



稳扎稳打，以质取胜

进发轴承供不应求的制胜法宝

记者 辛雨吟 贾宁欣/文 章毅/图



在泽国镇的夹屿工业园区，有这样一家专业研发生产P5级低噪音密封深沟球轴承及薄壁系列轴承的公司，合作领域涉及电机、机床、汽车、水泵等各类行业，被列入市重点百强工业企业名单，获得了“浙江省高新技术企业”“省级高新技术企业研究开发中心”等称号，2022年被评为国家级专精特新“小巨人”，还主持了浙江制造团体标准的起草，并参与了GB/T 33624-2017、GB/T 32325-2015、GB/T 297-2015、T/ZZB 0524-2018等国家标准的起草。此外，公司生产的“CGJF”牌轴承因为具有使用寿命长、可靠性高、精度高、噪音低等特点，被评为“浙江名牌产品”“浙江省著名商标”等，并获得过温岭市质量奖。这家公司便是于1999年成立的进发轴承有限公司。

一家今年24周岁的公司，是如何做到经久不衰地保持国内市场占有率为？近日，记者来到公司，与总经理来了一场面对面交流后，这个问题很快便有了答案。



进发轴承总经理李仙红。



工人在生产线上进行操作。



轴承装配生产线。



企业获得的各项荣誉。

高瞻远瞩，挖掘市场潜力

进入进发轴承的大门，总经理李仙红热情地招呼记者：先带你们去各个车间转一转吧。跟着她的脚步，我们依次参观了各个车间。令人惊讶的是，在机器运转声轰鸣的车间内，正在操作机器和放置配件的工人竟然屈指可数，这不禁引起了记者的好奇心。因为我们的车间自动化程度高，所以不需要太多工人操控。见此情景，李仙红作出了解释。2017年，他们刚搬入目前的厂址时，设备自动化程度便已经非常高了，但她并不打算固步自封，坚持去各个相关行业学习、借鉴，在设备更新换代上也投入了不少资金，现在十多台机器只需要由一两名工人来控制。

600余台高精度磨床数控设备、50余个自动合套自动压盖机、40余条先进的自动化流水线设备……公司逐步发展至现在的规模，离不开李仙红和丈夫的互相鼓励、扶持。恋爱初期，夫妻两人共同从事的是轴承经营行业，创业不易，也向亲朋好友借过钱。当时温岭的轴承行业还没有起步，李仙红和丈夫选择坐上前往上海的大巴车，不料随身携带的十几万元现金不慎被偷。当时我老公吓得人都晕过去了，太心疼了！幸亏我们运气好，小偷被抓住，借来的钱也重新回到了我们手上。回忆起过去，李仙红也忍不住笑出了声。尽管一路走来吃过不少苦，但收入不错，生活过得有滋有味。渐渐地，他们发现轴承的市场前景十分可观，于是萌生了转业的想法。就这样，在赚到一定资金后，李仙红和丈夫大胆地从轴承经营的舒适区转向轴承制造业。

轻舟已过万重山，对她而言，这些就是创业20余年来印象最深刻的事，而其他不过是创业过程中都会遇到的磕磕碰碰，只要夫妻两人齐心协力，千难万险都能迎刃而解。直到现在，她与丈夫依然分工明确，她负责狠抓产品质量，丈夫负责紧盯销售，逐步扩大了企业的知名度。

稳扎稳打，严把质量大关

创业初期，所有轴承相关企业起步基础其实都差不多，但它们能坐到台州市龙头企业的位置，关键就在于重视产品质量和品牌形象。在李仙红的严格要求下，无论是外观还是内在，公司目前生产的轴承都能达到进口标准，满足部分客户的需求，和日本、瑞典等国家进口的产品几乎没有区别。

当问及企业经营重点会放在研发上还是生产上时，李仙红几乎毫不犹豫地回答，研发和生产两者都要抓，它们是有关联的。特别是今年，她对产品质量的要求越来越高，因为在她眼里，质量上乘是企业能够生存下来的唯一准则。质量就是我们的生命，没有质量就等于没有市场。在其他企业受疫情影响损失惨重时，进发轴承几乎没有受到影响，靠的就是产品质量够好。

如何形成一条高品控的产品生产加工线？李仙红有自己的一套绝招：首先，要稳抓供应商提供的源头材料，严格检查材料有没有按照公司要求的标准生产，每一批进厂的材料都要进行抽检，合格后才能投入生产；其次，每道生产工序都安排了检验员把关，每道工序产出的部件合格率必须达到98%以上才能进行下一步；最后，成品也要进行100%检测，因为轴承对精度要求非常高，哪怕掉进一根头发丝都会影响使用。

除了对自己要求严格，李仙红对客户也十分上心。有时自己的产品非常精准，但对方的设备会存在轴承尺寸不对等情况，不了解具体情况的客户难免会不满。对此，她简单地举了个例子：就像我们平时买鞋一样，鞋子大了走路不方便，小了就会挤脚。每到这时，李仙红并不会急着辩解，而是耐心询问对方的设备是否需要调整，并及时提供完善详细的解决方案。她的这一份底气，正是源于对产品质量的重视和其丈夫对轴承业务的精通。不单单解决了我们自己产品的问题，还替客户解决了设备的问题。我们会根据不同情况对产品和每套设备进行细化，从用户需求出发将轴承进行分类，提高使用效率。在她眼里，能抓好工艺、设备、质量把控，就是进发轴承的制胜法宝。

随着公司知名度渐渐扩大，产品也慢慢出口到欧洲、印度、越南等地，但出口量并不大，大部分还是以内销为主，主要靠的是客户群体广及产品质量好，口碑在一传十十传百中稳步提升。

居安思危，领跑技术通道

如果说质量是进发轴承打开销售市场大门的一把钥匙，研发则是助力他们在市场上越走越远的助推器。我们现在能生产1000多种不同的机械零部件，销往全国各个省市。以后有机会的话，我们希望涉足航空航天领域。对于未来，李仙红也有周密的计划。她介绍道，公司目前的产值已经超过2亿元，接下来希望朝超过5亿元的方向发展，并且每年都会计划在基础上提升20%~30%。

轴承产品的研发需要一定技术基础，所以李仙红也会招聘相应专业的高学历人才，将他们安排在研发岗位。为了给精准高效生产保驾护航，他们在产品和生产设备的升级上双管齐下，投入了大量精力和财力，建立了1000多平方米的研发中心，其中包括产品设计室、成品检测室、精密测量室、性能试验室和理化分析室等。研发中心还拥有一支专业队伍，现有研发员30人，长期与多家研究中心以及国内外行业专家保持密切的技术合作关系，协同研发解决轴承关键技术及生产管理问题，自家公司生产的每个型号的产品都会拿到这里进行测试。

李仙红告诉记者，轴承行业每年都有专业的展会，明年9月在上海就有一场。借此机会，李仙红和丈夫刚好能和同行多多交流，互相借鉴经验，仔细考虑该如何增加出口销量。扩大出口不意味着放弃原先已经打下的基础，相反，我们会继续扩大国内市场，争取打入航空航天行业、军工行业、新能源行业等高端市场，响应政府提倡的“高质量发展”的号召。她认为，外贸工作要交给专门的公司负责，所以下一步会聘请成熟的团队负责外贸，首先将公司网站建设好，再多去参加国外的展会。

即使已经取得了不小的成就，但在李仙红眼里，公司依然面临一定的困境：现在，我们很难招到愿意长期留在这里的年轻技术人才，长此以往，公司会出现青黄不接的现象，年富力强的骨干人才未来或许将越来越少。其实像我们这类工作，只有经过日积月累的沉淀才能积累足够的经验和财富。因此，为获得更加长足的发展，她正在思考如何为团队注入新鲜血液：要改变目前“师傅带学徒”的模式，安排专人对新进公司的技工进行培训，减少师傅的职业焦虑，同时让学徒也能定下心来，真正挣到钱。

在聊天中，我们还得知李仙红和丈夫共有3个孩子，但她目前并没有制订将公司交给孩子们管理的计划。让孩子们独立生活也挺好，等他们的心思慢慢稳定下来了，那时再讨论这些事情也不晚。她笑着说，自己经常提醒孩子们，无论做什么事情都要沉心静气，三思而后行，工作并不会一直和想象中一样顺利，但只要肯吃苦，脚踏实地前进，相信无论在哪个行业都能有出色的成绩，而这也正好与公司“进无止境，发展无限”的经营理念相对应。

道阻且长，行则将至。采访结束后，她告诉我们，公司将把“壮大轴承产业，替代进口轴承”作为一直以来的使命，以“成为中国轴承领域第一品牌”为愿景，努力维护自身品牌形象，与时代共同进步发展。

一墅精装大宅 定标九龙湖 存20万抵50万 天境 225m²高定新品上市

(仅限琅樾府4#楼部分房源)