

锻炼32年 铁作坊变身中国钢球业老大

山东华民钢球股份有限公司董事长侯宇岷讲述企业由小到大的历程



□记者 郭学军 通讯员 程锦
实习生 罗宇环 杨清清 记录整理

口述人:侯宇岷(山东华民钢球股份有限公司董事长)
1948年,我出生在章丘官庄街道办事处养军店村。因为生活困难,当年父亲就去闯关东打铁,我8岁到15岁一直在东北,只上到小学六年级。15岁从东北回来后就辍学了。从15岁到24岁,我当了十年农民。后来我又到普集上泉煤矿,在潮湿阴暗的矿井里磨练了14年,从一个普通的挖煤工人成长为副矿长级干部。改革开放后,我就思索出路,要再换一个生活环境。应该说,我一生中当中最应该感谢的就是改革开放。

1 1986年,不当副矿长回家干铁匠

改革开放,对我来说,就有天亮了的那个感觉。我一想,我没有学历,我再不奋斗这一生就白活了。这个时期,村委开会也希望村里出去的人回来搞工业,想建个锻造厂。就靠村里这个说法,我就回村来了。那一年是1986年。

我当时在矿上一个月三百块钱的工资,但由于家里人多事多,并没有存下钱。我去信用社贷款一万元,又找别人借了四五千。三千块钱盘了个炉子,九千块钱买了个空气锤,就这样我就开始创业了。

开张没几天,1986年4月14日,一场大风把我的车间刮走了。我当时用四根木柱子和几片瓦搭起来搞了个车间,里面就一个汽锤一个炉子。我儿子那时十几岁了,就让他晚上睡在棚子里看店铺。那天夜里儿子突然跑回家去了,哭着说,晚上大风把窝棚盖、车间都刮走了!从此,我就把1986年的4月14日这天,作为我的建厂纪念日。后来,有些人说这个日子不好,就选了5月26日作为厂庆日。

最初,我们想给济南轧钢厂供应材料,就是把农村那种废钢材炼成条钢,由轧钢厂收购。通过找熟人,轧钢厂答应可以买我炼的条钢。可我投入资金买来原料后,工人还没组织起来,那个轧钢厂倒闭了。我的家庭一下子就炸开了锅,我的爷爷奶奶们都来数落我。我就是有一种不回头的想法,我和他们讲,你们放心,我出了什么问题我自己解决,这个事绝对要干下去。

2 1993年,章丘钢球打入韩国市场

我一开始就雇了八个工人,四个工人一班,一个烧火,一个开锤,另外俩人打锻。后来,我去东营找了一个做法兰的活。我第一桶金就是一万片法兰的合同。一片法兰赚三块钱,这一万片法兰挣了三万元。一下子,人家看我的态度就变了。

我那时在空气锤旁边睡觉啊。他们说,你怎么在空气锤旁边睡着,这么动静!我说,锤声响,他们干活我在那睡,空气锤声小了我反而睡不着。要是空气锤不响了,我就得起来去跑业务了。

一次我跑到秦皇岛山东铺找活,我的一个爷爷在那里干铁匠的。他说这里的水泥厂需要钢球碾磨。为了这个产品,我又跑到山东省冶金研究院,谈了将近2个月,交了4000块钱,他们给我这个钢球材料配方,我就从那时候开始做钢球。这一年是1988年。

1992年8月,中国与韩国建交。1993年,山东省在韩国有个办事处,要开发外经贸。有一个章丘的人找我,说要去开发韩国市场,能不能给个产品?我就给了他一个钢球样品。那个人回来后找到我说,你这个钢球在那里验收好了,韩国要求出口。一谈,第一次就给了我50吨的任务,人家说,山东省质量监督部门检查合格后就可以发货。可是等检查合格了我也就送去了,人家不愿意,索赔15万。对方说,你这个钢球有一个罅(音wen,裂缝之意)。实际上,这个罅是锻打出来的痕迹,不影响使用。但他们说不行。谈判最后,我对韩国人说,这个罅要是我改过来的话,你还能给我订单吗?他说你要是改了,我给你每月150吨订单,还可以继续合作。我说只要你给我订单,我就给你赔了,借钱赔你。结果,第二批货合格了。这又是个起步。



山东华民钢球股份有限公司董事长侯宇岷。



受访人简介

侯宇岷,1948年12月出生出生于章丘官庄街道办事处养军店村。1986年2月放弃14年工作,及普集上泉煤矿副矿长级干部待遇,回村创建养军锻造三厂。次年夏天,承包养军机械锻造厂负责企业。1988年,开始生产45Mn2钢球,厂人数达到号称108将,成立“章丘县第一钢球厂”。通过出口韩国钢球,联系成合资企业,成立“济南纳欣铸锻有限公司”,之后成立“山东华民铸锻集团”、“山东华民钢球股份有限公司”,任董事长、总经理至今。

3 我的头发就是在研发室里掉的

那时,济南市一年创汇100万美元的人不多啊!韩国给我订一个月300吨,我就一年创出百万美元的出口。可是后来我越来越感觉到不足。韩国只给我小订单。我就问,大订单给外国人,为什么不给我?他就说给你5000吨,要一个月生产出来,有这个能力吗?我这才知道,设备不行。

于是,我就开始拜访外国的同行企业,西班牙,捷克,澳大利亚,他们一分钟出60多个钢球,而我们用的是空气锤,最快一分钟打一个钢球。这可差距大了!我说我要买他们的设备,他们要800万欧元,还得等两年。那时800万欧元就是8000万人民币啊,我总资产才3000万人民币。

考察回来后,我就想自己思考、自己研发,我的头发就是在研发室里掉的。结果搞出来了!17条生产线,两个国家发明专利,一分钟可以

生产60个钢球。到现在,我又研发出来更大的更好的,一分钟可以生产240粒钢球。现在大家都在讲工匠精神,工匠精神真正的实质问题就是技术问题,要有高超的技术,高标准的要求。

我是不回头的,我要干到全世界的先进水平。他们都问,你这个老板怎么这么精神充足啊?我说,我梦中有火,我梦中有任务,我没干成。现在我看出来我能干成,我何乐而不干呢?2006年,第一代完成,搞了十年。2006年到2016年,又整了十年,第二代就成功了。现在,已经研发成第三代。一开始是一天八个工人,到了第二次创业就108人了,现在是280人。落后的设备不怕,关键是你得创新,是新设备推动了我们的发展。没研发设备之前,我们全年生产量就是三千吨,现在,一个月能生产1万吨。

4 用人不只看学历 还要看人生经历

从建厂20周年研发设备开始,我们感觉到我们的学历不足了,需要引进大学生。到现在,已经引进了100多个大学生。我们刚刚开了新常委班子的会议,7个人里面有4个研究生。

我这里人才选拔不只是看学历,还要有严格的人生经历。我如果没有煤矿14年的艰苦经历,我就没有今天的成绩。这种坚忍不拔的东西是磨砺出来的。平淡的人生,难成大器。

我们在10年前就聘请外国专家了,专门建了个外国专家公寓。我现在聘请的这个外国专家朋友,十几年前是澳大利亚“党汉德”(音)公司的总裁,聘请他给我做专家指导,这不已经12年了嘛。应该说,他支持了我,就是我们企业的纪录片里我给他磕头的那一个。我一磕头,工人们都跟着磕头,他感动得也流泪了。磕头是我们中华民族的一个大礼,我们用磕头向外国人才表示尊重不可以吗?我们还有个叫格雷姆考么(音)的外国专家,苏州,上海,好几个搞钢球的企业要高薪聘请他,他就是不去。我问他为什么不去?他说,我的朋友在华民,我不能走。我还有二十个徒弟嘞,我放不下这20个徒弟。

我们第一次给职工奖励汽车是建厂20周年时,现在已经奖了四批了。在建厂30周年的时候,我们一共发了29台车,大约200万股的股份,发了30多个真金做的金牌。我给企业的人交代,以后职工后代有困难时,拿着这个金牌来找企业,无论那时企业是谁主政,都要对人家进行帮助,因为他家人对企业有贡献。

5 准备把章丘铁锅 研制成文化锅

现在章丘铁锅出名了!我也是章丘铁匠的一员,我要担当这个铁匠铁锅技艺的传承。原来也有朋友建议过我,老侯你这个干过铁匠的,能打一个铁锅不?这些年我一直在研究工业设备,就没考虑这个事儿。现在章丘铁锅有些人做起来了,我一看不是那个事,我说我得做了。应该说章丘大葱是个品牌,我要把章丘铁锅做成个品牌。我这个性格决定了,要做的话我必须做精。我现在分析了德国的、日本人的铁锅,我做了很多分析,现在正在研发之中。

前几天,我进行了文化传承铁锅的研讨。我说这个铁锅热,德国人看了都得服气。领导们都讲,华民只要做铁锅,这才是真正做铁锅的了,大伙儿都跟我这么说。听到这句话,企业里很多人就觉着骄傲,我说这是责任,不是骄傲的问题啊。别人都说华民都要做铁锅,我们就放心了,我们这责任就大了。

我认为,也不能把传统铁锅,仅仅学着祖宗干活那样做下去。传承下来的真正铁锅是里面那个点,那个点是存水存油存气不糊锅的优势。现在我这个铁锅,大都是送给我的客户,比我卖的都要多,客户都愿意要我的铁锅。

我现在正在研发的铁锅已经提升到文化层面。这些锅出来以后,龙凤呈祥,麒麟送子,花开富贵,福寿满堂,加上十二个属相,这就成了个文化锅,它不仅存油存气存水,而且不糊锅。这个做好了以后就成了精美礼品,这是我计划做的。

做钢球,可以说我们是中国这个行业综合第一的,就是咱中国锻造协会评的综合第一。他们卖钢球的,只是买了设备光做钢球,我是做新材料研发,换代设备制造,耐磨热处理工艺研究,环保节能装备技术提升,加上铁锅这个产品,我做综合产品。本人一生以铁锅业,以研发创新为推动力,以产业化领先为目标,实现为客户创造价值,为股东创造效益,为职工创造财富,为社会创造繁荣的这一愿景。