

新企点

新企点

责编于慧琳 美编于慧琳 审读王法军

责编于慧琳 美编于慧琳 审读王法军



改革开放45年的历史是一部中国经济高速增长的发展史,也是一部中国制造从跟跑到并跑再到领跑的成长史。在滚滚的历史浪潮中,有这样一群人,他们勇立潮头,顺着潮水的方向,不怕路途遥远,不惧风高浪急,满怀坚定的信念和赤诚的理想在市场经济的浪潮中搏击,带领着企业开创出一片新天地。青岛三利集团董事长张明亮就是这群人中的代表。

他白手起家,带领着一家只有几十人的乡镇企业,引领了二次供水、高端水泵行业的革命。他视质量为企业发展的生命,曾一锤子砸烂员工生产的不合格产品,但却成就了行业顶尖品质的供水设备。他用人不问出处,即便是初中生、高中生也能在三利扎根发展,成为高技能人才乃至企业高管。他有一套独特的企业管理办法,让公司4000余名员工心往一处想劲往一处使,造就了一支战无不胜的“铁军”。

面对百年之未有大变局,面对工业互联网带来的时代机遇,中国制造该如何突破“卡脖子”技术实现突围?工匠精神该如何内化成每一个制造业从业人员的行为准则?近日,青岛三利集团董事长张明亮接受了本报记者的专访,解密三利的成长之道。



三利集团举办的集体婚礼。

一锤砸出个响当当品牌 书写中国制造“三利传奇”

青岛三利集团董事长张明亮打造三利“铁军” 引领二次供水行业革命



张明亮(白色衣服)在介绍产品。

坚定不移 二次创业投身“二次供水”

11月下旬,记者来到位于城阳的三利工业园。在花园般的厂区内,道路清扫得一尘不染,两旁的绿化带修剪一新,行走其中的三利员工步伐昂扬。令人难以想象的是,这有着超过4000名员工的行业领军企业,在创立之初不过是一家只有几十人的乡镇企业。

回顾中国经济近四十余年的高速发展史,1992年是一个重要的年份,新一轮改革开放的春风吹满神州大地,39岁的张明亮又一次开启了自己的创业之路。此前,头脑灵活的张明亮已经积累了丰富的创业经验,他曾干过维修服务,也创立过家用电器公司,面对市场经济发展的浪潮,张明亮敏锐地意识到,一个属于创业者的黄金年代即将开启。

在那个市场经济即将起飞的黄金年代,第一批“下海”的创业者们通常会选择房地产、贸易等行业“淘金”,但张明亮却主动放弃家电销售这个得心应手的“舒适区”,投身供水行业。“当时我去广州那边出差发现,楼房普遍采取的是水箱供水。这种供水方式对自来水形成了二次污染,不利于人们的身体健康。我想打造一种新的供水设备,这不仅是市场机遇,更是利国利民的好事。”张明亮这样说起创办三利集团的初衷。1992年,临朐县三利自动化给水设备厂正式成立,张明亮开启了在供水道行业的新征程。

对于半路出家的张明亮而言,选择供水行业就意味着一切都要从零开始。他带着同事到全国走访考察,研究供水技术,1993年,全国第一台BTG变量恒压供水设备在三利诞生,该产品率先把变频技术应用在供水行业,填补了省内空白,达到了国内领先水平。

创业初期,为了开拓市场,张明亮成为三利的头号业务员。每天早上4时,他就乘车前往青岛拜访客户,一直到晚上9时才返回。第二天早上4时,继续精神抖擞地出发开启新一天的工作。

新产品打开市场并不顺利,张明亮采用“先试用后付款”的方式,让客户使用满意了再付货款。第一次卖出产品后张明亮不放心,让售后服务人员在泵房连续守护48天,确保设备安全运行。凭借着过硬的品质和优质的服务,三利供水设备很快在市场上站稳脚跟。

回望三利30多年的发展历程,这样跳出舒适圈然后从零开始的故事一直在不断上演。1997年,在几乎没有人看好的情况下,张明亮力排众议研发无负压产品,最终引领了二次供水行业的革命。

2008年,三利集团成立水泵开发部,开始涉足水泵



三利集团生产的房车。



三利集团举办千万大奖表彰大会。

的生产和研发,经过八年艰辛研发终于推向市场,产品能效高出欧美知名品牌产品3个百分点,打破了中国高端泵类市场长期被国外产品垄断的局面。

任何行业都有发展周期,都有行业的高峰和低谷。但这样的周期规律对三利而言似乎是不存在的。张明亮永远在探索着企业的“第二曲线”甚至是“第三曲线”。这个过程无疑充满了艰辛,但也让企业永葆活力。

持之以恒 一锤子砸烂不合格产品

8月15日是三利集团一年之中最重要的日子之一,这一天是三利的“质量日”。这背后则是张明亮砸坏不合格产品的故事。

1997年8月,在一次对生产车间的例行检查中,张明亮发现了一台不合格的控制柜,这台控制柜从采购、生产到质检人员全都当合格产品放行。视产品质量如生命的张明亮怎能容忍?他召集全体员工召开质量现场会,让责任人亲手砸掉了这台价值17万元的控制柜。这一铁锤也彻底砸醒了三利人的质量意识。

在三利尚处起步阶段的1997年,17万元是一笔巨款,但却让三利员工在心中打下了深深的质量烙印,成为三利产品质量最重要的保证,让企业持续受益。

因对质量的极致追求,三利在激烈的市场竞争中从未掉入过“价格战”的怪圈。2019年,三利集团市场监管部经理王新玲前往贵州参与某超社区供水设备的竞标,最后一轮各方竞争十分激烈,主办方决定让各家找来样品设备,现场拆解比拼。进入最后一轮的都是供水领域的世界顶尖品牌。“我当时就在心里偷着乐,我们三利的产品最不怕的就是拆开看。”王新玲说。最终,三利凭借着产品“看不见的地方”的过硬质量成功中标。

过硬的质量给三利带来的不仅是源源不断的订单,更是定价上的底气。三利供水设备价格是国外品牌同类设备的4-5倍。在许多领域,受技术水平、材料等因素影响,进口产品的价格通常比国产品牌价格高出不少。但在供水领域,三利的价格却是世界顶尖品牌的数倍。

敢与世界顶尖品牌同台竞技,敢把价格定到远超进口产品的水平,这就是张明亮一锤砸烂控制柜带来的效应。时隔16年,张明亮对那天的记忆依然清晰,他告诉记者:“没有大多数人意识不到的质量标准,没有大多数人接受不了的管理力度,就不可能生产出有竞争力的产品。”

对产品的高标准,严格要求背后,是三利人极致的工匠精神。在三利展馆内,王新玲向记者展示了一块外表被打磨得锃亮平整的不锈钢块,当大家正惊讶于这块不锈钢超高的精度时,王新玲忽然从内侧推出了一块三利集团LOGO造型的不锈钢块。原来,这块外表严丝合缝的不锈钢竟然由两个部分组成。“这块不锈钢是我们三利员工手工打磨而成,也代表了我们工匠精神追求。”

水泵是一个对产品精度要求极高的行业。产品的精度越高,则意味着产品的质量越好。张明亮总是对员工说:“我就不相信中国人生产不出世界一流的产品!”他的这句话也成为了三利员工的信条,在产品的研发和制造过程中,他们把工匠精神体现到了极致。

水泵是三利集团的核心产品之一,水泵产品的研发凝聚了三利员工的无数日与夜。为了解决核心零部件——叶轮扭曲度问题,从图纸到开模,从流体力学到电焊技术,仅模具一项就耗资5000多万元,为了提高一个百分比的能效,耗资一亿元。为了保证零部件精度,加工车间温度一直在18℃到20℃之间,全年恒温。为了保证螺栓力度精准,三利采用5000多元一把的扭力扳手,使多少力量,不是凭感觉,而是凭数据说话。

三利对产品的匠心不仅在研发和生产环节,即便是在售后服务环节,三利的标准也极其严苛。三利为每一套产品建立详细的档案,为所有客户提供永久保障。张明亮告诉记者,卖出去的产品就像嫁出去的女儿,永远关心。独特的技术、独特的质量、独特的信誉让三利的产品名扬天下,三利的销售业绩也逐年增加。



三利集团产品展厅。王小帅摄

独树一帜 “五看”“五不看”人才观

拥有专利技术5000余项,获得五项金奖、八项“重点新产品”,主导编写了无负压给水设备技术标准几十项,研发生产的智能水泵和电机“五年包换,十年保修”……创造这一傲人成绩的,是一支只有初中、高中学历的工人队伍。没有博士、没有硕士,但三利的技能型人才研发制造出了世界级产品。这听起来像是天方夜谭,但在三利集团却是再寻常不过的事情。

后浪奔涌的背后,张明亮总结出一套独特的人才观。“我用人有五不看,不看学历,不看能力,不看专业,不看感情,不看关系。”张明亮告诉记者,“但我也有五看,看思想品质,看事业心,看与公司距离,看吃苦耐劳,看贡献。”在“五看”“五不看”人才观的引领下,一批又一批的优秀人才在三利集团涌现。

三利人的优秀素质不仅体现在专业上,更展现在方方面面。在庆祝中华人民共和国成立70周年大阅兵中,女民兵徒步方队英姿飒爽地走过天安门广场,向全世界展现了中国女民兵的光辉形象,其中有9位是青岛三利集团的“铿锵玫瑰”。9名三利女民兵顺利通过层层选拔,经历了七个多月严格正规训练,最终成功参加了国庆大阅兵。

“青岛三利集团以优良的作风打造优秀的‘中国创造’”,张明亮介绍:“青岛三利集团常年坚持军事化训练,每年都拿出一段时间,对几千名员工进行正规化军训。为此,企业还专门设立的军管部,培养了自己的专职教官。企业员工纷纷把军训中的素质养成融入企业研发生产中。”

嘘寒问暖 “每个员工都是我的孩子”

百年铁饭锅,三利大家庭。当很多民营企业还在把“百年老店”作为发展目标时,张明亮提出了要把三利事业做成“百年铁饭锅”。三利集团为人所称道的,除了过硬的产品品质外,还有远超普通民营企业的员工福利保障。张明亮认为,三利不仅要打造“百年铁饭锅”,更要成为一个“百家姓大家族”。

成为三利集团的员工,也就意味着将享受衣食住行一整套的福利保障体系。在这里,三利为员工安排职工宿舍、家属楼、养老院,还有洗浴、医疗、理发等服务。在这里,员工工作没有后顾之忧。王新玲告诉记者,公司甚至安排了专门的车辆到学校帮员工接孩子,孩子回家后,还有专门人员辅导孩子写作业。

张明亮还在公司内部举办了家庭节、集体婚礼这些充满人文关怀的活动。独一无二的家庭节表达了三利人对“百年铁饭锅 三利大家庭”长久兴旺的真诚愿望,上百对新人参加集体婚礼组建起了小家庭。

对于在工作中业绩突出的员工,张明亮更是给予重奖。2020年,三利集团为数百位员工颁发了价值1500万元的实物大奖,理由很简单,就是奖励公司员工刻苦研发,先后定型了四十多项上百种硬核供水“黑科技”,实现了当年公司产值同比增长3倍的“小目标”。

谈及为何在员工福利上如此大手笔,张明亮道出了其中的原因:“三利集团的每一名员工都是我的孩子,他们离开父母来到三利,我希望这些孩子们在三利大家庭里,不仅能获得职业技能上的提升,也能在生活的方方面面得到保障。”

坚韧不拔 发展房车产业助力美好生活

三利集团的发展史就是一部不断超越、不断突破的历史。每当在一个领域达到顶峰之后,三利绝不会留恋山顶上的风景,而是马不停蹄地寻找下一个珠穆朗玛峰。这一次,张明亮把目光投向了房车产业。

在三利集团的展厅,摆放着几辆精致的房车。踏上三利制造的房车,卧室、厨房、卫生间等基本生活配置一应俱全。这正是三利为未来储备的新产业。谈及这次“跨界”,张明亮说:“随着生活水平的提升,人们对出行的需求将越来越多样化,房车无疑契合了这些需求。”

三利“跨界”房车的背后也有一段故事。原来,三利想要购买几台样机车,用于放置三利生产的供水设备,设备放在车上可以随时向客户进行演示。三利采购人员找遍了全国汽车厂家,也没有厂家敢接下这个样机车改造大单。无奈之下,三利人决定自己动手改造,从设计到生产都由三利员工自主完成,实现了从无到有的跨越。

有了改造样机车的技术,负责设计的人员就考虑着如何将这项技能市场化,房车成为了三利瞄准的下一个增长点。在今年9月举办的2023青岛国际品质生活博览会上,三利房车全系列产品正式亮相,三利房车过硬的品质受到了市民的欢迎。相信在不远的将来,三利制造的房车同样将引领一场行业发展的革命,再次书写青岛制造、中国制造发展的新篇章!

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 李沛