编者按：日前，市委宣传部、市总工会、经济和信息化局联合组织开展了瑞安市首届二十佳“创新能手”优秀职工评选活动，经过候选人推荐、公示投票、专家组评审等程序，产生首届二十佳“创新能手”，其中5名在塘下工作。本期开始，本报陆续推出这5名塘下“创新能手”的故事。

王日东:和繁荣公司一起繁荣

创新能手
Rui bao Tel:6688 6688

■记者 项武龙

人物简历：

王日东，安徽芜湖人，1969年11月出生，1998年来到瑞安，在市繁荣金属异型有限公司工作至今。

想“再待一年” 没想到待了十多年

“我去过很多地方，在这里找到了家的感觉。”在塘下工作了15年的王日东说。

王日东外出打工跑过很多地方，干过很多活，自1998年应聘到塘下镇的市繁荣金属异型有限公司后，就没有再挪过地方。15年来，他把塘下当成了自己的第二故乡，2008年被评为“30佳新瑞安人”，并荣获“2008年度市生产先进工作者”称号，今年获瑞安市首届二十佳“创新能手”称号。

1998年，刚到市繁荣金属异型有限公司时，王日东是操作工。“当时什么都不懂，干活也比其他同事慢，人家11时半下班，我就给自己规定12时下班，比别人多花时间做工，不做完手头的工作就不吃饭。”王日东说。

两年后，因为表现出色，王日东被推选为该公司总经理助理，年底还评上了优秀员工，工资也涨了不少。“这时候我就想，这家公司还真不错，我再待一年试试。”没想到，抱着“再待一年”想法的王日东一待就待了15年，从操作工到总经理助理，再到管理站代表，直至如今的公司总经理。

买不到先进设备 我们自己造

在金属材料压延业里，冷轧、冷拔算比较冷门的课题，先进的国产生产设备难以寻找和购置，进口设备纵然先进，但其价格昂贵，不是一般中小企业所能承受的。但企业原有设备耗能耗时，效益甚差。王日东心想，能否组合出轧钢机组来提高工效？

王日东带领工程师多次前往上海、无锡等地考察一些大企业的热轧设备，研究其原理和工艺，最后确定电机功率减小、变速箱配比加大、同步调控调速的连轧机组设计方案。连轧机组试制成功后，产能上升了，能耗下降了，经济效益大幅提高。此后，多台拉拔机还进行了同步调控调速改进，改进后的设备可以随心所欲地调整速度，便于测量与检验，且有效控制了工伤事故的发生。

两款异型钢 让他看到了商机

2008年下半年的金融风暴，让塘下不少企业惶惶不安。当年9月初，几位客户拿着德国诺托公司的两款异型钢产品来繁荣公司咨询。眼光敏锐的王日东立刻发现了其中的商机。在征得董事会同意后，王日东迅速组织技术人员研发这两款异型钢。那段时间，王日东每天都在车间与工人们一起试制模具。功夫不负有心人，2008年9月底，产品终于试制成功。

在安排技术部出工艺文件、生产部着手培训的同时，王日东参加了中国（北京）国际门窗幕墙博览会，亲自带上这两款异型钢与国内外铝塑、塑钢、塑料门窗五金行业主见面。

这两款新产品在当时的国内都是高档产品，立即有不少大公司下单，不少中小五金企业也都急切要求试单。在金融风暴的寒冬，“繁荣”的生意红火了起来。

在王日东等人的努力下，公司从单一的主导产品发展到精密异型钢、扁线钢和精密无缝管三大主导产品，其销售量和销售额都以20%的幅度逐年递增，产品间接销售到英国、德国、俄罗斯、中国台湾等地。王日东和繁荣公司的产品在国内塑钢门窗五金行业和国际门窗幕墙行业中享有较高的声誉。

“做企业与做人一样，没有平坦的大道，重要的是如何和一个齐心协力的团队去拼搏、去实现，去夺取更大更辉煌的硕果。”王日东说。

以质量赢产量 用信誉赢美誉

“力腾”:销售额逆势飘红

■记者 苏盈盈

没有大面积的厂房，没有家喻户晓的名声，在我市50强企业名单中也找不到它的名字。但在近年经济形势低迷的大环境中，它的销售额却呈现逆势增长，2010年销售额200余万元，2011年增加到435万元，2012年847万元。它就是浙江力腾法兰有限公司，瑞安市国际汽摩配产业园区里的一家小微企业。

这几天，力腾公司总经理黄加墨的脸上总是绽放着笑容，他说：“与去年同期相比，公司第一季度销售额又翻了一倍，这是个好开头！”

工人在车间工作

“脱胎换骨” 走中高端市场

力腾公司创建于2005年，是专业生产各种规格法兰（法兰是使管子与管子及和阀门相互连接的零件，连接于管端）、视镜的企业，产品广泛应用于石油、化工、造船和风电等行业。一路走来，“力腾”经历了几场“生死决战”，才步入正轨。

我市从事法兰制造的小作坊数量众多，产品档次低且竞争日益激烈。黄加墨意识到，倘若不改变发展途径，公司总有一天会走不下去。于是，他对公司发展作了重新定位。

近3年来，黄加墨花大笔资金对硬件设备和软件进行“脱胎换骨”的改造和升级，致力于生产中高端产品，成为我市较早取得省质监局核发的压力管道特种设备制造许可证的企业。

“制造法兰很简单，做成精品就有难度了。”黄加墨说，找一块地，买一台简陋设备，自己动手就可制造法兰。但是这样生产出来的产品质量粗糙，不能用于石油、造船等行业。

在生产设备升级、技术改造投入上，力腾公司总是不惜重金。去年，该公司投入500万元购入数控生产设备，进一步提高生产精密度，保障法兰质量。

在软件方面，该公司花重金聘请机械专业工程师，打造专业的管理团队，并不断培训员工。“我们设置生产流程是可追溯的，每个环节都有流程卡，产品一旦出现问题，马上能查到哪个环节出了问题，责任人是谁。”黄加墨说。

不惜成本 用信誉赢美誉

力腾公司的一面墙上，挂着一个醒目的“信”字。黄加墨说：“这个字是我们企业文化的核心，我们就是要用信誉赢得美誉。”

把产品质量做好，对客户来说，是最重要的“信用”。力腾公司生产的法兰大多数运用于石油、核电等行业的压力管道，一旦产品质量有瑕疵，就可能会引发管道爆炸等安全事故，对客户来说，产品质量至关重要。一直以来，该公司一直做到对客户信守质量承诺。

如今，力腾公司的产品广泛运用于石油行业及秦山核电站、嘉利特荏原泵业有限公司的压力管道上。“能供应给这些客户，是对我们产品最好的肯定。”黄加墨说，这些客户对产品质量要求很高，像嘉利特的负责人就曾说过这么一句话：“产品价格你们定，质量我们说了算。”

产品质量为“力腾”赢得了众多客户，诚心为客户服务的经营理念更为其稳固了客户关系。2011年，该公司接了一笔大连客户的订单，对方收到货时发现少了一件。经过物流记录查询，确定为物流途中遗失。一般情况下，力腾公司不需要为此承担责任。然而，他们发现丢失的产品是该项工程十分重要的配件，就算物流公司支付赔偿金，也弥补不了工程被耽搁所造成的损失。力腾公司二话不说，让工人连夜加班赶制出这件产品，并于第二天把这件重达150公斤的法兰快递给对方，仅快递费就花了2000元。

黄加墨说，赔上二次制造的成本和快递费，这单生意不仅没有利润，还亏损了近万元。“但是对方被我们的行为感动了，不仅建立了长期合作关系，还和我成了好朋友。这笔钱花得值！”