

【“动力中国·美丽天津”系列报道之一】

抖落奥运鸟巢和迪拜摩天大楼的繁华,“百年老店”一直是赵秀森、赵锋的不变追求

企业家父子创新“钢铁国际超市”

■ 特约记者 文怀成

《钢铁是怎样炼成的》是前苏联作家尼古拉·奥斯特洛夫斯基所著的一部长篇小说,小说讲述的主人公保尔·柯察金的成长道路告诉人们:一个人只有战胜自己,战胜敌人,才会创造出奇迹,才能真正成长为“钢铁战士”。

80 年后的今天,在天津静海就流传着一个钢铁传奇故事,有这样一对父子——赵秀森、赵锋,他们是满怀钢铁强国梦的企业家,二十年如一日,以农民的勤劳朴实、吃苦耐劳

劳和惊人毅力,用自己的智慧与双手,精心打造了一个绝无仅有、全天候 24 小时服务的“特种钢制品国际超市”。

从北京奥运鸟巢到迪拜摩天大楼,在产业升级后不到 7 年的时间里,以“大强”为品牌的钢铁产品,已经遍布全球各地,凭借自身雄厚的产品实力,不仅赢得了国内同行的尊重和客户的信赖,还通过引进国际先进技术,拉动产业升级,甚至屡屡征服订单要求极其苛刻的海外采购商。



天津大强钢铁创始人赵秀森

探索之道 在不甘中开天辟地

在农民出身的赵秀森带领下,一个只有 20 人的小轧钢厂凭借自主研发攻克无氧铜杆国产化难关

农民出身的赵秀森,早就盘算着如何和乡亲们一起脱贫致富,要知道那段时间一个劳动力每年的收入不超过 150 元。显然,光靠那几亩薄地永远断不了穷根、翻不了身,必须另辟蹊径才能摘掉贫困的帽子。

1992 年他辞去了村干部职务,凭借一股不服输的劲头,决心到新领域、新行业闯一闯,在实践中摸索,在沙漠中寻路。

1994 年,当时轧钢厂里只有 20 人左右,虽然条件简陋、设备落后,加上员工普遍经验不足,但或许正是因为没有过多、过重的历史包袱,在一片全新的天地间、一个轻松的氛围中,一群甩开膀子大干一场的创业者,显露出越挫越勇的昂扬斗志,面对困难敢打敢拼……铁杵磨成针,到 1996 年,钢厂的好消息接踵而至:员工翻了一倍,达到 40 多人;首次扩大生产规模;日均生产量突破 30 吨。

“20 人起步的小轧钢厂,当时产品市价大约 2000 元一吨,按照平均年产 3000 吨计算,年产值不过 600 万元人民币。”头脑冷静的赵秀森认为,“一期扩建的规模还是有限,虽然开工时一天能有 30 多吨的产量,但受到订单等方面的市场因素,实

际上也很难实现天天开工,导致年产量在 2000—4000 吨起伏不定。困惑之余,当时能做的只是咬紧牙关坚持着,并期待着什么……”

记得 1999 年冬天,腊月二十六,厂里对引进的一套设备进行试车。白天试车还运转正常,可每到夜间凌晨两三点钟,设备竟然“准时”跳闸,天天往复,这下可严重影响了生产计划,急得工人好像热锅上的蚂蚁。赵秀森和工人们开始冷静分析起原因来:这套设备虽然是厂里才引进的,但实际上是转让方 1993 年停工的旧设备,线路可能存在老化问题,加上白天电压低(用电量较大),晚上电压高(用电量较小)的外部影响,或许是导致电路打火,烧坏变压器的原因。于是决定重新购置设备、配件,稳定电流电压。果然,问题迎刃而解,夜间试车很快恢复了正常。“当时克服这个困难,高兴地放了几挂鞭炮!”赵秀森笑着说。

靠生产弹簧钢这种单一产品,谋求钢厂的再扩大发展,赵秀森觉得长此以往肯定行不通。于是他开始到全国各地考察,寻找新的商机。很快,赵秀森在广东一家企业里发现一台与众不同的“怪物”,站在跟前久久不愿离去,原来这是一台生

产无氧铜杆的机器,是这家企业投巨资刚从德国进口的新设备。

从广东回到天津的赵秀森失眠了,一边暗自赞叹着这套价格不菲的德国机器,一边憧憬着自己的工厂有一天也能生产无氧铜杆。当时在国内市场,无氧铜杆还属于新生事物,巨大的商机对于任何创业者来说都是莫大的诱惑。

“在扩租新建的 30 亩地铜厂,从 2000 年 3 月 23 日开始,召集了又一班人马忙碌起来。冶炼、化铜水,生产铜盘条,制造朝思暮想的无氧铜杆。即使每天花三四万元做试验,也无法生产出想要的产品质量。”赵秀森又一次仰天长望,回忆着,“屡次的试验失败,眼睁睁看着借来的钱像河水一样哗哗地流淌,亲戚朋友都坐不住了,一起劝说自己马上罢手,不要要跳楼出人命啦……那一段时间,是自己最难忘、最煎熬的。”

郑板桥在《竹石》中曾经这样写道:咬定青山不放松,立根原在破岩中。千磨万击还坚劲,任尔东西南北风。用这段描绘来还原当时的赵秀森,或许再恰当不过了。

赵秀森知道蛮干是行不通的,先进的科学技术离不开渊博的专业

知识。于是他公开悬赏 120 万元,先后请来了北京、洛阳、江西、广东和天津本地的多位专家进行反复论证,但结果都无功而返。厂里的技术骨干更是始终蹲守在试验现场,天天啃着馒头,从化水查到浇注,从设备查到工艺,在屡败屡战中摸索推敲,试车一直坚持到 10 月 30 日这一天,终于传来了令人振奋的好消息:合格的无氧铜杆生产出来啦!而此时,试车周期已超过 7 个月,试验费更多达 500 万元人民币。

自此,赵秀森更加深刻地体会到知识的无穷力量,谁掌握了先进的科学技术,谁就能赢得市场,使企业充满活力。

赵锋作为赵秀森的独子,在父亲的指点和支持下,高中毕业后漂洋过海,远赴英国留学,到发达国家 and 先进企业学习科技知识和管理理念。



天津大强钢铁有限公司总经理赵锋

占据了国内弹簧钢市场的半壁江山,较高的市场占有率,更使公司销售额突破 20 亿元,创造了一个中国钢铁民企发展的新奇迹。

然而,赵锋并不满足:“大强钢铁产品的销售量在民营企业中已是全国第一,我们还要争取行业更多的第一。”

赵锋二次创业雄心的背后,还有着对员工无微不至的关心。从解决外地员工住宿、衣食住行,到子女入托上学。正是人性化的管理,感动了员工,为企业留住了宝贵的优秀人才。

“目前全公司员工有 1300 多名,其中工程技术人员 290 余人,占到 22%以上。经统计,2012 年辞职的 17 人,流失率仅有 13‰。”赵锋微笑着讲述自己的企管之道,“这在同行业,是一个非常低的数字。加强企业文化建设,才能不断提高企业凝聚力,让员工感到家的温暖,建立事业归属感,这难道不就是企业持续稳定发展的最好保障么?”

“赵锋回国后做了很多努力,不仅使大强钢铁拥有了世界一流的生产线,而且还引入了现代的企业管理体系。”赵秀森赞扬儿子,“企业发生了重大变化,上了一个大台阶。”

创新之道 在竞争中差异化发展

从单一产品到进军汽车、建筑等特种钢市场,大强弹簧扁钢占据国内八成市场

作为一家集冶炼、压延及制造行业的综合性中型企业,赵锋深深懂得“企业发展如逆水行舟,不进则退”。他在对企业深入研究之后,认为只有采取“用发展战略思维来超越传统竞争”的策略,才能真正为企业的发展赢得先机。他发现,随着我国经济的发展,特种钢市场的需求迅速增长。为此,赵锋抓住市场发展的机遇,2009 年 6 月在父亲赵秀森的支持下,投资 3000 万元成立了年产量 3 万吨的远成板簧分厂,拥有国内一流水准的汽车钢板弹簧生产线。当年落成当年获利。据介绍,预应力连轧生产线可生产 6x40mm 至 20x150mm 几十种规格型号的弹簧扁钢,材质主要有 65 锰和 60 硅二锰,该产品是汽车、农机弹簧及链条产品的优选材料。销售网络覆盖北方多个重点汽车配套及配件市场,产品主要销往东北三省、内蒙古、山东、河北等地,该产品被广泛应用于东风、解放、重汽、陕汽、欧曼、微型车等多种车型。

正是因为大强钢铁在国内行业的影响力,不久前我国行业协会决定“2013 年国家汽车板簧年会”在天津召开,由天津大强钢铁有限公司承办。

2010 年,大强钢铁又投资 8000 余万元,引进拉丝生产线 4 条,捻线生产线两条,改造原生产线,提高工艺水平,增加产品品种和加大了加工范围,使产品实现了差异化。目前,可以根据国家及国际标准生产 1x7-φ15.24、1x7-φ12.7、1x7-φ17.8、1x7-φ21.6 等十几种规格产品。赵锋介绍,预应力钢丝主要用于制作各种张拉工艺和结构形状的预应力混凝土构件。如大型铁路、公路桥梁、屋架、吊车梁、工业及民用建筑预置板、墙板和预应力混凝土电视塔、核电站等工程建设。产品已遍布全国 30 多个省市、自治区,广泛用于大型桥梁、高层建筑水泥制品等建筑领域,譬如北京奥体中心国际会议中心、青岛跨海大桥、葛洲坝云南糯扎渡电站等国家重点工程项目建设。据透露,大强钢铁还是北京首钢的直供客户。

赵锋认为,企业的发展要适应、满足市场的需求,必须及时调整发展思路。企业要做大做强,必须同时抓好国内、国外两大市场,瞄准国际同行的高标准,作为自己企业发展的目标。目前,大强生产的弹簧扁钢国内市场占有率达 80%以上,预应力钢绞线年产量 60 万吨。据赵锋介绍,目前在国外的路桥建筑工程中预应力钢绞线的使用率达 95%,基本取代了钢筋,而现在中国该类建筑中钢绞线使用率仅为 9%。鉴于预应力钢绞线产品在大型工程中显现出的优势,低松弛预应力钢绞线在中国建筑中应用潜力巨大。

赵锋始终把产品定位抉择的重点放在“创造性”、“差异性”以及“延伸性”上,为企业的稳定发展奠定了良好的基础。

2012 年,钢铁行业步履艰难,让大强钢铁也感到了“丝丝寒意”。赵锋说,“我们不能左右市场,但我们能左右自己的工作。”在严峻的市场形势面前不能丧失斗志,迷失方向。

对于钢铁行业的未来,赵锋信心满怀。国家《钢铁工业“十二五”发展规划》中指出,“十二五”末,钢铁工业结构调整取得明显进展,初步实现钢铁工业由大到强的转变。赵锋认为,虽然现在钢铁业处在低谷,但随着国内外形势的好转和钢铁行业自身的调结构上水平,钢铁行业仍有很大的发展空间。

“国企经营依靠订单,在大强钢铁不要订单,随时进厂取货,产品选择范围大,和大型超市购物一样,自由便捷。”赵秀森在谈及营销模式“钢铁国际超市”时,又向记者道出了大强钢铁成功的秘诀,“连续多年良好的销售业绩,前瞻性的产品定位和节约型的科学生产,使企业运转资金充足,自然没有后顾之忧。”

“我俩到欧美国家考察时,仔细看了看人家那些百年老店怎么开的……我相信,大强钢铁未来一定能成为中国第一家钢铁民企的‘百年老店’,应该不是问题。”平日低调的赵氏父子此刻相视一笑,坦然自信。

赵秀森、赵锋这对钢铁父子,通过自己的智慧和双手,使大强钢铁有了像巨人一样的钢铁脊梁,坚贞不拔、顶天立地,撑起了从钢铁大国向钢铁强国的强国梦。



天津大强钢铁回收废钢材再利用



天津大强钢铁车间生产现场

管理之道 在学习中产业升级

子承父业,赵锋融合国际先进管理理念,使生产制造与企业管理同步发展

2000 年 9 月,静海一中高中毕业的赵锋,满怀着抱负并带着父辈的嘱托只身赴英国留学,就读于英国伦敦城市大学商业管理专业。2007 年 6 月毕业后,他放弃了在英国定居工作的机会,毅然回到生他养他的静海县西翟庄乡,子继父业,进入父辈创建的企业——天津大强钢铁有限公司。

赵锋是家里的独子,从小就明白自己肩负了家族企业繁荣发展的使命,高中毕业后选择出国留学攻读企业管理专业。儿子留学期间,赵秀森远赴欧洲探索,又先后到英、法、德等发达国家的钢铁工厂参观考察,对现代企业有了更为直观和深刻的认识,在规模、资金、技术和人才等方面寻找自身差距,谋划更大发展。

2007 年底赵锋不负众望学成回国,对于接手企业,他清楚自己最缺乏的就是实践经验,只有了解产品生产的全过程,熟悉每一个制造的环节,才能对产品有更深入的认识。于是,赵锋开始从产品生产的源头学起,进入冶炼车间,了解钢坯的生产流程。炼铁生产工艺设备复杂、作业种类多、环境差、劳动强度大。要知道,炼铁生产过程中存在着各种危险,比如高温辐射、铁水、机具伤害、高处作业危险等等。而赵锋和车间工人们肩并肩,吃住在一起、生产在一起,不断挑战自我。

“从早上六点半到公司,七点开

早班会,到晚上六点多下班,差不多每天要工作 12 个小时。”介绍自己工作情况时,赵锋显得条理有序、踏实认真。

赵锋认为:“科技日新月异,民企要发展,关键还是要走科技之路。”

经过与父亲商议并达成共识,他开始推动“企业革命”,果断淘汰陈旧设备,大胆采用先进技术。在二期扩建过程中,投巨资引进全球一流的冶炼生产线,提高制造水平,使产品各项指标大幅度提高,其中不少技术质量标准已远超国家同类产品的行业标准。

对技术的高度重视,让大强钢铁的生产技术在行业遥遥领先。

“在大强钢铁,值得一提的还有这套采用西门子自控系统和电子搅拌系统的生产线,尤其是二次搅拌的提纯技术,代表了当今世界上最先进的钢铁工业制造技术。智能化的自动控制系统,减少人力成本的同时,也改善了生产环境,提高了生产安全。更重要的是,生产效率和产品质量都得到了实质性的大幅提升,这正是赢得市场的制胜法宝。”赵锋介绍设备技术时,如数家珍、信心满志。

今天大强钢铁的生产线,只见机器搅拌,不见人流汗;只见自动传送,不见人力搬运;只见电脑控制,不见人海战术……昔日笨拙简陋作坊式的生产场面,今天已被智能自动化的生产设备和两三名衣着

整洁、操作系统的技术员所替代。

曾在英国学习企业管理学专业的赵锋,他知道现代企业管理水平的高低,也是企业综合实力的一种体现。除了制造技术提升改造,他又将自己学到的管理知识,运用到企业架构、制度建立等工作中,不断完善企业管理,使生产制造与企业管理同步发展,比翼齐飞。

走在大强钢铁生产区,在厂房外檐可以轻易看到一块巨大而醒目的警醒牌——“质量是企业的生命”。

赵锋一边抓产品质量,一边降低生产成本。从废钢回收利用、高炉炉料配比、改善关键工序指标水平,到改造炼钢工艺等方面节约成本,同时,还发动所有员工为减少浪费、降低成本出点子,仅 3 天就收到 1 万多条意见和建议。其中,关于用水工艺的提升改造,每年就能节约成本上千万元。

对质量的重视,使大强钢铁具备了超强的市场竞争力,得到了客户和社会的一致认可。在行业内率先通过了 ISO9001 和 ISO14001 两项国际认证,公司连续多年被评为市级、县级优秀管理企业,被银行部门评定为“AAA”信用企业。企业生产的“大强牌”钢绞线获得了国家级免检产品称号。

在赵锋参与经营管理后,公司成品炼钢产量逐年攀升,从 2007 年的 40 万吨,设备升级后,到 2012 年已突破 120 万吨。目前,“大强钢铁”