

“好东西永远不愁卖”——山东一家行业冠军企业的供给侧改革逻辑

■ 赵新兵 席敏 袁军宝

“好东西永远不愁卖。”这是景津环保股份有限公司董事长姜桂廷经常挂在嘴边的一句话。在世界市场低迷的大环境下,凭借“好东西永远不愁卖”这一诀窍,这家位于山东德州的企业已连续多年实现全球压滤机产销量第一。

抓痛点,做出别人做不了的产品

走进景津环保的车间就像是走进了一个军营,小到一颗螺丝,大到数吨重的钢板,全都整齐排列。景津环保的管理者们认为,每一个环节都必须一丝不苟、丝毫不差,只有这种意识,才能做出最好的产品。

“不嫌麻烦吗?”记者问。姜桂廷说:“这是规矩”。

景津环保是一家主要生产压滤机和滤布的企业,其产品广泛运用在矿山、化工、食品、造纸、医药等行业的固液分离环节,近年来坐稳了全球行业老大的位子。而取得这一市场地位的关键就在于,“做出了别人做不了的产品”。

在很长一段时间里,滤布在使用过程中容易粘附大量的废弃物,影响过滤效率,是压滤机行业的一个通病。“这个问题如果能解决就能抢占市场先机,我和技术研发团队晚上愁得睡不着觉,但无论如何也要攻破这个难



●山东景津环保设备有限公司压滤机总装车间

题。”姜桂廷说。

经过连续奋战,不断摸索、试验,引进国外先进制造设备,景津环保研发出一种新技术,不仅有效解决了滤布易粘附的问题,而且过滤速度快、过滤效果稳定,一举占据全球市场前列。

抢先跑,技术创新一定要比别人跑得快

采访中,景津环保多位员工向记者讲述了姜桂廷的一个“怪毛病”:每次去北京或回德州乘坐高铁,他总是要抢着第一个走出出站口。姜桂廷说,他发现高铁停靠时与出站口最近的车厢是固定的,他每次都在到站前几分钟在车内走到这节车厢,确保每次都能最早下车。

很大程度上,正是这种抢先意识,让景津环保能够独占行业冠军宝座。姜桂廷的理念是:一个产品的技术再怎么领先,也有可能在三四年内就被淘汰,如果不能始终坚持创新,追求技术的进步,企业被市场淘汰就有可能是一夜之间的事情。

近年来,景津环保每年都拿出占销售收入很高比例的资金用于技术研发,以保持在世界同行业的技术领先优势。曾有一位公司中层领导质疑这种大量资金的投入,认为这是一种不必要的开支,姜桂廷给他举了这样一个例子:“十几年前你穿了一双人造革的皮鞋就很风光,但现在我再给你一双人造革的皮鞋,你还愿穿吗?”

“最大的创新动力源泉是市场,最好的创新阵地是车间,坚持不懈地技术创新,发展的路上一定要比别人跑得快。”姜桂廷说。

重细节,以“强迫症”式质量要求树品牌

虽然中国制造近年来品质不断提高,但产品形象仍有待进一步提升。景津环保的管理者认为,中国的企业家必须为此付出更多努力,做出“让客户满意到想不到的产品”,为民族工业品牌贡献力量。

在向国外销售产品时,国外客户都会要求对滤板样条进行拉伸弹性模量、屈服强度、热变形温度等各项试验,但很少有国内客户要求景津做这几项实验。反而是景津主动做好实验,再将结果“强迫”提供给国内客户,以此提高他们的质量意识。

景津环保对质量的严苛要求体现在每一个细节上。北京一家客户购买了他们一套4700万元的设备,客户已通过了验收。但姜桂廷在现场发现操作台与设备间的拦水檐不是防腐蚀材质的,他立即要求更换为防腐蚀材质的。“虽然不是我们产品的质量问

题,客户也没有要求,但我们的设备用上二十几年还质量完好,那时候这块铁板却已生锈,那么我们的设备形象也会受影响”。

只有对高质量的持续坚持,才能塑造良好的品牌形象。姜桂廷说,一家制造业企业成功屹立

中企德国并购逐渐打出“品质保证”

■ 刘铁芳

近期,多家中国企业向德国工业界提出并购要求在德国引发关注,担心先进技术和就业机会外流之声再起。然而,四年前中国三一重工对德国工程机械巨头普茨迈斯特公司的成功并购案例表明:双赢之举皆大欢喜。

“如果当初是被美国企业收购,对员工来说不会比现在好,”普茨迈斯特公司工会主席约尔格·勒夫勒日前在接受媒体采访时如是说。

普茨迈斯特公司成立于1958年,在业内有“大象”之称,是世界混凝土机械第一品牌。中国机械制造商三一重工2012年收购普茨

迈斯特公司时,工人曾在工厂大门外抗议,担心失去工作。

如今四年过去了,普茨迈斯特公司在德人员工作稳定,且三一重工承诺雇佣关系至少保持到2020年,同时公司销售业绩增长近1/3,品牌形象完好。

普茨迈斯特公司首席执行官杰拉德·卡希说,公司被收购后执行的战略是严格保护两家公司的品牌和企业标识。

三一重工接管后对市场进行了划分:在中国出售中国制造的混凝土泵车,德国公司生产的混凝土泵车则卖往其他国家和地区。普茨迈斯特的生产工艺没有任何变化,而市场更为广阔。

德国工业联合会主席乌尔里希·格里洛警告不要将外国投资者妖魔化,“如果中国想在这里买东西,那是好信号,表明我们发展得好”。

卡尔·霍伊斯根是专门生产液压系统部件的中小企业哈威公司的老板。他说:“对中国人的恐惧令我吃惊。”他认为,应积极看待德国企业和中国企业之间的资本交流,任何投资都推动融合。很多例子已表明,中国投资者收购或入股德国企业后仍由德方自由管理。

伴随三一重工的脚步,更多中企将目光投向德国。据悉,中国福建芯片投资基金德国子公司前不久以每股6欧元(1欧元约合1.14美元)的价格向估值约6.7亿欧元的德国半导体设备供应商爱思强发出了收购要约。爱思

强已同意收购方案。

德国工业机器人供应商库卡公司上月发布新闻公报称,中国美的集团向库卡公司所有股东发出收购要约,拟以每股115欧元的价格增持库卡公司股票。美的希望通过收购增股至30%以上,成为库卡最大股东。

成立于1898年的库卡公司是全球领先的智能自动化解决方案供应商,总部位于德国奥格斯堡,全球员工总数逾1.2万,2015年营业收入近30亿欧元。

德国格尔克律师事务所并购律师弗洛里安·沃尔夫说,库卡这样的企业能提供中国制造业提高效率所必需的“关键技术”,拟议中的收购“符合中国实现工业现代化”的总体政策。

赵士开——走进企业的百强书画名家



赵士开,曾用名全福,1956年生于北京,自由酷爱艺术。1972年拜天津美协主席曹德兆先生为师至今。1992年毕业于中国北京画院研究生班,为郭石夫大师入室弟子,同时,得教于张仃、王明明、杨延文、石奇、彭景泉以及著名理论家郎绍君、刘义林等大师的指正。

中国书画名家赵士开艺术人生访谈录

初观国画家赵士开先生作品,笔者感到的一种渗透心灵的洗礼。其画作打动人心的之处在于,有一种沉静的稳健,自然而致远,也有一种优雅

的洒脱,不苟却随性,他的笔墨严守于规矩当中,更悠游于性情之上。能触碰到其深邃的底蕴修养,更会醉心于他炉火纯青的笔墨技艺。随着访谈的深入,在赵先生的娓娓道来中,笔者也随之体会和读解着一位优秀国画家的艺术历程。

赵先生作品,渗透着返璞归真的纯美,他继承了古人笔墨里沧桑的厚远和清静

誉美纷至 谦怀始终

优秀的作品不可能挡住市场的认可和追捧。多年在艺术之路上苦心孤诣的追求,也终让赵先生迎来了殊荣至归的收获。其作品《八哥鸣春》入选中国当代千名国画家作品展;《盼归图》被台湾收藏家钟耀松先生收藏;《隆冬寒夜》被中国画研究院收藏;97香港回归作品《大富贵》入选中华书画名人作品展,新华日报、人民日报、中央电视台曾作过报道。2003年《秋声》入选中国书画家精品展并赴韩国、日本、中国香港特展,

《牡丹》《富贵大寿》获建国55周年和邓小平诞辰100周年全国书画作品大展赛一等奖和特等奖,《蕉荃栖禽图》入选十届美展天津作品展,《鸣春》入选中国小品展。在党的十八大召开期间,被《中国报道》出版的蓝皮书《《大美中华》、中国企业联盟等新闻媒体同时宣传报道。

荣誉的到来也预示着更多责任要去履行,近些年,赵士开先生应邀担任北京奥林匹克书画院荣誉院长、中国书画名家名作编辑委员会副主任委员(兼职)、政协画院副院长、中国书画名家研究会主席团成员、中国公共关系协会艺委会委员、翠峰书法艺术学校特聘教授、渤海书画院院长、现代书画院名誉院长;且为中国美术家协会天津分会会员、中国文化艺术促进会会员、北京齐白石艺术研究会会员、天津政协书画艺术研究会会员;专职画家等职务。

诸多的殊荣和头衔,并没有让赵先生沉醉止步,倒让他的心性愈发沉潜到一种虚怀若谷的包容与谦诚当中。

“这么多年从事国画创作,我觉得最大的收获,是让我在经历了一番精神磨砺后,懂得如何去踏踏实实学习和做人,如何以一种宽纳的胸怀理解这个大千世界。中国画不是单纯的学会画画就行,更是一种对生活态度的领悟。对古人的学习,对创新的实践都要有一种如履薄冰,认真严谨的态度。艺术追求需要有‘活到老,学到老’的探索精神,踏踏实实地充实自己,认认真真做事做学问,保持一个平和心



态。更重要的,是创作出的作品要对自己负责,对行业负责,而不是沽名钓誉,最终让后人贻笑大方,留下遗憾!”

如今的赵士开先生,依然在画艺之路上孜孜求索,他是一个在艺术追求中从不“知足”的人,不辍探研,只为对得起观者的肯定,对得住自己的付出。艺途虽艰,但赵先生心无旁骛的专注将会让他再越百尺,奏响明日更为辉煌的华彩乐章!

杨丹菲

赵士开先生擅长写意花鸟画的创作,他的笔墨温雅中透着沉厚大气、率意爽利的韵致,山水写生的扎实功底,他继承了古人笔墨里沧桑的厚远和清静的淡雅,又启新于流淌自心底的清幽灵性,故能在笔墨流转中驱散观者的浮躁性情,引人入恬淡逸兴的至胜之境。

我们与赵士开先生合作五年有余,认识了他虚怀如谷,包容谦虚的人生态度,见证了他不断地超越自我,却始终不忘初心,其作品越来越受各方喜爱,赵先生心无旁骛的专注将会让他再越百尺,再创华章!

中国企业报道艺术资本编辑部

