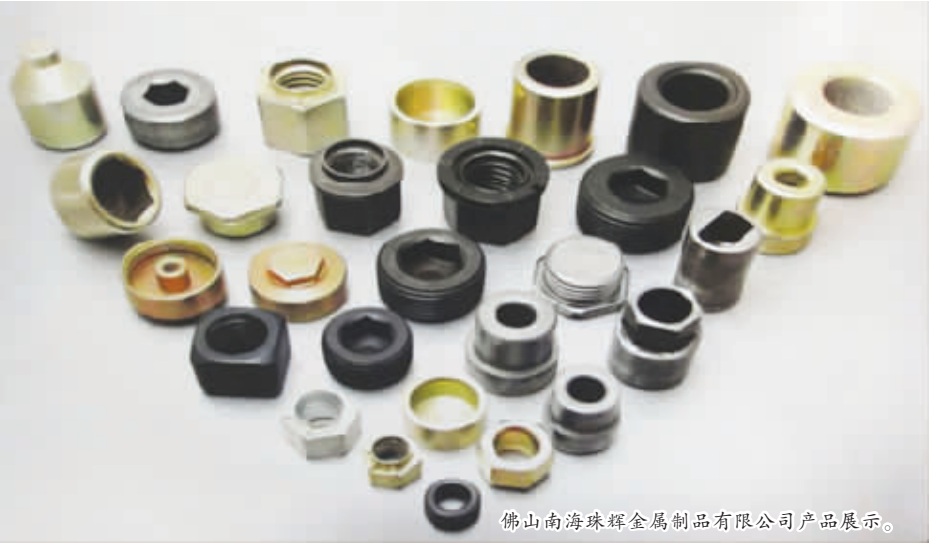


要想成功从这场洗牌激烈战中脱颖而出,唯有打造出企业独有的核心竞争力,才能最终获胜。佛山珠辉便是其中的成功案例,而其制胜法宝则是其独特的企业战略——“立足客户需求,专注非标紧固件研发”。

佛山珠辉金属:打造独有核心竞争力



佛山南海珠辉金属制品有限公司产品展示。

■ 金珠

当前,中国紧固件行业正面临着持续的产能过剩以及国内外需求不振的困境,部分企业的生存压力日益严峻,尤其是以往以同质化竞争,以“价格战”夺市场的企业,更是处于市场淘汰的边缘。要想成功从这场洗牌激烈战中脱颖而出,唯有打造出企业独有的核心竞争力,才能最终获胜。佛山南海珠辉金属制品有限公司便是其中的成功案例,而其制胜法宝则是其独特的企业战略——“立足客户需求,专注非标紧

固件研发”。

20年如一日的专业与专注

佛山市南海珠辉金属制品有限公司(以下简称“珠辉”),由1988年建立的佛山南海西樵红棉标准件线材厂发展而来,经过20多年的努力、创新及开拓,珠辉已拥有相当雄厚的生产规模及经营管理模式。公司主营产品包括:铁路螺母、家具配件、浴具配件、汽车配件、大型偏心套管及其他非标件、铁路锁紧螺母、大型非标紧固件等。珠辉自身亦配有设备

完善的模房,模具配套齐全,设计能力强,可为客户大幅节约生产成本,提高企业效益。同时,珠辉建立了原材料从钢厂直接订货到改制、经模具制造到产品热处理的生产模式,具有改制各种异型线材强大实力。

为了提高公司的生产技术与保证产品质量,珠辉从日本大阪进口了现代化大型冷镦螺母机械设备SAKAMURANF-580,该设备重达125吨,可以生产最大直径为65mm、长度为60mm的紧固件,单日产量可达到10吨以上(国内最大的线材盘圆36mm、38mm、40mm等都是佛山南海珠辉常用的线材)。该机器的购入使得珠辉的生产规模跃上了一个新台阶。此外,珠辉还从台湾原装进口了先进中小型冷镦螺母机设备19B、24B和36B等带6个PKO机台和M8-M36以上的大型攻牙机。

经过近20年的非标紧固件设计与制造,珠辉积累了丰富的生产经验,其拥有中国最大的冷镦设备,生产的产品外径可达到65mm,长度可达110mm,成功成为非标紧固件生产制造商领先者之一。该公司生产的不锈钢紧固件已广泛应用于铁路、汽车、家具、卫浴、机械等领域。

一切立足于客户需求

“珠辉走的每一步都是立足于客户的需求。随着市场的竞争力以及客户对产品的新要求,我们在制造与销售产品的同时,也将不

断地改进产品的性能,顺应客户的新需求。”佛山珠辉市场部经理周键辉表示。

在以客户需求为导向,专注于非标紧固件生产的经营理念的指导下,珠辉取得了稳步的发展,并与众多客户建立了稳定的关系,在质量和服务方面都获得了客户的信赖。此前,珠辉已成功探讨并投产出带有专利的高速防松铁路螺母,以及汽车用的轮廓螺母和履带螺母等产品,并通过某北京铁路公司的认证。

“珠辉生产的配件具有体积小、公差范围小、产品特殊性高、机械性能优异、高防锈防潮性、耐疲劳性能等优势。为了保证质量以及达到客户需求,我们不惜投入大量资金开发模具,在原材料购入、加工以及产品检测的每一个方面都力求做到尽善尽美。”周键辉表示,“另外,在家具配件上,我们能达到性能与美观‘两全其美’的整体性,满足客户多元化的需求。”

在汽车紧固件生产上,珠辉已成功通过本田等日本二级供货商的认证,以及即将通过TS16949认证。未来汽车紧固件市场将是珠辉的发展重点之一。

20年的积累沉淀、20年的专注坚守,让珠辉在非标紧固件行业占据了一席之地。如今,不论市场如何瞬息万变,都阻挡不了这位“非标巨人”快步前进的步伐,其规模正不断扩大中。据周键辉透露,珠辉新建的办公楼将于今年6月竣工,届时,珠辉的发展又将迈入一个新的里程碑。

北京金隅集团 建机公司荣获 “首都劳动奖状”

■ 倪明

北京建机资产经营有限公司在金隅集团(股份)大力度整合重组的进程中,在企业的发展 and 社区的和谐稳定中做出了突出贡献,近日,建机公司荣获了北京市总工会颁发的“首都劳动奖状”。在前不久召开的建机公司工会第二次代表大会上,金隅集团(股份)党委常委、副董事长王建国,工会主席戚峰为该公司颁发了奖状和证书。

“十一五”期间,建机公司借助金隅良好发展平台,先后以划归管理和吸收合并的方式整合了集团所属20余家企业。多年来,建机公司按照“资源再整合,改革再深化”的工作要求,紧紧围绕“抓经济、保安全、促稳定”的企业中心任务,坚持对划归企业实行统一管理、协调发展,通过优化资源配置、提升资产质量,企业规模不断扩大,经济效益稳步增长,职工收入逐年提高,遗留问题逐步解决,公司整体实力日益增强。

经营是龙头,管理是手段,效益是目的。为做好企业经营工作,建机公司总结出了经营“四要”原则,即:闲置土地要建设、不良资产要升级、合同到期要提租、出租程序要规范。公司通过资源共享、优势互补,进行了深层次融合,使原本做不到甚至不敢想的事情逐步变成了现实:在建筑锁厂原本破旧的场地兴建了两座商务楼;在中威森海公司18号院大车间上搭建了一层商务房;拆除中威森海公司老旧厂房,筹资改建“金隅·中威商务花园”;抓住西砂公司周口店管理部周口店猿人遗址博物馆建设机遇,争取博物馆扩建占地政府补偿;为争取集团利益最大化,滁州商城在集团公司的支持和帮助下,与通州区新城基业房地产开发公司签订协议,获得补偿款5亿元。

工作中,建机公司党委严格落实维护稳定领导责任制和逐级负责制,定期总结和分析重点事件和重点人员,建立了公司、部门、分公司安保工作网络,实行定责任、定负责人、定安保项目“三定”责任制,有的放矢地做好企业维稳工作。

据统计,2009年以来,建机公司共投入资金2000余万元,解决40余件重点历史遗留问题,化解了各类矛盾冲突,有效维护了集团和企业和谐与稳定。

建机公司注重最大限度地挖掘员工的潜能,激发员工主观能动性,进而增强企业发展活力,营造员工热爱企业、企业关爱员工、两者互为依靠的和谐氛围。

面对企业间职工收入差距较大的现实,公司坚持“尊重历史、面对现实、逐步调整、共同发展”原则,充分发挥职代会民主管理的作用,建立了企业工资集体协商工作机制、职工工资正常增长机制和支付保障机制,向收入水平偏低的单位和岗位倾斜,调整和理顺工资标准,逐步缩小了职工工资差距,并以每年人均10%的比例连续多年为职工增加工资。公司还特别重视与工会组织平等协商签订集体合同工作,切实落实集体合同约定的项目,保障了职工的合法权益。

为此,建机公司还被北京市总工会列为落实工资集体协商机制试点企业。

建机公司实施整合重组以来,始终把为职工办实事作为加强思想政治工作的硬件支持。“三八”妇女节、“五四”青年节、“七一”党的生日,公司都要组织大型外出参观学习活

动,并已形成制度,坚持了多年。元旦、春节期间,工会和组织部门都要到生活困难及生病员工和离休干部家中走访慰问,使员工感受到企业的温暖和关怀;公司还积极创造条件解决员工早、午就餐问题;坚持每年为全体职工进行一次体检;为全体员工建立安康互助保险;积极鼓励员工利用业余时间自学成才,规定凡通过业余学习取得大专或本科学历的员工,毕业后一次性奖励800-1000元等,使每位员工切实享受到企业改革发展

的成果,极大地激发了员工对建机公司的认同感和自豪感。

今日的建机人,和谐、向上、爱岗敬业。面对企业的大力度整合,他们不提条件、不惧困难、主动融合、积极参与;面对大量的历史遗留问题,他们“敢于担当、敢于创新、敢于碰硬”,充分彰显出卓越创新、敢为人先的建机精神。

玉柴与北奔重汽合资打造重型车用发动机

■ 忠航

日前,玉柴股份公司与兵器工业集团公司(以下简称兵器集团)在北京签订北奔玉柴发动机合资框架协议,双方合资在包头市建立重型车用发动机生产基地。

玉柴股份公司总经理吴其伟、兵器集团一机集团董事长白晓光、玉柴联合动力董事长李胤辉、兵器集团北奔重汽董事长李志亮分别在框架协议上签字。内蒙古自治区政协副主席、包头市委书记郭启俊,包头市副市长徐德林,兵器集团董事长尹家绪,玉柴股份公司董事长晏平,兵器集团总经理焦开河等领导见证了签字仪式。

合资公司名称为“包头北奔玉柴发动机有限公司”,所在地在包头市装备制造产业园区新规划区。合资公司出资方包括广西玉柴机器股份有限公司、包头北奔重型汽车有限公司、内蒙古第一机械集团有限公司、玉柴联合动力股份有限公司,总投资15.1亿元,规划占地460亩,分三期建设。项目建成后,将达到年产10万台YC6A、YC6L、YC6MK、YC6K等系列车用柴油及燃气发动机的能力。

兵器集团是以服务国家国防安全和国家经济发展为使命的大型集团公司,下属的北奔重汽、一机集团主要从事重型车辆及装备的制造,这两家企业十分看好玉柴YC6A、YC6L、YC6MK、YC6K系列发动机,并有意在其生产的重卡上使用这些玉柴动力。而兵器集团一直以来都没有独立的发动机生产企业,此次通过与玉柴股份公司的战略合作,将增强、完善其核心产业的供应链,增强北奔重卡产品的市场竞争力。兵器集团与玉柴经过前期的多次交流商谈,拟共同出资在包头建设重型车用发动机生产企业,并于2012年8月签订了合资意向书。北奔玉柴发动机合资框架协议的签订,标志着合资项目迈出了实质性的一步。通过该项目的合作,双方缔结了资产纽带型战略合作关系。

在国内汽车集团集中化和发动机自产化的背景下,玉柴通过与国内排名前列的汽车厂北奔重汽合作,可以借助兵器集团和北奔重汽品牌的影响力,提高玉柴系列柴油发动机的知名度与市场认可度,特别是有利于玉柴重机的市场培育和突破,使玉柴重机在重卡市场获得更大的市场份额,增加利润增长点,巩固和拓展玉柴的生存空间。



图为签约仪式现场。

晏平在框架协议签订仪式上表示,中国重卡排名前八的汽车厂,除了北奔重汽没有自己的发动机厂,其他都有,这些汽车厂大部分都是装配自己的发动机。玉柴通过与北奔重汽的合作,真正实现优势互补、资源共享、合作共赢,形成在重卡发动机领域的整体竞争优势,从而打开玉柴重机市场新的突破口。

尹家绪认为,兵器集团现在比较重视民用品市场,北奔重汽的发展虽然不错,但没有自己的发动机厂是不行的,兵器集团一直在寻求合作伙伴,而玉柴在行业的地位举足轻重,发动机技术在国内更是数一数二。这次双方成功合作,必定对北奔重汽产生深远的影响。

群达模具成为“2013年工业品牌培育试点企业”

■ 汪雯

为落实《关于加强2013年工业质量品牌建设工程的通知》(工信部科[2013]65号)的要求,提升企业品牌培育能力,为重点深化工业品牌建设,工业和信息化部

决定在2012年试点经验的基础上今年继续在全国开展工业品牌培育试点工作。据悉,前期,工信部发布的2013年工业品牌培育试点企业名单暨召开试点工作已经顺利完成。

据了解,本次会议上,经中国模具工

业协会推荐,工信部专家组评审,工信部审查之后确定群达模具(深圳)有限公司为工信部2013年工业品牌培育试点企业,也是工信部确定的2013年262家工业品牌培育试点企业中唯一一家模具行业的试点企业,群达模具荣获了工信部“2013年工

业品牌培育试点企业”。

群达模具相关负责人表示,他们将不断努力,不断加强品牌培育管理体系,落实试点企业的作用,从而带动国内模具产业的不断发展。

立强五金: 中望助力提升竞争力

业带来沉重负担。

在2011年底立强就经过严格选型,最后选择中望CAD作为全公司的设计软件使用,同时试用了中望3D。在经过一段时间的使用,由于中望3D完全能满足该公司的设计需求,公司高层决定购买中望3D标准版,替代过去的国外三维CAD软件,全面实现正版中望CAD/CAM一体化。在2013年,由于业务快速发展,二维设计已经远不能满足发展需要,再次进行中望3D专业版。高性价比的中望3D的出现,费用仅为国外软件的1/4,则能很好地填补解决从二维过渡到三维而无需高额费用这方面的问题,对于此次加买,公司IT部陈工总结:“中望软件针对我们的使用需求问题,推荐了中望3D三维CAD软件解决方案,为我们企业的发展和解决现有问题。”

多元化定制服务想客户所想

卖软件就是卖服务,对于中望CAD/CAM的技术服务支持,陈工坦言,由于该企业出于商业秘密保护原则,集团内部不能上网,这对设计工程师们学习软件技巧带来一定阻力,因此当时在购买时也顾虑到中望公司是否能

提供完善的技术服务支持?是否能够解决这方面的问题?针对这种情况,中望3D培训团队为其打造有特色化的培训课程,以该公司的实际产品为例,结合中望3D书面教材、视频教程、线下教学等多手段,让立强公司的设计工程师们可以快速上手,克服操作习惯,解决实际使用中遇到的问题难点,真正提高工作效率。

“短短几天的培训和集合实施工作,我们的工程师就掌握了中望3D软件的使用,而且很快就解决了企业关心的问题。对于立强来讲,这的确是一次物超所值的投资。”该公司陈工坦言表示,“现在,我们设计部、工程部每天都在用中望CAD、中望3D,从二维到三维,全面使用起来。”

类似立强这样从二维过渡到三维,全面使用中望CAD/CAM一体化解决方案的制造业客户案例其实并不少见,证明企业用户在重视正版化的意识不断加强同时,更加注重软件的性价比以及售后服务。而中望软件以不遗余力打造高性价比的CAD/CAM一体化解决方案为目标,帮助客户提高企业竞争力,有力说明了越来越多的企业用户选择并启用国产软件。



立强公司及钟表产品、精密五金配件。

■ 赛迪

中望软件作为国内知名的二维CAD和三维CAD设计软件的领导者,其产品和解决方案被广泛应用于制造业、工业设计方面。中望软件日前宣布,五金行业领军企业立强精密工业有限公司全面使用中望CAD/CAM一体化解决方案,实现二维到三维的飞跃。

高性价比的一体化解决方案

立强精密工业有限公司由香港立强集团

创立于1981年,是集表业、精密五金配件及粉末冶金零件为一体的著名港资企业。为客户提供高质量的钟表产品、精密五金配件产品与服务,公司产品主要出口至日本、瑞士、欧洲等地,服务对象包括欧洲顶级奢侈品牌。

由于该企业生产的表壳、锁链扣等五金配件产品服务于包括多个欧洲顶级奢侈品牌,因此对设计和工艺上,需要极其严格苛刻的要求。在以前,立强公司以二维CAD设计为主,但涉及复杂建模时就需要三维CAD软件。而之前使用的国外的二维、三维CAD软件,采购和每年的升级费用都非常昂贵,给企