

受“总理之问”触动,制造业大鳄跨界合作——

邱智铭董明珠相约造“最好的笔”



贝发集团董事长邱智铭。

记者 江涛 摄

“

贝发集团董事长邱智铭仍然对这样一个插曲念念不忘——李克强总理在出席今年的达沃斯论坛期间,尝试书写了产自德国的好笔,不禁感叹道:“中国何时才能制造出像德国一样的好笔?”6月份,总理来到工业和信息化部考察,并再次发问中国制造:“中国能否造和外国一样好用的笔?”

总理之问,令邱智铭对贝发这个庞大的制笔王国再度陷入深思。在国际竞争愈来愈激烈,国内内需下降的大环境下,制造业是时候来一个华丽的蝶变,在逆境中去抢滩一片大好市场。

在昨晚央视播出的《对话》节目中,邱智铭提到制笔过程中,国内缺乏高端制造设备这一现状。格力集团董事长董明珠当即许下一个承诺:“一年之后,这种设备我负责交给你。”这令邱智铭兴奋不已,他当即表示:“只要能造出好设备,我们就能造出世界上最好的笔。”

见习记者 劳育聪

”

制造设备“喉咙卡在别人手上”

记者在制笔仓库中看到了一台硕大的机器,这台专门用来制造笔头的机器不那么新,却在一直隆隆运作着,是这个仓库中的“老功臣”。

邱智铭指着机器介绍说:“这是我们上世纪90年代从瑞士进口的机器,它的特点是智能化、多工位,每分钟能生产280个笔头。每台价格在40万欧元左右,目前国内也研究出了这种机器,但还没有大批量生产。”

即便当时花了大价钱从国外引进了先进设备,却也一度遭遇笔头线材上的痛点。

对于一支笔来说,长时间的磨损造成笔头变形,容易使滚珠滑落,从而带来漏墨的书写体验,而这样的体验无疑是致命的。因此,制造笔头的线材要求极高,需要它具备易切削、耐磨损、精

密度高等特点。

邱智铭说:“在得知德国与日本有这种线材之后,我们便兴冲冲去订购,却不料吃了个闭门羹。最后,我们不得不通过从印度采购,再辗转到国内的方式来获取线材。”

依赖了许多年,邱智铭意识到这种方式并不牢靠——价格高、交易期时间长、材料还不一定是高质量的。用邱智铭的原话来说:“就像是喉咙卡在别人的手上。”

其实,在制造业的许多领域中,材料、技术、设备都是最大的痛点所在。邱智铭在做客央视《对话》节目中就发现,其他的产业领域也存在类似的情况。在他看来,国内加快研发速度解决这些问题,并实现量产,才能大大改善制造业的现状。

一场“赌约”掀开跨界合作之梦

在昨晚央视播出的《对话》节目中,邱智铭提到制笔过程中,国内还缺少高端的制造设备。格力集团董事长董明珠当即许下一个承诺:“一年之后,这种设备我负责交给你!”这令邱智铭兴奋不已,他当即表示:“只要能造出好设备,我们就能造出世界上最好的笔!”

在采访过程中,他笑着说:“我一定会好好监督董明珠完成这个赌约的,并且马上跟进之后的合作,这种跨界的合作给制造业带来了希望。”

所谓的跨界,就是不同产业协同合作,专注于机械的企业就专心研发机械手臂,专注材料的企业就专心开发新材料,大家各司其职又互相合作去打造出一款完美的产品。

邱智铭说,不要看一支小小的笔,它可是要经过几百道工序。每一道工序都会接触到不同领域的技术与产品,这也就体现了协同合作的意义。

事实上,他已经践行过这种跨界“做嫁衣”的方式。之前遇到的笔头线材问题如今已经得到了攻克——贝发协同太钢集团、中科院材料所等研发出了这种好笔头的材料,目前正在推广阶段。然而这项研究并没有到此结束,它正在从不锈钢线材的有铅向无铅迈进。

“我们现在最希望这套完美设备的诞生。其实眼前的制造业并不缺乏资源,只



邱智铭在日生产15万支自动装配制笔机设备前检查。

是缺乏资源的跨界整合。”邱智铭如是说。

另外,记者在工厂中也发现,如机械臂这样的跨界元素在仓库中发挥了巨大的作用。愈来愈多类似于机械臂这样的智能化产品投入到运作中,使制造更加智能化、人性化。

邱智铭介绍道:“贝发其实包含了劳动力密集型、科技密集型以及数字密集型三种产业的特点,而在智能化趋势的环境下,柔性生产占了目前10%,机械生产占了55%的大头,剩下的才是劳动制造。”

“断舍离”带来制笔产业新定位

随着东南亚、印度等地区的产品竞争力越来越强,出口的中低端产品进入了一场又一场价格战,这使得笔的利润空间也越来越小。“笔类产品关键设备大多是从瑞士、德国、日本进口,用低价去拼也竞争不过东南亚、印度等地区的产品。换句话说,做这些大批量的中低端产品订单并不讨喜。”

贝发毅然在订单业务上来了个“大切割”——2015年削掉了价值2000多万美金的订单。对于这样的订单,邱智铭表示,每一支笔的利润几乎连几厘都不到,甚至有的还要亏钱。

“我们发现,并不是一股脑儿揽下所有的订单就一定是好的,企业在目前的大环境中生长急需必要的‘断舍离’。”邱智铭说。

据了解,贝发在舍弃了这个大订单之后,今年业务量只微增了3%,是近几年来增量最小的一年,但是效益却要比去年好上50%以上。

除了效益上升以外,邱智铭意外收获了客户们对贝发的重新定位。原来有许多客户认为贝发接手更多的是大批量中低端产品订单,而往往忽略了它们的一些高端好笔。事实上贝发也做许多高端的产品,公司中最贵的产品是一支售价5999美金的限量版定制笔。经过削减订单事件之后,“生产好笔要来找贝发”这样一个理念深深地烙进了客户们的心中。

邱智铭表示,其实在制笔行业中,高端定制的好笔利润空间可以达到几百或几千元人民币,甚至超越了一台空调的利润空间。中国制笔企业被缺乏核心技术、产量巨大、价低、利润薄的产品束缚的时间实在太长了,是时候为产品找一个全新的定位,在高端好产品的市场上重新立足了。

将品牌文化融入每一件产品中

“十三五”带给邱智铭满满的期待,对于新时期的产品,他在心中早已有了规划。

“我们会更加注重产品的原创设计,尤其是它的工业外形设计,希望可以达到三菱笔书写功能的要求。”邱智铭介绍说,“我们还拥有了国家级工业设计中心,它的含金量不亚于国家级技术中心。”

除此之外,贝发也开始着重在产品中添加更多的内涵,用邱智铭的话来说,没有故事的产品卖不出去,要将品牌文化融入每一件产品中。

在好笔逐渐成为公司聚焦的中心之后,贝发同样开始调整营销策略——侧重于C2B的反向定制,通过这种定制方式去满足用户价值的主张。“在经营企业的时候,讲究价值非常重要。”

实际上,面对更加错综复杂的大环境,宁波的制造企业都在纷纷转型。淘汰落后产能与没有竞争力的产品成为许多企业的选择。同时,它们对于自主掌握高端技术的渴求也推动着产业更加智能化,各个企业在探索技术研发的这条路上异彩纷呈——海天集团用自产的机器装备生产高端数控机床、慈星集团生产出全自动电脑针织横机……除此之外,“新”领域也成为制造业肥沃的土地。新一代信息技术产业、新材料产业、新能源汽车产业等领域再次给了制造业一展拳脚的机会。据了解,1~9月份,全市规模以上企业累计完成工业增加值1845.8亿元,同比增长3.4%,形成一种稳中求质的新态势。