

卓智 连续两年摘得塘下 亩均税收企业50优 桂冠 研发 + 管理 成就 亩产英雄

R 小企业大亮点
ui bao Tel :6608 1255

见习记者 张润煜

近日,塘下镇2014年度“亩均税收企业50优”榜单出炉。瑞安市卓智电器有限公司以税收200万元,摘得“亩产英雄”桂冠。这是“卓智”第二年获此佳绩。

“卓智”厂区面积只有5000多平方米,年产值2500多万元。“麻雀”虽小“五脏”俱全,各个部门井然有序各司其职。谈及成为“亩产英雄”的奥秘,该公司董事长戴丁志给出的答案是“研发+管理”。

一次 差评 激发 革命

“卓智”成立于1989年,现有员工70余人,专业生产大功率继电器,主要应用于电动绞盘、电动车、叉车、牵引机等电控系统,在同行业中市场占有率达60%。其中,直流接触器系列是该公司的明星产品,具有体积小、负载容量大、使用寿命长等特点,为国内绞盘行业中的“领头羊”。

很多人不知道的是,早在成立之初,“卓智”是一个面积仅50多平方米的小作坊。随着技术的不断改进,“卓智”逐渐以产品的高性价比优势抢占市场,搬进新厂房,实现华丽蜕变。好口碑不仅让“卓智”成为同行业中的佼佼者,还吸引了不少国外客户,1999年起,“卓智”就先同行一

步,向欧美等国家的客户供货。

然而,较低廉的价格并未成为吸引国外客户的长久优势,质量上的不断提升方是站稳国际市场的关键。一次,在与美国客户合作时,“卓智”将产品及时交付,却收到了对方的“差评”:继电器的通断能力不够,容易烧结。尽管美国客户最后收下了这批货,但对方反映的问题一直困扰着戴丁志:仅靠价格优势能走多远?如何提高产品质量水平?痛定思痛,戴丁志决定对公司进行全面改革。

2009年,“卓智”请来台湾管理公司的专业人士重新设计质量方案。一个多月的学习中,戴丁志最深的感悟就是:从细节入手,优化研发和管理水平。

技术人员带来 头脑风暴

人才是企业发展的核心竞争力。戴丁志深谙此道,高薪聘请技术人员,并定期为企业员工开展技术培训。目前,公司共有6名研发人员,人数虽不多,他们的“头脑风暴”却帮助“卓智”解决了不少难题。

2010年,“卓智”取得与美国北极星公司合作的机会。据了解,美国北极星公司是世界最大的雪地车生产厂商。戴丁志瞄准这次机遇,决心要做出好产品。交货检验时,“卓智”信心满满地交出了承重50牛(牛顿,重力单位,1牛相当于

0.102千克)的继电器,“北极星”却突然改变要求:承重需达到100牛,3天内交出改进方案。这种考验可是“卓智”从未遇过的,戴丁志立即召集公司研发人员,讨论解决“北极星”提出的难题。第二天晚上,研发人员终于想出通过在继电器顶盖上增加三条“筋”的方式来增大受力面积,并通过屡次实验,验证可承重100牛。整理完方案,已是半夜,研发人员第一时间将整改方案发送到对方邮箱,“北极星”正值上班时间,立即作出回复:方案通过,合作

愉快!“这是我们第一次应对这样的挑战,虽然辛苦,但很有成就感。”研发人员井志伟说,此后,大家对于这种突发考验都能自如应对,这也激发他们不断学习进步的热情。

目前,公司共有十几项专利,还先后获得“瑞安市专利示范企业”、“浙江省科技型企业”等荣誉。2012年,“耐高温继电器”的发明将继电器的使用寿命从100次提高到1000次,这项产品为“卓智”带来了井喷式的发展,当年产值一下突破2000万元。

管理从细节入手

“台湾管理公司专业人员过来指导时,指出公司管理不够细致和执行力不足的问题。”戴丁志说。

针对提出的问题,戴丁志进行了逐一整改:有检查必须有记录,公司挂起了每日检查的看板;统计应分类细化,公司将报表分为周报、月报、年报,并将产品用A、B、C类区分;产品质量不能光停留在合不合格

上,管理看板上新增了数据化的考量……

走进“卓智”车间,记者看到,5条生产线整齐排列,每条生产线前都悬挂着生产管理看板,上面详细记录着各项检查细节。“起初员工不愿意做记录,经常敷衍了事,经过多次培训和制度的完善,终于让员工养成了边做边记录的习惯。”戴丁志说。

抓好细节后,“卓智”又给产品的质量上了层层保险:每个产品的每道工序都需检查,每一步骤的质量需经质检员检查并签字后,才可出成品包装。

“无论是在研发还是管理上使力,都是为了产品质量的不断提升。我们公司虽然不大,但过硬的质量让我们的产品拥有‘大能量’,助力企业做大做强。”戴丁志说。

邵伟光： 好茶千万 独恋普洱

见习记者 林翔程

在塘下一间茶行里,邵伟光将泡好的普洱茶倒入杯子,伴着一曲《高山流水》,茶香弥漫……该茶行环境优雅,是塘下一帮茶友的聚集地,邵伟光是这里的常客。

邵伟光1978年出生于邵宅村,自2009年喜欢上品茶以来,他说,“宁可三日无粮,不可一日无茶。”而这个“茶”,则专指普洱茶。

初结茶缘 倾心普洱

他与普洱的茶缘,还得从2009年说起。

那年,邵伟光的朋友从云南给他带了一罐旅行装的茶叶,十来种茶叶,各一小包。“伟光兄,喝茶不仅能振奋精神、有益健康,还是一门大学问,容易上瘾哦!”在朋友的建议下,邵伟光陆续喝完五六种茶叶。

一次,他照常往水杯里放了一包茶叶,饮一口后发现滋味醇厚回甘,而且汤色红浓、散发陈香。他掏出包装袋一看:

普洱茶。

带着好奇,邵伟光搜索资料,了解到普洱茶是我国十大名茶之一,从三国时的“武侯遗种”到《红楼梦》中的“女儿茶”,积淀了千年历史文化。自那以后,他“专情”普洱,目前,他藏有普洱茶二三十种,共有一两百斤,分别产自国内十几个名茶山。

在饮茶过程中,邵伟光发现,茶与人一样,需要一段时间适应环境。“一次,我从云南买来一饼普洱茶,因口感不佳放置不理。一两个月后,抱着‘不浪费’的心态拿出来再喝,清香独绝、汤味饱满。”邵伟光说,同一款茶叶,若气压、水温、水质、茶具、泡茶手法等不同,呈现的口感也相差甚远。现在,邵伟光每隔三四天就到附近山上打山水,用来泡茶。

寻茶200样,只为一滋味

邵伟光对普洱茶的痴迷程度,可以用“衣带渐宽终不悔、为伊消得人憔悴”来形容。他与普洱茶,还有这么一段故事呢。

2010年的一天,邵伟光来到一茶行,恰逢老板正在泡普洱茶,一杯过后,他发现茶香浓烈,茶汤如红酒般红浓剔透、绵柔饱满,润喉、回甘……一问才知,茶叶选自上百年古树,为1985年产的春茶,是老板的哥哥从北京带来,量少不卖,正巧

赶上,才得以一尝。

那是邵伟光第一次喝生普洱茶,从此他一发不可收。在朋友介绍下,他找到网上一家知名的茶论坛,论坛里有许多卖茶叶的商家,只需付运费,就能品尝茶样。邵伟光陆陆续续付了几十次运费,品尝了200来种普洱茶茶样,却始终找不到那天在茶行尝到的滋味。“喝茶讲究缘分,没有早一步,也没有晚一步,刚好碰上了,那便是

茶缘。”邵伟光感慨地说。

但是通过这一平台,邵伟光与茶友们分享心得、交流经验,逐渐懂得如何鉴别茶叶,学会如何正确泡茶、喝茶。“泡普洱茶时,动作要轻柔,温杯后再用高温沸水冲泡……”采访时,邵伟光一边示范一边向记者介绍。

“伟光兄现在称得上半个普洱茶专家了,只要喝一口就能得知茶叶的大致年份。”塘下一茶行老板谢云春赞道。

以茶会友 茶话人生

“互不相识的两人,因一片小小的茶叶相逢相惜,便是茶缘。一壶好茶,除了茶本身外,有茶友三两,更显滋味。”邵伟光如此理解茶缘与茶友。

起初,邵伟光只认识茶行老板,时常与其交流。“伟光兄热爱普洱茶,对茶叶有他自己独到的见解。每有新茶,我必第一个通知他。”谢云春说,有段时间邵伟光每天下班后到茶

行喝茶,聊上一两小时再回家。“有天晚上,他20时多离开茶业,我在22时收到一款新的普洱茶,就打电话通知他第二天来品,不料半小时后,他就赶来了,聊到茶行打烊才回家。”谢云春笑道。

后来,邵伟光逐渐认识了不少茶友,若有一款好茶,相互间相约共饮,或不吝相赠。“好茶在于分享,有句古语说,‘使

佳茗而饮非其人,犹汲泉以灌蒿莱,罪莫大焉。”邵伟光说。

“最初只是被茶吸引,但茶道文化更耐人寻味,饮一杯古树普洱茶,犹如与一位智者交流。一杯茶,不仅能使人心无杂念,还能领悟待人处事之道。”邵伟光说,他曾经脾气急躁,爱上品茶后性格变得沉稳内敛,并逐渐爱上书法、篆刻等需要静心创作的艺术。

瑞安冠金口腔门诊部
医保基层定点单位
(温5)医广【2015】第03-09-01号
地址 塘下镇塘下大道三华景苑1层西01室
咨询电话:0577-65352978

R 塘下“玩”家
ui bao Tel :6608 1255

