

经营理念

Jingying Linian

叶盛:经营符合国际水准的现代化民企

王铮 王佳

精干睿智、温文儒雅。这是希格曼精密机械(苏州)有限公司总经理叶盛留给记者的第一印象。

希格曼精密机械(苏州)有限公司是一家从事精密机械零件精加工、精密模具加工、五金零件加工的产品制造加工企业。公司于2006年9月注册成立,如今已成为苏州当地民营机械加工企业的佼佼者。

高品质, 满足客户需求

做设备销售业务出身的叶盛,始终从营销的角度经营企业。机械加工是一个传统的基础行业,作为一个成立4年的年轻企业,叶盛认为最关键的是要做到高质量的产品和严格的产品交货期。对于商家来讲,看重的就是盈利的最大化。希格曼首先要满足客户的需求,满足客户要求的产品精度;其次,严格的产品交货期又使企业必须保证一定的生产效率。

“一个良好的供应链是保证产品正常生产以及产品质量的前提。好比打仗之前要将所有的准备工作做好一样。”叶盛拍着随记者一道而来的哈斯工程师的肩说,“所以希格曼一建厂就选用了哈斯的加工中心设备,高精度确保了产品的质量,此外哈斯在苏州有自己的HFO,设备在出现问题时,提出售后维护要求后,哈斯可以提供及时、专业的服务,确保企业的正常生产。”

严谨管理, 细节决定成败

建厂前叶盛看过丰田公司的试车生产线,从外资企业严谨的生产管理中得到启示,希格曼的管理体系在苏州民营机械加工行业来讲,严谨程度也是很出名的。加工程序根据需求设定了权限,有些人可以写,有些人只可以读,并严格执行双备份,细致严谨的分工到个人,使企业的加工流水线形成一个链式体系,避免人员流失带来的生产停滞。简单明了的“傻瓜型”作业指导书,细致到每一个零件的编号和操作指导,考虑到每一个员工的工作细节。叶盛认为“细节决定成败”。

未来, 做自己的产品

叶盛向告诉记者:一直以来希格曼精密机械(苏州)有限公司遵循诚信为本、质量为上、顾客为先、服务为优的企业宗旨,以坚持质量第一,顾客为先,诚实守信,共同发展作为经营理念;以新技术,新方法作为公司发展的依托,坚持开拓创新,谋求发展。这些都为企业的未来打下了坚实的基础。

制造业目前一提到中国,都会想到世界的加工工厂。希格曼目前大部分业务项目都是为国外欧美企业提供相应产品的精密机械零件精加工、精密模具加工、五金零件加工等等。

“一方面,这说明我们的产品生产质量得到国外厂商的肯定;另一方面,这也制约我们要看国外厂商的脸色。”叶盛讲,“未来的发展方向,我希望我们能够在更广阔的市场领域里拥有自己的核心技术,研制开发出属于我们自己的特色产品,只有这样我们才能在市场里站得更稳!”

与全球美食同台竞技,湘菜优势不减。但湘菜如何以世博为跳板,与世界餐饮接轨,提升发展高度?刚从世博会和台湾湖南周归来的华天董事长陈纪明,以独到的眼光做了精心解析。

陈纪明 解析湘菜经营新理念

陈纪明认为,“一是因为湘菜的色、香、味俱全,口味独特,受大众青睐;二是华天根据客户需求,不断推出湘菜新品。”

湘菜历史悠久,风味独特,比川菜清淡,比粤菜浓郁。从它自成体系以来,就以其丰富的内涵和地方特色,享誉海内外。如今,湘菜馆遍地开花,湘菜企业在北京超过了3000家,在深圳、广州已达2000家,在上海也发展了近1000家。

谈到湘菜的未来,陈纪明信心十足:“湘菜市场空间巨大,现有市场还只是冰山一角。”

新思维:
紧跟消费 不断创新

随着话题越聊越开,陈纪明谈得最多的是湘菜的创新,我们感受最深的是华天对创新的执着。

“先行一步,不一定能一路领先。湘菜创新是个老生常谈的话题,但必须常谈常新。不同的时期、不同的环

2010年,上海世博会,全球的目光汇聚于此。创造了全国酒店行业“餐饮奇迹”的湖南酒店龙头——华天,借湘菜之势,掀起了世博舞台上的一阵“湘味”旋风。

新视野:
主动出击,抢占高地

马头墙、吊脚楼、44款经典湘菜,还有华天湘妹子的迷人微笑,构成了世博园内华天湘菜府对游客们的特殊吸引力。从世博会开幕至今,华天湘菜府的食客络绎不绝,湘味湘情征服了南来北往的世博游客。

作为入驻上海世博园唯一的湘菜企业,华天在湘菜领域早已享誉盛名。在企业21亿元的年营业收入中,有50%以上来自餐饮,而餐饮中80%为湘菜。它是湖南省内最大的湘菜经营企业,更是全国餐饮业十强。

为什么华天的湘菜如此受欢迎?

锡柴全面启动 2010 年质量月活动

日前,锡柴在全厂拉开了以“抓重点产品过程质量管控,打造CA6DL2、CA6DM2、MV3精品柴油机”为主题的2010年质量月活动的序幕,以切实可行的系列质量活动,形成了人人重视质量、人人追求质量、人人崇尚质量的文化氛围。

此次“质量月”活动,锡柴以“抓重点产品过程质量管控,打造“奥威”系列精品柴油机为主题,在质量管理上,围绕“一条主线”,细化并固化质量成本分析,提升质量效益;在质量控制上,实施“两个拉动”,做精并做实重点产品和上线零公里环节,提升质量保证能力和实物质量水平;在质量改进上,做到“三个快速”,针对已暴露的各类技术质量问题,快速反应,快速改进,快速贯彻,提升用户满意度。

目前各生产车间正以氛围营造、案例学习、理念深化、建树典型、点子发布、走访改进、总结提高等方式,全面提升和确保“奥威”系列发动机的品质。锡柴CA6DL机加工车间还将近几年发生的典型人为质量事故进行整理,制作成展板,同时组织员工进行现场质量案例培训。锡柴质保部则紧紧围绕活动中心,抓重点产品过程质量管控,对“奥威”系列发动机实施全过程监控,采取“随机流转卡制度”以及最终油封集中评审原则,保证“奥威”系列发动机品质。

(陈燕)

经营创新

Jingying Chuangxin

独创经营模式

罗宏明

太阳鸟游艇股份有限公司自成立以来一直专注于复合材料船艇的设计、研发、生产、销售及服务。在长期的实践中,太阳鸟实现了由传统船艇商业模式向先进船艇商业模式转变。太阳鸟游艇创新性的商业模式解决了个性化需求和定制化服务之间的矛盾,大大提高了太阳鸟的市场响应速度,实现了“规模+定制”的理想商业模式。

达晨青睐,创投聚集

2010年8月4日,太阳鸟游艇过会成功,登陆创业板市场。

首次公开发行2200万股,发行后总股本为8694万股,这家成立于2003年的公司,是国内首家上市的游艇类企业。

中国游艇制造这个陌生的行业,也进入了公众的视线。

“商业模式创新、技术创新、新兴产业,这是达晨对申请创业板公司的投资理念。我们认为,太阳鸟游艇符合这样的理念。”达晨创投太阳鸟项目的负责人傅哲宽表示。

其实,太阳鸟游艇受到多家创投青睐。

在其公布的公司总共十二名股东里面,有五家是创投公司,包括达晨财富、达晨财信、深圳盛桥、苏州创东方和长沙汇泉,另外还有一名自然人股东王玲也是来自于创投,现任达晨财信投资副总监。

“看中太阳鸟,一是觉得游艇产业目前时机比较好,到了一个产业启动的前期,二是觉得太阳鸟的经营理念在国内同行业的公司里面,还是比较接近国际水平的。”傅哲宽说。

根据国外的相关产业发展趋势,当人均GDP增长到3000到5000美元以后,游艇产业就会有一个好的发展,而我国人均GDP现在已经超了3000美元,正处在一个临界点。

傅哲宽所提到的经营理念,即太阳鸟游艇倡导的一种引导消费的理念——通过设计引导时尚需求,主动培育消费者。在傅哲宽看来,太阳鸟的这种经营,符合游艇未来发展的方向。目前国际上做的比较好的公司,也都是这样一种经营的方法。

游艇,未来十年的汽车?

“近三年主营业务上年平均增长率39.82%,净利润年平均增长率

太阳鸟游艇赢得市场先机

国外资料显示:当人均GDP增长到3000到5000美元以后,游艇产业就会有一个好的发展,而我国人均GDP现在已经超了3000美元,正处在一个临界点。

113.58%,产品综合毛利率36.56%。太阳鸟这样的数据,在创业板市场并不算很突出。”某市场人士分析。

但是,对于太阳鸟来说,行业优势或许给它加分不少。目前国内的船艇市场规模约为30亿元人民币,年均增长率超过30%,基数虽然还很小,但是未来空间很大。

这似乎很容易让人联想到国内汽车产业的发展路径,十年前,也是十足的奢侈品,十年后,成为全球最

新闻链接 政策与业内

“5年之内,国内市场发展的势头会非常快,未来十年二十年这个市场上千亿没有问题。政策层面,对游艇的布局已经开始了,游艇的法规已经出台了。”行业前景被部分人士看好。

2009年,国务院出台“关于加快发展旅游业的意见”中提及:“把旅游业培育成国民经济的战略性新兴产业;要培育新的旅游消费热点,支持有条件的地区发展邮轮、游艇等新兴旅游;把邮轮、游艇等旅游装备制造产业纳入国家鼓励类产业目录。”

在行业规模启动的时候,登陆创业板,让太阳鸟占据了率先起飞的先机。

上,华天进行了相应的调整。除了湘菜府外,华天原计划打造一条类似于总店消费模式的美食街,提供各种小吃,让消费者根据自身需要自由搭配。

“如同一支部队要战胜敌人,首先必须建立自己的根据地;一个企业,要谋求发展,必须先赢得消费者的认可,在市场站稳脚跟。怎样赢得消费者认可,就是要根据市场需求创新。”陈纪明说。

每月,华天都会推出以杭帮菜、大连海产、韩国烧烤、法国大餐等以各地名肴为主题的美食节,这是一种集中创新;每周,他们都有新菜出品,每个星期六就是他们“法定”的“试菜日”,这是日常创新。

“持续创新,是所有湘菜经营者面临的重要课题。不思进取,只有被淘汰。”

新境界:
缔造品牌 拓展疆土

“品牌高度不等于产品的高档,而在于行业领先度和公众认可度。”

如何摸清消费者需求,将出品做的更精,更受欢迎?

这是个答案不一的问题,陈纪明却给出了一个普遍规律:“市场在线,船小好掉头。在一线门店不断搜集市场‘情报’,不断改进出品,对发展企业、传播湘菜而言都是很好的做法。”

“标准化生产、连锁经营是湘菜企业做大做强的必经之路。华天不仅仅要做中高端餐饮市场,也要向大众市场进军。”陈纪明目标明确,信心满怀。

与此同时,华天向快餐领域进军,将结束湖南餐饮企业连锁发展不强,无收入上亿的连锁餐饮企业的历史。

在陈纪明的办公室,挂着“华开天下”四个苍劲有力的大字。它不仅表达了华天人对企业发展的壮志雄心,也蕴含着他们对湘菜发展的美好愿景。

雨润集团 排名上升的背后故事

9月4日至5日,由中国企业联合会主办的“2010中国企业500强发布暨中国大企业高峰会”在安徽省合肥市召开。“2010中国企业500强榜单”同期公布,雨润集团以451亿元的销售额位列中国企业500强第135位,中国制造业500强第60位,排名较上一年度分别大幅上升30位和24位。雨润同时还入选“中国企业效益200佳”,排名第109位。

值得关注的是,在稍早的8月29日,全国工商联在北京公布了最新的“中国民营企业500家”名录,雨润集团排名第7,较上一年度上升了一位。同时,雨润还提供了6万个就业岗位,排名全国民企第六位。雨润集团不仅取得了企业经济实力的稳步提升,也在承担社会责任方面作出了显著成绩。

今年上半年,雨润继续加快发展步伐,加速全国战略布局,下属工厂超过200家,上半年产量增幅达60%以上,销售、利税等几项主要经营指标同比大幅度增长。截至6月底,雨润生猪屠宰产能达2855万头,稳居世界首位。雨润牌低温肉制品市场占有率连续多年位居全国第一。随着雨润品牌知名度的不断积累,雨润品牌价值也不断提升,在最新的“中国品牌榜”中,雨润以110亿元的价值位列第38位。

自金融危机发生以来,雨润集团就确立了“转型发展、创新发展、跨越发展”的战略思路,加快转型升级,构筑全产业链优势:业务覆盖种植、饲料、养殖、屠宰、精深加工、冷链储运和专卖销售等各个环节。雨润由单一的加工型企业,发展成从田头到餐桌的全链经营企业,即:前端发展现代养殖业,中端提升加工产业附加值,后端发展现代农产品物流业和生物制药产业,形成一、二、三产的科学组合,实现由劳动密集型企业向农业科技型企业转变,真正实现转型升级发展。

雨润还积极把推进自主创新与依靠科技进步作为企业提升核心竞争力的根本之策。在科研方面,雨润每年的科研经费以20%的速度复合增长。雨润成为我国食品行业首家拥有“国家级重点实验室”的民营企业。雨润还同时拥有一个“博士后工作站”和一个“院士工作站”。依托以上平台,雨润在食品关键技术领域取得上百项专利,承担了肉类行业大部分重大科技攻关项目。

(雨 岩)