元人民币,为杭申的发展提供着源源不断的活力。



周乐蒙 / 摄

马传兴的杭申岁月

人 物 名 片

马传兴,浙江萧山人,1950 年出生,任中国电器工业协会理事、中国电器工业协会通用低压电器分会副理事长、中国电器工业协会电控配电设备分会副理事长、中国高压电器工业协会常务理事、浙江省机械工业联合会副会长、上海电器行业协会副会长。

▲“一辈子干好一件事”

“开关虽然不起眼,但要做好也很难。我们国内有很多做开关的企业,可有些企业是自己做不好开关的。”马传兴说,“杭申的产品不仅仅是开与关,还在研发与高科技有关的配套产品,构建杭申云平台,发展智能制造。”

感知时代的脉搏与时俱进,是杭申集团血液里一直流淌的基因。

1997 年原胶木厂集体企业转制后,马传兴被任命为董事长,新的篇章也由此掀开。

上世纪九十年代的企业无不受到小平同志“南巡讲话”精神的鼓舞与指引,“只有发展才是硬道理”。马传兴迅速组织团队开发了中国第三代电器 HS 系列产品。“这个品牌是集团公司所属主要骨干企业杭州之江开关股份有限公司独家永久使用。随着转制后企业自主权的扩大,我们向银行贷款了 2000 多万元,加大了投入开发新产品的力度,当时对打造杭申品牌我们有过一段反复考量的过程,到底是继续使用原本上海‘华通’的品牌,还是打造属于我们自己的品牌,当时陷入了两难的抉择。”

马传兴随即走访了上海、北京、杭州大大小小的设计院,在全面的考察和分析之下,决定使用“杭申”这个品牌。杭申的“申”字,代表着上海。而上海华通开关厂,这家在当时有着近 80 年历史的国有企业,给予杭申的不仅仅是技术和管理模式上的借鉴,更重要的是打造百年老店的奋斗精神。时代在改变,振兴民族工业的梦想也在向前延续。

紧紧围绕着开发拥有自主知识产权新产品这个主题,马传兴带领“杭申”品牌一路高歌。1997 年,“杭申”牌多个系列产品被浙江省技术监督局评为质量信得过产品,杭州之江开关厂获得省级表彰。1998 年,企业被浙江省确定为“省级星火示范企业”,自主研发的 HSM1 系列塑料外壳式断路器和 HSW1 系列智能型万能式低压断路器,分别获得浙江省科技进步奖和优秀新产品奖。1999 年,HSW1 四级智能型万能式低压断路器被国家科技部确定为国家重点新产品。2000 年,杭申完成了所承担的“九五”国家重点项目,也成为了电气工业的龙头企业,实现了跨越式发展。

2004 年,对杭申来说又是一个不平凡的年份:建立了博士后科研工作站,被浙江省授予“省专利示范企业”,收购了全国电气工业五大开关厂之一的上海华通。

对于杭申来说,收购完善了企业的产业链条,“杭申”的低压电气和“华通”的高压开关以此实现产业互补;对于成立于 1919 年的中华老字号企业上海华通开关厂来说,迈开了拥抱民营资本的脚步,迎来了新的发展春天;而放诸江浙地区经济市场发展的大局,这是萧山民营工业企业首次到上海收购国有企业,也是民营资本参与国有企业体制改革的一次大胆尝试,浙江的民企“杭申”收购了国企“上海华通开关厂”,一时间成为国企改革头条新闻在长三角地区引发关注。

而对于马传兴而言,却具有更深的意义。

“你们乡镇企业做做配件就好了,做开关是国企的事情。”三十多年前,在国内外都享有声誉的上海华通开关厂正寻找协作企业作为成套开关的配件生产点,马传兴代表的是一家厂子不大、设备不强的农场集体企业,在华东地区数十家趾高气昂的国企老总面前,听到的是这样的非议。

而马传兴的人生字典里,从没有“退却”二字。为了争取“上海华通开关厂萧山分厂”这 11 字,他数次去往上海华通反复交流沟通,从厂长到副厂长,从办公室到相关的各个部门,上上下下全方位协调。他顶着三九严寒的鹅毛大雪,从萧山到上海,在交通还不够发达的 80 年代,两天跑了三趟,他的真诚朴实,让此事最终尘埃落定。

而在 2004 年尘埃落定的,却是马传兴带领的杭申收购了经营不善濒临倒闭的上海华通。“早期我们企业每一个台阶的攀升都是在华通的指点和扶植下取得的,对于华通,更多的是情感上的回报,当时的收购,我们没有辞退原华通厂一个员工。”

此后,被收购的上海华通开关稳步发展,连续多年被认定为上海名牌产品,并被中国海军装备部认定为舰船电气生产企业。

杭申的发展,继续阔步向前。2006 年 9 月 6 日,杭申集团有限公司的万能式低压断路器被正式评为中国名牌产品。“杭申在中国电气工业中从地方队进入了国家队前列,这个名牌不是吹出来的,而是真正‘创’出来的。获得中

国名牌产品称号是我们打造百年杭申品牌的重要一步,也是关键的一步。”

近一个十年来,杭申集团在科技领域再次发力,启动了自动化、信息化、数字化建设,从传统制造向“传统智造”转变,企业的技术研发中心与上海电器科学研究院(集团)有限公司、浙江大学、河北工业大学、上海大学、天津工业大学等单位都建有长期技术合作网络,同时还是华北电力大学、东北电力大学“产学研”实习基地,历年来获得国家各类专利近 300 项。

2020 年,杭申集团着力打造电气云平台,借助移动终端,利用大数据和云计算技术,帮助配电房管理人员实现专业高效省心运维。这个平台能随时掌控配电设备运行状况,远程运维,真正实现配电房无人值守管理,实现杭申产品的全生命周期管理。通过大数据的分析为产品的改善和更好的服务用户拓宽了路径,杭申集团在工业互联网时代树立了全新的科技品牌形象。

聊到科技,马传兴依然很感兴趣,虽然做了一辈子实业,但他依然保持着对于新生事物的好奇心,他知道,科技和实业的碰撞将是杭申未来发展的主旋律,他的儿子马雪峰已经逐渐成为集团的一把手,“他比我优秀。”马传兴嘿嘿一笑,满脸都是老父亲的心满意足。企业的这把接力棒,马传兴虽然已交接给儿子,但他仍然还想陪一程,再陪一程儿子马雪峰,以及为之奋斗了一辈子的杭申。

►►► [下转 A3]