



新思维创造新动力 锡柴“非道路”入佳境

■陈燕

从构筑领先产品,到完善营销体系,从增强服务品质,到开拓发展区域,锡柴人以一种果断成熟的“新思维”,树立了“非道路”产品、服务、营销等多方面的领先优势,成功实现了行业颓势下的大逆转。1-6月份,锡柴非道路产品销量突破26900余台,同比增长38%。其中小型装载机市场和3T叉车市场更是取得了重大突破,1-6月份,小装销量接近17000台,同比增长66%;叉车销量突破3000台,同比增长50%。

品牌合作 渐入佳境

打造非道路行业品牌知名度,进行品牌合作联盟化,有序发力进攻非道路市场,是锡柴“十二五”发展战略的一个重要组成部分。从去年6月大手笔布局“非道路”品牌合作战略,到目前渐露雏形,短短一年时间,锡柴“非道路”品牌合作已形成了技术、销售一体化的运作模式,同时建立了以4PIS理论为指导的整体营销体系。通过科学准确预测市场需求走向,超前调整营销策略,在局部领域,锡柴实现了跟随型向引领型的跨越。1至6月份,锡柴与安徽合力5-10t的叉车配套突破2000台大关。并在3月份创下与合力叉车单月配套600余台的合作以来最高记录。令人更为欣喜的是,锡柴新康威4DW91-56G2-HL10产品,与合力3吨叉车配套目前也“渐入佳境”。“锡柴产品性能稳定,可靠性高,经济省油,整车油耗较竞品低15%。”安徽合力越来越信任锡柴动力品质。同样品牌合作,锡柴今年在30以上大装载机、农业机械板块产品的升级换代和新兴市场的拓展取得了实质性进展,1-6月份,仅锡柴恒威发动机匹配约翰·迪尔佳联6488玉米收割机的销量就接近1500台,并荣升为该平台独家配套产品。

品牌效应 备受追捧

“经过科技成果转化的锡柴新康威发动机产品,目前已成为山东区域小装品牌厂家争相配套的主流拳头产品。”1至6月份,锡柴仅在山东小装市场的配套销量就达近1.5万台,与去年同期增长1.6倍,并创下了3月份山东区域单月配套3700余台的纪录。据锡柴驻山东分公司营销经理孙小俊介绍,锡柴新康威发动机产品,因其品质、技术得到了全面升级,其自主研发设计燃烧室、进排气道、缸盖三孔位置等核心技术,确保了柴油机性能和排放的先进性。孙经理说,今年锡柴营销人员充分运用“4PIS”,提升了以鲁工、鲁宇、明宇、莱工四大龙头企业为首的多家整车厂配套份额,并从整车厂家实际需求出发,通过优化技术匹配、多项精品服务举措,建立了共赢体系,增强了整车厂配套锡柴产品的信心。创新的策略、日益丰富的产品线、成熟领先的技术,良好的市场口碑,带来的必然是“非道路”市场的持续火爆。

他更新设备,引入专业机构,重新定位市场,推进公司股份制改造……令一家原本中规中矩的家具企业,拿下了温州行政企事业家具近七成的市场份额。 胡勤峰:做最潮流办公家具商

■胡文瑾

哪个品牌的家具产品与温州的普通工薪阶层联系最为密切?其名不扬的奥士家具是最有可能的答案——他们占据着温州行政企事业家具近七成的市场份额,一天8小时的工作时间,多少人在奥士的产品上度过?将奥士家具融入温州人的生活,青年企业家胡勤峰发挥了不可替代的作用。

改革: 给你一个空间 让你做“老板”

浙江奥士家具的创始人是胡勤峰的父胡浙南,1999年高中毕业后,胡勤峰正式加入奥士家具公司,先后被安排在木工、送货员和营销员等岗位历练了五年之久。2004年被任命为销售部负责人。站上“领导岗位”的胡勤峰,率先搞起了以信息化团队营销替代原来的“各自为战”和“人海战役”营销模式,使企业的业务量逐年提升,并成为温州市政府新行政中心办公家具独家供应商。

2006年,胡勤峰任公司副总经理,他组织引进了德国、意大利先进生产设备,组合研发队伍,与国内外专业家具设计机构合作,以保证企业的创新能力。

2008年,胡勤峰正式担任奥士家具总经理后,又着手人事改革,让原来在企业要害岗位上的家属、亲戚,在保留股份的前提下,不再担任公司要职,同时,引进高级人才担任各分厂、车间和部门要职,并给予高



●胡勤峰

级人才一定的股份配比,使奥士家具跨进了现代股份制企业行列。

他说,通过改革,每一位分厂的厂长主任都是名副其实的老板,不用说,他们自己就知道核算成本和创造适合市场发展的产品。2006年以来,奥士家具每年以20%以上的增长率向前发展,去年销售额突破6000万元,增长率超过60%。

中国纺织企业要加快创新步伐 ——访中国针织工业协会会长杨世滨

■杨敬忠 许成

中国针织工业协会代表团近日在哥本哈根对世界最大生物酶制剂和微生物制剂生产商诺维信公司进行了为期两天的考察。协会会长杨世滨在此间接受新华社专访时说,新兴生物技术对世界纺织业影响巨大,中国应加快引进、研发和利用最新技术,打破纺织行业困境,从纺织大国向纺织强国转型。

生物技术提供转型推力

中国针织协会代表团访问丹麦的主要目的,是考察诺维信公司研发的生物酶技术在纺织工业领域的应用现状和前景。杨世滨说,相对于传统的使用化学方法处理织物,使用酶制剂可以节约大量能源,并减少环境污染。

根据诺维信方面的介绍,目前生物酶技术在纺织行业的应用主要有两种方式,一种是应用在织物退浆和漂白的生产流程上,可减少用水量和有害物质的排放,提高

生产效率。以牛仔布水洗行业为例,使用酶制剂每生产1吨织物可减少1100公斤二氧化碳排放量,节约50%的耗水量。另一种是生物抛光技术,主要用于提高织物的质量和手感。

根据中国的“十二五”规划,中国未来经济的发展将把重点放在可持续发展和能源的优化升级上。随着技术的进一步开发和成熟,酶制剂的成本会越来越低,更方便于企业引进。当前,欧盟等对纺织产品的环保要求越来越高,已全面禁止进口含环境激素壬基酚聚氧乙烯醚和壬基酚的纺织产品。杨世滨认为,中国要想从纺织大国转变成纺织强国,普及绿色生物环保技术是关键。

技术创新+优化管理

杨世滨指出,中国纺织业当前面临两大主要问题,一是环境,二是成本。国内纺织企业前期发展比较快,带来了一些环保上的问题,经过长期积累,成为产业继续发展的瓶颈。成本方面的问题主要在于棉花价格和劳动力成本。由于政策性调控,每吨

创新: 开发一个新产品 淘汰多个旧产品

人有我也有,这是个同行业的共性,因此,奥士家具企业原来的产品有几千个品种之多。近年来,随着个性化家具的逐步形成,胡勤峰对家具市场进行了细分。公司每开发出一个新产品,便要淘汰几个老产品,到如今,奥士家具的产品款式只留了500来个。

胡勤峰说,接下来,他们的老式产品还要递减,使企业产品在个性化中,做专做精,在形成一定专业模式后,新产品再递增。这样有的单子就可以不用去生产。

近年来,随着奥士家具的老产品款式从几千种递减为如今的500余种,市场却从温州本土扩张到了丽水、台州、福建等周边地区,甚至到内蒙古、山西、河北等地。这一增一减,让浙江奥士家具有限公司近年来以每年30%以上的增长率逆势发展,稳稳地坐着温州行政企事业单位办公家具的头把交椅,占据温州行政企事业单位办公家具70%的市场……

胡勤峰说,奥士家具未来要做的是温州“潮流家具”第一品牌制造商。

经营: 给我一点时间,给你一个新理念

乐清一位知名的电器企业老板对生活办公环境非常讲究。前不久,他们装修办公楼,如何采购办公家具体现企业文化和企业家个人风格,成了老板最为头疼的问题。最终,奥士家具的设计师解决了这个难题。

在企业的办公楼还处于装修状态时,设计师们就已经介入其中,在详细了解企业文化、企业家个人爱好以及信仰等后,提出办公家具的设计理念和摆设模式,最后,实现企业整体解决方案。

“给我一点时间,让你接受一个新理念”。2000年前后,奥士家具就提出量身定制个性化营销理念。胡勤峰说,在当时,市场回报他的却是一个钉子。人家还在装修呢,你就去说办公家具的事儿,得到的往往就是被拒绝。量身定制压根儿就没有市场。

然而,近年来,越来越多的人对办公家具有着较多的个性化要求,讲时尚、潮流已经成为发展趋势。

胡勤峰说,现代潮流的办公家具不仅有企业文化的影子,也有老板的个人爱好,甚至还要有企业家的信仰等元素的融合。

也正是这样的“潮流”家具追求,奥士家具给每一家量身定制企业提供的家具解决方案都是独一无二的。2010年,沙特美国使馆看上了奥士家具的设计理念,花100多万元,订购了3套奥士家具。

目前,定制个性化业务已经占据奥士家具所有业务的50%。

的主流趋势。他指出,当前全国各省市出台的最低工资标准相差不大,而且中西部有部分地区出现过劳工短缺的情况,劳动力成本也在上升。要解决成本问题还是要从优化管理、提高效率上入手。

杨世滨分析说,与向中西部迁移不同,向东南亚迁移则是另一种情况,不完全是为了降低成本。这样做的另一重考虑是为了应对美国倡议和主导的跨太平洋战略经济伙伴关系协议。此协议一旦正式实施,将对很多东南亚国家的产品实行免税。因此,我国纺织企业面对这一机遇正在提前进行布局。

杨世滨强调,向内迁移一般是由于政策吸引和劳动力的回迁,去海外办厂的原因则是不一样的。“以前,我们的企业是输出产品,现在是输出资本。降低劳动力成本不是迁移的主要原因,劳动力在整个生产成本中只占约10%。迁移到国外还需要购置土地、建厂买设备、增加流动资金。我国纺织企业有能力投资海外,标志着我国纺织企业在全球配置资源能力的提高,也意味着我国整体国力的提升。”

振兴东北战略十年成果展——【最具影响力换热器企业之星】

中国换热器城十大领军企业

四平市华亿热力设备制造有限公司

前言

四平市在国内独享“中国换热器城”之美称,这里汇聚了众多换热器产业的优秀企业,为中国换热器产业的做大做强奠定了基础。四平市放眼世界,通过引进国际名企,整合换热器产业,提升了产业核心竞争力。目前,四平市换热器产业发展迅猛,产品遍及全国。现有大、中、小型生产换热器企业逾100家,国家换热器检验检测中心也落户在四平市。四平换热器产业在中国独树一帜,堪称是超大型的产业基地。缘于此,四平市政府全力将换热器产业基地打造成中国换热器城。此次由四平市换热器协会推荐展示的10家换热器企业,他们不仅产品可靠,企业形象也位居一流,是四平换热器行业中十大领军企业。

四平市华亿热力设备制造有限公司是国内专业生产制造热交换设备的重要加工基地之一,是四平市委、市政府实施工业立市战略重点扶持的换热器企业之一。公司占地面积6万多平方米,固定资产5000多万元。主要产品有板式换热器及机组、螺旋板式换热器、管壳式换热器、浮动盘管换热器、高温汽水换热器和各种换热器密封胶垫、防腐食品垫片等,仅板式换热器年生产能力就可达10万平方米。

多年来,公司汇集多方优势资源,凭借雄厚经济实力,不断引进国际、国内先进的生产设备。目前,已拥有换热器和密封件生产线各三条,各种加工设备100多台(套),其中,12000t、6000t压机、数控铣、数控开卷机、数控火焰切割机等高、精、尖设备20多台(套),为扩大市场份额,实现产品的高品质、高需求奠定了坚实基础。在规模化运作、规范化经营的发展中,公司秉承“自信、速度、追求、卓越”的企业理念,全面优化运作流程,不断开发适用、高效的换热产品,为客户创造

了最大的经济效益。并顺利通过了ISO9001:2000国际质量体系认证,取得了一、二类压力容器的设计和生产许可证。

“以国际、国内市场为导向,以提高经济效益为中心”。在增强企业技术保障机制能力和实力的同时,公司积极调整企业的经营战略和经营方式,实现目标市场的占领和企业竞争力的提高。依靠产品质量的卓越和营销团队的奋力开拓,市场空间逐步扩大,营销网络覆盖国内、国外120多个地区,并在全国大部分城市设立了分公司。与国内外客商建立长期的销售计划,售后服务网络日益健全,为把公司产品的高品位带给每一位消费者,提供了先决条件和可靠保证。

质量是企业生存的基础,创新是企业发展的根本。公司不断吸取国际先进的换热器、密封件的制造技术与经验,及时更新产品造型及样式设计,紧贴国际、国内潮流,赢得了广大用户的赞许。

四平市换热器协会 中国(四平)换热器城十大领军企业

四平市巨元瀚洋板式换热器有限公司
四平维克斯换热设备有限公司
四平艾维能源科技有限公司
四平市中保换热设备有限公司
四平(国营)东方换热设备制造厂

四平市华亿热力设备制造有限公司
吉林省阳光换热设备制造有限公司
四平市中亚热工环保设备制造有限公司
睿能(四平)北方能源技术有限公司
四平市威力圆换热设备有限公司



●四平市华亿热力设备制造有限公司董事长:陈诚