



自贡市委书记雷洪金率市经信委、市建设局调研华夏阀门。

用战略眼光规划未来 自贡市委记雷洪金调研华夏阀门

■ 张慧萍

4月22日上午,自贡市委书记雷洪金率自贡市经信委、自贡市建设局等部门,到华夏阀门开展调研活动,鼓励企业加快基地建设,把握经济回升带来的生产井喷的良好机遇,不断做大做强企业,加速企业发展。

上午9:30,雷洪金一行深入到公司阀门制造部生产一线,实地调研了公司阀门制造部的生产情况,并一一询问了公司一季度生产状况、订单、产值等情况。公司总经理顾问唐德文和公司行政部部长孟英凯就公司生产经营情况、基地建设进展情况向雷洪金做了汇报。当雷洪金听说华夏阀门一季度以来订单火

爆超出预期,同比增加48%,呈现出淡季不淡、生产井喷的喜人局面时他高兴地说,“祝贺你们。听很多人说起这个企业很好,你们公司很有发展前景。”

雷洪金还针对华夏阀门订单多而导致生产能力紧张的问题关心地询问企业未来有什么打算。当他得知“华夏阀门已经在自贡市板仓工业园区征地,建设以国产化阀门样板工程为主的生产基地,今年下半年即可破土动工”时更是笑容满面,要求市有关部门今后要对公司多关注、多支持。雷洪金还表示:希望华夏阀门要有战略眼光,进一步规划好企业未来,努力把企业做好、做精、做大、做强。

深化战略合作伙伴关系 中联高管陪同中资企业代表团 出访沙特等三国

■ 慧聰

日前,中国对外承包工程商会刁春和会长率领中资企业代表团访问了阿联酋、沙特、科威特三国。中联重科作为中国重型装备工业领军企业唯一代表应邀参加了有关考察活动。

参团单位还包括中国铁建股份有限公司、中国葛洲坝集团国际工程有限公司、中国水利水电建设股份有限公司、中国路桥工程有限责任公司、中国建筑股份有限公司等企业。参观访问期间,代表团一行先后与阿联酋、沙特、科威特三国公共工程部、水电部、交通部、电力部、建设部、当地承包商会等政府部门和机构举行了工作会谈及交流活动,召开了三国部分中资企业座谈会,听取了企业一线人员的建议和意见,共同研究了中资企业在三国发展对外投资合作业务的相关事宜。

阿联酋、沙特、科威特三国既是我国对外承包工程重点国家,又是中联重科旗下产品海外主要市场。应中国对外承包工程商会邀请,且鉴于本次代表团成员都是中联重科VIP客户的有关负责人,公司自收到商会方面的邀请函后,有关部门即高度重视、多方协调、精心准备,并委派以中联重科副总裁郭学红、工会主席史良为代表的高管团队全程陪同会长及代表团一行。

考察期间,在中联重科海外公司各区域经理的全力协调配合下,中联重科圆满完成了有关陪同考察及接待配合工作。通过本次陪同参观考察,中联重科与三国有关政府部门建立了良好的互信关系。同时,考察期间中联与有关中资企业的战略合作伙伴关系也得到了进一步深化。参会企业负责人纷纷表示,后续有关基建项目设备采购会首选中联重科。

日本精工在华最大工厂 在合肥投产运营

■ 中华

日前,合肥恩斯克(NSK)有限公司举行项目投产仪式,标志着日本精工株式会社中国内陆最大工厂正式建成投入运行。合肥市委副书记、市长张庆军,市委常委、副市长韩冰,合肥高新区委书记、管委会主任李兵,工委委员、管委会副主任王连贵,省商务厅及市直相关部门负责人出席了开业仪式并参观了工厂车间。

韩冰发表致辞,对合肥恩斯克有限公司的建成投产表示祝贺,希望恩斯克以合肥项目投产为新起点,不断加大在

肥研发投入,扩大生产规模,全力打造世界一流的轴承生产和研发基地。

合肥NSK项目由日本精工株式会社投资,总投资约3亿美元(约20亿人民币),项目位于高新区创新大道与铭传路交口西北地块东南角,总占地160000平方米(240亩),生产第三代轿车轮毂轴承、高中档数控机床和加工中心轴承、振动值Z4以下低噪音轴承(Z4、Z4P、V4、V4P噪音级)、各类精度P4、P2级轴承、其他轴承及其相关零部件的研究、开发、制造。达产后预计实现销售总额约30亿人民币,税收不少于8000万人民币/年。

相融共进 携手创新 广州市禹恒五金制品五周年庆典



禹恒公司总经理邓长青在庆典会上致辞。

2013年4月21日,广州市禹恒五金制品有限公司迎来了五周年生日,庆典活动诚邀了全国各地钢木门生产企业和供应商参加。

在庆典会议上,禹恒总经理邓长青

简要回顾和总结了公司这五年以来的发展历程,全国工商联钢木门专委会会长邓树生以专业的眼光和结合自己的成功经验,介绍了钢木门发展的美好前景和蓝图。禹恒销售部经理杨小平介绍了通过市场调研和市场发展需要而开发的新产品款式。会上,禹恒公司向所有与会者重点推荐了2013年的新款产品并推出针对不同客户而量身定做的优惠活动。活动现场气氛热烈,客户积极踊跃下单。作为全国工商联家具装饰业商会钢木门专业委员会的会员,广州市禹恒五金制品有限公司一直致力于钢木门特色板材的研究和开发;压花模具众多,压花尝试可达14毫米,大大高于同行的产品,成品立体感强,可与实木门媲美;颜色众多,可根据客户要求生产不同的颜色;新开发的有凹凸手感的皮纹板更具特色,具有很大的市场竞争力。

“转型”与“转变”有本质的不同。战略转型面向未来,它是在对企业未来发展的环境分析和预测的基础上,对企业的战略目标的调整,而不是局部的修正与变革。

举重若轻 看中信重工公司如何“转型”

■ 杨红英

据中国工业报消息,300亿元的规模、30亿元的利润,还是100亿元的规模、20亿元的利润?对于任何一家希望规模与效益兼备的企业而言,这并不是一个简单的选择。但主管中信重工机械股份有限公司(以下简称中信重工)营销的副总经理俞章法却没有任何迟疑地选择了后者。

“2012年在起重机行业整体清淡经营的大势下,中信重工的表现可谓一枝独秀。”俞章法告诉记者,相对于规模扩张,他更看重的是公司的良性发展能力。

实际上,从俞章法的描绘梳理中,我们可以清晰地感受到中信重工近年来主动求变,适应大环境的战略调整步伐。

加速转型

“转型”与“转变”有本质的不同。战略转型面向未来,它是在对企业未来发展的环境分析和预测的基础上,对企业的战略目标的调整,而不是局部的修正与变革。

在俞章法看来,不进则退,要保证企业不停注入新鲜活力的因素就是坚持不断创新,并在此基础上实现“转型”。而最近召开的2013年中信重工群策群力活动,议题依旧是围绕“转型”展开。

中信重工董事长、党委书记任沁新在大会上为题《中信重工的战略转型》的发言,他说,随着产业规模不断扩大、高新技术飞速发展、国际竞争日趋加剧,装备制造业不可避免地进入了产业格局调整、产业形态转换的战略转型期。

因此中信重工继“十一五”期间实现“三个转变”后,提出了“三个转型”:即在内涵上,从制造业企业向高新技术企业转型;在商业模式上,从主机供应商向成套服务商转型;在外延上,从本土化企业向国际化企业转型。

从新起重工程的完成,到天平型价值模式的提出,中信重工不仅在行动上实践着改革创新,也在不断探索企业核心竞争力的构建。

而对于此次“三大转型”的意义,任沁新给出了简短的注解:不断构建新的生命曲线,在积极应对市场变化中谋求新的跨越和可持续发展。

确实,在后金融危机时代,世界各国正在进行抢占科技制高点的竞赛。在一个以技术为导向的行业,装备制造企业要参与国内外市场竞争,面临的不仅是经营之战,更重要的是技术创新能力之战。从这个意义上说,谁能在科技创新方面占据优势,谁就能够掌握未来发展的主动权。

此外,我们也可以清楚地感受到,装备制造企业赖以运行的技术和社会环境以及客户需求也发生了深刻的变化,在整个工业流程完整项目中,用户关注点不是项目中单个零部件,而是整体项目功能是否满足需求。这就要求装备制造企业需要完成从主机供应商向成套服务商转型。

同样,如果一个装备制造企业只是在本土上有市场,远远谈不上国际竞争力。装备制造业是一个完全开放的,国际化程度非常高的行业,要构建起企业的全球范围的核心竞争力,就必须在国际化方面加快步伐,从本土化迈向国际化。

蓄势待发

从这层意义上说,中信重工“三个转型”的提出,既是基于对企业外部环境变化与市场发展需要的深刻认识,更是基于对自身能力的深刻把握。



“时机已然成熟。”俞章法说,综合内外因素,中信重工已经具备挑战或者实现“三个转型”的潜力。

比如在技术储备方面,公司构建了集工程成套、产品技术、制造工艺三位一体的技术创新体系,2012年公司新产品贡献率达到74.3%,实现技术创效6.5亿元。更为重要的是当前中信重工已经形成了一支包括外籍专家在内的创新团队,成为重型装备制造行业前沿技术的引领者。

同时,在国内外市场,中信重工成套项目也取得了一批重大业绩。比如公司总包的河南省首条利用新型干法水泥生产线协同处置生活垃圾示范工程成功投产;采用EMC合同能源管理运行的中国平煤神马集团首山焦化干熄焦余热发电项目正式开工建设;公司自行设计、制造并负责安装调试的澳大利亚SINO铁矿首条线产出第一批铁精粉等。据统计,2012年中信重工成套总量实现突破,新增订货占比超过50%。

而在国际化方面,从过去的产品卖出去占领海外市场;到国外设立分支机构,建立研发生产基地;再到优化整合国际优势资源,我们可以清晰地看到中信重工国际化的坚实步伐。俞章法告诉记者,“接下来一段时期,中信重工在国际业务上应该更具竞争力。因为随着国际化的基本完成,一批重大业绩也相继出现以及通过海外收购完善了公司技术平台,会对开拓国际市场起到事半功倍的效果。”

追求更多满意

无论是现在还是过去,企业为客户的争夺永远不会停止。而企业间的竞争也从低价策略向注重长期客户关系管理转移,企业决策更多考虑的是客户总价值拥有量。

要成为一家优秀的公司,业绩不是惟一要考虑的因素。俞章法认为,要让客户获得的价值增加,除了产品技术支撑以及质量保障外,还有更重要的就是增加客户对服务的满意度。据悉,目前中信重工已建立起用户服务、大客户服务、备件服务三位一体的新型客户服务体系。

俞章法表示,备件服务会是他今年市场营销工作的一个重心。因为新项目总是有限的,而备件营销服务不仅可以解决新项目偶然性的缺陷,还可以更好地对用户进行全生命周期服务。

“以某钢铁集团矿业公司为例,去年他们大约盈利有50多亿元,一天的利润能达到1300多万元,这就意味着,如果机器停工十天,就会失去一亿元的利润。毋庸置疑,他们需要更专业的公司来进行系统维修、备件服务工作。如果让我们来做,第一步中信重工将把他们的运转率提上去,实现从300到310天的增

加;第二步则是把成本降下来,比如备件更换成本、零库存等。这就是为用户创造了价值。”

实际上,中信重工在备件市场的动作已然加速。据悉自去年8月重铸铁业销售并入销售总公司以来,公司已依托成熟的成套项目,强力开拓铬钼钢板备件市场。

然而这些还不够,任沁新曾对企业全产业链增值服务有过表述,“在制造之前,我们的研发为客户提供工业解决方案;而销售完后,还要把服务渗透到整个生产运营中去。”

“通过我们的监控发现,问题还没有发现问题时,我们就已经发现问题了。未来这个客户服务中心是24小时的,客户可以通过我们的服务系统,随时得到服务。同时,业内还要建立备件网,使得客户和客户之间物流沟通起来,最终使用户备件资金占用占最低。”

一直在路上

不拒绝变化,因为拒绝变化就不能进步。中信重工要做的是如何将主动求变与公司核心能力及长远目标结合起来。

初次来到中信重工的人往往会有一个疑惑,即中信重工的核心业务板块到底有哪些?

据悉,目前中信重工形成了水泥、活性石灰、选矿、褐煤提质、矿渣钢渣处理、余热发电、球团、干熄焦余热发电、城市垃圾消纳等成套业务板块,客户群涉及煤炭、矿山、冶金、有色、建材、电力、节能环保等领域。

虽然服务水平不同,但实际上中信重工提供的许多产品是非常相似的,比如为钢铁、水泥、有色金属等企业提供破碎和研磨等设备;而在火电、水电上则是因为中信重工有国内最大的铸锻能力,因此也能形成系列产品。

而这些产品背后,反映出的则是中信重工适应市场需求的主观能动性。任沁新认为,争创企业竞争新优势,求得企业持续发展,这些都不可能自然发生,需要调整企业长期经营方向、运营模式及其相应的组织方式以及资源配置方式等,是一个大的系统工程。

因为中信重工多年来坚持不断创新,才有了今日公司整体综合实力的提升,也才具备了实现“三大转型”的强劲内力。

俞章法也表示,外部市场环境在不断变化,客户需求也在变化,竞争对手也在变化,因此优秀的企业不会因为眼前的优势而放慢前行的步伐。

纵观过去,有部分装备制造企业倒在了自身优势上,就是因为缺陷常常给人以提醒,而优势却常常让人忘乎所以。

“而要保证企业不停注入新鲜活力的因素就是坚持不断创新,并在此基础上实现‘转型’。这么多年了中信重工一直前行在路上。”俞章法说。

图片新闻

柳工五金机械救援队全力投入雅安芦山县救灾

灾情就是命令,灾区就是战场。据柳工前方抗震救灾指挥小组报:在受灾第一时间,柳工救援队第一批10人、20余台装载机,已陆续配合四川省自然灾害综合应急总指挥队、武警第四支队、四川路桥公司等抗震救援单位进入重灾区芦山,实施救援。柳工第二批救援队10人,已携2台挖掘机、3台装载机正集结在距芦山10多公里的邛崃乡待命,等待救援命令。

截至4月21日,柳工第三批救援队伍携70台多设备,也在成都集结完毕,随时等待政府的救援指令,柳工将全力以赴配合国家抢险救援!

(广柳)

图右:4月21日凌晨,柳工装载机正在全力抢通救援道路。这条公路是芦山县通往宝兴县灵关镇的唯一通道,是运送医疗和救援物资的必经之路。这条道路一边是高山,一边是悬崖,沿途存在多处塌方,加上道路狭窄,难以容纳多台工程车同时施工,因此抢修难度较大。



柳工抗震救灾机械救援队队员合影



柳工抗震救灾机械救援队队员合影