

通达股份

Tongdagufen

一个民营企业成长的中国故事

全省线缆行业唯一上市
连续8年出口创汇位列前茅

产品远销重洋,成为“一带一路”上的“中国制造”

三十而立,作为河南省线缆行业唯一上市和连续8年出口创汇前茅企业,如今的通达股份沉稳、健硕,继续在行业发展之路上不断加速前行。

回顾通达股份风雨发展历程,总经理曲洪普提到最多的词汇是“抢抓机遇”、“不惧挑战”,这也正是企业自身“品格”所在,体现在三十余年来企业纷至沓来的海内外订单中。

□东方今报·猛犸新闻记者
弯继伟/文 李书宝 张欢欢/图

乘电网改造“东风”,一马当先抢占河南、山西行业市场

当下,国外新冠疫情的持续扩散,影响全球市场需求,不少企业外贸出口面临严峻形势。通达股份一手抓疫情防控,一手抓生产,最大限度降低疫情对企业生产经营的影响。

“今年的目标是保证全年销售额不下滑。”曲洪普说。作为河南省线缆行业唯一上市和连续8年出口创汇前茅企业,通达股份今年销售目标定位相对“稳健”。但企业上半年超10亿的营业收入,依旧让不少同行企业难以望其项背。

其实,这也是企业自信发展的一种体现。自信从何而来?细细梳理通达股份国内外市场开拓历程中的重大“节点”,答案逐渐明晰。

回望过去,曲洪普坦言,第一轮全国农村电网改造,是通达股份发展遇到的第一个重大机遇。

1995年前后,经过几年苦心经营,通达股份初步完成原始资本积累,走到了是“小富即安”还是“大胆突破求变发展”的选择路口。

“要发展,必须要扩大规模,总不能老待在地下室吧”,曲洪普回忆道,经过商讨,“铁三角”最终决定扩建厂房、更新设备技术、招聘业务员,谋求新突破。恰巧,1998年我国首轮农村电网改造升级工程开启,通达股份的第一个重大“机遇”不期而至。

“凭借在电力行业树立的良好信誉和口碑,我们拿到的第一个订单就高达800多万元,很鼓舞人心,时势造英雄!”提起当年往事,曲洪普仍难掩激动。

乘着农村电网改造的这阵“东风”,通达股份顺势而起,迅速占据河南、山西两地电力行业市场,取得长足发展。

亿元订单“不挣钱赚吆喝”,擦亮诚信金字招牌

全国农村电网改造结束后,通过对产品市场走势的敏锐判断,通达股份开始大胆涉足超高压电缆研发和生产。

曲洪普介绍,当时随着三峡工程的建设,超高压输电电缆市场需求增大,通过积极对接国家电网公司产品需求,2003年,通达股份一举拿下两笔500千伏超高压输电电缆订单。

“当时行业内都在质疑,通达股份这样一个小民企,干得了这么大的单子?其实我们早已胸有成竹”,曲洪普说,通达股份承接的这两笔订单不仅如期交付,而且电缆在施工过程中均一次性展放成功,这种良好企业信誉和过硬产品质量,也让企业随后顺利拿下了国家电网公司的亿元大单。

曲洪普介绍,工程具有滞后性,拿到亿元大单不久,2007年前后,国内铝价猛涨,电缆生产成本一下提高,继续生产供货,企业必定赔钱,但为了企业信誉,通达股份选择坚持。

“我记得很清楚,董事长跟大家说,就是砸锅卖铁也要供货,企业信誉

不能丢,就当不挣钱赚吆喝。”曲洪普回忆。令人欣慰的是,就在通达股份开足马力生产时,一块儿接单的企业出现“断供”,通达股份“接盘”后,经过重新招标议价,挽回了不少损失。

坚守诚信让通达股份赢得客户的青睐,2009年,在国家电网公司的招投标中,通达股份中标量排在第一位,成为名副其实的行业龙头企业。

居安思危,也正是在这一年,企业开始大胆谋划走出国门。

初出国门,一笔订单亏500多万“换”经验

转战国外市场,通达股份经验不足,从聘请行业专家任顾问成立外贸部,到招聘人员组建团队,一步步从零做起。

“外贸部成立之时发展思路就很明确,不小打小闹,只瞄准国际大单,不过在国际贸易中,客户见不到、摸不着,经验不足,走弯路在所难免”,曲洪普说,2010年接的那笔千万美元赔钱大单,让他至今记忆犹新。

通达股份外贸部成立后的第二年,顺利拿下越南500千伏超高压输电电缆订单,价格超千万美元。接单

后,企业按部就班生产供货,在订单顺利交付后,代理公司却突然“变了脸”。

“代理公司单方毁约提高佣金,让我们公司直接损失500多万元,国际投标都是通过国外代理公司进行,当时过于信任代理公司,也怨我们对国外市场把控经验不足,花钱买教训。”曲洪普说。

有了这次惨痛教训,在后来的国际贸易中,通达股份定下“有风险的不做、没有利润的不做”原则,也学习借鉴了很多规避风险的办法,比如订单投保等,得益于经验的不断积累,在随后的国际贸易中,通达股份稳扎稳打,销售额一路平稳增长。

细节取胜拿下近两亿大单,奠定海外市场影响力

身为通达股份外贸部总经理的李倩,见证了公司国际贸易的发展。在她看来,在进行国际贸易时经验最宝贵,“同等质量比价格、同等价格比细节”,公司外贸部成立以来最大的一笔海外订单,总价2880多万美元,正是这样赢得的。

李倩介绍,当时哥伦比亚国家电网公司发布招标信息后,通达股份积极跟进,在经过一年的投标工作后,最终脱颖而出,进入谈判环节。

“因为单子比较大,竞争很激烈,进入谈判阶段的企业都把成本核算得很精细,价格压得很低,虽然我们的报价排在第一位,但对方没有直接宣布我们中标,而是提出要到厂里考察,验厂。”李倩回忆。

验厂环节,通达股份从细节入手,做了充足准备。功夫不负有心人,对方考察团考察结束时说的一句话,让李倩至今记忆犹新。

“你们的员工都很亲切,到了这里,有一种家的感觉,我当时就觉得这事儿成了”。最终,通达股份以细节打动对方,成功拿下近两亿的外贸大单,在海外市场实实在在地打出了影响力。

曲洪普表示,近年来通达股份积极响应国家“一带一路”号召,加强海外市场的开拓力度,受到国外客户的一致好评,同时,随着今年6月公司信息化建设的启动,企业生产经营管理更加精细化、科学化,将迈入新的发展阶段。



公司几乎每天都要接待来访的海外客户