

峻岭能源成重庆 OTC 首家挂牌燃气企业

近日,伴随三声清脆的锣响,峻岭能源、洪九果品、乔域股份 3 家公司正式登陆重庆股份转让中心(简称重庆 OTC),一脚跨入区域性资本市场大门。至此,重庆 OTC 挂牌企业总数达到 100 家,实现标志性突破。

峻岭能源全称为重庆峻岭能源股份有限公司,是重庆 OTC 首家挂牌的燃气企业,2009 年成立,注册地在渝北区,注册资本 3600 万元,法定代表人周俊,也是控股股东,经营重庆市荣昌县部分地方乡镇燃气。2012 年实现营业收入 507.58 万元,净利润 341.45 万元,今年 1 到 5 月,营业收入 230.39 万元,净利润 25.16 万元。

峻岭能源董事会秘书徐龙生表示,公司下一步将增资扩股,募集资金,以占领更多的乡镇燃气市场。(陆者亦)

柳工集团全力推进项目建设 大胆开拓市场

近日,广西壮族自治区党委常委、副主席林念修到柳州市调研上半年经济运行情况,在柳州市市长肖文荪等领导的陪同下,到自治区 45 项重大项目之一的广西康明斯工业动力有限公司(以下简称广康公司)检查调研。股份公司总裁曾光安及广康公司相关负责人接待了来访领导,并陪同检查组到生产现场调研。

在生产现场,曾光安和广康公司相关负责人向林念修介绍了该公司目前的生产及整个项目的建设情况。广康公司年产 14 万台发动机项目一期工程已于今年 3 月份投产运营,目前已经生产发动机 650 多台,待后期生产线调试后,可如期完成全年 5000 多台的生产计划。林念修听后表示,康明斯项目对于实现柳州工程机械发展本地化起到重要的促进作用,要全力推进整个项目的建设,在为柳工做好发动机配套的同时,大胆开拓市场,为国内其他工程机械企业配套,为广西的经济建设与发展作出新贡献。(沈武)

着力创新生产经营模式 宣工力促生产经营新突破

今年 6 月以来,河北宣工工程机械股份有限公司(以下简称宣工)在大讨论中,把创新生产经营模式作为着力点,围绕发展现代物流、强化产销研衔接、推进精品+差异化战略、深化对标挖潜、突出大生产、大销售联动效应等,提出创新思路,优化实施方案,力促生产经营新突破。

企业生产管理部通过对标先进,找出了差距不足,针对面临的困难和挑战,以创新管理模式破解生产经营难题。在当前市场低迷、企业资金紧张的情况下,确定了“以最少投入实现最大产出”和“长线条、关键件适量储备,确保生产安全”的思路,以保需求、保品种为中心,保持生产的连续性和均衡性。一是抓毛坯入库。在原材料供应紧张的情况下,优先抓毛坯结构,制定合理的投入批次,保证毛坯的配套性,最大限度提高毛坯配套率,弥补原材料不足对生产造成的影响。二是抓加工配套。对关键零部件进行适量储备,强化关键工序的衔接,缩短生产周期,确保市场需求。三是抓主机入库。建立每周沟通机制,根据市场变化,适时调整生产计划,提升市场反应速度,千方百计保证主机的品种和数量,促进各类主机的销售。宣工还通过对供应商进行分级动态管理,培育战略合作伙伴,优化采购渠道,推进“模块化、集成化”生产配套模式,确保知根知底,集成率达到 70%以上,变一般买卖关系为深层次的战略合作伙伴关系,逐步打造出适应宣工科学发展的物资采购供应新体系。(严伟)



森富机电创新结出硕果 产品热销海外

6月19日,浙江湖州森富机电有限责任公司内,员工正在加紧生产来自德国的卷门电机订单产品。该企业致力于科技创新,每年开发 3-5 个省级新产品,海外订单纷至沓来,目前订单生产已排至 8 月中旬。预计今年产值可达 9000 万元,增幅达到 40%。(倪明)



“新桥五金”:创建和谐企业 18 年

■ 叶赛

作为企业发展的主力,员工是企业各项工作目标得以实现的直接执行者,员工的喜怒哀乐往往会影响到工作的质量和效率。“浙江省金华市新桥五金厂文化的培养中,‘让员工快乐工作,快乐生活’成为这家企业发展的一项准则。

创建于 1995 年的金华新桥五金厂,是一家生产手工具的五金企业。自办厂以来,金华新桥五金厂通过实现民主管理,构建和谐劳动关系,实现企业持续、稳定、健康发展,和员工快乐工作、快乐生活的双赢,被评为“浙江省创建和谐劳动关系先进企业”。

以郑荣光总经理的公司管理层始终认为,无论企业的产权结构、组织管理形式、分配方式和用工形式发生怎样的变化,都必须毫不动摇地依靠职工办企业。为此,公司无论是当初的创业阶段,还是现在稳定增长的发展时期,都坚持以人为本的理念,尊重劳动,追求科学发展,为企业发展和职工成长创造公平公正公开的环境。

留住人才稳住“营盘”

“没有好的企业文化,企业就没有魂,员工就如同一盘散沙。所以我们提出了让员工快乐生活,快乐工作的理念,虽然员工流动难以避免,但是认可企业文化的员工很多都成长起来了。”

从一家几十人的企业壮大到如今拥有近 200 名员工,新桥五金的每一步成长都

离不开员工的努力。公司很多员工的成长轨迹可以勾勒为:初来时胆小、羞怯,没目标,为生活而工作;工作一两年,爱笑,有梦想;工作三四年后,成为车间主任,管理的骨干,变得自信、乐观,懂得自我控制、有了目标。

一名员工刚来时,跟陌生人打交道都很困难,但是郑荣光看到他工作积极主动、能吃苦,有责任感,有团队合作意识,就有意栽培他,现在他已成为一名车间主任,公司大型活动也常让他组织。

厂里大部分员工都是外地务工人员,文化层次不高,如何让他们快速成长?郑光荣回答:“我认为,企业是一座学校,作为劳动密集型企业,应该给员工提供学习机会,创造进步的条件。”郑光荣说,虽然是生产手工具的五金企业,但企业经常会送员工出去培训,包括管理、技能和心灵成长等课程,同时积极组织野外聚餐、趣味运动会等活动。“以前,员工一下班就上网打游戏,企业举办各种活动后,给他们的生活提供了更多乐趣。现在,很多外来务工人员都在金华结婚、生子、定居。”

员工的“私事”就是企业的“大事”

在企业发展的同时,新桥五金将人文关怀融入到每位员工的成长过程中。目前,企业建立了完善的后勤保障系统,如员工子女上学、住房等都由企业协助解决。

2000 年,王妹姣拖着行李箱来到了金华,进入五金厂打工后,一直与丈夫在外租



房。去年,夫妇俩打算给老家的父母、孩子买房子,“这对我们来说本来是件好事,又可以说是坏事。”因为付不起首付,王妹姣连续一个多星期失眠了。

“记得那天,我尝试着走进郑厂长的办公室,没有抱任何希望。”王妹姣回忆,当时郑厂长说,只要符合政策的购房,企业就借首付。后来,她如愿从企业借到了 2 万元的无息贷款,解了燃眉之急。

现在,王妹姣只需从每个月工资中扣除一部分还贷,生活既轻松又无后顾之忧。“企业让我有了家,有了希望,为了报答领导,我一定会很好工作!”王妹姣说,即使还完企业借的首付,也不会辞职,要一直做到退休为止。

除了把提高员工幸福指数作为最高追求,随着企业的发展,新桥五金厂还逐步形成了薪酬福利制度,严格按照国家政策和相关制度为职工足额缴纳各类保险,并给管理层员工配房、配车。“我们企业不推崇靠金钱留人”,郑荣光说,“新桥五金要做的是,让员工在这个平台有尊重、有自豪感,那么他自然会留下来。”

员工在新桥五金厂感受到了家的温馨,激发了他们的积极性、主动性和创造性,使企业发展得到了一个新的境界。企业成立 18 年以来,取得了“先进工商企业”、“企业资信企业”等荣誉称号。

边成长边学习

“我是一名初中生,而且还是外地人,但是厂里一视同仁,对我非常信任。每次进

来,都感觉像是回到家一样。除非老板‘炒我鱿鱼’,不然我不会辞职的。”近日,记者在生产车间看到了周学富。

1998 年,周学富进入金华新桥五金厂,当时担任厂里的一名冲床工人。由于他吃苦、好学,加上技术过硬,一年后就被任命为车间主任。2002 年,更被委以重任,担任分管生产的副厂长一职。后来,厂里帮他在市区买了房子,装修好免费给他居住。2008 年,厂里又特地给他配了一辆专车。

虽然升到了管理层,但周学富每天依旧会泡在生产车间里,他说,只有常驻一线,才能及时发现员工在生活和工作中遇到的问题,帮助他们更好、更快地解决。

今年 5 月的一天,周学富像往常一样来到了生产车间,在冲床车间里,一位员工在冲字的时候冲斜了,周学富笑着走过去,帮他调整了模具,那位员工惭愧地摸了摸头。

周学富说,厂里坚持以人为本,不能离员工太远,才能做好服务,不但关心员工的工作,也关心员工的生活,在待遇和发展上给员工一个盼头。他介绍,厂里享受到的固定福利,包括工龄满 5 年和 10 年的员工,参加厂里组织的旅游等。

今年 36 岁的蒋游是厂里的一名数控工人。2010 年,蒋小军经朋友介绍进金华新桥五金厂工作。很快,他就发现厂里每月都会按时发放工资,而且从不拖欠。于是,他一干就是三年。“对于我们打工的人来说,最大的心愿就是不拖欠工资。在这工作三年,我心里就踏实了三年。”蒋小军说。

传递“以人为本” 宋慧乔为斗山拍摄公益广告

■ 曹铭

韩国女星宋慧乔为斗山拍摄的公益广告近日在互联网上引起广泛关注,这一公益广告体现了斗山时常强调的“以人为本”,还特地将焦点聚集到了“孩子们”身上,在孩子们是我们的未来,即“背负未来前行的人”这一主题下,视频向人们传达了“照顾孩子,培养孩子们的梦想和希望,是我们社会所必须要做的事情”这一公益信息。

据了解,宋慧乔把此次拍摄斗山公益广告的片酬全部捐出,用于斗山希望小学的建设。宋慧乔经纪公司方面表示:“她(宋慧乔)一直对斗山强调以人

为本的经营哲学很有共鸣,因此以才艺捐赠的方式参加了斗山举办的这一活动”。

斗山工程机械自进入中国市场以来长期坚持公益慈善事业,尤其是关注希望小学的建设。自 2001 年开始,斗山参与希望工程,已经连续 12 年在中国的贫困地区累计捐资 1025 万元,先后在甘肃、宁夏、青海、山西、陕西、四川、重庆等 20 多个省市共捐建了 34 所希望小学。斗山参与希望工程不仅局限于建设小学,还通过“希望之旅夏令营”、“斗山希望小学名誉校长”等多种丰富活动,对希望小学进行持续关注和支援。

中联重科 预计 2020 年完成国际化

■ 陈力

日前,中联重科副总裁郭学红在 2013 全球机械产业大会暨 20 强峰会新闻发布会上透露,中联重科现阶段可以说正在经历第三次创业,即成为一家真正意义上的国际化企业,并计划在 2020 年左右基本实现。

谈到中联国际化的目标,郭学红用了董事会时讨论的一句话来描述:“某种程度上,评价是不是真正的国际化,就是有没有不同肤色、语言的人在一起研究中联的发展。”这意味着,中联的国际化不仅是市场,而是包括品牌、资本、人才、技术和管理综合的国际化。

郭学红表示,目前中联重科全球化仍在起步阶段,而这个目标预计将在 2020 年达成。目前将继续加强全球市场布局和产业布局。在营销体系上,中联准备在各国构建国际化的事业部;基础设施方面,中联在印度的工厂已经开工,巴西工厂在建,并且有意在俄罗斯、南非等国继续投资建厂。

“现在工程机械行业出口会越来越难,遇到许多贸易壁垒。在当地建厂会受到较小的阻碍。”郭学红称。

此外,他还表示,在收购意大利 CIFA 后停了中国海外收购停了几年,但寻找并购机会是中联不会放弃的国际化方式。“尽管目前行业低谷,收购背景不是很好。但是中联在收购 CIFA 也是在 08 年金融危机时期,当时也有很多质疑。而现在看来是极成功的,因此只要有合适的对象和条件就会考虑。”

在发布会上,《中国工程机械》杂志发布了“2013 年全球工程机械制造商

50 强排行榜”。在前 10 强企业中,三家来自中国的企业——徐工集团、中联重科和三一重工分列第 5、6、10 位。

郭学红打趣说,这是中联重科第一次在这个排行榜的位置没有比上一年提升,原因在于去年以来中联在战略上进行了调整,主动收缩了销售战线。

排行榜主要以销售额为依据。中联重科销售收缩的表现近 2013 年更加突出,其一季度收入约 60 亿元,同比下降了 48.6%,净利润(5.92 亿元)的降幅更达到了 72%。尽管有宏观因素,但销售额的降幅也远远高于徐工的 15.9%和三一的 22.4%。

郭学红表示,这是因为中联放弃了太激进的销售手段,并且对以前的过激销售做了一些清理,比如主推按揭和全款两大销售模式,让分期和融资比例下降,从而稳定整个销售额和应收账款的回收。

“收缩过激销售的工作去年年初就开始了,但是在去年下半年和今年初才表现出来,可以透露的是,今年二季度会快速恢复到正常状态……”郭学红说。

尽管中联较为乐观,但行业宏观情况仍难以令人满意。中国工程机械工业协会秘书长苏子孟则在会上表示,2012 年中国工程机械行业销售额为 5626 亿元,同比上年仅增长了 2.98%。而 2013 年第一季度,整体增速下滑趋势没有改变,市场需求收缩,行业竞争更为激烈。但他也指出,数据显示 4、5 月份以来情况逐月有所改善,小型挖掘机等一些产品销售势头较好。



名门静音门锁 打造一流终端导购团队

■ 黄磊

2013 年 6 月 19 至 20 日,2013 名门静音门锁导购培训会福州盛大起航。来自深圳办、杭州办、上海办、福州办以及直营店的 56 名一线导购人员参加了本次培训。

名门总经理陈力在致辞中表示,“未来门锁行业的竞争,将由原来的外观性竞争演变成技术创新能力的竞争。”名门一直倡导科技领先,以技术创新提升品牌竞争力。近期,名门在历经两年的研发和技术改造后,向市场推出“名门静音门锁”。经过全方位技术创新,名门静音门锁关门噪音低至 28.8 分贝,比传统门锁降噪 60%。

2013 年,名门静音门锁“营销战役”全

面拉开帷幕:以“全面聚焦静音门锁”作为营销战略方向;以“名门静音门锁,开启静音时代”为年度推广主题;以“好门锁,要静音”为名门静音门锁产品广告语。

静音门锁营销战役能否取得胜利,终端的推广与展示是关键性环节。为此,名门对终端进行全面“武装”:静音门锁广告片,静音门锁画册以及其他一系列终端推广物料。会议上,名门对静音门锁的终端展示作出了全面部署,并对导购技巧进行了现场实战演练。

另据了解,7月7日,名门将在广州将举行 2013 全国经销商年会。7月 8-11 日,“名门静音门锁·体验馆”将盛装亮相广州建博会。

航天机电未来 2 至 3 年 重点布局光伏电站建设

■ 陈颖婕

去年高达 8 亿的亏损额度,今年一季度即出现扭转,业绩的转变让航天机电的投资者重拾希望。在近日召开的 2012 年度股东大会现场,有投资者表示,随着光伏产业“国六条”的颁布,公司的业绩拐点是否真的来临,是股民们最为关心的话题。

在股东大会上,航天机电副董事长左跃表示,受国际宏观经济环境不景气、欧美国家贸易壁垒以及国外主要光伏应用国对电站并网补贴政策调整等因素影响,光伏产业需求增速放缓,特别是欧洲市场的走软,光伏产品价格继续大幅下跌。数据显示,2012 年全年,航天机电净利润亏损额度高达 8.89 亿元,同比下滑幅度为 6111.97%。

对于光伏产品价格单边下跌的现象,左跃副董事长表示,这两年,光伏产业的起伏

是一种非理性现象,其主要是由于制造环节产能过剩所造成的。“光伏电站作为光伏市场的消费终端,盈利较产业链前端比较稳定,其主要得益于上游产品价格下跌,建设成本大幅降低,因此,目前光伏电站已成为产业内一项新的投资热点。”左跃称,未来 2 至 3 年,航天机电也将把光伏电站建设作为重点项目之一,以求获得盈利突破。

而从今年一季报及半年报数据来看,航天机电的业绩的确已现好转。数据显示,2013 年 1 至 3 月,航天机电实现净利润 4950.61 万元,公司还预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润同比将大幅增长,实现扭亏为盈。左跃副董事长称,光伏大环境不好是暂时的现象,预计到明年下半年,行业将完成一次大洗牌,届时企业优胜劣汰会得以显现。