



## 阿尔法精密车削和工程有限公司 恪守核心价值观

阿尔法精密车削工程有限公司（阿尔法精密）成立于 1985 年，因其始终如一地为客户提供极具竞争力的价格，同时交货及时且服务优质，而成为制造金属车削精密组件的一个主导力量。阿尔法精密公司位于马来西亚吉打州的居林工业区，主要为在马来西亚的重要跨国公司提供服务。阿尔法精密还出口到不同的国家，包括新加坡、中国、美国、欧盟和墨西哥。



阿尔法精密主要有两个规模分别为 10 万平方英尺和 30 万平方英尺的工厂，且都位于居林。拥有 520 名员工，其中包括 8 名管理人员和 6 名助理经理。基础生产装备由 415 台各种型号和品牌的设备组成，其中包括 49 台 CNC 瑞士型自动车床。阿尔法精密拥有 13 台 Tornos 的设备，是 Tornos 在马来西亚的主要客户。

德科杂志与阿尔法公司的董事总经理 Lim Tham Cheng 的一次轻松聊天。

**decomagazine:** 在拥有这么多类型的机床的情况下，怎样选择供应商可能会非常有挑战性。这样做的时候，你们有什么优势？

**Lim 先生:** 供应商必须能够满足我们的客户在技术方面的要求，这也是我们做出选择的预期。无论加工如何复杂，都应当在一个单一的操作中完成，等等... 我们寻求的设备，可以加工复杂的零件，进行正面和背面的操作，端铣、钻削都具有良好的精度。最后，价格当然也是一个重要标准。

**dm:** 为什么选择 Tornos?

**Lim 先生:** Tornos 公司具有良好的信誉。通过多年的合作我们对 Tornos 非常了解，作为一个多轴机床的制造商，Tornos 设备能够执行具有高精度要求的复杂的操作。

**dm:** 贵公司的客户特征是什么，他们在技术或合伙方面有什么需求？

**Lim 先生:** 我们的客户基本都是大型跨国公司，您可以在我们的网站上看到 ([www.aptresb.com](http://www.aptresb.com))。他们要求的高精确度一般为  $\pm 5$  微米，并且必须能够在单一的操作中对非常硬的材料如钛、铬镍铁合金等完成复杂的零件加工，同时我们必须遵守他们特定的质量标准。

**dm:** 您是否可以谈一谈有关贵公司业务领域的演变和发展趋势？

**Lim 先生:** 在最初的三年中，我们主要使用凸轮自动车床，为电子行业和摩托车行业提供服务。到了 1988 年，我们购买了第一台具有铣削功能的



数控机床，我们为摩托罗拉对讲机生产不锈钢套管。但是，今天我们已经进入了更多的领域。即我们进入了摩托车、汽车、石油和天然气、医疗等行业，我们正期待着进入航空航天工业中。现在，我们希望能够不断地为我们的生产注入更多的附加值。我们不会只专注生产大量的简单部件。是的，客户一直要求提高表面处理和包装等的附加值。

dm：贵公司是否需要经常更改安装在自己机器上的应用程序？

Lim 先生：我们加工生产的大部分零部件的大小批量混合的，最小的我们也需生产大约两到三个月。我们通常保持一定的库存，以避免为几个部件来运行机器。有些客户，我们签订 3 年的合同，而一些没有签订合同的客户，当他们快使用完其产品时，通常也会提前通知我们，我们可以相应制定计划而不会使库存完全枯竭。

dm：在贵公司所从事业务的行业中，您认为加工周期有多重要？

Lim 先生：加工周期当然极其重要，所以我们最大程度地提高机床的使用率。

dm：到了今天，您认为贵公司成功的关键因素是什么？

Lim 先生：最重要的是在质量、交货方面满足客户的预期，当然，最终的价格也是非常关键因素。我们不断地在探索如何扩大客户基础。例如在石油和天然气、医疗行业，如果顺利的话在航空航天领域，我们希望继续不断扩大客户数量。同时优秀的管理模式也是必不可少的重要因素：明确制定目标、目的和价值观，并实时保证得到员工的认同。

dm：您是否能预计未来分包商和客户之间的关系变化？

Lim 先生：我们的大多数客户一直在不断巩固他们的供应商基础，所以他们一定会选择最好的供应商，以支持他们的需求。我们认为，规模较小的公司将会消失，只有大型公司才会生存下来。这就是为什么，为什么我们一直不断在扩张，每 5 年我们的运营能力就翻一番。目前，0.8 mm 至 380 mm 范围的部件我们都能加工。

dm：对一家工业公司来说，能够如此平静地面对未来，贵公司最厉害的法宝是什么？

Lim 先生：对一个优秀的公司来说能够拥有兼具能力且忠实于公司的员工是最重要的。现在我们的主要管理人员一直伴随着我们已经超过 15 年了。多数管理人员已经超过 10 年。

dm：我们看到 Tornos 作为合作伙伴，始终为他的客户提供高附加值的产品。根据您的理念，这种附加值应该是什么呢？

Lim 先生：Tornos 能够提供复杂的机器，可以满足客户各种高要求，而这些都是其他一些供应商不能达到的。在这里伴随产品所拥有的技术和专有技术就是一种附加值。同时服务也很重要。除了采用 Tornos 服务，我们正在用我们自己的维护技术来解决较为复杂的问题。

dm：我们谈了很多有关创新的问题。那您认为哪些领域是创新最重要的领域？

Lim 先生：在制造技术、较高的精度要求和多次加工方面，创新是很重要的。

dm：当我们采用了最先进的生产工具后，作为一个公司具有的动机、团队合作精神和态度的重要程度又如何？

Lim 先生：这些因素非常重要。如果没人来运行它，再先进的设备都是没有意义的。

dm：您如何评价贵公司对操作人员的培训情况？

Lim 先生：我们有专门的岗位培训制度。同时也将人员送出去进行培训，或去参加一些展览。

dm：培训的过程困难吗？

Lim 先生：一般一名机床操作工至少需要半年的培训才能独立工作。

dm：在马来西亚的培训情况怎样？

Lim 先生：PSDC 的工作非常了不起。但是，许多年轻人对所谓的“蓝领工作”和轮班工作都不太感兴趣。

dm: 其中一个重要的商业观点认为是伙伴关系和透明度的问题。您对这些观点有什么看法?

Lim 先生: 从我们的经验来看, 客户给我们的压力越来越多, 但并没有涉及透明度的问题。我们必须接受他们的条件, 例如在美国设置一个仓库, 我们也必须接受他们的条件, 从仓库提货后 90 天内付款。其实和合作伙伴这个概念没有太多关系。生意越来越难做, 但我们必须以此生存。

dm: 关于“实时及达”, 您对此有何看法?

Lim 先生: 我们称之为精益生产, 我们在 5 年前就这样做了。对于那些经常性的项目, 我们最多保持一到两周的库存。对于数量少、也较少有规律可循的项目, 我们必须保持两到三个月的库存。

dm: 马来西亚的总体趋势如何?

Lim 先生: 我们的出口占我们生产的 80% 以上, 我们的国内情况和发展趋势不会影响我们太多。我们出口到超过 15 个国家和地区, 因此, 马来西亚和亚洲的经济对我们影响不是太重要。主要是因为我们的产品组合结构为我们提供了极大的优势。

dm: 总体来说你如何看待未来的发展?

Lim 先生: 我们的客户一直注重巩固其供应商的基础, 只要我们能够持续保持竞争力和制造技术, 我们就有越来越多的机会。我们需要向医疗行业、牙齿工业及航空航天等更为复杂的领域提供设备。我相信这些领域中将会有更多的制造基地从欧美转移到亚洲太平洋地区。总的来说, 马来西亚的劳动力成本仍然具有足够的竞争力。只要我们的政府继续给予我们支持, 我相信我们还是可以与中国较量的。

dm: 您会考虑将来购买更多的 Tornos 机器吗?

Lim 先生: 我们对 Tornos 的机器性能和服务感到非常满意。每当我们提出高精度度的要求和高附加值零件的一次装夹的要求时, 我们都会更多地考虑 Tornos 的设备。



ALPHA Precision Turning &  
Engineering Sdn. Bhd.  
Lot 40, Jalan Perusahaan 1,  
Kulim Industrial Estate,  
09000 Kulim, Kedah Darul Aman,  
Malaysia  
电话 (604) 489 1891/2/3,  
(604) 489 1880  
传真 (604) 489 1885  
E-mail: aptesb@pd.jaring.my