

# Valve World

阀门世界亚洲

面向仪表管道工程师及流体控制专业人员的交流平台

封面故事

## 克瑞公司160年的价值观



系统安全  
球阀技术  
产品报告  
市场报告  
用户访谈

确保紧急切断阀的安全完整性  
制氢产业——新型球阀技术提供更佳性能  
韩国本山阀门——恶劣使用状况解决方案  
油价及中国经济增长率下行时期阀门行业预测  
专访塞拉尼斯（南京）多元化工有限公司可靠性及工艺控制部门经理许建德

控制阀



Interview with Mr. Michael Lo, Head of Operations in Tycon Alloy Industries (HK) Co., Ltd.

## 专访泰钢合金有限公司营运总监罗梓重先生

### 1. 您好，能简要介绍下您的职位和工作职责吗？

你好，我是泰钢合金（香港）有限公司营运总监罗梓重，我主要的工作职责是制定整体经营、市场及营运策略。为全球客户提供一站式客制铸造工程解决方案；不仅如此，我还要负责持续落实、改善及优化生产和营销，来达成企业使命 - 成为不锈钢和特殊材质铸造行业的领导者。

### 2. 您是如何进入这个行业的？

我大约15年前，加入泰钢，从当年的销工作为起步点，一步步晋升为今天的营运总监。我对每一个大小客户都用心服务，以客户的需要和双方利益为优先，同时协调公司内的人力、生产和工程资源，准确地履行对客户的承诺和交货要求。

我觉得自己并不是聪明人，因此对人对事比较留心，多学多劳。我觉得自己多年来能和客户及同事协同合作，是因为自己常秉持三“心”两“意”的原则。怎么解释这“三心二意”呢？三“心”为虚心、责任心和同理心；两“意”为坚强意志和常备意外应对方案。同时我也持续进修学习并且致力做事公道。持续学习能够让我时刻灵活适应市场变化，具备能力去带领团队应对行业转营或升级接轨；做事公道使我需要在上级的指令、客户的要求和同事的想法之间取得一个平衡，从而把各方的积极性和生产力合成和谐而三赢的正能量结果。

### 3. 日常工作中需要与哪些组织机构联系？在哪些方面有细项的合作？

在日常工作中，我主要与现有及潜在

客户保持沟通和磨合关系；此外，我也会与关键设备供应商保持密切联系。两年内泰钢计划兴建中的中山新厂投产，新厂房蓝图总面积达10万平方米，预估产出将会比现在深圳厂房增加65%；而其中砂铸产能将会比现时增加一倍。最近我忙于为新厂房选定国际级的设备，包括精铸自动生产设备、砂铸造型设备及热处理设备。

### 4. 您遇到过的工作中印象最深刻的难题和挑战是什么，又是如何解决的？

在泰钢的15年，其中最深刻的难题和挑战是国际市场的走势风云莫测，而客户对我们的要求也越来越严谨苛刻，要求至臻专业而持久可靠的服务，笼统总结为：高增值、一条龙服务和减低对方的风险和采购成本。要满足客户的要求，近年来泰钢为求与客户协同双赢，成立策略性客制业务小组，投资自动化先进生产设备，重组并优化内部人力和生产资源，灵活而优先处理特制订单；对外则亦步亦趋向客户定时更新生产工程进度，确保我们履行对特定尊贵客户提供最佳生产服务和准时交货的承诺。同时，为了与世界顶尖企业客户成为策略性合作伙伴，泰钢自强不息，获得多项国际认证标准，包括多国船级社认证。

在我看来，每一个的投资和布局的决定将影响泰钢未来5-10年或以上在世界铸造业的持续竞争力。挑战在于既要拥有拥抱未来的可能性和兼容性，也要平衡公司资源和持续稳健性；不但要高瞻远瞩，也要胆大心细，兼顾对外对内亦步亦趋的思想和落地工作。



### 5. 您认为阀门市场接下来的主要行业应用方向有哪些？

阀门市场在未来将持续应用在化工、液化天然气(LNG)、离岸石油、电力等相关行业。

### 6. 您如何看待我国阀门行业的发展现状和前景？

中国政府制定的“中国制造2025”前瞻性地预示着中国将在能源和离岸项目开采花很大的力度。泰钢拥有过往20多年服务海内外的客户的经验，世界级的国际视野、管理人才和先进设备，加上中山新厂房的到位，如虎添翼，将在这场商业大战中稳守向前。

### 7. 业余时间，您有什么兴趣爱好？

我是摄影发烧友，业余时间，喜欢欣赏别人作品，与人分享经验。我的摄影的主题也比较多元化，黑白、动物、人物、风景都有涉及。我觉得职业人应该把工作和业余平衡，既能满足工作伙伴和客户需要，同时也能享受和大家共同进步。■