

东方地毯董事长韩洪亮：向着世界知名品牌的征途不断创新

樊飞 王健 苏小兵



东方地毯董事长韩洪亮

在刚刚结束的第二届进博会上,东方地毯再次迎来高光时刻。此次第二届中国国际进口博览会上,国家会议中心前门迎宾毯、领导人与外宾合影台、国家会议中心进厅长廊、国家会展中心各分会场主舞台以及各分会论坛前厅共7600平方米的地毯全部是东方地毯提供的“东方红”地毯。这是东方地毯继中非合作论坛、青岛上合峰会等重要活动后,再一次代表中国地毯最高水平在重要舞台上展露滨州高端制造的身姿。

工匠精神根植企业灵魂,专注主业力争世界知名品牌

据悉,本次东方地毯在进口博览会的亮相并非首次,在2018年首届中国国际进口博览会中,东方地毯已经凭借过硬的产品品质,能够满足各种重要(大型)会议地毯高标准要求而成为了进博会的地毯供应方。

东方地毯董事长韩洪亮介绍:“无论是从环保、阻燃等性能方面,还是从色彩、舒适度等方面,东方地毯都提高到了更高级别,确保地毯的完美呈现。由于会议场所人员密集,且空间相对密闭,消防安全是重点。这款型号地毯(进博会款)从最初的纺纱阶段到后续成型多个环节都做了阻燃处理。也正是这种稳定的高品质呈现,使得两届中国国际进口博览会、G20峰会、中非合作论坛北京峰会、上合峰会、乌镇互联网大会等重大会议活动都找到了东方地毯进行合作。”

这是东方地毯专注行业几十年才结出的硕果。1985年,韩洪亮从德州纺织工业学校毕业,被分配到滨州毛纺织总公司下属公司,成为一名工艺员。此后,他历任车间副主任、车间主任、生产部主任、(子公司)副总经理、总经理。2000年3月26日,作为滨州市的第一批改制企业,东方地毯成功进行改制,由国企变成合资企业,韩洪亮成为东方地毯的董事长兼总经理。

行业内对韩洪亮的评价是:“一个‘技术’型企业管理者,在国际国内地毯产业发展趋势及市场趋势的把握上高度敏锐。”据韩洪亮介绍,地毯一共二十多道工序,在整个纺织行业里面是最复杂的产品。这么多年东方地毯认准地毯这个行业认真打造,把稳健放在第一位,小步快走,把擅长熟悉的事情做好,成就了今天的东方地毯。

目前,东方地毯是地毯行业的龙头企业,产品已涵盖家居、酒店、商务、船舶、汽车、航空等领域,是亚特兰蒂斯、希尔顿等国际酒店指定地毯供应商。近几年,企业生产销售情况一直稳居国内前三名,是《机织地毯》国家标准主要起草单位,真正成为了国内地毯行业的领头羊。东方地毯将“东方”打造成为中国驰名商标,产品获得中国地毯行业首批国家质量免检和中国名牌产品,先后被认定为“全国地毯行业十大影响力品牌”,先后获得中国纺织行业质量最高奖“全国纺织行业质量奖”、“中国地毯行业杰出贡献奖”等殊荣。

国内开花,国外斗艳。伊朗地毯、土耳其地毯世界闻名,这些地区的地毯文化都有几千年的历史。东方地毯凭借自身特色不仅销往欧美、澳洲、南美、非洲、东南亚等三十多个国家和地区,还把地毯卖向了中东的伊朗、土耳其这些地毯王国。

“咱们的地毯能打开伊朗、土耳其市场靠的是差异化,比如伊朗和土耳其地毯的特点是注重前面的织造工序,产品纹样密,图案精细。我们则将现代技术嫁接上传统中国工匠技艺,在后整理方面超过他们,比如雕刻技术、水洗剪花等工序。这些我们中国上百年手工地毯流传下来的技术是伊朗土耳其都不具备的”,韩洪亮说,“不管是伊朗、土耳其还是中国,都能买到最先进的设备,装备方面大家没有很大的差别,重要的每个民族文化的积淀。”

东方地毯在中东销售的价格不低,“低端产品靠价格,高端产品靠差异化,光靠价格竞争的时代过去了。我们的目标是把东方地毯打造成中国地毯第一品牌、世界地毯知名品牌。”韩洪亮透露。

高端制造路遥且艰,东方地毯不断创新永远向前

走进东方地毯展馆,一件件精美的地毯映入参观者的眼帘,手工剪花纯毛地毯、家居工艺块毯、商务拼块毯、高清印花工程地毯、工艺挂毯……这些终端产品也让我们对“高端制造”有了最直观的认识。而每一个新产品背后都有一个攀登技术高峰的故事。

机织地毯因其生产效率高、产量大、便于规模化生产、定制周期短、价位等级多样等优点,相较于传统手工地毯,已成为当前地毯市场的主力军(占比约90%)。而机制地毯的生产织造,目前均普遍采用乳胶背胶工艺,即采用乳胶作为黏合剂对绒纱以及衬布进行固结,这就带来了整个行业无法规避的瓶颈顽疾——海量乳胶的使用。随之带来了不够环保、成本高、生产过程不利于职工健康、降低地毯品质等问题。

“制冷行业抛弃了氟利昂,我们能否抛弃乳胶?”东方地毯集团有限公司的技术团

队大胆地提出了这一设想。与高校联合攻关,历经4年的研究和反复试验,项目团队自主创新完成了从工艺优化到设备的研发改造,最终实现无乳胶地毯的产业化。无乳胶地毯创新成果堪称地毯界的一次革命,被中国纺织工业联合会科技部科技成果鉴定委员会鉴定为“整体技术达到国际领先水平”。

任何颠覆性创新的成功都不是偶然,东方地毯自成立以来,始终注重研发投入,聚焦产品研发升级,逐步增强自身研发设计能力。据韩洪亮介绍,东方地毯现有一支近百人的研发设计团队,拥有专利120余项,通过与世界顶级科技公司合作,持续开发行业尖端产品:与美国杜邦公司合作开发“索罗纳地毯”,产品中添加37%玉米纤维,以其出色的易清洁特性,实现终身抗污性能;与奥地利兰精公司合作开发天丝地毯,国内首创,实现地毯产品的可回收降解。



东方地毯荣誉榜

东方地毯展厅

经营发展稳步向前,改制二十年再启程

2020年是东方地毯改制20年。刚改制时东方地毯还是个小企业,那时韩洪亮就提出要做中国地毯第一品牌法人的愿景。当时很多人不信:“我们规模这么小,连个品牌都没有,能行?”

改制伊始,企业内忧外患,产品单一、开发力度不足,市场停滞不前,韩洪亮和董事会进行了大刀阔斧的改革,东方地毯开始声名鹊起。2004年,东方地毯在滨州经济开发区建立了现代化工业园,工业园当年投资、当年动工、当年投产、当年见效,被誉为“深圳速度”。东方地毯围绕做大做强机织地毯的目标,陆续投资引进世界先进的威尔顿地毯织机、高速阿克明斯特地毯设备、簇绒地毯设备、高清印花设备、拼块地毯生产线、全自动后整理设备等,同时,韩洪亮始终坚持“科技创新,专业精深”的发展思路,不断加大新产品开发和新技术的投资力度。集团公司打造出了一批技术精湛的专业设计人员,产品的研发、设计、生产始终走在国内同行业前列。

步子小,转身快,重积累,是东方地毯腾笼换鸟的秘诀。2007年美国次贷危机爆发,此时出口占到公司销售的40%,20%出口美国,销售大受影响。公司迅速调整战略,把销售方向从美国转到日韩、东南亚并加大国内的销售。“这一次转型非常成功,尤其是转向国内,正好赶上了近十年国内经济的高速增长。市场、产品、服务是转型的几个关键点,都需要平时的积累培养,尤其是东方地毯改制后非常注重营销队伍的培育,健全国内网络基础,没有网络这次转型肯定成功不了。”韩洪亮介绍。

东方地毯在发展中不断对自身发展模式进行修正:稳步、稳定推进,集中优势做大做强地毯主业。2018年韩洪亮获得了“改革开放40年家纺行业突出贡献人物”称号,这也是中国地毯行业唯一获此殊荣的企业家。而今年对韩洪亮来说则更意味深长:“我们现在已经达到了引领行业的水平了,未来20年,我们要在国际上达到领先水平,打造国际知名品牌。”