方圆集团稳步发展 行业未来大有可为

■ 陈伊雯

据中国工程机械商贸网消息，“不做一百强，但做一百年”，这在当今浮躁的工程机械行业里犹如绕梁清音，给人无限思考。如何做企业，究竟做什么样的企业？每次与方圆集团董事局副主席何永荣先生交流，总能感受到一种超脱的智慧。就像这次蔓延行业的调整，方圆早在2007年的行业高峰期就已着手应对未来低谷。“居安思危、思则有备、有备无患”。多年来，方圆始终以稳健发展著称。在BICES2013期间，笔者再次对话何永荣先生，追寻方圆稳步发展的路径所在。

稳做百年企业 未雨绸缪逆势增长

其实早在2007年行业如火如荼时，方圆便提出“不做一百强，但做一百年”的口号，确立稳步发展的思路，这也是方圆集团企业文化的精髓。在那时，方圆的高层领导便意识到当时的行业火爆增长是非正常的，于是开始着手为行业低谷做准备。

为此，方圆从2009年开始更新了公司的所有生产加工设备，实现了生产自动化。这样，人员在不断减少，而产值却在不断增加，建立起企业快速响应机制，可以根据行情随时调整。另一方面，在市场上，方圆采取了很多对VIP客户的关爱政策。多年来，方圆与很多忠实客户一直保持着非常好的感情和交流。譬如，2012年底，方圆在三亚举行了“海角叙情 天涯论道”沙龙活动。与VIP客户分享了当前建筑行业的现状，分析了市场未来动向，沟通了供需双方新的合作构架。在会议结束后，方圆与参会的用户便签订了价值两千多万的订单。今年方圆的大客户数量在增加，总客户数量在减少，客户正在进行优化调整。在行业依旧寒冷的2013年，方圆多年来的准备工作见到了实效，到今年9月底，方圆已完成去年全年的指标，9月同比增长32%，实现了行业逆势增长。

早在2007年行业如火如荼时，方圆便提出“不做一百强，但做一百年”的口号，确立稳步发展的思路，这也是方圆集团企业文化的精髓。在那时，方圆的高层领导便意识到当时的行业火爆增长是非正常的，于是开始着手为行业低谷做准备。

●方圆集团董事局副主席何永荣

升级关爱行动 为用户创造价值

针对行业近几年的冰火两重天，何永荣解释：前几年行业内出现了对市场的过度开发和透支，而方圆的客户都是有真实需求的，属于刚性需求的客户。这使方圆能够得到持续稳健的发展。

在营销理念上，方圆不是单纯地卖产品，而是帮助客户怎样用方圆的产品创造价值。针对VIP客户，方圆重在从三个方面升级关爱行动。第一，实行定制化的产品和定制化的服务。比如搅拌站，方圆会根据每个用户进行适当调整。第二，更关心用户的真实需求。在搅拌站的规划中帮助客户如何省地、配置，以提高产能、减少消耗、提高效率。第三，方圆拥有自己的融资公司，为用户解决资金困难。

今年，随着信息化的发展，方圆开始在电子商务方面有所突破。与中国工程机械商贸网开展产品三维展厅、三维动画等项目合作。同时，产品也实现三维设计。如果产品设计有修改，可随时更新到产品生产、售后服务中。为客户提供产品时，将附加同步的设计方案，以方便用户更快捷、更方便地使用产品。

多举措降低成本 提高产品竞争力

当竞争越来越激烈时，降低成本便是多数企业采取的有效措施。但在降低成本的同时，是否能保证产品品质不打折，这是非常重要的。过去有的降低成本，是改变产品原有设计。比如将原来的粗钢管换成细钢管，通过偷工减料达到降低成本的目的。方圆则在不降低产品质量的前提下，更多地从调整公司内部结构，让人更高效率，让设备更高效率。让一些非生产性消耗变得更低，这是方圆降低成本的更有效方法。

为降低成本，方圆在企业内部不断理顺流程、降低消耗。众所周知，工业用电费用很高。为此，方圆实行峰谷电价，调整一些大的用电设备工作时间，以节约用电成本。另外，方圆过去的产品涂装都是喷漆，现在改为浸漆。这样，一是减少了油漆对空气的污染，另一方面油漆利用率约提高30%。这些举措为方圆节约了大量生产成本，提高了产品的市场竞争力。

理性看待行业波动 实现企业健康发展

如保评判一个企业的成功与否。何永荣认为，“一个企业，你是不是给社会、用户、员工、股东创造价值，这几方面是要均衡发展的。今后，可能大家会更理性看待行业波动。像人一样，有工作，也有休息，企业也一样，但只要是健康的就是很好的。”

对于未来的行业前景，何永荣表示，“首先，我们不再指望有前两年的爆发式增长。第二，从长期来看，中国工程机械市场还是很大的，但我们要放平心态。国家每年有7-8%的增长，这些年工程机械市场有两倍增长，市场波动也是正常的。从长期来看，基础设施、城镇化建设，尤其是环保、市内轨道交通等将给行业带来利好，中国市场前景很好，行业未来大有可为。同时，农业机械、矿山机械、环卫机械等都是未来发展的方向”。任何事情，如果能坚持数十年如一日，都是让人钦佩的。四十年来，在工程机械行业跌宕起伏中，方圆始终坚持“稳步发展”的企业理念，并取得了稳步增长的可喜成绩。未来，何永荣信心满怀：“方圆明年业绩将达到2011年的增长水平”。

中祥创新 积极参与 员工素质提升 行动

■ 忠新

日前，在深圳市中祥创新电子科技有限公司企业内部，人力资源中心正将一本名叫《宝安区企业员工素质提升行动》的教育读本分发给每一位员工。记者了解到，宝安区现有人口500多万，企业3.2万余家，从2010年起，大力实施“百万员工素质提升行动”。宝安区通过教育读本发放、企业员工培训等多种方式，以提升劳务工城市生产生活适应能力、帮助劳务工尽快融入城市生活、增强城市归属感和认同感为主要内容。

中祥创新公司积极参与宝安区企业员工素质提升行动，这也跟公司注重培训的公司体系不谋而合。培训见实效，从职业素质、技能、生产安全各个方面突破，全面提升公司员工素质。通过此次“深圳企业员工素质提升行动”进一步提升了员工在生产安全知识、健康生活等内容的认知。

●中祥创新生产车间员工兴致盎然阅读《企业员工素质提升》。

《宝安区企业员工素质提升行动——职场第一课》一书一是包括安全生产知识，企业安全生产操作规范、安全生产事故案例和消防、应急自救知识等内容，提高企业员工安全意识和事故处理能力；二是法律常识，包括民事、刑事、公共安全、家庭婚姻、劳动合同、信访条例等方面法律法规常识，提升企业员工知法、守法和理性维权的能力；三是健康生活，包括身体健康、心理健康、生殖健康、职业卫生、食品安全、药品安全等内容，帮助企业员工掌握科学饮食用药、疾病防范、心理调适等常识，培养良好生活习惯和健康生活方式；四是城市文明，包括社会公德、职业道德、个人品德、城市公共文明、交通安全等内容，大力倡导“明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的基本道德规范，培养爱护公物、遵守秩序等良好习惯。通过培训，引导劳务工争做一名“知守法律、注重安全、珍惜健康、崇尚文明”的良好市民。据了解，《宝安区企业员工素质提升行动——职场第一课》一书由深圳市宝安区“百万员工素质提升行动”领导小组办公室编印，从今年9月份开始，宝安区数百万劳务工人群得到了培训等实惠。

来自中祥创新LED全彩屏生产部的员工柳晓凤告诉记者：“通过看这本书，我对个人的职业素养、劳动安全和日常生活常识有了更深的了解。”一直以来，中祥创新高度重视人才队伍梯队建设，全面贯彻落实人才强企战略，完善人才培养体系，培养和造就一支品德优良、技艺精湛的员工队伍，为企业可持续发展提供人才支持和技术保障，提升看员工的工作执行力、业务技能水平和队伍的精气神。

“客户至上，品质为先”是中祥创新的营销理念，通过日常的产品知识培训，技能培训等满足了客户需求和公司要求，为客户服务及市场服务提供了源源不断的能量。在公司宣传栏、会议室经常更换着各类培训，中祥创新长期坚持培训，对公司的持续发展和员工成长发挥了积极作用。

江山工贸：“三部曲”实现液压元件国产化

■ 宫茂

“中国一定要有自己的核心液压元件产品，要不然会始终被别人牵着鼻子走！”谈到从事液压元件贸易十余年来的最深切感受，烟台江山工贸有限公司董事长许志焕如此表示。

许志焕表示，江山工贸立志打破国外垄断，全力实现液压部品国产化，而这个过程，江山工贸将分三步来走：第一步引进一流产品，第二步海外并购掌握技术，第三步国内建厂实现国产。

“我们正在进行各种准备，第三步很快就要迈出去了！”许志焕信心满满地告诉笔者。

第一步：引进一流产品

时间回到2001年，当兵转业回到地方的许志焕经一位做韩国液压部品朋友介绍进入到液压行业，开始从事液压部品代理进口和售后服务，也迈出了他在液压元件行业的第一步。

一年后，许志焕发现这种“倒手”赚取中间价差的盈利方式缺乏竞争力，于是转变经营思路，增加了技术支持业务。江山工贸从韩国聘请到高级技术专家到国内与主机厂家技术人员进行技术交流，对主机厂家的产品设计、组装进行指导，甚至帮助技术能力不是很强的企业设计整套液压系统。凭借一条龙式的全程技术跟踪服务，江山工贸逐步赢得了很多主机厂商的依赖，并陆续与国内许多知名主机企业建立了长期合作关系。

●烟台江山工贸有限公司董事长许志焕

再后来，在近十年的贸易过程中，许志焕意识到，仅仅做“中间商人”，好多因素难以控制，比如品质，“最好的产品他们肯定先供给本国企业，剩下的才会出口到中国”；再比如经常“吃不饱”，尤其在2010年以及2011年初的行业快速发展期，“拿不到货，我陪着国内企业老总飞到韩国四处寻找货源，那一种很无奈的、无能为力的感觉深深触动了我。”

做贸易商的种种不可控因素坚定了许志焕做生产商的信念，而他也很快找准机会付诸行动。

第二步：并购掌握技术

2011年1月，位于韩国仁川始华工业园区的江山液压正式成立，其前身是由许志焕全资收购的韩国本地一家液压件生产企业，主要生产经营挖掘机、叉车、装载机、吊车、农用拖拉机、特种车辆、工业机床、军工装备等主控制阀及其他阀类产品，并面向国内挖掘机、叉车、装载机等生产企业进行配套。

值得注意的是，该收购并非种种压力之下的“二手准备”，事实上在收购之初，许志焕便抱定了将其打造成业内一流水平的信心，为此他专门组建了一支韩国主控阀领域水平最高的技术团队，这支16人的研发队伍具有30多年的技术沉淀和生产经验，是韩国同行业中唯一具备自主研发能力的技术团队。

正是因为有了顶级专家的支撑，许志焕对江山液压生产的主控阀产品信心十足，“我们的产品，在性能上可跟目前行业内的任何一款产品相媲美！”许志焕表示。据了解，江山液压生产的主控阀产品在国内市场已经销售了约2000套，其中有六七百台已投入使用，最长的已工作5000小时，但迄今为止，江山液压还没有收到过哪怕一次质量投诉！

第三步：国内建厂实现国产

很显然，江山工贸发展道路上迈出的第二大步已经稳稳落地，但许志焕还顾不上喘一口气，便又开始为第三大步的迈出做着准备。

“我们在韩国并购建厂，最根本的目的就是尽快掌握核心技术。而经过两年多的运转，我们已经实现了这一目的，所以国内建厂的条件基本成熟。目前，我们正在做前期准备，包括生产设备也已经在定制，最快到明年这个时候，你就能在国内市场见到我们中国工厂生产的主控阀产品了！”

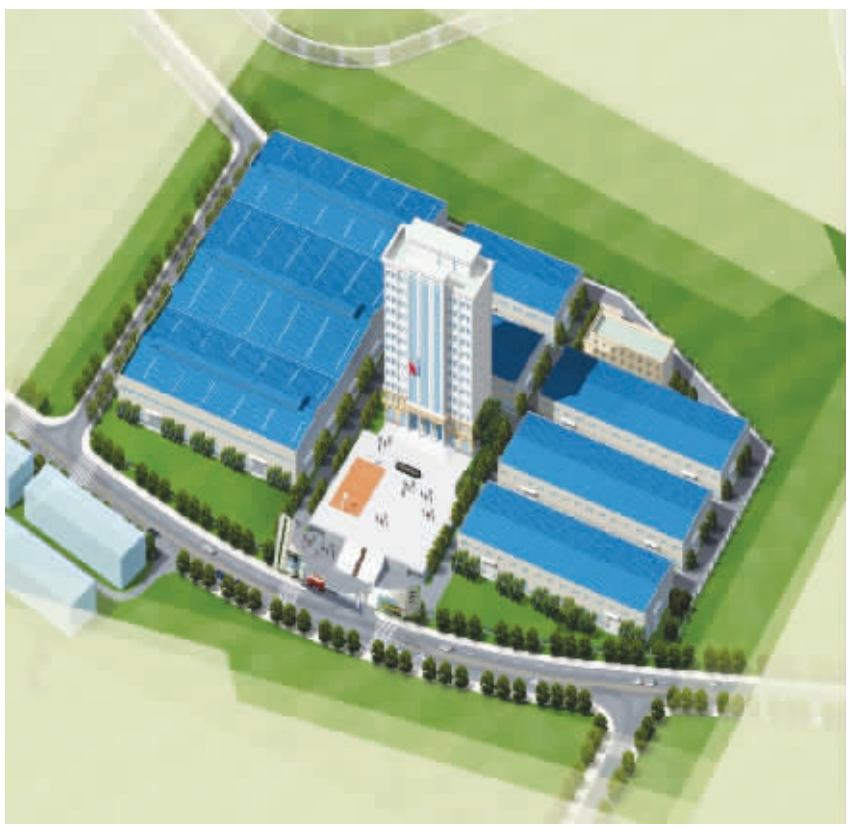
后记：

近年来，从国家到行业，再到企业，各方力量越来越关注液压元件等工程机械核心零部件的国产化问题，但实质性的关键技术却一直难以攻克，“投入大量的财力、物力，最终却没有多大进展”，而主机企业配合不足，更让配件企业担负了巨大的风险。

“从零起步，自己埋头研发”这条道路注定艰辛无比，因此不少企业转而另觅它途，瞄上了“并购”这条捷径。数据显示，2011年中国并购市场共完成1157起并购交易，2012年虽然有所降低，达到991起，但正如大家所见，工程机械行业的几起海外并购却赢得了举世关注。

海外并购能带来什么？最直接的是帮助企业降低全球产业链成本和共享国际营销渠道，但最根本还是掌握所并购企业的核心技术，促使“中国制造”实现技术升级和更新换代。

“通过并购，把别人研究几十年的东西直接拿来为我所用，是一种很好的途径！”许志焕如此对笔者表示。诚然，十几年来，从中国到韩国，再回到中国，江山工贸看似走过了一条曲线，但却很有必要也很值得，因为这个行业最顶尖的核心技术已经为“我”所有！



●公司鸟瞰图

乐尔佳机械努力培育企业核心竞争力

■ 本报记者 李洪洲

重庆市乐尔佳机械有限公司是集研发、生产和销售为一体的现代化民营企业，主营高效节能电机、精密模具、矿山机械设备、家用电器、厨房电器等产品以及货物进出口业务，是重庆市黔江区委、区政府着力培育的重点工业企业。

据悉，该企业成立于2009年2月，位于正阳工业园区龚家坝，注册资本3000万元，公司现占地约88亩，截至2013年10月底，已完成土地、厂房、设施设备、基建等建设投资2.98亿元，购置设备9250万元，建成投用厂房34000平方米，辅助技术研发大楼12000平方米。

目前，公司已建成炉具、矿机、模具生产线，已投产的新型取暖炉具、“一坡三挡”防跑车安全控制装置获得6项国家实用新型专利；年产200万KW高效节能电机生产线项目已试产下线，产品效能大于国家标准，已通过质量管理体系认证。2012年公司新申报发明专利有48项正在进行专家评审。公司技术实力雄厚，正在创建重庆市技术研发中心及重庆市高新技术企业。

据了解，公司目前下辖翔能机电、铭炬矿山、精密模具、广东中山生活电器等4个子公司，现有员工276人，其中高级工程师4人，工程师12人，专业技术人员45人。

●高效节能电机装配生产线

公司已被国家民委、财政部、人民银行确定为“十二五”期间全国民族特需商品定点生产企业，荣获“重庆市科技创新试点企业”、“重庆市优秀民营企业”、“守合同重信用单位”、“重庆市知识产权试点单位”等称号，节能炉具、一坡三挡矿用安全装置产品被评为“重庆市高新技术产品”，申报的“高新技术企业”已通过专家评审。

公司电器产品销售半径覆盖鄂、渝、川、黔、湘、滇、陕等12个省市区；矿山机械产品销售覆盖鄂、湘、渝、黔四省市，固定客户300多家；机电产品目前销往四川、贵州、湖北等地，公司正着力开拓国际、国内市场。

公司未来发展将紧紧抓住国家西部大开发和重庆市黔江区委、区政府将公司纳入黔江区“十二五”发展规划的重要机遇，以民族特色轻工产品、矿山机械为基础，以高效节能电机、高精密模具等为主攻方向，同时配套发展高效风机、高效水泵等关联及延伸产业，以创建民族知名品牌、国内一线品牌为目标，不断调整优化产品结构，努力培育企业核心竞争力。力争到“十三五”中期，形成年产1500万KW高效节能电机、10万台新型多功能取暖炉、1万台矿山机械、2000套高精密模具的生产能力，实现销售收入35亿元，出口创汇5000万美元，利税10亿元，带动就业1800人的目标。全面建成市级企业技术研发中心，拥有各类专利技术80项以上，真正把公司建成武陵山区乃至中西部地区最大的高效节能电机制造基地、高精密模具制造中心、最具竞争力的民族特需商品定点生产基地。