

从外贸看余杭开放型经济

低调坚守的梦想“微光”

蒋小丫

20年间,何平默默地把一个校办小厂做成了上市公司。他妻子说,如今的微光电子,某一个产品一天的产量比当初一年的产量还要大。这不得不让人想一探究竟:这家由校办工厂改制而来的企业,是如何在这市场浪潮中,摇身一变成了驰名商标、元件百强,并做到成功上市的呢?

临危受命 混沌处始见微光

说到微光电子,不得不提董事长何平。何平,余杭人,曾就读浙江电子工业学校,因德才兼备被留校工作,后升任校党委委员兼副校长。

1986年,浙江电子工业学校创办校办工厂——杭州微光电子设备厂,何平兼任厂长。1995年,由于看好电机市场,微光电子引进人才,进行电机生产。

不料,没过多久,引进项目的负责人突然离去,摞下一身债务,情况一下子变得非常糟糕,不少员工选择了默默离开。两年后,学校做出决定,将微光电子厂转制给职工。

没有一分地,没有一间房,仅一本营业执照,几件简单的设备,就这么一副“烂摊子”,一时间无人响应。可总得有人带个头啊,这时,何平站了出来,和另外四位职工一起出资把厂买了。

“刚接手时什么都缺,真是一穷二白……”何平回忆说。初期,他亲力亲为,狠抓产品质量,找市场销路,弄了一段时间后,嗷嗷待哺的小厂,竟然奇迹般地活了过来。

改制后的企业,离开了学校,在半山平安桥村租用了一间400平米的简陋厂房,何平感慨,“那段时间算是最艰难的日子,厂里的设备不完善,而厂房在下雨天还会漏水,时还会有泥鳅穿过……”

时隔多年的诉说,何平显得云淡风轻,但彼时的艰难,是他和“微光电子”漫长缘分的开始。这段时间内,他一人身兼多职,时而是技术人员,上前线和员工一起奋斗,时而化身财务人员,一起整理公司的每一笔收入。

稳中求进 微光电子终成器

往后的三四年,日子虽然依旧艰苦,但微光电子开始陆续接到一些单子,渐渐地有了起色,2002年,何平带领微光电子移师余杭

经济技术开发区。

当时,何平只有一个原则,就是脚踏实地。“那时,有两块土地供我们选,一块11.3亩,一块40亩;我考虑再三,觉得以我们当时的实力,拿大的土地会比较吃力,于是选了11.3亩,小一点没关系,从小做起嘛。”

麻雀虽小,五脏俱全。微光电子落户开发区后,凭借品质口碑效应,不仅在生产规模上进一步扩大,还获得了当地政府的大力支持。

2008年,余杭区大力实施出口名牌企业梯度培育机制,并积极参与杭州市商务委启动的“杭州出口名牌”企业评定工作。微光电子受到区商务局的大力推荐,成功认定成为首批“杭州出口名牌”企业。

到2008年年底,微光电子生产各类电机、风机300多万台,产品销往50多个国家和地区,包括国内的澳柯玛、意大利WHIRLPOOL、土耳其UGUR、德国DAN-FOSS、泰国SANYO等著名企业。

2011年微光电子又被认定为“浙江出口名牌”企业。此外,微光电子还是余杭区最早一批获得广交会品牌展位的企业之一。在区商务局的积极动员下,在原先2个保证性展位的基础上,争取到了4个展位。至今,微光电子仍是余杭区广交会参展企业中“余杭制造”的典范。

效益节节攀升,品质口碑与日俱好,微光电子继续顺应形势,于2016年6月22日在深交所中小板上市,股票代码002801。

“从一开始租房400平方到现在拥有100多亩地、10万平方的厂房,微光电子终于算是有了一个比较像样的家。”说这话时,何平的脸上依旧淡淡的,没有多大的喜悦也没有多大的感伤。就如他的性格一般,微光电子的发展一直是稳中求进。

随着“一带一路”国家战略的推进,微光电子的产品出口还拓展到了俄罗斯、巴西、伊朗、新西兰等沿线国家。

微光上市 规范照亮前进的路

在外人看来,上市,应该是何平最开心的时刻。他却摇摇头说,没有最开心的事,上市只是水到渠成的事,其实上市,也意味着压力更大了,多了一份对社会的责任。恰如他的妻子说,上市时并没有搞隆重的仪式,只是叫了几个亲朋好友聚了聚,吃了顿饭而已。

说到这里,还有这样一个小插曲:2008年,在昌达路新建厂房时,微光电子没有一分钱贷款,银行排着队上门提供贷款,何平都一一婉拒。于是有人问:“既然如此,为何微光电子还坚持多年执意进入资本市场给自己戴个‘紧箍咒’?”



这话传到何平耳中,何平表示:对于微光电子来说,上市是紧箍咒,更是一把保护伞,有了上市公司这个身份,可以取得更规范、更透明的发展环境。作为一名企业家,他对“规范”二字始终有着孜孜不倦的追求。

在中国电子元件百强企业中,微光股份位列第57名,是进入中国电子元件百强盈利能力最强的十家企业之一;在微电机领域,如今的微光股份是行业内的“隐形冠军”。外转子轴流风机,国内第一;冷柜电机,世界第一;ECM电机,技术国内领先……

企业影响力越来越大,但何平仍然很谨慎。“我们微光电子是1998年校办厂改制而来,作为改革开放的见证者、参与者、获利者,我们要珍惜改革开放的成果;同时,我们也要居安思危,所有事情都得从实际出发,没有能力的情况下就不盲目扩张业务了。”

因此,微光电子至今还是以电机、风机为主业。谈到未来三年发展规划,何平说,梦想是到2020年能实现10亿的销售,让员工收入再进一步提高。

从昨天的“微光”,到今天的“强光”,微光电子始终坚持脚踏实地。我们也期待着,今后的余杭大地上,出现更多因为努力奋斗,依靠科技创新、转型升级,实现从小到大,由弱到强的“微光”式企业,并最终形成具有余杭特色的“微光现象”!

