

# 朱剑君：感恩时代赋予的机会

记者 殷浩



讲述人：朱剑君  
宁波市凹凸重工有限公司董事长

逐梦  
40年

澎湃

朱剑君，初中毕业，没有起重机械专业知识。却在短短20年，把一家起重机公司做到了浙江省单项隐形冠军、宁波市智能制造名列第一、全国起重机创新标杆；起重机和奥运会似乎没什么关系，但他让它们实现了完美的“联姻”。他说，这是改革开放赋予他的机会。

## 1.

我出生于鄞县横街镇方家车自然村（现属海曙区）。1976年，我16岁，由于家庭出身的缘故不能上高中，就做了车床学徒工，后来又去当兵。1986年，我进入海曙的宁波输送机械厂当金工师傅。半年后，厂里领导发现了我的技能水平与组织能力，让我负责整个车间的生产调度。我先后担任了车间主任、生技科长、经营科长等职务。1992年，我成为宁波输送机械厂的厂长、法人代表。

1993年，我和市经委的有关领导到日本考察后，感觉我厂的管理水平、技术装备、经营理念远远落后于日本厂家。这深深刺痛了我。

当时的宁波输送机械厂，主要做拉链门、皮带机、斗提机等没啥技术含量的产品，市场准入门槛低，竞争十分激烈。我一直在想，能不能做一些技术附加值高、利润相对较高的产品。在客户回访中，我看到很多工厂都在生产车间安装了吊机，即起重机。我们的皮带机当时的价格是1万多元，而起重机通常在10万元以上。我突然萌发了一个想法，转型做起重机。而做起重机要具备特种设备制造、安装、改造等许可，执行一系列的设计标准、安装规范等。我很想做，但我们当时根本不具备这些条件，怎么办？

1997年，我和宁波一家专业做起重机的工厂合作制造起重机。印象深刻的是，当时公司没有起重机的设计人员，没有图纸？我们1993年引进的大学生赵学明建议，向国家最权威的起重机研究机构买。北京起重运输机械设计研究所是这个领域最权威的科研单位了，但几套图纸要20万元。

当时，20万元对我们公司来说可是一个天文数字。怎么办？还得买啊。买回来的图纸有

好几百页，我反正是看不太懂。

依据这些图纸，我们生产出了第一台LP起重机。第一个客户是三门一家橡胶厂，单台售价10万元。这家橡胶厂专业生产皮带，一直是我们皮带机配套的供应商之一，相互比较熟悉、合作基础良好。他也成为第一个使用我们起重机的厂家。当时，这个起重机的机型已达到国内先进水平，主要特点是起升高度比普通起重机高了2米，这样就不需要翻建厂房也能用了，节约了二次土建投入。这款起重机也被列入1997年宁波市科技进步奖。

原以为这款新产品会很受市场欢迎，但市场总是让人捉摸不定。1998年发生亚洲金融危机，各地对起重机的需求低迷。大半年，我们基本没啥成批量的订单，公司经营遇到了困难，流动资金十分紧张，只能靠卖老产品过日子，心里真是愁死了，当时我的信心也很受打击。

俗话说，成功需要高人指点、贵人相助、个人奋斗。在熬了大半年以后，我遇到了我人生中比较重要的一个贵人——富茂公司余总。1998年，他购买了我们公司的土地使用权，解决了我们公司的资金问题。那时，恰逢国内经济环境渐渐改善，大批量的订单多了起来，公司也慢慢走出了困境。

经过这次转型，我们公司改名为宁波市凹凸起重运输机械总厂，主导产品也从皮带机变成了起重机。2000年5月，公司也顺利改制，实现了机制转换。公司第一次转型历经艰险，但最终还是挺了过来。

2002年，我们成功研发了一款LDC新型电动单梁起重机，这个新产品使起重机制造周期缩短了1/4，重量减轻了10%，获得了4项专利，并成为中华纸业、镇海炼化、三星重工、通用塑机的供货商，在业内算是小有名气。

1978-2018