

办企业 10 多年来,风风雨雨、坎坎坷坷,有过成功,也有过失败。给我最大的感受就是创业艰难,但也是快乐的。

——浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司董事长吕强

吕强：坚守实业“根据地”



哈尔斯真空器皿股份有限公司主要从事日用不锈钢真空保温器皿的研发、设计、生产与销售，主要产品包括保温杯、保温瓶、保温壶、保温饭盒、焖烧壶等不锈钢真空保温器皿以及部分不锈钢非真空器皿。2011 年 9 月 9 日,哈尔斯公司在深交所中小板挂牌上市,成为永康市首家本土上市企业。

从哈尔斯上市之初,吕强就一直在思考,企业为什么能成功上市? 他的答案是:坚守实业,锲而不舍,哪怕只是做一只杯子,也能发出太阳的光芒。

“新的产业(产品)像浪潮一样袭来,然后又急剧萎缩、消退,如此循环往复。在进入保温杯行业后,我接连遭遇滑板车、防盗门、休闲运动车、拖把等浪潮经济的冲击和洗礼。”

“这是一个充满诱惑的时代,但作为一名企业家,不能浮躁,一定要静得下心,沉得住气,思考如何把企业做强、做大、做长久。”

吕强回想起来,感觉庆幸的是,这许多年来,他和他们整个哈尔斯团队,经受住了不少诱惑,绕过了不少陷阱,一心一意地在实业和主业上下功夫,专心致志地做好自己该做的事。

前几年,各地房地产发展如日中天,成为不少投资者的首选,一些人大赚特赚。随着“热钱”涌入,永康逐渐流行起“制造业苦做 10 年,不如房地产巧干 1 年”的说法。

吕强认为发展企业必须有所为,有所不为。做大做强主业,坚守实业这块“根据地”,就是他不可逾越的“底线”。

2008 年,金融风暴席卷全球,不少企业纷纷裁减员工,尽管哈尔斯也受到冲击,但他们没有裁减一名工人,反而招兵买马,从广东引进多名人才。

近 3 年来,哈尔斯公司每年投入上千万元,开展科技自主创新,进行技术改造,提高工艺装备水平,为推动企业转型升级奠定了坚实基础。现在,哈尔斯已申请 50 多项国家专利,平均每个季度就有 30 多款新产品面世。公司研发的邮筒杯系列还被批准为上海世博会特许商品。2010 年,哈尔斯保温杯荣获中国驰名商标称号,品牌建设取得突破。

守望实业让吕强尝到甜头,对未来充满希望。哈尔斯公司连续多年名列永康“纳税百强”企业行列,2009 年和 2010 年,分别跻身永康“纳税百强”第 10 名和第 11 名,提供了 1400 多个就业岗位,为国家和社会创造了财富。

2011 年 9 月 9 日,哈尔斯在深交所中小板挂牌上市,成为永康首家本土上市企业。

“但是,我们不会因此骄傲,更没有满足,因为哈尔斯的长远目标是打造民族品牌,铸就百年名企。雄关漫道,我们才刚刚起步。”

(慧武)

▼ | 公司简介 |

浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司是国内生产规模最大、品牌影响力最强、营销网络覆盖面最广的专业不锈钢真空保温器皿供应商之一。公司产品已实现系列化,广泛应用于家居、办公、宾馆、户外、餐饮、礼品等多种领域,满足办公人员、学生、儿童、旅游者、司驾等多种消费群体的需求。公司是中国日用杂品工业协会副理事长单位,是 QB/T2933-2008《双层口杯》产品标准起草单位,是《浙江省不锈钢真空保温容器监督检验规则》修订工作的参与单位。

“面对金融行业蓬勃发展的创新服务趋势,科华恒盛做好了准备。”

——科华恒盛金融事业部总监黄庆丰

2012 年 12 月 22 日,是 2012 中国国际金融展在北京开幕第三天,在过去的几天中,“未来银行”成为本届展会的最大亮点。“未来银行”很大程度上揭开了人们对金融服务的终极畅想:以人脸识别、虹膜识别、指纹识别为代表的生物识别技术,“凭脸进金库”、“靠眼入柜台”等一系列应用体验,将参观者带入未来银行的现实感受中。

IT 专家同时认为,未来银行立足于云计算、信息安全和信息优化三大领域,离不开高效运行的数据中心,更离不开被誉为

闻道有先后 术业有专攻

——五金机电行业精英访谈录

“做我们这个行业,大家有竞争才能进步,我一家好不算好,大家一起成长才是真好。”

——广东阳江金辉刀剪股份有限公司总经理钟敏

钟敏：做好刀是一辈子的选择

钟敏给笔者的第一印象——清瘦的身材,朴素的衣着,冷静并略显羞涩的神情,让我们很难把他和一个成功人士、一位应对欧盟技术性贸易措施中立功的企业老总联系起来。但就是这个人,他的名字在中国五金刀剪行业大名鼎鼎。就是这个看起来很低调的人,带领他的员工凭着实力,把“金辉”打造成中国五金刀剪行业的出口龙头企业。

临危受命：
我懂得多做起来更容易些

据中国国门时报消息,早些年,金辉主要是给国外的一些品牌刀具作贴牌。“作为给他们(德国为主的刀具企业)做贴牌的,肯定要满足他们的需要,我们做的东西必须符合人家的标准才行。”于是,钟敏开始研究国外刀具的标准,并开始着手建立自己的企业标准。有了标准,金辉又于 2003 年建起了符合国际贸易方标准的质量体系。

2005 年,欧盟消费者委员会向我国发出预警通报:中国出口至欧盟的刀具被检测出重金属迁移量超标。向中国提出了进入欧盟刀剪的技术条件,同时提出要到中国来考察五金塑料制品生产企业。评价中国刀剪行业的生产、管理、材料等各项技术条件。

阳江是欧盟通报中的“重灾区”。“按欧盟的标准,当时的刀具问题挺严重的,”钟敏说,“如果通报的问题(重金属迁移量超标)不解决,欧盟将对中国产的刀具进行封杀,意味着阳江市 1400 多家五金刀剪及塑料制品企业生产的产品再也不能进入欧盟市场,阳江的支柱产业无疑会遭受沉重打击,对于整个中国五金塑料制品行业也会是一场灾难。”

由于广东阳江刀具产量占全国的 70%-80%,是全国刀具生产最集中的地方,所以,阳江便成为了这场应对欧盟技术性贸易措施的最前线。在—次阳江市政府组织的对刀具生产企业的法规标准宣讲会上,只有钟敏对宣讲的欧盟通报的内容提出了自己的见解。会后他被当时的阳江市钟市长单独留下,请他牵头来寻求解决问题的办法。“开始我不敢答应,万一搞不好,我会被唾沫淹

“质量是一把道德的钢刀,它篆刻的是一个企业的责任和使命,篆刻的是一个企业家的良心和诚信。”

——金杯电工股份有限公司董事长吴学愚

吴学愚：永远做线缆行业的金杯

“金杯电线,良‘芯’好线。用电线,就要用金杯线。”这儿歌似的顺口溜是老一辈传下来的。在湖南,或者在中国的中南部,要买电线电缆,“金杯”肯定是那个最容易被记起的品牌。

“做线缆行业的金杯是我们唯一的追求”,这既是金杯电工董事长吴学愚对企业的定位更是矢志的目标。在湖南,作为行业强势品牌之一,其生产的塑料绝缘电线曾荣获全国同行业产品质量最高奖——银质奖,令同行望其项背。

近年来,不少线缆企业为追求利润,不惜以偷工减料为代价,造成火灾事故频发。而金杯电工无惧低价竞争的威胁,选择含铜量高达 99.9%的无氧铜,根据多次反复试验与筛选,自行进行材料配方,然后定点生产,使产品的可靠性和绝缘性能得到极大的提高。电线电缆运用广泛,小到家庭装修,大到厂矿企业、基础工程、高铁轨道、楼堂馆所等,直接关系到项目的质量安全和财产安全。“金杯电缆”在管理理念上始终将品质的保障放在首位,围绕产品质量从材料的选择、材料检验、生产过程控制、出厂把关检验等各个环节,对各环节操作人员进行常年系统培训,将产品生产过程中的自检、专检、互检相结合,从而确保产品质量 100%达标。此外,日常检查、专业抽查、纠错改进、三不放过的质量保障体系,以及对关键指标、关

“面对金融行业蓬勃发展的创新服务趋势,科华恒盛做好了准备。”

——科华恒盛金融事业部总监黄庆丰

数据中心保护神的“智慧电能”。“面对金融行业蓬勃发展的创新服务趋势,科华恒盛做好了准备。”科华恒盛金融事业部总监黄庆丰说。据悉,此次科华恒盛携省、市、营业网点、数据中心等细分解决方案悉数亮相金融展,并重点展出了云动力省级数据中心解决方案,进一步深化配电系统、制冷系统、智能管理系统,形成一体化绿色数据中心解决方案,适用于各类中型规模数据中心的金融企业实现高效、智能、稳定、安全的管理要求。



● 出口免验证书颁发现场

死!”钟敏说,“后来我想,别人不懂做起来可能更吃力,我懂可能做起来还容易一些,就当为外贸工作做点事,于是就担下来了。”

全力投入：
过程很痛苦

应对这场技术性贸易措施的过程用了不到两年的时间。在这段时间里,要达到欧盟的标准可不是一件容易的事,有许多东西需要彻底改变,有许多东西需要舍弃。钟敏在讲述这段过程时,几次用到一个词——痛苦。

首先是原料要改。钟敏自己出钱、出人、出力,找原料厂家反复沟通、反复讲解,指导他们查找问题的所在,请专家为原料厂进行全程指导。

生产工艺的技术条件需要一点一点的测试、摸索、积累,每生产出来一个样品,就要送到国外检测,然后再改、再测,直到符合标准。

生产设备要换最顶尖的;技术要引进最新的;调试使整个生产过程大大延长,客户不理解,员工也不理解,企业没效益,还不能亏欠工人工资……“每个环节都需要花很多钱,简直是烧钱,很痛苦!”

最难改的是人员的思想。开始时金辉的其他领导班子成员对钟敏的做法也不理解:以前一直这么干的,为什么要改? 钟敏一次性地给大家解释、培训、上课,拿着国外检

测的数据给大家讲解,讲解重金属迁移量的危害。慢慢地,大家开始意识到:原来不符合标准的刀是有毒的,确实需要改!

2007 年 4 月,由欧盟 8 个国家的人员组成的考核组来到金辉,从原料车间到加工现场,从质量体系运行情况到 3 年的生产记录资料,都进行了仔细的检查,并随机抽取了部分产品拿回欧洲进行了检验——结果全部符合标准。

别无选择：
这辈子只想做好刀

当笔者问及“是什么让你从这个痛苦的过程坚持下来的”时,钟敏说:“一个是自己答应的事情就一定要完成,要做好。还有一个是出入境检验检疫部门的支持给了我很多的力量。当时我有困难就向出入境检验检疫部门的同志诉苦,他们随叫随到,真心帮我们,和我们捆绑在一起共同渡过了难关。”

成功应对了这场技术性贸易措施之后的金辉积累了大量的生产经验和技术资料。钟敏把这些经验和资料全部拿出来作为宣传资料无偿送给了同行。有人对他说:这些都可以算得上是技术秘密了,你都送给同行了吗? 钟敏却不以为然:“做我们这个行业,大家有竞争才能进步,我一家好不算好,大家一起成长才是真好。”

谈起这次应对欧盟技术性贸易措施给金辉带来的变化,钟敏说:“首先是员工的质量意识更强了,早前有些员工评价产品的口头语是‘差不多’,后来变成了‘达标了没有’;其次是整个工厂的面貌变得更积极了,因为金辉在业内还是比较受尊敬的,还有就是压力加大了,成功应对欧盟技术性贸易措施后,金辉被评为出口免验企业,这既是荣誉,也是压力,因为一旦金辉产品受到一起通报,这个荣誉就要被拿掉。”

对于金辉乃至整个刀具行业的未来,钟敏说:“我喜欢先做后说,做不到不敢讲的。金辉的品牌影响力现在还不是很好,我们会扎扎实实地慢慢做,总有一天会做好。我这辈子没有别的选择了,就是想把刀做好。”

(顾建柱 罗莎)

▼ | 公司简介 |

广东金辉刀剪股份有限公司始建于 1989 年,公司创始人钟敏。主要产品有不锈钢厨师刀、牛扒刀、面包刀、果刀、冻肉刀、礼品刀、厨师剪、文具剪、万用剪、美容剪、餐厨用具等,产品畅销欧美各国,遍布中东和东南亚地区市场。公司先后获“中国刀剪知名品牌”、“广东省名牌产品”、“广东省著名商标”等 30 多个称号,2008 年成为中国刀剪行业中首家,也是唯一取得出口免验资格的企业。2012 年获得中国进出口质量诚信企业荣誉。

“质量是一把道德的钢刀,它篆刻的是一个企业的责任和使命,篆刻的是一个企业家的良心和诚信。”

——金杯电工股份有限公司董事长吴学愚

吴学愚：永远做线缆行业的金杯

交通、航空航天、海洋工程超导技术等作为新一轮企业发展和创新的重点,从而研制出超越用户期待的高附加值产品,占领未来产业发展的制高点,不断提高企业赢利能力和市场竞争能力。

吴学愚表示,到 2013 年,金杯电工及其合资公司的产品,将涵盖电机、变压器、水能发电机、铁路牵引电机等多个领域专用电磁线产品,成为全国乃至亚洲最大的专业特种绕组线生产基地之一;加上技术含量高、产品附加值高的风能、光伏、船用、机车车辆等专用特种电缆销售,将金杯电工打造成国际一流的高新技术企业,跻身行业前五强。

(郭国)

▼ | 公司简介 |

金杯电工股份有限公司以“金杯”和“能翔”为商标,其中“金杯”商标被评为中国驰名商标。公司拥有员工 1166 人,资产近 12 亿元,年销售收入在湖南省电线电缆企业中连续 5 年排名第一。公司致力于开发新产品、新工艺,积极跟进业内最先进的技术,使现有产品的质量、精度、可靠性达到国际一流水平,同时结合市场的需求,重点开发生产科技含量高、代表未来市场需求走向的新产品;通过有机整合销售模式,立足中西部市场,辐射全国并逐步开拓东南亚及中东等国际市

“面对金融行业蓬勃发展的创新服务趋势,科华恒盛做好了准备。”

——科华恒盛金融事业部总监黄庆丰



键材料、成品检验等各个项目,均以高于国家标准的要求进行检验。

近几年,吴学愚和他的团队对生产设备进行了改造升级,通过引进国际一流的装备,实现了从拉丝、镀锡、并丝、绝缘、护套、计量、包装等工序的全自动生产,从根本上杜绝了一些人工操作而产生的质量问题。同时也极大地降低了员工的劳动强度,提高了生产效率,降低了生产成本,减少了材料消耗,缩短了交货期限。

截至 2011 年底,金杯电工线缆年销售额达 30 亿元,利税近 2 亿元。然而,吴学愚

黄庆丰：未来银行离不开“智慧电能”

同时,黄庆丰表示:“可以预见,随着未来银行服务范围不断扩张,许多数据中心内的设备越来越多,电力供应越来越紧张,冷却成本将会不断增加,需要 UPS 电源企业转变服务理念来适应这种需求。”

据介绍,针对这一需求,科华恒盛已经提出了“机柜就是数据中心”的创新思路,实现了无工程化建设,为金融行业用户节省了资金。同时,扩容方便简单,1-10 个机柜单元平台在需要扩容时刻按需自由增加。

(何仁)

科华恒盛——智慧电能领导者,它拥有 24 年电源研发制造经验,为全球 70 多个国家和地区提供高端电源解决方案、新能源产品方案和数据中心解决方案,产品广泛应用于工业、交通、金融、通信、政府、国防等领域,销售额连续 14 年位居国产品牌第一位。科华恒盛现拥有员工近 2000 人,在厦门、漳州、深圳、北京 4 地设立了 5 家全资子公司、1 家中法合资公司、3 个电源研究中心、4 个现代化电源生产基地、1 个业界最先进的 UPS 及 EMC 检测中心。

科华恒盛——智慧电能领导者,它拥有 24 年电源研发制造经验,为全球 70 多个国家和地区提供高端电源解决方案、新能源产品方案和数据中心解决方案,产品广泛应用于工业、交通、金融、通信、政府、国防等领域,销售额连续 14 年位居国产品牌第一位。科华恒盛现拥有员工近 2000 人,在厦门、漳州、深圳、北京 4 地设立了 5 家全资子公司、1 家中法合资公司、3 个电源研究中心、4 个现代化电源生产基地、1 个业界最先进的 UPS 及 EMC 检测中心。