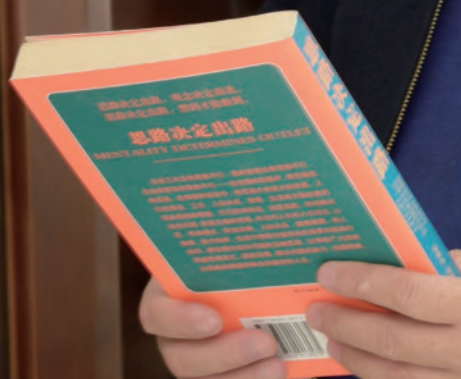


COVER
封面

河北海捷集团
董事长 张其海



张其海

河北海捷：将沧州优势带到全球

文 | 刘明星

2020年10月，MFC《金属板材成形》杂志在沧州举办了MFC2020金属成形展览会。开幕当日，沧州市钣金产品行业协会的张其海会长带领60多家会员企业的100多名代表参会，在现场举办了一个与东盟经济文化联合会的合作签约仪式。

由此，我们认识了张会长，他是河北沧州的当地一个龙头企业——河北海捷集团的董事长。展会结束后，他邀请我们参观了他位于黄骅中捷产业园占地140亩的现代化工厂。时隔一个半月，他又带领会员参加MFC在苏州举办的“2020中国钣金加工技术发展年会”，MFC记者有机会深度采访张会长。

MFC：首先，请您向我们的读者简单介绍一下河北海捷的情况。

张其海：河北海捷现代教学设备有限公司创立于1996年，主要从事多媒体教学设备及以物联网为基础的整体创新型智慧教室解决方案的研发、生产、

销售、服务，是中国第一家切入多媒体教学设备行业的生产企业，以出口为主，包括以教学为主导的8大系列产品：高端数位演讲台系列、教学教具系列、教学平板充电柜系列、智能图书柜储物柜系列、校园通讯网络机柜系列、学校防疫消毒柜系列、电子产品及塑料制品等，获得了30多项国家专利和8项国内及





国际性认证。

为了更好的开拓国际市场，海捷于2016年全资收购欧洲知名教育设备品牌INDOTA，2018年海捷牌商标被国家认定为驰名商标。截止2020年，海捷发展了8家国内代理商，26家国外代理商，创建了国际性网络销售平台2个，销售网络覆盖了世界60%的国家，产品销售到了40多个国家。

通过24年的努力，海捷公司不断发展壮大，逐渐形成了集团化运作模式，打造出以海捷公司为龙头的5家企业和两个研发中心，以及八个钣金加工合作工厂。集团公司彰显出强劲的发展态势，现有员工500多人，销售收入从2015年以前的几千万元徘徊，到2019年实现突破2亿元大关，其中每年生产平板充电车6万台、智能讲台5万台，产销量一直在增加。

MFC：沧州的钣金和五金产业以来料加工为主，很少有钣金企业有自己的产品，请问海捷如何发展出自己的品牌产品的？

张其海：我原来在中捷友谊农场电器二厂工作，做生产统计调度。工厂原来也是邮电部数得着的大企业，最多的时候有1700多人，给邮电部的一些下属企业供货。但是，1990年之后几年，更先进的电话程控机技术起来之后，我们的产品没有竞争力，很快就被淘汰，一个大型工厂就破产了。

失业之后，我出去找工作，因为一个无意之中的善举，和天津港田摩托车的供应科长认识，并有机会给该厂配套摩托车一些模具，把一起下岗的一帮懂模具的同事聚集起来创业。因为我们做事实在，质量过硬，价格又比市场同类

产品便宜很多，从而又获得了摩托车车架厂配套冲压件的订单，材料和设备都是客户借的，由此积累了第一桶金。

我因为喜欢广交朋友，获得一个机会，给松下、爱普生、明基等代理商供应投影仪的一个支架，当时这种架子都是进口的，一个要600元，我们供货300元，把中国这个吊架的市场基本全部占领了。当时多媒体教学设备在大学里开始大量安装使用，凭借钣金冲压的加工优势，我们和北京大学现代教育技术中心一起设计研发了适合高校用的多媒体教室、语音教室的设备，用海捷的品牌销售，进入了教学设备的广阔市场。

很快，业内有很多企业也跟着一起做，价格很快降了下来。怎么办呢？我一直秉承16字原则：“人无我有，人有我精，人精我廉，人廉我转”。比如现在国内同行开始做多媒体教室，我们就做智慧教室，涉及传感、物联网、人工智能、多媒体和云计算等技术，门槛很高，达到了国际一流水平，智慧教室在国内才刚起步，软件和硬件我们都掌握核心竞争力，能保持领先优势。2013年，我们的HJ-YJ24H智能讲台和管理系统被神舟十号选用，用于太空和地面教学。

除了产品，还体现在两方面：第一，我们的眼光不局限于国内市场，去全球找市场，比如iPad在国外的教学非常流行，我们就开发出智能充电柜，不光能充电，还有强大的数据分发和处理功能，老师和学生之间文件、屏幕、数据能快速共享分发，成绩考核快速完成，可以给不同的学生提供定制个性化的内容，大教室的硬件自由组合，很快搭建

成一个一个的讨论小组等等。

第二，打造品牌，保持定制化的创新能力。我们现在把大部分的钣金业务分包给协作厂，同时也保留了包括宏山激光的自动化切割线等加工手段，用于大批量的定制化产品。我还投资 1000 多万新建零排放的喷涂线，来保证最终产品的喷涂质量。这个资质很难拿，因为我们是出口大户，领导很重视，特别批示投产，按照最高的排放标准建造，也对我们协会的会员企业开放共享。

MFC：海捷收购欧洲 INDOTA 的品牌是怎么回事？

张其海：我们 2000 年后就开始开拓国际市场，困难重重。尽管我们的产品设计和质量更好，但是人家一听说是中国产品，本能地就要狠狠砍价，尤其是那些被欧洲殖民过的国家，只要是欧洲品牌，卖得贵也认账。我在参加中东欧商贸洽谈的时候，得知捷克知名的 IT 公司 NWT 公司旗下的一个教学设备品牌 INDOTA 要出售，这个品牌有 100 多人的软硬件研发团队，全球的网络也很齐全，我就当机立断花了大价钱买了下来。

事实证明，这个投资非常值得，我们在欧洲获得了一个研发和制造基地，也获得一个业内知名的成熟品牌和营销网络，在全世界畅行无阻。我雇佣了一个人民大学毕业的捷克留学生帮我打理这个工厂。2018 年我陪同沧州市的领导到捷克访问，同当地政界和商界做了一个对接会，我们捷克公司负责全程参与接待。

MFC：您企业已经做得很好了，怎么会想到做沧州市钣金产品行业协会？

张其海：我们身处中捷产业园，出口也做得不错。沧州市的历任领导也很重视我们的发展，说光我们自己做得好，还不够，要把当地的企业都带出去抱团打天下。另外，海捷公司涉及出口，产品的造型要符合年轻人的口味，公司已经交给下一代打理，他们做得很好。我就有精力去做协会工作，和全球的战略布局工作。

协会工作在沧州市政府的大力支持下，进展很快，海捷联合了 6 家志同道合的钣金加工企业作为发起单位，组织会员单位 63 家，经过市政府 3 个部门的严格审核，到 2020 年 7 月 2 日正式批准发证。

我们计划整合沧州市钣金加工产业优势资源，在国内找到更多的用户，在国外，抱团出海，把先进设备技术和工艺向“一带一路”不发达国家进行输出转移，并在具备有加工条件和市场需求的国家建立联营工厂，为沧州市打造出更多的出口创汇企业。

成立之后，我们已经开展了多次南北交流活动，这次来苏州和华东的优秀钣金企业交流，有些跨界的订单可以合作完成。

我们沧州钣金企业的质量、成本和交货期都控制得很好，但是以加工为主，自主产品还偏少，智能化钣金设备还没有充分利用起来，对市场的需求缺乏宏观的判断。我们协会打算以海捷这样的优秀企业为龙头对外营销和接单，整合协会内无自主品牌的加工企业共同参与，诚信经营，共赢发展。



MFC: 您说中捷产业园是怎么回事?

张其海: 我们公司所在的中国 - 中东欧 (沧州) 中小企业合作区前身是始建于 1956 年, 由中国与捷克、斯洛伐克合作创立, 并由周恩来总理亲自命名的中国捷克斯洛伐克友谊农场, 后来改制成沧州渤海新区中捷产业园。成立 60 余年来, 这里始终与捷克、斯洛伐克、波兰、罗马尼亚等国保持着密切交往, 是沧州市乃至河北省对外开放的一扇重要窗口。

随着“一带一路”国际倡议和中国中东欧“16+1”合作等国家战略深入推进, 2018 年 2 月份, 在中国外交部、工信部的支持下, 这里成功获批成立中国 - 中东欧 (沧州) 中小企业合作区,

建立中国中东欧中小企业合作区产业基地。6 月份由外交部“16+1”秘书处、工信部共同为中东欧合作区揭牌, 中东欧合作区成为全国范围内唯一一家面向中东欧国家的中小企业合作区。

合作区一期建设项目于 2019 年 4 月正式投入使用。我们协会组织多家会员企业借助这一优越的地理优势, 在园区搭建了将近 1 万平米的产品展销服务中心, 从 2019 年 9 月运营后, 就有多国政府要员带领企业到此参观、交流、洽谈, 并有好几个项目签定了合作意向。

MFC: 我上次去贵公司, 听介绍说你们在捷克也准备投资类似的展销中心?

张其海: 我们公司很早就去欧洲参

加教育设备展, 和钣金行业的专业展览会, 如在德国斯图加特的 BlechExpo 钣金, 也因此结识了捷克兹林州的 TVD 公司, 这是一个建厂 25 多年的钣金产品加工企业, 有 500 多员工, 工厂有两万多平米, 他的固定客户达到一千多家, 遍布欧盟各国。

海捷公司多次与 TVD 公司进行产品加工方面的合作。2019 年我带领协会几家企业老板到 TVD 公司进行考察, 发现这个州的钣金产业很发达, 是整个欧洲的钣金产品集散地。

于是, 我们就产生了在兹林州工业园内和 TVD 公司共同建立产品展销服务中心的想法, 2019 年签订了合作意向书, 把沧州市钣金产品通过 TVD 公司的销售平台销往欧盟市场。未来, 我们计划把先进技术、先进工艺、先进设



备在中东欧国进行推广，做好输出和输入进出口贸易；以沧州钣金产品为主导共同搭建 1 万平米展销服务中心，通过展销会的形式把产品推向欧洲各国。现在此项目由于受到新冠疫情影响，双方只能通过网络和电话沟通相关工作，疫情过后我们将会全力开展项目建设。

MFC：上次展会，请问您为什么在我们的展会上搞东盟的签约仪式？毕竟沧州离东盟这么远。

张其海：我常年在外出差，参加各种展会会议和投资洽谈会，寻找新的机会，一直关心国家大战略，战略在哪里，哪里机会就多。

RCEP 区域全面经济伙伴关系协定由东南亚国家联盟十国发起，由中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰等与东盟有自由贸易协定的五国共同参加，共计 15 个国家所构成的高级自由贸易协定。此协议也向其他外部经济体开放，比如中亚国家、南亚及大洋洲其他国家。RCEP 旨在通过削减关税及非关税壁垒，建立统一市场的自由贸易协定。经批准生效后，各成员之间关税减让以立即降至零关税、10 年内降至零关税的承诺为主。

我带团去越南考察过，人力和地租成本还是很有优势，我原来在深圳也开过工厂，租金从每月每平米 25 元涨到 75 元，制造业企业完全不能承受，沧州的租金不过 15 元，优势还很明显。未来，我们沧州市钣金产品协会准备以一条产业链的形式组团去东南亚投资，拿下下一个工业园区，发挥我们沧州企业独特的



优势，空降管理和技术团队过去。所以我们和东盟相关的行业协会接触，尽可能了解各地区的产业情况和产业政策。

我们这次和东盟联合会解坤会长签订的协议主要内容是围绕东盟联合会在海南自贸区，联合东盟十个国家的 100 家优秀企业，筹备建设海南东盟城项目。我们将海南东盟城内准备建设 1 万平米的产品展销服务中心项目，组织沧州市的钣金加工、五金加工、塑料加工、模具制造、机械制造等优秀企业，投资建设联合工厂模块，共同打造海南东盟城优势产业示范区。

未来，我们将在具备投资条件的国家建立联营工厂，使沧州市优势产业在东盟国家开花结果。以示范区为主导设立东盟城永不落幕的展销会，随时和东盟国家来访的客商对接洽谈。现在此项目作为我们协会的重点工作，正在积极

考察论证，有望 2021 年下半年进入项目建设筹备阶段。

MFC：2020 年疫情对河北海捷的影响大吗？

张其海：疫情造成全球大量的企业破产，但是对于我们出口型企业而言，2020 年的情况应该说非常好，订单非常饱满，国外同行的产能受到影响，需求转向了中国。

截止到现在为止，海捷集团比去年同期销售收入增长了 18% 个点，员工人数增加了 15%，员工薪酬整体提高了 10%。为了缓解供不应求现象，我们投入 2500 万元建设了一条步进式前处理生产线、两条喷涂生产线及一栋 1300 平米的生产车间，大大提高了生产效率，基本保证了市场需求。

MFC：关于公司和协会未来的打算是怎么样的？

张其海：现在我们海捷集团已经有四大品牌，第一块是海捷品牌，定位是全球定制化智能讲台和平板电脑充电车制造商，这个板块会用到大量的钣金工艺；第二块是 INDOTA 因度品牌，定位是智慧教室解决方案提供商；第三块

是 GATA 品牌，做一体化装配式房屋提供商，这是我们在欧盟开拓的新业务，要用到大量金属切管和焊接工艺；第四块是 JETRON 品牌，定位是专业教学家具制造商，有兴海塑料工厂，也会用到大量的钣金加工工艺。

这四大板块，将是我们公司的发展方向。

而沧州市钣金产品协会这块，未来的工作重点就是三个中心的建设：

中国中东欧中小企业合作区产品展销服务中心、捷克兹林州产品展销服务中心和海南东盟城产品展销服务中心，这三个中心完成，将有助于把我们沧州的制造优势扩展到全球范围去，到时候，我们也不仅仅是吸收钣金行业的会员，沧州本地的强势产业，如五金、模具、农机、铸造、压弯机、体育器材、汽车零配件等产业都可以加入。MFC

