

“石头掉在花瓶上,花瓶碎;花瓶掉到石头上,花瓶碎”。这是犹太人告诫子孙的经典名言:在市场竞争中,一定要创造出石头对花瓶的专业优势,赢得行业主导地位 and 话语权。

今天的宁波,我们在看到奥克斯、雅戈尔、舜宇的同时,看到更多的则是江丰电子、激智科技、长阳科技、柯力传感、博威合金、亿太诺气动、达尔轴承等一批在关键基础材料、核心基础零部件(元器件)等行业细分领域的“隐形冠军”,他们用小产品做出了大市场,正在或已经成为宁波经济、中国经济乃至世界经济发展中不可忽视的力量。有鉴于此,我们特别策划推出了“工匠精神成就隐形冠军”特别报道,希望对读者特别是宁波中小企业家们有所启示。

## “工匠精神”成就



江丰电子技术人员正在检测靶材产品

专家  
点评

### “隐形冠军”为什么

宁波是国内先进制造业基地,是国家制造业战略布局和创新突破的重要节点城市。培育有较强竞争力的制造业中小企业,将其打造成为具有宁波区域个性的“隐形冠军”是宁波落实“中国制造2025”的现实要求,是“建设具有国际影响力的制造业创新中心”的重要抓手,是宁波跻身全国大城市第一方阵的重要支撑。

经过改革开放后的30多年发展,宁波不少企业已在国内多个细分行业成为“翘楚”,他们是中小型企业,却控制着他们的产品市场,他们的产品经常是“不被人们所知”的,却拥有引人注目的生存记录;他们的收入很大一部分靠出口,为国家的外贸平衡做出了巨大的贡献……例如,菲仕电机是国内领先的伺服系统解决方案提供商;美康生物是国内领先的医疗诊断分析仪器的供应商;柯力传感是全球最大的钢制称重仪器制造商;戴维医疗是中国最大的婴儿培养箱系列产品生产商;王龙集团是全球最大的山梨酸及山梨酸钾生产基地;长阳科技是中国“光学反射膜”产品研发首创者;慈星股份是全球电脑横机市场的领先者;天生密封是我国核电站密封件领域的技术佼佼者;蓝野医疗是口腔设备领域最大的市场占有率者;弘讯科技多年稳居国内塑料控制系统行业第一;兴德磁业是永磁材料深加工领域的领先者……这些企业中既有传统优势产业,也包括新材料、新装备等战略性新兴产业。这些企业只是宁波“隐形冠军”冰山的一角,据不完全统计,我市有140余个全国行业“单打冠军”,其中相当部分为“隐形冠军”。

纵观这些企业的成功,不难看出“隐形冠军”的一些共同特征:

一是执着争取市场第一。“隐形冠军”企业往往孜孜不倦地追求市场的领先地位,保持较高的市场份额或者在技术、服务等方面具有绝对的优势,成为市场领先者是这些企业的战略目标。

二是聚焦细分领域。专注于自己面对的细分市场,甚至于固执,哪怕在房地产“疯狂”的时候依然在细分市场中前行,不受任何干扰,如果非要进行多元化,那也只是将自己的核心技术进行延伸。

三是重视提升核心技术。将所有的有限资源与精力长期集中地投入于核心技术或者核心资产获得最大的差异化竞争优势,或者对核心技术进行新用途开发或者复合技术开发,以保持竞争优势。

四是努力实践工匠精神。这些企业重视产品生产过程中的标准和程序,视产品质量为企业生命,倡导“工匠精神”,在制造工艺上不断创新,在产品品质上深耕细作。

五是高度关注客户关系。这些企业位于相对细分的市场,整体市场容量较小,因此高度重视贴近客户增强客户粘性,与市场中的主要客户建立战略合作伙伴关系巩固自身业务。

六是积极构筑创新文化。积极构筑一种无所不在的创新文化,不仅仅是产品、技术创新,而且重视流程或者服务创新。这种创新以客户价值最大化为导向,持续不断的创新。

现实告诉我们,不是每一个企业都能成为“500强”这样的巨型企业,多数企业都需要在激烈的市场竞争中寻求一种适合自己的成长方式。无论是中外,构成经济群体的主体都是中小企业。

在适者生存的市场法则中,对中小企业而言,走隐形冠军的道路,也许是抵抗风险的上佳途径。

长城战略咨询宁波分所副总监 吴志鹏

德国管理学教授赫尔曼·西蒙首次提出“隐形冠军”这一概念。所谓“隐形冠军”,是指那些规模不大,但在细分领域名列全国前茅,甚至是全球首屈一指的企业。他们身处公众视线范围之外,知名度非常低,但一直在“闷声发大财”。

在宁波制造业“朋友圈”,就有这样一批“隐形冠军”,他们从不显山露水,始终保持低调;他们专注于各自领域;他们没有耀眼的光环,没有惊人的规模,没有奇迹连连的业绩,但却赢得了业界的认可,用户的好口碑。他们日复一日的潜心经营,铸就了在行业中的领导地位。

据不完全统计,宁波拥有的全国行业“单打冠军”超过140个,其中相当部分为“隐形冠军”。

亿太诺研发实力雄厚,有40多名教授、博士、专业技术人员组成的强大技术团队,研发的低功率电磁阀为全球唯一的低功率技术,通过内在芯片对电流进行处理,使得功率直降80%,在电磁阀应用领域,使得电磁阀的响应速度提升30%,寿命提升40%,温升控制在10℃以内,大大提高了电磁阀的性能和工作效率,除此之外,亿太诺已开始推出智能集成应用类高科技产品……

“作为中国民族气动行业的‘领头羊’,我们要尽力往中高端市场挺进,为民族气动产业撑起一片苍穹。”楼凤宁介绍,他们始终紧盯国际气动产业的领军企业,不断把技术和价格逼近他们,为国内企业赢得更多成长空间。

培育“工业工匠”,离不开“人人尊重技术,人人热爱技术”良好文化氛围的营造。“我们敞开大门欢迎学生来实习,即使一些学生不小心把产品弄坏了,甚至弄坏了机床,我们的大门也不会关上。因为要建设制造强国、制造强国,需要的不是一代人的努力,我们有责任让工匠精神传承下去。”

### 亿太诺气动 把所有鸡蛋放入一个篮子

今年一季度,亿太诺各项指标再创历史新高。“把所有的鸡蛋都放入同一篮子,然后看护好这个篮子”,公司负责人楼凤宁一语中的道出了企业成功的真谛。

10多年前,浙江亿太诺气动科技有限公司和周围的一大批企业一样,年产值仅两三百万,属于那种典型的小作坊工厂。今天,亿太诺公司已经蜕变成中国出口量最大的本土气动元件企业,产品涉及气动、液压、自动化解决方案三大领域。

“我们集中精力做我们能做到的。”楼凤宁说,这是她在10多年的国际商贸中,从欧洲商业伙伴,特别是德国企业身上学到的最可贵的品格之一,她将之称之为工匠精神,“就是执着、静心、钻研于自己擅长的领域,这样生产出来的产品才能让客户甚至竞争对手竖起大拇指。”

楼凤宁是一个很低调的企业家,很少出现在公开场合的她,即使偶尔不得不出席公众场合,也极力保持着这份低调。她是那种一生只打算做好一件事的人,这种专注的精神成为亿太诺走向成功的关键要素。

最近3年,亿太诺不惜投入,引进高端设备、机器人及一系列定制精密专机,成功建起国内首条全自动电磁阀装配检测流水线,实现机加工80%、装配70%实现自动化。

### 江丰电子 创新! 创新! 创新!

产值月月创下历史新高,发明专利和新品接连不断,订单多如雪片……猴年“首季”,江丰电子“甩蹄飞奔”,生产的高新技术产品供不应求,企业经营效益不断刷新纪录。

国家“千人计划”创业人才、江丰董事长姚力军说,之所以能取得今天的成就,靠的是团队“十年磨一剑”的坚守和出色的创新能力。

极大规模集成电路是高技术产业的制高点。但我国集成电路产品连续11年进口额超过石油,是世界最大的集成电路进口国。过去,极大规模集成电路及其制造技术长期被日本、美国的大公司垄断,我国集成电路年进口额一度超过2000亿美元。近年来,国外巨头的垄断被江丰悄悄“撕开口子”。

“这是用来做互连导线的溅射靶材,是由我们自主研发生产的。”26日,在江丰的生产车间,姚力军指着一块表面锃亮的圆形“银色飞盘”告诉记者,每个芯片中会有近万米长的互连导线,这些导线都需要用这种溅射靶材来制造。目前,超高纯金属及溅射靶材,国内仅江丰有能力生产。

凭借着自主研发的深厚“内功”,江丰在国产装备比率超过99%的生产线上,生产出了用来制造芯片中互连导线的关键材料:超高纯金属材料及溅射靶材。它不仅能够替代进口产品,还出口到全球254个半导体芯片制造工厂。目前,台积电、中芯国际等全球著名的几家半导体芯片巨头都已用上江丰的产品。

如今,江丰500多人、平均年龄只有28岁的科研团队,已拥有授权发明专利121项,制定国家及行业标准11项,掌握了包括多种金属及覆盖靶材制造全工艺流程的超高纯金属溅射靶材制备加工的自主知识产权。

江丰的产品也已融入我们的生活。例如iPhone6s的核心芯片——A9处理器里就采用了江丰电子生产的Ta、Cu产品来做部分芯片互连导线。奥迪、雷克萨斯、丰田等品牌的汽车车载芯片里也有江丰产品的“身影”。

### 广天赛克思 慢鱼也可以吃快鱼

“今年一季度行情特别好,订单多的忙不过来。”广天赛克思董秘官柏平说,前三个月公司产值同比增长了15%左右,去年产值3个多亿,但利润在30%—40%之间。

“企业竞争比的往往是耐力而不是冲刺,稳打稳扎才能走得更远。”官柏平介绍,广天赛克思虽然不惟速度,但崇尚创新,近年来,在国家优惠政策扶持下,广天赛克思加快液压马达的研究步伐,

及销售企业,最大干粉砂浆罐租赁及信息化服务企业,贸易业务已覆盖英国、美国等150个国家及地区。

“生命之箭一经射出就会永不停息,执着地追逐着那些试图逃避它的目标。”这句话恰好道出了柯力的另一大特征。把技术研发放在核心位置,重视新产品开发和技术创新,兼顾技术领先性、前瞻性和市场需求。深耕和拓展行业的创新技术项目,分别从称重传感器、仪表、系统集成、流量仪表、分析仪器、健康秤等专业领域的开发与研究,在技术领域中形成了产品系列化的高中低三层次的技术人才梯队。

与此同时,柯力加大并购力度和资本运作步伐,先后与业内多家优秀企业“联姻”。并购带来的产业链延伸,增强了柯力的竞争实力和企业规模,加速了公司的成长。“我们总部只专注核心产品,但公司也需要进行相关多元化,以扩大市场占有率,提高影响力,做大做强,增强公司核心竞争力,最大程度发挥并购资源及战略合作优势。”

### 金鼎紧固件 赢得稳定持久的忠诚客户

重返欧盟市场的脚步刚刚迈出,宁波金鼎紧固件有限公司就收到了多个欧盟订单。“虽然十年未见,但目前十几家客户与我们公司取得了联系,到厂查看,其中有9家已经下了订单,产品都是中高端的。”宁波金鼎紧固件有限公司胡经理近日接受记者采访时透露说。

“我们公司目前仍是深受欧盟客户欢迎的产品供应商。在欧盟宣布撤销反倾销税之前,就已经不断有欧盟方面的客户主动与我们联系,商谈合作事宜,这说明欧盟客户仍然非常认可我们的产品。”胡经理告诉记者,金鼎的产品比同行普遍高10%到15%,产品性能也优越很多,未来,金鼎将主要出口德国、丹麦、芬兰等国,“这些国家对产品的质量要求高,企业也有更大的盈利空间。”

好口碑源自好品质。金鼎始终把产品质量放在首位。公司总经理对英、美、德等国专注紧固件生产充满好奇,始终以此为坐标不断逼近。“做出一枚好螺丝并不容易,需要很高的技艺。”胡经理说,做出好螺丝的关键点有两个,一是精密度,二是热处理。目前,金鼎投资1200万采购德国设备,不断提高加工精密度,同时坚持热处理时间10小时以上。因为品质卓越,尽管价格比国内同行贵,但金鼎紧固件依然在澳大利亚、美国等有相当影响力。

据悉,金鼎生产的螺丝最小的只有10克,最大的有50多公斤,出口排名全国第二,公司已有4项发明专利获得授权,其他专利超过40项。

“好产品是市场的敲门砖和试金石,今后我们将持续突破,力争用自己的技术创造出世界一流的紧固件。”胡经理说。

### 柯力传感 集中优势才能“扬长避短”

“在迈向中高端的征途中,要懂得取舍,要区分眼前利益和长远利益,要有坚强的变革信心和决心,要争取做到每一次选择都是一次超越,每一次放弃都是一次升华。就像我们儿时玩抢凳子游戏一样,重新去抢自己的凳子,而且必须要快、准、狠。”关注“中国制造2025”柯建东的见解让人印象深刻。

“工匠精神,不仅仅是精益求精,创新依然是工匠精神的魂。”柯建东笑着说,柯力研发人员的收入最高的每年有60多万元,比老总都高。这在其他企业很少见。

重视创新,让柯力持续向山巅挺进。从昔日北仑三山乡陋室,到今天江北区里错落有致的厂房集群,从建厂初期的8人小厂,到今天拥有2100名职工的国家级高新技术企业,从当初销售11亿元利润1亿元,到今天销售5亿元利润1亿元……如今的柯力已成为全球最大的钢制传感器生产企业,中国最大的称重元件制造