

突破高端产品 突破国际市场 瓦轴以两个“突破” 竞争完胜

■ 房震

目前,中国轴承市场的竞争已经全面进入白热化状态:国际几大轴承巨头纷纷在国内建立研发中心和工厂,国内大批轴承企业大打低价牌,面对这一现状,瓦轴提出要以“突破高端产品、突破国际市场”为主要目标,参与市场竞争。

作为国内轴承行业综合排名第一的瓦轴集团,也没能躲过低价竞争的尴尬局面。虽然经常被客户选为主要供应商,但是客户往往是以低价格才与瓦轴签订订单。据统计,去年一年,企业部分产品的销售收入虽高于上年,但利润却大幅度降低。

尽管如此,瓦轴还是在困境中,找到了一条自我发展的路子。2013年,瓦轴集团研发的800多种新产品中,替代进口的轴承有600多种,这些中高端轴承的突破,扩大了瓦轴高端轴承市场的份额。2013年,瓦轴工业装备轴承实现销售收入同比增长8%,出口轴承同比增长了13.6%。据介绍,瓦轴新产品销售收入虽然只占全部销售收入的20%,但却贡献了50%的企业利润。

进入2014年,瓦轴集团党委书记、董事长从红指出:瓦轴集团要以“两个突破”为目标,按照有所为、有所不为的原则,集中力量加快推进产品结构调整升级,引进、整合、消化关键技术,发展一批“大精特新”高端产品,形成一批高端制造,抢占一批高端市场,进一步提升企业核心竞争力,全面推进和加速建设具有国际竞争力的大型轴承集团。



“新自动化”理念 助力欧姆龙转型升级

■ 纪一

近来,全球知名自动化控制及电子设备制造商欧姆龙,先后在北京、上海、广州三地举行“全智动·创未来”欧姆龙技术综合展(以下简称“综合展”)。在综合展上,欧姆龙全方位展示了集团的“新自动化”理念,提出要以自动化最大限度释放人类智慧与创造力,推动自动化技术和社会各领域智能化进程的同步发展。

特别是在制造业领域,与中国“十二五”规划中的优化产业结构,发展先进的制造业、高端装备制造业的发展需求不谋而合,欧姆龙凭借与“新自动化”理念一脉相承的先进自动化技术和解决方案,能够为工业的自动化、智能化、节能减排、绿色生产提供支持,为中国的智能未来发展提供坚实的基础与动力。

为了更好地探讨中国制造业的可持续发展之路,欧姆龙综合展北京站同时举办了“可持续制造高端论坛”,来自政府、行业专家及企业代表对制造业所面临的困境及如何实现可持续发展之路,分享了各自的观点。论坛中,针对中国制造业人口红利下降,导致劳动力缺乏,生产效率不高的现状,欧姆龙提出了实现“最佳人机配比”的概念。利用自动化生产把人解放出来,做更有创造性的工作,这是欧姆龙在自动化应用领域中的最基本思路。针对不同生产需求,企业应该引进更适合自己的自动化生产模式。对于生产能力强,生产批量大的制造业企业,全自动化生产线能够有效帮助企业同时提升产品品质和生产效率。例如,上海欧姆龙控制电器有限公司在2013年乔迁扩容,引进了全球最新一代汽车继电器及开关的全自动化生产线,主要生产应用于通信行业和汽车行业的高端精密继电器产品、电器控制装置及机械、汽车电子开关等产品,未来这里将成为欧姆龙在中国最重要的通信及汽车电子元器件生产基地之一,年产量可达2.5亿只,在欧姆龙集团中国地区的生产企业之中,是全自动化生产模式的代表。

同时,多品种、小批量的生产模式,采用全自动生产线的投资成本过高,对于生产效率的提升则不明显。针对这种情况,欧姆龙凭借数十年的生产经验及业界领先的自动化技术,采用人与设备相结合,组建小型生产单元的低成本自动化系统(LCIA),取得了良好的成效。欧姆龙(上海)有限公司就是采用LCIA生产模式的最佳范例。该工厂生产的品类繁多,但每种产品的产量不一,因此工厂通过一些小型自动化装置,把程式化、重复率高、同时要求高精度的工种,譬如在各类控制器零部件上安装螺丝、涂抹树脂等工序实现了自动化。

诚信铸就品牌 品质缔造辉煌

山东鲁工承载中国小型装载机的梦想

■ 商几

2013年的工程机械行业,火了小型挖掘机,红了农业机械。在工程机械巨头纷纷布局农机市场的当下,山东莱州,一家集生产建筑、工程机械和农用工程机械的设计制造为一体的企业正在悄然崛起,它就是山东鲁工机械有限公司,公司生产的部分小型农用装载机被定为国家农用机械推广产品。

智者先行,科技兴企

山东鲁工始建于2000年3月,现已发展成为一家集设计、研发、生产、销售、服务为一体,专业生产装载机、翻斗车、混凝土搅拌机等等建筑工程机械的高新技术企业,是全国建筑机械销售商联合会会员单位。创业之初,企业设备陈旧、技术落后、资金匮乏,管理制度几乎空白,由此山东鲁工经历了很长一段时间探索与调整。

2010年,海外求学归来的张鲁东承担起企业建设与发展的重任,经过多方的考察、查核与反复的科学验证,重新改革创新了鲁工的生产与管理团队。“以科技为动力,以品质求生存,以管理出效益,以服务赢市场”的经营理念,“开拓创新、追求卓越”的企业精神,使公司无论从管理还是从生产都实现了规范化、科技化、智能化。

随着产品质量的稳步攀升,公司也不断拓展产品种类。如今,山东鲁工每年推陈出新30多款新品,已形成五大系列50多个品种,成为了国内生产建筑机械、工程机械的骨干企业,尤其是中小型装载机产销量已成为这个行业的领头羊。

至臻品质,精益求精

鲁工的质保体系强调过程控制,把严格的质量控制理念渗透到了产品设计、制造、检验的全过程。公司引进国际先进链式生产线、全机械自动焊接、喷漆工艺,将高科技的生产设备与严格的管理体系相结合,每一件产品都精益求精、品质至臻。



“以科技为动力,以品质求生存,以管理出效益,以服务赢市场”这一经营理念,已通过公司完善的生产管理、质量检测 and 售后服务制度融入到了从生产制造到用户终端的每一个环节中。在保证产品质量的同时更加注重售后产品的维修与服务。目前公司已拥有全国300多家一二级代理经销商,上千个维修服务点,上万名服务维修服务人员,让“热情、快捷、专业、完善”的服务辐射到每一位客户。

诚信营销,“撼动市场”

诚信营销,鲁工一直秉承着“诚信长远在,吃亏便是福”的道理,真诚对待每一位客户。犹记得2007年全国农机展会上,福建龙岩的一位经销商订购了鲁工4台展会样机。展会结束后,经销商将按照展会业务员报价打了货款,但经公司领导核实其他经销商的出厂价格每台要低2000元。公司领导班子经过研究,在发货的同时,把其多付的

8000元又打到他的账户上。从此,该经销商逢人便说,我做生意二十多年,还没遇到过像鲁工这样讲诚信的。之后,他又介绍其山西、武汉等地好友,成为鲁工的长期合作伙伴。因为这样的诚信,鲁工有着一批“铁粉”经销商,他们始终如一,为鲁工感到骄傲与自豪。

“诚信铸就品牌,品质缔造辉煌”。多年不懈的努力让鲁工赢得了广阔的市场,公司年销量超过11万,连续10年蝉联全国小型装载机销售领先地位。国内市场占据半边天,国外市场更是火热,短短3年的时间,鲁工的产品已远销到东南亚、俄罗斯以及非洲、南美洲等20多个国家和地区,并与德国、安哥拉等外商建立了长期合作关系。

以人为本,“人企一家”

在山东莱州,提起鲁工,可谓是家喻户晓,而鲁工的发展也离不开员工的奉献付出。以人为本,鲁工始终把人才放在第一位,

精益管理 + 灵活机制 朝柴面貌焕然一新

■ 钟工

总部位于辽宁省朝阳市的东风朝阳朝柴动力有限公司(以下简称“朝柴”)日前召开2014年服务工作会议,公司董事长范仲在会上表示:“2013年,朝柴产出发动机保守估计在18万台以上,从产量上看,朝柴并没有大的跃升,但改制两年来,朝柴从体制、机制和管理上都发生了根本性的变革。”

采用灵活机制

记者发现,朝柴管理层变动很大,主要领导均有所调整。据悉,改制后,朝柴的员工总数不到改制前的2/3,但生产能力并没有变化。

改制分流不仅精简了员工数量,更重要的是,员工思想观念彻底转变,范仲说:“爱岗敬业的观念深入人心,以前,有些人总想少干活、多拿钱,现在这样的人基本没有了。”另一方面,因为薪酬机制更为灵活,员工收入也有所增加。

机制更灵活,这也正是朝柴这样一家老国企最后痛下决心改制的原因之一。范仲分析了国有企业与民营企业各自的优势,他认为国有企业的优势在于能得到国家的政策支持,而民营企业则具有更灵活的机制。反观朝柴,在因为各种客观原因错失了发展良机,在因为各种客观原因错失了发展良机的情况下,变身非国有控股企业既是无奈之举,也是顺应潮流。

2011年年底,经过股权多元化改造,由东风朝柴公司、上海钰如企业发展有限公司、上海方缘和投资有限公司以及上海智瀚商务服务有限公司共同出资组建的新朝柴成立。此间,东风朝柴公司出资6000万元,占朝柴动力20%股份;两家民营投资公司上海钰如以及上海方缘和分别出资9000万元、6300万元,占股30%和21%;代表管理层和技术骨干的上海智瀚出资为8700万元,占股29%。

改制效果立竿见影。不仅员工敬业度提升,而且成本管控取得了巨大进步,扭亏为盈;质量水平有极大提升,零公里故障率大幅下降。2012年,朝柴产品零公里故障率比上年下降了60%;2013年,该数据再次下降50%。

“零公里故障率是一个非常苛刻的统计



指标,连一个漆点的磕碰都计算在内,对发动机这种工艺复杂且需要长途运输的产品来讲,其实很多时候在所难免。即便这样,2013年以来,朝柴仍经常出现全天该数据为零的情况。这已经超过了很多主机厂的要求。”范仲说。

另一管理数据也可以佐证朝柴的变化。朝柴销售公司副总经理高宪维说:“2013年,朝柴的服务费比2012年同期下降了33%。”这一方面得益于产品质量的提升,另一方面也是服务精细化管理的结果。

狠抓精益管理

改制以来,朝柴着力于以追求卓越为目标的精益管理,聘请专业公司担任精益管理咨询顾问,在“真信、真学、真懂、真做、真出效果”这五真思想指导下,以质量提升为切入点,贯彻落实“三不、三现、三检”的基本原则,成立拆机解析、自制件品质提升、配套件品质提升、基础管理提升四个项目组,同时发挥CFT团队专人专职解决质量问题的优势,落实解决了一批市场反馈集中的质量问题。经过这些卓有成效的工作,朝柴建立了严格有效的质量检查和质量保证体系,铸造废品率持续下降,协配件、机加、装调质量大幅度提升。

朝柴抓好当前,更立足长远。该公司成立了商品发展战略委员会,研究产品规划问题,并聘请美国、日本一流的柴油机技术专家做技术顾问,与天津大学、吉林工大等多所高校和国家重点实验室等科研机构建立合作关系,论证评价并优化现有产品结构,全系列产品达国四排放标准,具备国五的开

发平台。

两年来,朝柴公司坚定不移地抓管理、抓质量、抓产品开发的实际行动,质量提升、三包费下降和扭亏为盈的明显效果,得到了广大员工的认同和支持,员工从内心里感觉到企业有希望,自己有前途,工作有奔头,未来有保障。一位参加朝柴服务工作会议的主机厂领导对记者表示:“最近,朝柴产品提升很大,确实跟以前不一样了。”

据悉,朝柴与意大利NGV公司联合开发的燃气机,整机性能全面领先国内同类机型,同时排放满足国五标准。范仲说,在燃气机上,朝柴走过一段弯路,以前朝柴把裸机卖给燃气系统供应商,使得自己沦为配套商,而这些供应商既无实验设备也无服务能力,大大制约了产品能力的发挥。

经过朝柴的重新定位,新开发的燃气机有别于原来理论空燃比燃气机,从动力及响应性全面考虑,马力强劲,加速快。该机型在整车厂已经进行全面标定试验,动力性与同功率段的柴油机相当,甚至更强。而通过意大利NGV公司强大的电控标定技术和专门为朝柴量身打造的宽窄可控细胞燃烧燃气控制系统,该机型在动力性、经济性和排放性上均优于国内同行业水平。

在电控柴油机的开发商,朝柴同样采用了借用外脑的形式,与国际知名的AVL公司合作,并且导入日本知名发动机公司的过程质量控制,使得产品呈现动力强劲、可靠耐用、智能化和油耗低的特点。

“关于朝柴2014年的规划,我不想说得太多,看表现吧。”范仲如是说。

正泰仪表六项新产品通过省级鉴定

■ 季节

受浙江省经信委委托,经浙江正泰仪器仪表有限公司申请,乐清市经济和信局于2014年1月11日主持召开由该公司承担“EMU7000型路灯管理终端”等六项省级工业新产品评审会。专家组听取了技

术工作总结、检测、查新等报告,查看了产品,经讨论一致认为,提交评审的技术文件齐全、规范,符合评审要求,通过鉴定,其中三项新产品为国内领先,其他达到国内先进。

本次通过省级鉴定评审会的六项新产品具体为EMU7000型路灯管理终端、E-

MU6000型能源管理终端、EMS6000型能源管理软件、DT/SZY666-G型三相费控智能电表、iQE7770-3型在线式电能质量监测仪和iDM3000型三相导轨安装式电表。这些新产品通过鉴定,极大地提升了公司的市场竞争力,为公司抢占市场份额提供了强有力的支持。

吸引了众多优秀技术人才。公司现有员工2800余人,专业团队近百支,其中高级工程师近百人,研发中心2个,实验室6个,完全具备自主研发、技术改造的能力。

目前,鲁工已不仅仅是一家企业,更是全体员工的生财之地、幸福家园。公司党、团、工会组织健全;“职工之家”文化、娱乐、体育、餐饮设施齐全,活动内容丰富;各项规章制度、安全措施规范、健全;公司领导班子团结和谐、管理理念超前、执行力度过硬;职工队伍优化稳定。每个员工都从自身做起,自觉按规章制度办事,形成了上级关爱下级,下级尊重上级,团结和谐,同心同德的企业文化。

宏德答善,感恩社会

一个人的价值不在于他拥有多少财富,而在于他对社会做了多少贡献。自创业始,鲁工一直致力于公益事业,从捐助贫困失学儿童到协助当地市政建设、从救济贫困家庭、救助鳏寡老人到义务支教、创办学校;从抗震救灾到资助大学生创业,从环境建设到扶农兴农,鲁工始终把社会责任归为已任,至今鲁工已资助了上万个家庭、累计捐款、筹资300多万元。

几年来,鲁工先后荣获“山东科技创新明星企业”、“山东省著名商标”,莱州市“质量兴市先进单位”、“百家企业奖”、“平安莱州建设先进基层单位”等荣誉。研制开发的芦苇装载机、铲雪机、叉木机、叉草机等产品被11个省市确定为“农业机械推广产品”,被中国名牌培育工作委员会授予“中国著名品牌”,并多次被山东省科协授予“科技创新优秀企业家”荣誉称号,被莱州市委、市政府授予“和谐山东最具责任企业”荣誉称号。

“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海”,真诚、勇敢、务实的鲁工人将继续坚持“以科技为动力,以品质求生存,以管理出效益,以服务赢市场”的经营理念,不断开拓、创新、追求卓越,奔向新的辉煌!

精心布局 联袂突围 山河智能2014年度 经销商会议 圆满举办

■ 程功

2014年1月14日,以“联袂突围决胜2014”为主题,湖南山河智能挖掘机2014年度经销商会议在集团总部隆重召开。山河智能集团董事长何清华,副总裁邓国旗、夏志宏、蔡光云等领导以及来自全国各地的经销商,集团各职能部门领导以及挖掘机公司各部门负责人参与了此次会议。

会上,山河智能挖掘机公司对2013年挖掘机市场的整体态势、债权债务结构、服务提升、技术改进等方面做了全面的总结,同时对工作中存在的问题提出了改进措施,纳入2014年的重点工作计划。集团副总裁夏志宏、虞新林也分别对2013年度挖掘机公司整体经营业绩作了较为全面的概述。2013年度挖掘机公司把握住市场机遇,市场占有率稳步提升,利润增长幅度较大。2014年将是经销商作战能力提升年的突破年、服务改善年、终端催收年,“规范”和“改善服务”也成为本次会议的高频词汇。

集团董事长何清华作总结发言。他表示,山河智能2013年业绩逆势上扬,规范化管理成果显著,与在座的各位经销商朋友是密不可分的。他比喻经销商和主机厂是“两条腿”,只有齐心协力,迈出自的步伐,才能在市场的搏击上走得快,走得稳,并指出作为国内老字号品牌,小型挖掘机的开创者,山河智能挖掘机的研发优势得到行业的认可和尊重。如何将研发优势充分转化为市场优势,以此提升市场冲击力,是集团公司和经销商今年工作的重中之重。

会议期间,为提高经销商的积极性,根据2013年度经销商各项运营指标的达成情况,集团分别对甘肃伟力、大庆骏洋、湖南山河、广州山河、北京山河等9家经销商进行了表彰,来自北京山河、大庆骏洋的经销商分别与会友分享了成功经验。会议最后,集团董事长何清华亲自向山河智能挖掘机29家经销商授予经销授权书并合影留念。至此,挖掘机公司年度会议圆满结束。

此次山河智能挖掘机2014年度经销商会议的圆满召开,为新一年的工作确定了目标,为挖掘机公司以及各经销商指明了方向,翻开了山河智能提升市场冲击力的2014新篇章!