

拨一拨，聊一聊，温岭热点尽在 掌 握

热线 86901890



奔向高质量发展的春天

编者按

是期待，更是机遇，崭新的“十四五”开启了大幕，新一轮科技变革和产业革命正在加速演进。2021年的新春，温岭企业奏响开工序曲，为科技创新开展“头脑风暴”，为高质量发展比拼赶超。即日起，本报推出《奔向高质量发展的春天》系列报道，聚焦温岭企业、重点行业，看看他们谁能在新一轮市场竞争里抢得先机，占领制高点。

# 只要质量好，无论行业多淡都有活干

明华齿轮：去年忙到今年，订单排到6月份

记者 赵碧莹 通讯员 王华琦 文/图

向灿是温岭市明华齿轮有限公司的一名员工，21岁的他今年是第一次留在温岭过年。政府不是都在呼吁留在温岭过年嘛，厂里订单又多，我们今年正月初四就开始上班了。春节期间，向灿只放了4天假就开始上班了。但是，在明华齿轮工资待遇比以前的单位要好，每个月能拿到8000多元。他说。

往年我们都是正月初十开工，今年提早了6天，公司的订单已经排到了6月份。明华齿轮副总经理颜怀荣说，其实不单单是今年忙，去年复工后订单就一直处于饱和状态，到去年年底甚至欠了上亿元的订单来不及生产、发货。员工全年都在工作状态，去年全年放假天数不超过10天。

## A 员工春节只放4天假，订单排到6月份

今年，明华齿轮大部分的员工都留在了温岭过大年，尤其是新厂房里，580名员工有572名留在了温岭，大家一起赶工到了腊月廿九。为了鼓励员工，明华齿轮在腊月廿六到正月初八期间，给每位在岗员工发放每小时25元补助，光这笔支出就有近400万元。而且年前加班那段时间，为了奖励员工，我们每小时又额外补助了10元，有的员工一个月补助就能拿到上千元。颜怀荣说。

企业之所以忙成这样，一方面是因为在传统农机领域，碰上农机“小换大”的好时机，给我们带来了商机；另一方面则是我们从2008年就开始布局的用于基建挖机的产品，到2016年在国际市场全面铺开，有些零部件的市场占

有率在国内是数一数二的。而且因为实力过硬，和我们合作的大多是世界五百强企业。颜怀荣说。

去年的疫情给明华齿轮带来了更大的机遇。因为国外疫情影响，这些大企业更愿意选择稳定的中国市场，也让我们有了更多的机会。去年明华齿轮订单增长了20%，去年年底欠下的订单，从今年正月初四开始就陆续发货。也因为这样，今年才会提早开工。预计今年订单量也能有两位数的增长。

明华齿轮订单量的增长，从员工到手的工资上也能见出一二。去年，有的员工最高月薪拿到了2万多元，数控车间员工95%月薪过万元。颜怀荣说。

## B 和机器人企业合作车间改造，3年花了3亿元买设备

颜怀荣很庆幸去年董事长决定下得果断，顶着疫情压力，签下了将近1.5亿元的设备购买订单。那段时间我和我们董事长每天打电话，他坚持要投资，我劝他要慎重。幸好最后董事长还是决定购入自动化设备，提高了生产效率，不然我们去年订单根本来不及生产。

他告诉记者，这几年明华齿轮非常注重设备革新，去年年底还签了一批设备购买订单，今年会陆续到厂。连续3年，我们在设备上投入了3亿元左右。他说，我们还和一家日本机器人企业达成了合作，他们会进驻到明华

齿轮，帮助我们进行设备改造。未来3年，我们希望一线操作产能减少50%。

也因为车间的大变样，这几年机修、数控等专业的人才成了明华齿轮最想要的“香饽饽”。我们现在就想要这类技术工，但是机械类专业的人才实在是少，尤其是学历高一点的，就更难找了。此前记者在招聘会上碰到明华齿轮的招聘经理李小姐，她说，这几年明华齿轮的目标就是通过自动化设备减少人员，同时找到更多年轻、有技术、有学历的员工。

## C 技术投入不遗余力，成日立国内唯一供应商

除了设备投入上的不断加大，这几年明华齿轮在研发投入上也是不遗余力。

我们之前去川崎重工。颜怀荣用“震撼”来形容自己当时的感受。他们光研发人员就有2000多人，这是国内企业达不到的水平。我们很多企业现在还奉行“拿来主义”，因为没有核心技术，我们在市场竞争上的抗风险能力很差。

因为看过太多这样的案例，所以明华齿轮在进入工程机械领域时，最初的方向就是要打造自己的核心产品。我们花了8年时间去铺开市场，这8年也是我们储备技术、人才的时间。颜怀荣说，这几年明华齿轮花了很多的成本投入研发，往往开发一个新产品，前期就要投入上百万元，不断做试验，不断失败，直到成功。

我们不想去打价格战，我们想要的是在某个行业或者某个细分领域掌握话语权。他说，没有话语权，企业会很被动。我们现在在农机领域里已经打响了品牌，也有了话语权。在挖机

这块，虽然我们占了国内很大的份额，但是与国外企业相比还有一定的差距，我们还需要继续追赶。

颜怀荣感慨，一个行业的发展不能靠模仿，必须在研发新产品上百花齐放，不然这个市场最终会走向畸形。

明华齿轮就是因为有自己的核心技术，才会吸引川崎重工、日立集团这些知名品牌，从而达成合作。

今年3月份我们就会小批量出货到日本，经过2年的测试，我们最终通过了日立集团的考察。他说。

2018年，颜怀荣和董事长一起前往日本拜访日立集团，当时就谈得比较顺利。此后，日立集团组织了20多人的团队来到明华齿轮考察，觉得各方面都比较合适。经过2年时间的严格考察，最终明华齿轮成为日立集团挖机液压齿轮唯一的国内供应商。

## D 每一份产品都有一份指导书，去年检测设备投入上千万元

颜怀荣认为，和知名品牌合作的好处，除了订单之外，还会带着他们成长，让他们学到很多。

比如日立对产品的严格把控，就倒逼着明华齿轮不断完善质量把控流程。

为了保证质量，我们从原材料开始严格把控。如果出现安全事故，日方会有严格的惩罚，惩罚力度之大，可能再大的企业也经不起一次。为了严控质量，去年我们在检测设备上就投入了上千万元。颜怀荣说。

他告诉记者，日立对产品的品质有着自己的标准，每一道工序都会使用自己的企标进行验收。他们的标准甚至比国标更严格。比如一个产品正常的耐久测试是1000个小时，但是日立可能要2000+1000个小时，就是2000个小时耐久测试做完后，再做1000个小

时测试。在这样的严要求之下，我们每一道工序都必须精雕细琢，就怕一道工序不到位，浪费了整个流程。

为了提升员工的质量意识，明华齿轮每一个新产品，就会要求技术部门对产品的重点工序、重点要求进行培训。而且我们每一件产品、每一道工序都有一份指导书，这份指导书是经过日企审核的，对方还会定期派人监察，看看生产时是否符合他们的技术规范。

正是在这样的严格要求下，颜怀荣才会很自信地说出，国内目前能在质量上和他们抗衡的企业并不多。我们公司现在的战略就是以质取胜，以质量来赢得市场，而不是打价格战。他说，从总体市场调查来看，只要质量做得好，无论这个行业处于什么样的淡季，我们都会有活干。

