

# 创新演绎大舞台

## ——浙江春风动力公司研制国宾摩托车纪事

(上接第一版)

春风公司董事长赖国贵“牵”着“电驴子”进京,也不知道天上哪彩云会下雨,但他清楚自家650型摩托车的“功底”:一年前已经服役中国警界,包括历来惯用世界知名品牌的香港警方,也前来大陆洽谈引进“春风”。

然而,在国宾护卫的尺度衡量下,大院空坪上停的4辆原型车,均被判为“美中不足”。比如春风的“毛病”被认为车把偏低,不足以显示护卫骑手的昂首挺胸。

其实,这仅仅是初试的“目测”,内在性能以及外观的要求远远没有亮牌。不过,面对这个重大项目市场化竞标,春风公司凭借20多年的厚积薄发,自信有决心、有底气、有实力去拼搏一场。

转入入夏,由工业与信息化部、武警部队和外交部选派的专家组,先后赶赴四家送选原型车的公司实地考察。杭州的八月酷暑难耐。12位富有专业洞察力的行家似乎也心急火燎,几乎把春风公司“兜底”掂量了一遍。生产水准,研发实力,管理质量,设备等级……一切都着眼于现状的真实和准确,专家们只看不说,只问不答,临别前甩下一个大大的悬念。

专家组在春风公司究竟发现了什么?

有谁知道,春风公司董事长赖国贵并不是杭州“土著”,他的老家在温州乐清市的虹桥镇。上世纪八十年代末,他在安民巷那幢三层老宅,办起前店后厂的作坊,最初生产的是摩托车发动机上小小的气缸头。

在温州,赖国贵素以“下棋找高手”而著称。草创时期破茧化蝶,蓄势待发,仅仅用了10年时间,就完成了从气缸头、水冷发动机到摩托车整车的“三级跳”。其中“惊险的一跃”,就是他立誓研发水冷发动机。当时市场上卖得最好的是风冷发动机,由此组装的中低档摩托车,形成了低端的市场格局。可赖国贵突发奇想,偏偏看中引擎强、噪音小、污染少的水冷发动机,但由于水冷成本高,技术难度大,此前有3家企业研发过,却不了了之。

棋高一着,满盘皆赢。仅仅两年时间,赖国贵招贤纳士,面壁图破,在雁荡山下的厂房里诞生了自主研发的水冷发动机,很快就投入了规模化生产,由此萧山开道,高出一筹,奠定了国内大排量摩托车技术的领先地位。

春风公司“水冷”在握,注定要在年产数以千万辆计的摩托车市场竞争中,下一盘“剑走偏锋”的险棋。你卖你的大卖场,我售我的精品屋;你做你的“家常菜”,我管我的“高富帅”。既然选定了差异化、个性化与高端化的市场定位,也就落子无悔了。

2006年,春风公司大本营移师杭州余杭区。

在这高开高走的平台上,春风公司自主研发了国内第一款大排量街车650NK,第一款大排量全地形越野车X8,第一款1500cc艇用发动机,产品远销俄罗斯、美国、加拿大与欧洲、澳洲、南美洲、非洲的60多个国家及地区,遍及全球的销售网点有近1500家,在部分海外市场,春风产品的市场占有率排名第一。

由此不难理解,春风公司为什么在全国200多家摩托车企业中脱颖而出,进入国宾护卫摩托车研发的“四选一”的擂台。

冠落何家,谁的心里也没有底。专家组亲临现场考察企业的“面视”之后,等来了繁杂而精细的“笔试”——4家企业按照国宾护卫车的各项技术要求,编制各自原型车的改型方案。

好中选优的擂台,再一次敲响。春风公司大显身手

的时刻,到了!

### 不信春风唤不回

- 非此即彼的“二选一”擂台,归于硬碰硬的实战
- “谁也不是隔网打球,而是你我腾跃跨栏”
- “蜡烛两头烧,还有什么不行的?”

对春风公司来说,就不单单是车把提升那么简单了。且不说外观形象如何体现中国特色,光是复杂气候、复杂路况、复杂行程的规定条件,就把护卫摩托车的设计要求提高到一个超限的高度。

在国宾护卫队的超限训练中,须在时速120迈的疾驶中碾压十多个包裹,保持1.5米的车间距,还须直行冲障、蛇形摇摆、独木桥穿行,更为惊叹的是90度急转弯,180度急掉头,斜线急速停车……一切足以应对万一的“超限”处置,最终基于摩托车的驾驭自如,万无一失。

在“春风人”的预想中,护卫摩托车一个无以伦比的特点是,起步加速快、操控性强、重量轻、重心低,其中的核心部件必须采用ABS自动防抱死系统,足以应对砂石路面、雨雪天气,即使紧急刹车也不会抱死,不会侧滑。

好在春风公司早在两年前,就开始研发ABS自动防抱死系统,各项技术参数日臻完善。一个感人的故事,恰好诠释了春风“先行一步”的梦想和智慧。

2013年夏天,一对80后外国情侣裴白哥和马艾妮,两人合骑一辆春风牌650摩托车出发远行,沿逆时针方向骑行中国33个省市。他们往往穿越省道,风雨兼行。当他们“一路春风一路歌”,历时146天回到北京时,发现那辆历经磨难的摩托车依然性能如初,而行程表上显示的行程竟是33357公里,打破单个国内骑摩托车最长旅程的吉尼斯世界纪录。

完美的传奇,给春风公司的护卫摩托研发方案多了一份技术自信与品牌自信,更有了接受检阅、接受评判、接受挑选的“春风道理”。

就在裴白哥和马艾妮骑行中国返回北京的前几天,2013年12月3日,在北京南四环西路的中国汽车技术研



图为英姿飒爽的国宾护卫摩托车队。

究中心,工业与信息化部、武警部队与外交部在这里又一次召开会议。经专家组“面视”和“笔试”之后,宣布“四进二”的结果——春风公司也同时获得晋级,承担国宾护卫大排量摩托车研制项目任务。

随之而来的是非常紧迫、非常严苛的一道“金牌”:对现有的春风牌650摩托车进行重大改进,重点是按照国宾护卫队摩托车的技术参数及性能要求,重新进行外观设计和整车性能匹配,提高产品性能和可靠性,满足国宾护卫队的特殊要求。

听到“2014年6月30日之前完成”的期限,赖国贵心里一紧,顿时感到双肩重重一沉。屈指数来,满打满算也只有6个月时间。要知道,即使在国外摩托车巨头那里,完成一项新车研制项目,至少要有两年时间。

非此即彼的“二选一”,归于硬碰硬的实战了。压力之大、困难之多、任务之重是显而易见的。赖国贵叮嘱技术团队的领队:“这一轮两家同台,谁也不是隔网打球,而是你我腾跃跨栏。只要为国争光,谁都应该赢家!”

这是一次史无前例的出征,这是一次面向世界的亮相,这是一次空前的严峻挑战。公司成立项目领导小组,赖国贵任组长,发誓倾企业之力,调动所有资源,汇集最优秀的设计、加工、配套、工艺和装配人才强力攻关。他按照规定完成的期限,倒排各个工序的时间表,反复嘱咐研发设计的核心关键词:“漂亮!稳当!”

时间实在不够,怎么办?赖国贵逢人就讲:“蜡烛两头烧,还有什么不行的?”于是,工艺设计团队成为首当其冲的“别动队”,从脑袋到双脚“两头”都在尽情地燃烧,为国家形象、为国家荣誉增光添彩。

在“特事特办”的关键时刻,每个人都拧紧了时间的发条,按照“春风”的指针昼夜轮回,踏着“春风”的节奏加倍跳跃。夜深了,公司研究院大楼的灯光依然通明,电脑屏幕在孕育护卫摩托的每一个器官,“油泥”工匠在雕塑护卫摩托那一尊仿真躯干……后道前移,工序交叉,环环紧扣,无缝对接,像齿轮一样在科学的程序运筹上啮合,似乎要“挤榨”出每一分钟、每一小时。

一辆春风牌650摩托车,少说也有上千个零部件。然而,在“蜡烛两头烧”的非常时期,“国宾护卫”的用户信息传导到零部件供应链,40多家加工商旋即处于一种亢奋的状态,从细微之处也分享到了关于“国宾护卫”的荣耀。

在这期间,来自北京的专家组八进八出,始终用冷峻的目光审视着两家公司研制攻关的进度。眼看首轮样车评审的最后期限来临,春风公司能不能推出如愿以偿的护卫摩托的样车?

### 春风更比路人忙

- 把一家人全都搬来职工宿舍,只为多睡一两个钟头
- 哪怕把人劈成两半,也得把国宾护卫车的特殊要求融化于研制之中
- “说累可以,别说不行!”可他比別人更累

一年多来,赖国贵几乎没有睡过一个囫圇觉。家在杭州市区,离公司有27公里,早出晚归,进城出城常常被堵,路上起码要花费两个多小时。于是,他把家庭的平静打破了,把一家人全都搬来“春风驿站”——与厂区一路之隔的职工宿舍。这么一来,半夜回家,倒头便睡,就能多睡一两个钟头。

其实,早在国宾护卫车项目还没有眉目之前,春风公司就在谋划与奥地利生产越野摩托KTM公司的战略合作。在全球5亿人关注的达喀尔拉力赛上,获胜选手几乎都是驾驶KTM的摩托车。

始料不及的是,国宾护卫摩托项目,把春风公司推向

了一个注定几轮比拼之后才可决出高下的大擂台。不过,公司与KTM的协议既签,布阵已就,同样来不得半点闪失。

“对于参加的人来说,这是一项挑战;对于没参加的人来说,这是一个梦想。”这是达喀尔拉力赛的创始人萨宾说的名言。赖国贵在与KTM高管交谈中听到这段话时,却是国宾护卫车开发的另一番豁然开朗的意味。眼下的挑战却是实实在在的,哪怕把人劈成两半,也得把国宾护卫车的特殊要求融化于研制之中……

没错,这家民营企业果敢拍板,让80后儿子赖民杰走向前台,特命全权分管国宾护卫车项目。

小赖在春风公司基层历练已快六七年了。他大学毕业后,从公司项目部干事起步,一步一个脚印,先后在国际销售部、国内市场部、产品企划部担任主管,直到这次“少帅出山”,才从创意中心总监的岗位上提携为公司副总经理。

生活节奏已经按下“快进键”,他对伙伴们常说的一句口头禅:“说累可以,别说不行!”可他比別人更累,那是初出茅庐尝到的心累。跨进公司,他就陷入千头万绪的现场办公。而在每一个节点上,他就是春风“形象代言”,专题汇报国宾护卫摩托的“横竖撇捺”,透出父亲那种特有的审慎、谦恭和干练,所不同的是在他的面前是笔记本电脑,背景大屏上闪动着他自己制作的PPT画面……

打虎亲兄弟,上阵父子兵。有北京专家笑谈赖国贵:“你把儿子都‘押’在国宾护卫摩托上了,成败在此一举啊!”

### 亦道春风为我来

- 一套模具刚出来,又来一个优化建议,再推倒重来
- 专家委员会最终拉直了悬在头顶的问号
- 今年国庆节前,春风公司举行隆重交车仪式,50辆崭新的国宾护卫摩托车展示威武风采

2014年1月22日,杭州罕见的冰冻。可在春风公司科研楼四楼,在场的所有人的手心几乎都捏出了汗。

千人划桨,一篙到岸。一个月的争分夺秒,最终把全部零部件“精雕细刻”出来,进入春风版的国宾护卫车的样车装配阶段。气枪、螺丝刀、扳手……一切像是工匠的鬼斧神工,所有细节都是丝丝入扣。

研发团队很清楚,明天下午专家组将抵达公司,验审样车,其中就有武警骑手的教练,试骑样车是情理之中的环节。

第二天晨曦微露,手工版的样车倏然现身——这,就是国宾护卫摩托车?

当样车试车的引擎在厂区成功响起的那一刻,不少研发团队骨干禁不住喜悦的来袭,身子骨顿时瘫软下来。没日没夜的劳累,集中在这这一刻迸发,再强健的汉子也倒下了……

首轮样车检验如期进行,专家组照例提出了

若干改进完善的建议。

年前这次验审的还是细加工的快速成型样车,真正意义上的样车必须由模具生产。

久久期待的“临门一脚”,还是一个大大的问号。

这时离除夕只剩下几天,忙碌了一年的公司员工,开完了年终团拜会,便踏上了回家团圆的旅途。但是,赖国贵父子与研制团队骨干的老家都不在杭州,可放假了放不下心,只是电话里给远方的亲人拜年。他们象征性地吃了年夜饭,又忙开了参数修订和模具定制的工作。

开年之后,北京传真和电话纷至沓来,模具样车的技术要求不断优化。一套标配模具刚刚出炉,新来一个优化建议精益求精,就意味着推倒重来。像这样的改动反反复复,使得公司“合理”报废的模具和零部件,堆积了几百件……

2014年4月,众多专家云集天津中汽中心,启动国宾护卫摩托车项目的验收程序。春风公司模具制造的4台样车同时送达,与兄弟公司共同接受国家车辆检测机构的试验验证和国宾护卫队的试骑检验。

其实,春风公司迎来国家级检验之前,凭借企业的高端检测设备,按照国宾护卫队的特殊要求,进行了炼狱般的超常检测。为了适应冰天雪地的安全行驶,样车的检验还被抬进了上海检测专用的冷库,在零下20度的低温下点火发动,超时运转,最高极速达到每小时177公里……

6月10日,项目验收专家委员会根据整个测试环节的记录与评分,最终拉直了悬在头顶的问号。工业与信息化部宣布春风公司胜出,通过评审验收。同时决定由春风公司承担批量生产任务。

喜讯传来,春风公司员工奔走相告,分享了激情迸发的高峰体验。

眼看自己的产品进入“国字号”序列,赖国贵深深地沉浸在国家自豪感之中。回想自己从田野走来的坎坷经历,更加坚定了“心血奉献给拼搏,荣光奉献给祖国”的信念。

十八岁赖国贵就带着弟弟出门养蜂,追逐春风,浪迹天涯,他比其他同龄人更早地跳出家乡来感知祖国。改革开放为赖国贵的艰苦创业带来了激荡春风,也让他的家国情怀变得越来越贴切,时时处处感受到企业的愿景与祖国的命运息息相连。

他记得,公司由大排量摩托车技术衍生出来的全地形四轮车,2007年公司在美国明尼苏达州开办销售公司就曾遭遇冷落,市场不相信中国产品,习惯地以为那是三流货。然而,2008年北京奥运亮相世界之后,他走在欧美各国,突然感到不期而至的热情,本土客商很乐意和中国公司做生意,不少世界级的越野大赛选用“春风”为专用赛车。6年来,春风牌全地形四轮车出口占国内数量的一半,而美元收入却占三分之二。瑞典有位名叫哈克·迈克森的经销商,向赖国贵翘起大拇指连说:“中国!春风!”,还撸起衣袖,臂膀上居然“烙”有春风LOGO的纹身。赖国贵心想,若把中国国宾护卫车的“奥秘”透露给这位瑞典朋友,将会看见怎样惊诧而钦佩的面容?

如今,赖国贵每天都要巡走在国宾护卫摩托车的流水线,看着一辆又一辆地下线。

9月26日,春风公司举行隆重的交车仪式。50辆崭新的国宾护卫摩托车,像卫兵那样排列整齐,显现了“铁骑当先,铁骨铮铮”的威武风采。赖国贵捧出沉甸甸的金色镜框,里面镶嵌着摩托车的彩照、钥匙和车架铭牌、发动机号码标志,递交给工信部代表;工信部代表转身递给武警总部的代表,标志着新时期外交礼仪制度又迈出成功一步,自主创新的制造业跃上一个新水平。

席间,武警总部代表深情地说:“我想,国产大排量摩托车的发展快与不快,与以春风集团为代表的摩托车生产企业的责任关系很大!”

若干年以后,当所有参加过国宾护卫摩托车研发与制造的“春风人”打开尘封的记忆时,一定还会铭记着这些令人激荡的日日夜夜,都会成为一段为国争光的搏击历程,一串弥足珍惜的“春风”记忆:一家民营企业如何为国宾护卫队的摩托车研制“开道”,如何在中国摩托车行业自主创新进程中“开道”。

