

哈尔滨东盛金材科技股份有限公司董事长张忠凯——

惟有奋斗才能走向卓越

本报记者 吴浩

在铝合金添加剂这个领域,哈尔滨东盛金材科技股份有限公司(以下简称“哈东盛”)董事长张忠凯默默耕耘了20多年。他带领企业在行业内深耕,打破国外对铝合金添加剂产品的技术垄断,产品应用从神舟飞船到C919客机,乃至小小的易拉罐。

“自主创新是企业发展的唯一出路。”张忠凯回顾哈东盛发展成为制造业单项冠军示范企业的历程,“正是因为认定目标就不回头的韧劲,坚持创新驱动,打造自主品牌,才能带领企业实现高质量发展。”

创业充满挑战

1996年,25岁的张忠凯与父亲一道创办哈东盛,从事铝合金添加剂的研发和生产。

铝合金是仅次于钢铁的第二大金属结构材料,但铝合金添加剂却是个不为人所熟悉的“冷门”行业。纯铝质地较轻、强度低,只有在纯铝中添加不同的金属添加剂,才能制成满足各种要求的铝合金。虽然这些添加剂仅占铝合金材料比重的1%到3%,却是铝合金制造业中不可或缺的材料。

谈起创业方向,张忠凯说,“上世纪90年代中期,铝合金添加剂关键技术被国外少数几家公司掌握,国内市场几乎是一片空白。未来铝合金添加剂肯定有市场”。

“创办企业充满风险和挑战,我当时想法很简单,就是把企业办起来。父亲曾是高级熔铸材料专家,他主要负责研发生产,我就跑市场。”张忠凯说。

既然干,就一定要干好。“为了对铝合金添加剂有更深入的了解,张忠凯向技术研发人员请教,看他们在工厂里进行产品试验,在产品技术方面积累了不少经验。”张忠凯说,经过近两年多努力,公司成功研发出铝合金金属添加剂。

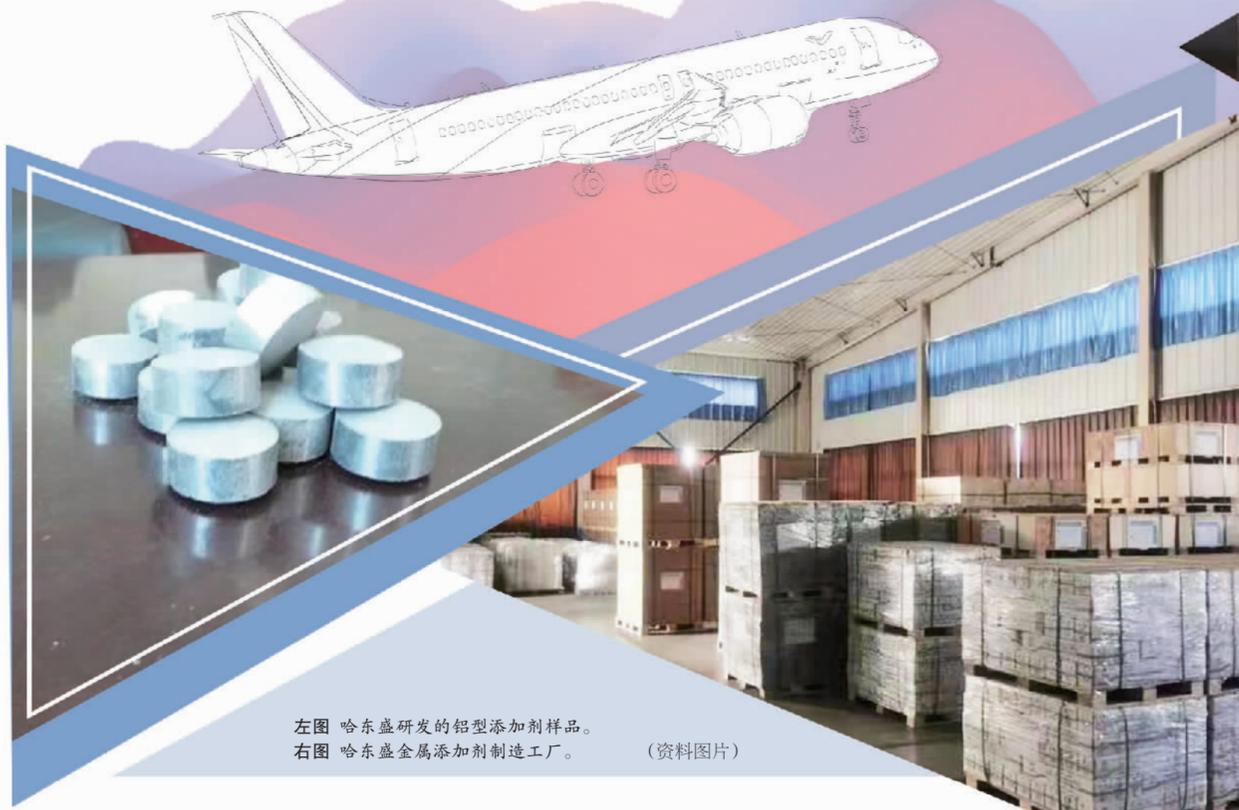
虽然在产品研发上取得突破,但市场培育是一个缓慢的过程。“这是一个专业性极强的行业。一炉铝水仅添加少量添加剂,如果添加剂质量有问题,整炉铝水都浪费了。因而铝合金加工企业会和他们信赖的添加剂生产企业保持长期稳定的合作关系,不会轻易‘换人’。”张忠凯告诉记者。

为打开市场,张忠凯曾扛着20公斤重的添加剂样品,走访全国各地的铝制品企业,一年最多有200多天在外出差。金属添加剂销售方式有些另类:销售人员要与客户的技术人员一起守在生产线合金炉前,随时解决技术与工艺障碍,待现场实验数据出来,谈论销售才具备条件。有一次,张忠凯在一家企业跟了10个炉次,3天只睡了6个小时,最终靠过硬的产品质量取得订单。

用张忠凯的话说:“努力的过程很辛苦,但收获也很大,取得成绩的过程,是不断坚持的过程。”在他看来,开展业务没有捷径,关键还是靠专业精神,以及产品质量。“企业在2001年开始赢利。”张忠凯说,我们随后一边大力拓展市场,一边寻求产品技术的突破。

目标国际市场

“虽然产品在国内卖得不错,但国际市



左图 哈东盛研发的铝型添加剂样品。
右图 哈东盛金属添加剂制造工厂。(资料图片)

场才是我们的目标”。张忠凯不仅敢想敢干,还勇于对标高标准,一定要做到全球领先。

喊口号简单,但在国外打开市场谈何容易。全球著名铝业集团——力拓加铝,对添加剂品质的要求十分苛刻。从2003年开始,张忠凯带领团队自主创新,历经3年多、5轮审核,最终以过硬的产品品质敲开这家公司的门。自此,哈东盛成为力拓加铝的核心供应商。

2010年,国外一家铝合金添加剂巨头看好哈东盛的创新能力和产品品质,抛出一笔数千万、约近亿元订单,但对方的要求是,为其贴牌生产。

“在我国,为国外品牌代工的企业不计其数,但我们还是拒绝了。”在张忠凯看来,“虽然坚持走的是‘窄门’,但是路会越来越宽。我们要在世界铝加工领域创立中国品牌。”

打造自主品牌、提升品牌价值,关键在于科技创新、产品创新。张忠凯对此有着清醒的认识。

2018年,张忠凯带领团队研发出93锰添加剂,添加剂成分中锰粉与助熔剂比例为93:7,这是一款高含量锰添加剂,也是哈东盛的第五代锰添加剂。在此之前,锰添加剂中锰粉与助熔剂的配比为60:40。助熔剂主要帮助目标金属快速熔化于纯铝之中,含量越少,合金纯度越高。

为了研发出这一产品,张忠凯和研发

人员夜以继日奋斗了3年,进行了千余次研发试验,试验过的助熔剂配方不计其数。

不懈努力迎来丰厚回报。产品一经亮相,就被国外两家铝业公司相中,抛来2000万元订单。“虽然加班是家常便饭,但那段时间一点都不觉得累。”张忠凯笑着说,目前哈东盛的产品已占据全球35%的市场份额。

面对成绩,没有自满。张忠凯心里清楚,技术更迭的速度远比想象中快,想要稳居世界前列,就必须时刻专注产品创新,提升核心竞争优势。如今,他带领研发团队自主研发了熔剂型金属添加剂、铝型金属添加剂、速熔硅等30多种添加剂,获得专利达30余项。

办企业重诚信

“办企业要讲创新,更要讲诚信。重信守诺才能让企业站稳脚跟,实现长远发展。”张忠凯说。

企业如何做到诚信?张忠凯并没有直接回答,而是讲了一个案例。

2021年上半年,锰剂原材料价格上涨,海运费暴涨10倍,致使外贸锰添加剂每吨成本上涨了近2万元。而在涨价前,哈东盛已与全球铝业巨头签订了3000吨锰添加剂供货合同,当时仍有部分合同未履行,张忠凯面临两难选择:是按合同履行,还是要求外商涨价。

“履约就意味着2000多万元的损失,这

对民营企业来说,是一个严峻的考验。”张忠凯毅然坚持,所有产品合同都如约履行,继续按原价完成剩余订单。这一举动得到客户的认可,带来更为长期稳定的合作。目前,哈东盛的产品已出口到60多个国家和地区,与全球300多家企业保持稳定合作关系。

“我们决定履约,不是因为哈东盛多高尚,而是与人合作必须信守承诺。”张忠凯说。

张忠凯一直将“诚信是企业生存之本”作为公司的重要发展理念,他说:“守信,对国家体现在依法纳税,对员工体现在兑现工资等承诺,对客户则体现在按合同履行。”

一轮红日从海平面升起的图案是哈东盛的标识,寓意前景和希望。张忠凯告诉记者:“它更像一只侧身前行的蜗牛,象征哈东盛在铝合金添加剂领域里一步一个脚印,踏实向前,稳步发展。”

哈东盛在迈入高速成长期后,面对很多机会与诱惑却始终定力十足,专注在铝合金添加剂领域,努力做到极致。如今,哈东盛正专注于新一轮技术创新和新品研发。

“必须脚踏实地才能做好企业。”张忠凯坦言,惟有奋斗才能走向卓越。要做永不停歇的攀登者,带领企业走得更远、走得更好。



哈尔滨东盛金材科技股份有限公司董事长张忠凯。(资料图片)

在供货所需的材料价格飙升、多家上游供货商毁约止损的情况下,张忠凯宁可亏损千万元,也要继续履行合约。在张忠凯看来,讲诚信才能让企业立稳脚跟,实现长远发展。

人无信不立,对企业家而言更是如此。任何一家企业的成功经验都离不开“诚信”二字。

“诚者,天之道也;思诚者,人之道也。”市场偏爱诚信者。想要让企业实现长远发展,企业家需要调动人财物等各种资源,若没有诚信,将寸步难行。可以说,诚信是企业家的经营之本、立身之魂,是最为宝贵的“隐形资产”。

诚信之举无关大小、无论贵贱。不管是大到上千万的订单,还是小到一件商品的标签或宣传语,都不能掺半点虚假。不诚信,或许会得利一时,但失去的很可能就是企业的未来。有人亲手把存在缺陷的货品挥锤砸烂,虽然造成一定的经济损失,但因重信守诺为企业赢得了消费者信赖和市场青睐,其价值远远超越了商品本身。

优秀的企业家,不仅要在为企业谋发展的过程中追赶超越、敢为人先,也要在精神文化、行为准则上有所坚守。“以诚感人者,人亦诚而应。”法治意识、契约精神、守约观念是现代经济活动的重要规范,也是信用经济、法治经济的重要要求。企业家应在自身做到诚实守信的同时,勇做表率,带动全社会道德素质和文明程度不断提升。

诚

王

隐

内蒙古自治区人民医院呼吸治疗师尹东——

仁心大爱

本报记者 陈力

在救治新冠肺炎患者的过程中,呼吸治疗师需要对患者气道进行排痰、吸痰等高危操作,因此被称为“距离新冠肺炎患者最近的人”。内蒙古自治区人民医院的尹东,就是一位呼吸治疗师。自内蒙古自治区新冠肺炎疫情防治工作开展2年多来,他先后9次进入隔离病房,不回家的日子加起来有330多个。

作为内蒙古自治区卫健委首批新冠肺炎救治专家组成员,尹东一次次临危受命。满洲里市人民医院、赤峰传染病医院、内蒙古第四医院等新冠肺炎定点医院,都留下了他的足迹。“跟死神抢生命,必须争分夺秒。有一次我在医院连续工作了80多个小时,但任务还没结束,回不了酒店。上洗手间时,我找到一个凳子,靠在上面就睡着了。”尹东说。

有一次,在救治一例危重患者时,因为患者剧烈咳嗽,将气道分泌物喷在了尹东的面屏上。“我们冒着风险,给这位患者做CT,获取相关病理数据。18个人轮流抬着病床,维护着插在患者身上的8根管子,呵护着奄奄一息的生命。从隔离病房到CT室只有几十米,对我们而言却是一次艰难远征。”回忆起这场救治,内蒙古医院呼吸与危重症医学科主任李晓玲几度哽咽,“尹东抱着30多公斤的呼吸机,防护服都湿透了,口罩也掉了一层,但他仍坚守在患者身边。”令治疗小组欣慰的是,这位入院时氧合指数处于极低状态的65岁患者,在经过一个多月的治疗后安全出院。

哪里有重症患者,哪里就是“战场”。2021年10月份,内蒙古自治区二连浩特、额济纳旗先后暴发疫情,两

地近200余例确诊患者需紧急转至呼和浩特市定点医院进行集中救治。作为呼吸治疗组组长,尹东迅速赶到定点医院参与救治工作。救治工作刚刚结束,还没来得及及休息,满洲里疫情又起。尹东同医疗救治小组一道,在呼伦贝尔市定点医院又紧张忙碌了一个多月。今年春节过后,呼和浩特市又有新增本土确诊病例,尹东带领呼吸治疗小组迅速开展呼吸力学指标评估、胸部电阻抗成像扫描、纤维支气管镜下吸痰、人工体外膜氧合辅助管理等重症救治,为危重症患者的成功救治提供了有力保障。

呼吸治疗师是一个新兴的医疗职业,对待年轻同事,尹东竭力做好传帮带,积极主动帮他们协调工作中遇到的各种问题。尹东还细心指导进修生调试呼吸机,让他们更好地将学到的

理论知识与实践相结合。当进修生回到自己工作岗位后遇到难题时,哪怕是深夜打来电话,他也会悉心指导,帮助他们解决临床困惑。随着内蒙古自治区呼吸与危重症医学科规范化建设工作的开展,尹东经常辗转于自治区各盟市的呼吸专科医联体,在鄂尔多斯、赤峰、通辽等地,多次开展线上线下呼吸治疗培训。

作为一个“不回家的人”,尹东只能通过网络与家人聊天。不善言辞的他,还专门请同事在防护服的后背写了一行字——“老婆辛苦了,儿子要加油”。尹东告诉记者,自己只是做了分内的事。“作为医者,我们不是因为有望才坚持,而是因为坚持才有望。”尹东说,“至于辛苦、风险,那都不算什么,因为我就是干这行的。”

尹东正在对患者进行呼吸干预。(资料图片)