“德龙”入海激风雷

(上接A01版)北京,中国证券大楼。

中原内配上市中小板的首发申请又一次进入审核程序。

之前几分钟,排序在前的山东一家企业被淘汰,原本紧张的空气处于凝滞状态。

7位发行审核委员会成员一票否决,只要一人存疑,全盘流产。

场外,焦急等待的中原内配成员手心冒汗。

场内,薛德龙正在进行最后陈述。

流利、准确、果断!

薛德龙处事不惊,沉着应战。

评委颔首点头。

“中原内配,通过!”

表面镇静,内心激荡,薛德龙走出会场,和等待的同事一一用力拥抱,大家笑着、笑着,眼泪却忍不住掉下来。

1500个日日夜夜,多少艰辛,多少煎熬,多少付出,都融化在这喜悦的泪水里。

用薛德龙自己的话:“这一年,直接掉了15斤肉。”

成功上市后,方便快捷的融资平台突破了企业发展道路上的融资瓶颈,为企业建立了直接融资的平台。之后,建立现代企业制度,建立归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度,完善激励机制,资产并购与重组……有序展开。

上市后,中原内配成功募资10亿元,建成了87公顷的绿色、智能产业园,行业首屈一指,客户为之震撼。

上市激发了无限活力。过去,曾经为几百万元急用款求告无门;如今,几亿元的资金银行上门服务。

站上资本市场新的大平台,中原内配紧跟国际创新步伐,让企业立于不败之地。

(三)

内燃机的进步史,演绎着车辆发展史,更是人们追求美好生活的演变史。

中原内配薪火相传,砥砺前行,就是要在世界内燃机发展史上注入中国元素。

“中国制造”要实现从规模扩大向效益提升的转变,推动品牌国际化将是中国众多企业未来20年的核心战略任务。

中原内配先行一步,20年前的布局由一次出访萌生。

上世纪末的一个冬天,薛德龙在美国考察时看到,美国汽车在冰天雪地瞬间启动。当时,中国汽车在极寒天气艰难启动的硬伤深深刺痛了他。

“实业报国”,将中原内配气缸套装到世界知名发动机上、叫响“中国制造”的想法由此而起。

开辟两个市场、两种资源是薛德龙的雄才大略。

而“三个各50%”也显示了薛德龙超人的战略布局能力。

国内和国外市场份额各占50%!

乘用车和商用车份额各占50%!

主机和售后各占50%!

事实一次次证明,正是这种“鸡蛋不放进一个篮子”的布局,让企业规避了很多市场风险,做到了东方不亮西方亮,无论是非典、金融危机、中美贸易战,还是2020年的新冠肺炎疫情,企业都能从容应对,逆势增长,国际国内市场双循环既韧性十足,又极具张力。

如何迈出国际化的第一步?薛德龙的眼睛盯住了美国康明斯公司。

美国康明斯公司是世界最著名的大中马力柴油机研制厂商。其产品以可靠耐久性、高动力性能和省油傲视全球。它的多项性能指标均居世界同类型产品领先地位,有90%以上的产品50万公里不大修,50%以上的产品80万公里不大修。

2000年年底开始接触,开始双方谈得很不理想,因为康明斯一开始就没把中原内配当回事,百般挑剔,苛求到鸡毛蒜皮。

薛德龙接任董事长后,坦然接受对方方式。

将近一年,美国专家从原材料、生产过程、产品检验、包装、内部质量体系审核到管理评审,从文件和资料控制到质量记录的保存,从合同评审到售后服务。

每一道工序,每一个流程,都不放过蛛丝马迹。

中原内配与康明斯的磨合是个“复杂工程”。

双方的互信服从于产品,康明斯也有信服的时候,当你的细节强于对方时,事实决定输赢。

中原内配自主研发的铸态贝氏体的各项性能已经达到国际先进水平,但康明斯坚持使用英国GKN旗下缸套厂“绵羊桥”生产的毛坯,只让中原内配负责机加工。

“绵羊桥”是当时欧洲产销量最大的气缸套生产企业。

中原内配对自己研发的新材质更是信心十足。

对决,在“欧洲的NO.1”和“亚洲NO.1”之间已是不可避免。到底谁的产品更胜一筹?

巅峰对决,客户永远是优中选优。

两个企业的产品被送到了德国的检测机构,结果是“亚洲NO.1”的产品质量稳定性更好,性价比更具竞争力,中原内配成为这次决战的赢家!

事实面前,康明斯毫不犹豫地将气缸套毛坯订单从英国GKN转到了中原内配的手中。

惊喜不止于此。中原内配“抢”走了英国GKN集团供美国康明斯的全部订单,而接下来的交锋中,中原内配和GKN集团竟戏剧性地由竞争对手成为战略合作伙伴。

合作源于实力。中原内配成功突破北美战略市场后,开始加大对欧洲市场的攻势和战略布局。而此时,英国GKN主动伸出了“橄榄枝”:和中原内配合资,共同抢占和分享国际大缸径气缸套市场。

由此诞生一个传奇:世界500强企业英国GKN落户豫北小县城孟州。2005年1月12日,双方合资成立的河南中原吉凯恩气缸套有限公司在孟州市奠基。

2003年,中美合资东风康明斯公司举行隆重表彰大会,中原内配以质量零缺陷、及时的物流供货被评为“优秀供应商”,这个殊荣是除康明斯子公司以外唯一的中国企业。

中原内配的产品打开康明斯大门,就是打开了世界大门。

东风康明斯就像一只吉祥的“领头雁”,为中原内配引来了世界500强企业美国通用、福特、菲亚特-克莱斯勒、卡特彼勒、纳威斯达等,与德国戴姆勒、曼、大众,意大利菲亚特,瑞典斯堪尼亚等形成长期、稳固的战略合作伙伴关系,成为其独家供应商、战略供应商。至今,这些都成为见证中原内配品牌“国际化”初期发展的战略级客户。

“实际上,企业与国际知名品牌合作的过程,就是一个站在巨人肩膀上发展的过程。通过与国际知名品牌合作,可以看到与对方的差距,从而提高自身的管理能力、质量水平和研发能力。”薛德龙说。

平凡的人听从命运,强者才是自己的主宰。

古之立大事者,不惟有超世之才,亦必有坚忍不拔之志。

薛德龙统领中原内配的20年,也是中原内配在国际化道路上历经惊涛骇浪和暴风骤雨洗礼的20年。多少惊心动魄,始得眼前微风浮云,满目碧海蓝天。

每当看到鲜艳的五星红旗在中原内配位于美国底特律公司的上空高高飘扬时,薛德龙都无比自豪:过去发达国家能做好的现在我们做好了,他们做不到的我们做到了,做的比他们还要好,给中国人争了气,给民族工业争了光。

迄今,中原内配羽毛丰满,临危布局不惊,应对市场有序,屹立于世界三大气缸套生产企业之列,中原内配品牌誉满海外。

(四)

与德国戴姆勒的合作,可谓国际化合作的范本。

现代化文明,距离已不是问题,大洋彼岸被称为“地球村”。

2018年,穿梭在德国汉堡与中国郑州的中欧班列,把地处中国内陆的河南连接到世界制造业的前沿,长达1.1万公里的路程,16天就可以到达。

亚欧两个大陆的腹地传奇般贴近。

在这列洲际火车上,有两种汽车发动机零部件来自中国焦作,中原内配的产品将运往德国的斯图加特,安装到世界汽车第一梯队、驰名全球的德国戴姆勒公司汽车上,为其动力系统提供耐磨损、耐腐蚀、节能环保的“心脏”部件。

中原内配获得戴姆勒的信赖历时8年,在踏上这一世界顶级品牌汽车高地这些年,中原内配步步玩的都是心跳。

2005年,薛德龙将戴姆勒作为战略市场锁定,第一个遭遇的是材料技术如何“跳高”的问题。

当时戴姆勒使用的两种发动机都是新项目,并且是未来很长一段时期的主打机型,而戴姆勒只给中原内配提供了产品图纸,采用什么材料和加工工艺完全由中原内配自己拿方案。

在诸多技术难题中,一项叫作“材料切削性能”的要求,中原内配闻所未闻。

对方要求中原内配的气缸套既要满足戴姆勒新型发动机对材料热学性能的要求,又必须满足可加工性、力学要求,在材料选取上还要符合戴姆勒的特殊“口味”。

为了取得比竞争对手更具优势的材料性能,中原内配制订了12套技术方案展开试验。当时,实验中心还没有建立起来,铸造电炉一次只能生产20只毛坯,一批样品需要生产好几个批次,材料性能数据不能保持一致。

在重重困难面前,技术人员靠着“蚂蚁啃骨头”的精神做着试验。产品每加工一圈,就拿着刀具到检测部门检测磨损情况。几十只样品用这种形式,上千只样品还用这种形式。经历了无数个不眠之夜,功夫不负有心人,终于各项性能指标在2013年全部通过了戴姆勒的台架试验,戴姆勒也从此认识了这个中国行业龙头的企业精神。

同时,为了达到戴姆勒的质量管理要求,中原内配从原材料入厂的记录到生产过程的每一个工艺;从物流到成品出入库;从毛坯摆放到出进顺序,一项一项“放大镜”式筛查,甚至为了戴姆勒提出的毛坯“不露天,不落地,先进先出”10个字,当时实力还不是很雄厚的中原内配咬牙投入1500万元,对物流系统进行了一次大升级。

戴姆勒为中原内配质量管理体系打出了91.3的高分,授予中原内配A级供应商资格。

2018年,和戴姆勒合作3年后,对方把半成品合作上升为成品合作,关键工艺“网纹”是又一次挑战。

中原内配再一次满足了戴姆勒成品个性化要求,用“完美”二字收官,并于2019年1月完成业务合作的历史性转折。

成功源于诚心。

中原内配向戴姆勒供货多年,没有一只产品出现质量问题,中原内配的产品质量真正达到了“国际化、世界级”。

与戴姆勒相识十几年,批量供货业已4年,中原内配用质量“零缺陷”、良好稳定的材料性能和合适的性价比得到对方信赖,在你死我活的市场战中,中原内配以优异表现独家拿到戴姆勒50%份额。

中原内配和戴姆勒携手走过15年,双方的心越来越近,手握得也越来越紧,中原内配气缸套源源不断向戴姆勒、北美市场和欧洲市场进发。

驭风而起,振翅腾空。

中原内配在薛德龙布局下,昂首进入国际汽车发动机高端“朋友圈”。

(五)

狭路相逢勇者胜,市场需要牌子硬。

拥有自主知识产权和核心技术,就能增强国际话语权。

自主研发,在国际化经营中逐步形成国际品牌,这是中原内配国际化路线的必由之路。

与世界知名企业配套的中原内配,其生产的发动机气缸套符合世界知名汽车企业的要求。但是汽车技术不断更新换代,无形中对中原内配的产品提出了更高要求,这就需要不断提高自主研发能力。

就拿中原内配与东风康明斯合作为例,康明斯需要的气缸套用的材质是“贝氏体”,而国内当时生产气缸套所用的材料是硼铸铁。当时,“贝氏体”只在高校的教科书中有一小段说明。

在几乎两眼一抹黑的情况下,中原内配启动了相关气缸套的研发工作。一年之后,产品顺利研制成功并经过欧洲权威机构鉴定,质量优于世界同类产品,价格下降五分之四,自主研制效果显著,这是康明斯高看中原内配一眼的砝码。

“在我们研发出新产品之前,东风康明斯每年都亏损。通过我们的技术创新,东风康明斯每年可降低成本1000万元。”薛德龙说。

经过多年与国外企业的合作,中原内配目前已形成具有自己特色的研发体系。

“目前,国际上诸如福特和通用等整车企业的汽车发动机设计换代年限是5年,常常是这一代的发动机刚刚问世,下一代发动机的研发已提上日程。通过我们在北美、欧洲等地全球化的研发平台,我们能够第一时间得到这些企业下一代发动机的核心数据,这样就有足够时间在国内进行研发,从而达到不断契合国外主流汽车企业的发展步伐。”薛德龙说。

总结中原内配的国际化路线,我们可以清晰地发现,企业通过国际化,架起了通向世界知名企业的桥梁。

薛德龙还在美国底特律、英国切斯菲尔德和德国斯图加特成立了三大海外研发中心,在国内建立全国内燃机气缸套工作组,先后制修订了8项国家和行业标准,占行业标准总量的70%,有效推动了行业技术水平的提升。

在更多企业把转型的方向定位在由中国制造升级至中国“智”造时,中原内配的产业园已大步行进在“绿色、智能产业园”的轨道上。

在“数字化”车间,自主研发、无人值机的机器人正“娴熟”地用机械手准确地抓取缸套毛坯放在生产线上,电脑通过预设好的程序,将命令传输给机器人,机器人完成命令,最终一个汽车发动机缸套经过检测合格,装箱运走。

“随着中国经济的发展,人口红利在逐渐消失,劳动力成本在企业成本中所占的比重将越来越大,采用机器人生产线,虽然前期投入会比较多,但通过装备自动化,减少了人为操作不当或检测不精确引起的质量波动,损失减少了、订单增多了,更符合未来产业发展的方向。所以,我们义无反顾地将智能化作为企业发展的下一个步骤。”薛德龙对此有清醒的认识。

为了研发,薛德龙不惜血本,先后组建了院士工作站、博士后科研工作站、国家认定企业技术中心、发动机气缸套工程技术研究中心、国家认可实验室CNAS、发动机气缸套河南省工程实验室和河南内燃机摩擦副密封技术重点实验室。实验室资产仪器原值1亿元,能全面满足气缸套美标、欧标、国标、行标、国外先进企业标准的检验要求。

企业每年通过创新平台孵化出新产品、新技术、新成果超过200项,90%实现产业化。

超前创新让企业立于不败之地。薛德龙说,一句话,过硬的产品质量和巨大的研发优势才是全世界发动机企业选择中原内配的理由。

同时,绿色发展理念在产业园建设之初就一以贯之。2018年,中原内配投资360万元建成了“能效管理平台”,对整个公司的变配电、水、天然气系统的能耗进行秒级管理实时监测、数据采集和综合分析。通过该“能效管理平台”,工作人员坐在办公室内,足不出户即可实现对缸套生产、输配、消耗实施集中动态监控和数字化管理,并且把能源管理由过去的“技术节能”转变为“管理节能”。单此一项,中原内配年节约成本900余万元,年综合能耗节约5%,节电1300万千瓦·时,折标煤1600吨。

在全国上下加快环保治理的热潮中,中原内配更是自觉践行绿色发展理念,将各种节能、减排措施深度推进到所有公共资源的应用和生产现场中。

高峰,对攀登它而不是仰望它的人,才有真正的意义。

(六)

失败的团队没有成功者,成功的团队成就每个人,凝聚力需要沙子和水泥。

老薛会揣摩人,他能设身处地联系实际,企业要发展,先留住人。

用“偏安一隅”来形容孟州是很客观的。

它没铁路、没机场,地理不占优,位置不沿海,可就是出了俊鸟,飞出了金凤凰。

秘诀是啥?感情牌!

企业对员工“兄弟姐妹”般地爱护,员工对企业“一家人”一样地风雨坚守。

探究中原内配60多年基业长青的背后,绝对不能割断企业文化这条维系企业发展的根。

企业发展,急需人员补充,中原内配对外招工没有多大优势,员工以本地人为主,有的甚至一家三代都在企业工作。企业文化一代传一代,沉淀下来的好传统就形成了自己的特色。

老薛骄傲地说:“企业员工素质的高低,不是靠领导人吹出来的。即使在‘文革’期间,中原内配的员工分化成两派,他们也上街贴大字报,但贴完以后就回厂上班,各忙各的像没事似的。中原内配在那场十年浩劫当中,依然实现了发展。这是一个奇迹。”

中原内配能有今天,大家笃信一条:

企业就是饭碗之源,企业倒了,对谁都没好处,损失的是几千职工和几万家属的利益。

让职工成为企业的真正主人,变换职工身份更能让员工抱团。

2003年,一场覆盖全国的原材料涨价,中原内配遇到危急。

全厂2000多人“舍身救主”,自我消化原材料涨价4000余万元,员工的自救可谓惊心动魄。

薛德龙郑重承诺:依靠员工办企业的信念不变;接受员工监督的机制不变;虚心听取员工的意见和建议的传统不变;给员工创造优良工作环境和优美生活环境的做法不变;为大家办实事的作风不变。

“五个不变”起到了凝聚人心、鼓舞斗志的作用。

中原内配经历了千磨万击,千锤百炼,浴火重生,来之不易。中原内配的职工在一场场大仗、硬仗中忠于职守,敢打善拼,愈挫愈勇,淬炼成钢,关键时刻总能迸发出勠力同心、闯关夺隘、共克时艰的硬核力量。

2020年夏,在企业上市10周年、企业国际化20年这个特殊的日子里,薛德龙决定以颁发“忠诚奖”的方式,向中原内配的最强奋斗者致敬。

1663人受到“忠诚奖”奖励,奖励金额高达503.9万元。

受奖人数之多,金额之大,在中原内配60多年发展历程中史无前例。

受到奖励的有在新冠肺炎疫情防控中冲锋陷阵的勇士;有出类拔萃的工人技师和工匠;有工龄20年以上老职工代表;有铸造工、机加工、电修工、检验员和化验员。

薛德龙在表彰大会上说,企业之根是职工,狂袭全球的新冠肺炎疫情见证了中原内配人勠力同心的坚定意志。全体职工与企业同进退、共荣辱,强烈的主人公意识迸发出极大的活力。

此言不虚!

2020年,中原内配可谓“内忧外患”:中美贸易战持续升级,主机产品降价压力不断,行业增长持续乏力,同行竞争日益激烈,全球疫情持续蔓延,五重压力交织,形势严峻!

上半年,受疫情影响,海外业务同比下滑70%。

怎么办?充分发挥全球市场结构优势,抓好国际国内市场双循环,打好时间差!

一季度,国内疫情吃紧,重点保出口。2月10日企业首批复工复产后,仅用15天时间,产能恢复率达到100%,把迟交、未交、新开发的订单加大马力生产,确保现有客户和订单一个不丢失。

二季度,在国外疫情全面暴发、客户停工停产出现后,抓住国内新基建的机遇,不断扩大市场份额,全力以赴满足国内市场需要,国内市场同比增长35%。

下半年,国外市场基本恢复,实现了国际市场、国内市场相互促进和良性发展,打了一个漂亮的“指标翻身仗”,用11个月的时间完成了全年指标,把一个个不可能变成了可能。

非常时期,职工每天提前一个小时上班消毒,很多员工把家里测温仪用于厂里,大家开私家车相互接送。

安环部身负重任,大家连续4个月没有休假;后勤管理部角角落落搞提升,日复一日严消毒;党员上完白班上夜班,一丝不苟守护在各个检查点上。

铸造生产线利用国际和国内疫情暴发的时间差,创造了一套电炉15天就上线批产的奇迹;机加工生产线创造了日产量12万只的历史新纪录;国内市场用5个月完成了6个月的生产和销售指标;中原吉凯恩仅用5个月就完成了全年机加工自动化改造计划;中内凯思打了一场“大单攻坚战”,拿下了十几万只国六钢活塞大单;鼎锐科技仅用十几天,就完成了中内凯思急需的300多件从来没有干过的工装备件。

企业根在职工,赢在职工,职工是企业之本。

共渡难关,感动满眼,保护职工是薛德龙的责任。

新冠疫情来袭,薛德龙将职工的生命安全和身体健康放在首位,公司投入近150万元购置防疫物资,管好菜筐、餐盘甚至公厕,保证了疫情发生率为零。更难能可贵的是,在美国疫情严重的情况下,中原内配的美国公司不惜代价严防死守,做到了“零病例”。

为了留住人,薛德龙总结四句话。

一是“练”,将现有班组长以上干部拉到更大的舞台上学习,作为后备干部。二是“拔”,对关键岗位人员实施强制性能力提升。三是“引”,从社会各个领域放开思路招聘。四是“育”,对每年吸纳的大学生进行全方位立体化培养。

打破天花板,上升有通道,一代又一代中原内配人,挺起了企业的脊梁。

薛德龙鼓励技术员大胆创新,创新失败由企业来承担,如有成就奖励丰厚。

聚民心、集民心正是中原内配成功的基本条件。

“越是艰险越向前”成为中原内配最宝贵的企业文化。

薛德龙对员工的关心细致入微,连家属生病,他也会尽量抽空到家里探望。

每年过年,薛德龙都要给客户朋友发短信拜年,尤其是帮助过企业的人,更是不忘记,找机会也要回报。

中原内配上海公司总经理罗杰说,他第一次和董事长去瑞士拜访客户,董事长一行是从德国驱车7个小时赶到瑞士和他会合的。吃饭期间他才知道,董事长已经出来3周,行程达3万多公里,快绕地球转了一圈了。

如果集体出国,谈完合作大家高兴就会贪杯,他会把大家的护照都收起来,到机场再发给大家。

“我们所处的地理位置没有优势,但员工对企业的忠诚度是我们的优势,这是一笔宝贵财富,已成为企业成功的重要砝码。”薛德龙说。

中原内配的员工说起企业,自豪满满,购车有补贴,买房有补贴,“五险一金”有保障,家有急事难事有互助基金,子女上大学有奖学金,免费工作餐,更别说出国培训、股权激励等。

薛德龙最自豪的是他亲手打造的产业园,千亩园区、百亩绿化、三季有果、四季有花,员工工作环境相对之前有极大改善。铸造车间过去又脏又乱,冲天炉员工下班满脸污黑,一身烟尘。现在,车间装了空调,工作条件简洁有序,工作餐做在车间,吃在车间。工人干劲倍增,700人干出了1500人的产量。

响必应之于同声,道固从至于同类。

现在中原内配每到关键时刻,只要薛德龙振臂一呼,应者千人一声。

领头羊是一个团队的核心,他存在于团队之中,又有高瞻远瞩的视野,用能力让大家信服,知人所需,供人所求,以德为上。

(七)

翻开中原内配荣誉册,犹如一座座丰碑。尤其亲历者,看奖杯如过电影,他们会感慨万千,有人会泪流满面。

每一个荣誉背后,都有一个难以忘怀的故事。

奖杯是薛德龙和他的战士用汗花、泪花和心血铸就的,那首《血染的风采》很符合当时的意境。功勋卓著的钢铁队伍在薛德龙的统帅下,造就了中原内配的辉煌。

我们摘取其中一部分,就足以展示他们的实力:

中国制造业单项冠军示范企业(气缸套);

国家绿色工厂;

国家高新技术企业;

中国制造业500强;

中国信息化500强;

全国内燃机标准化技术委员会气缸套工作组组长单位,负责气缸套行业国家标准的制修订;

拥有国家级企业技术中心、博士后工作站;

中原内配从市场上收获的各种奖项更是拿到手软,每到年底,中高层人员分赴全球客户的领奖台,为企业的荣誉墙带回一批又一批“优秀供应商”“质量优胜奖”“同步开发奖”“钻石供应商奖”等等。

有位名人说过,世界荣誉的桂冠,都用荆棘编织而成。

不会无缘无故被上天眷顾,中原内配看似“一路开挂”,其实是努力完成的蝶变。

在一个企业里,荣誉是实力的见证,荣誉是团队的旗帜和灵魂,旗手薛德龙功高至伟。

一路走来,咬定青山,一往无前。

薛德龙说,现在的好并不代表着未来一定会好,中原内配深入推进国际化的希望在明天的道路上,他更关注三大发展战略的实施。

首先,要稳固当前的龙头产业,继续保持龙头老大地位,不断完善延伸发动机核心零部件产业链条,这是看家本领!

第二,根据国内外形势的不断变化,布局智能制造、智能驾驶、汽车电子等高科技产业,这是行业的发展方向。

第三,涉足新能源、新材料、军工等新兴领域,这是更前沿的目标和布局。

强链、延链、补链,三大发展战略布局已初见成效。

强链固基,打造数字化工厂。携手中国移动、华为、爱立信、中兴,共同签订建设“5G智能制造智慧产业园项目”合作协议。集“5G网络建设和内网改造,集团大数据平台中心建设,5G智慧物流,工业信息安全”为一体的“5G+工业”互联网平台项目,全力构建数字化工厂。目前,项目已获得工信部批复,河南省仅有2家进入。

延链升级,坚持高端化发展。疫情防控期间,中内凯思抢抓机遇,国六活塞研发与主机厂同步推进,顺利拿到国六大单,布局国七项目开发,汽车发动机摩擦副已形成完整产业链,正在形成行业独有的核心竞争力。上海公司盖瑞特长安项目电控执行器正式批产交付,已形成生产一代、研发一代、储备一代的产品梯队,新的生产线正在加快建设,一些大主机厂已经送样,总金额超过10亿元的24个定点项目让我们看到了中原内配成为汽车电子产业第一民族品牌的曙光。

补链谋远,战略布局基本完成。2020年3月,中原内配通过在线签约,实现与北京航天和兴公司的战略合作,全面进入航空航天军工领域。

未来,汽车电子、智能制造、智能驾驶、航空航天产业将形成集团支柱性产业,为抵御全球性风险和危机提供更大的发展韧性和产业调整空间。

(八)

四渎之宗的黄河,千秋万代一件事:

目标如一,奔向大海。

黄河从巴颜喀拉山发源,穿黄土高原时,惊涛澎湃,以气吞山河之势,掀起万丈狂澜,其英雄的气魄,表现民族精神。

它在越淮海平原时,蜿蜒东流,川息宛转,九曲连环,慈祥温顺,表现出母亲的柔情。

黄河之水天上来,奔流到海不复回。

中原内配紧邻黄河,受黄河文化影响,铸就了“黄河向海”的雄心和百折不挠的意志。

薛德龙就是“向海而生”的航标。

德龙有德,龙有灵性;德为厚德,诚外无物。

薛德龙秉承“成功源于诚心”经营观,不三心二意,不朝秦暮楚,不乱心思,不挣快钱,踏踏实实做主业,心无旁骛做气缸套,就用一个小小气缸套,把一个内陆小县的企业带向全球行业巅峰,带上国际化企业集团的轨道,带到更浩瀚、更深远的商业蓝海!

黄河落天走东海,万里写入胸怀间。

薛德龙就是以这种工匠精神,用黄河的坚韧性格,在产品上精研细磨,在汽车发动机零部件上绣花,用实力铸就辉煌。

黄河出山,浩荡不可阻,直取东海,洗泥沉沙而成浩瀚!

东海入太平洋!

太平洋是世界上最大、最深、边缘海和岛屿最多的大洋。它位于亚洲、大洋洲、南极洲和美洲之间。

一洋连世界,薛德龙的眼界很宽阔。

20年奋斗,中原内配将气缸套做到了世界第一。

通过和英国GKN、德国KS、日本理研合作,以及控股、参股,拥有了活塞、活塞环、轴瓦,将发动机核心零部件PCU做到了中国唯一。

如今,中原内配三大发展战略完成布局,已经做好了产业全面转型的准备。

一个世界级的中原内配,实现百亿目标,建成百年企业,正在薛德龙的蓝图中。