

部署
2015

石材机械公司:铆定高端不放松

范振春

2014年年底,小米和美的终于搞到一起了。随着智能化概念的发展,小米与美的联姻,有望为智能家居的发展爆出新看点。

我们关注的不是小米和美的联姻,我们只关注企业间的联姻融合。2015年,在石材行业,华兴石材机械公司也不甘落后,欲与行业有关公司横向联合,在此基础上,在市场营销、技术创新各方面也要搞出新的动作。

创新营销模式

受市场影响,石材机械产品销售压力越来越大。实际上,在产品几乎同质化的今天,在市场竞争中拼价格,导致的只能是同行自损。在新的一年里,石材机械公司创新营销模式,把推销产品转变为客户寻找最合适的盈利模式,就是不单单是卖石材机械产品,而是为客户搞好一系列服务,帮助并保障客户使用华兴的石材机械产品能赚钱。这种以服务为主导的销售理念,冲减了价格竞争的销售劣势。

在为客户服务方面,华兴积淀了丰厚的优势。

华兴在石材机械行业已经深耕30多年,产品质量优势自不必说,关键是有着遍布全国的稳定的营销网络,而且这个网络涉及石材行业的各个区域,在全国石材机械制造商中有着强大的影响力,公司同时为这个网络配备专业的服务团队,因此在这个基础上,华兴主打服务理念,就是在向客户销售石材机械产品的同时,帮助客户设计生产流水线,建立销售网络,搞好物流设计,为客户着想,通过华兴既有的软实力,为客户谋利。另一方面,华兴紧跟时代潮流,将网络技术和石材机械深度结合,在华兴石材机械产品上面大量应用机械手设计,提高了产品的智能化,可以为客户节约大量人力,提高生产效率、节约生产成本。

销售理念的转变和产品智能化的不断提高,必将助力华兴销售市场的拓展。

搞好横向联合

在小米与美的合作中,美的引入小米作为其战略投资伙伴,意在补强美的智能家居和电商的发展。与此有异曲同工之妙的是,在2015年布局中,华兴石材机械公司也在做横向联合



石材机械,领先同行

2015年,华兴石材机械公司开展技术领跑,一方面对已经进入成熟期的产品不断改善,另一方面,瞄准国际国内先进产品、科研方向不放松,锐意进取,保持“领头羊”地位。

合的文章,以弥补华兴在石材加工产业链中设备的缺失,由此形成完整的产业链,为客户提供石材加工全程机械产品、全方位服务。

石材机械行业涉及矿山开采、石材加工等,但由于各个公司产品的局限性,各个公司的销售员只是卖自己公司的产品,不能满足某些客户对更多产品的需求。为了打破这一局面,华兴要搞好横向联合,从开采矿山到生产石材产品,做到石材加工全产业链产品一个都不少,满足客户对石材加工设备的所有需求。

2015年,华兴石材机械公司继续深入与上海飞宙、福建华隆、莱州佰信在大板生产线和矿山机械设备等

方面开展合作,形成完整的石材加工机械产业链,这样,公司之间互惠互利,就会形成大的销售格局,形成大的销售优势。

融入“一带一路”

波浪腹板自动焊接装备具有自动化程度高、流水作业、对人体辐射危害少的优点,具有“绿色、节能、节材、环保”优势,作为高端大气上档次的焊接设备,就要找好切入点,融入“一带一路”战略。

在2015年,要加快波浪腹板自动焊接装备第二代研制,在北京成立专门公司,整合各种资源,努力将波浪腹板自动焊接装备融入“一带一路”西部开发与国家战略,将其打造成转方式、调结构的标志性产品。与广西、宁夏等强势公司加强合作,尽快利用广西、宁夏的地域优势,建立波浪腹板生产基地,发挥辐射带动作用。

扩展海外市场

在国际市场,华兴石材机械公司在近70个国家和地区,建立起稳定的销售网络,且呈正向增长趋势,这主要是因为在国际业务中,华兴比国内同行有很多客观优势:在硬件方面,有规范、宽敞、明亮生产厂房;布局合理的生产线;满足生产工艺的各种各样的高端机械加工设备;在软件方面,拥有自营进出口权、关于质量及技术等方面的权威资质认证、行业翘楚的地位排名和各种国家级企业荣誉、优惠的税

收抵扣与返还政策。

新的一年,华兴石材机械公司充分发挥自身优势,切实用好国际汇率。国贸部加大工作力度,扩大业务队伍,细化和强化海外市场布局。有针对地开展10—15场海外市场定点定向推介会,同时更要借助统战部组织的华商大会的相关联络工作,搞好产品推介。

开展技术领跑

在2015年,华兴石材机械公司把开展技术领跑作为工作重点,即在充分实施小组和责任人的基础上,选定目标产品,千方百计不遗余力地改善:一方面对已经进入成熟期的产品不断改善,有具体的考核措施;另一方面,瞄准国际国内先进产品、科研方向不放松,锐意进取,保持“领头羊”地位。

根据计划,华兴石材机械公司已经启动多绳锯和花岗岩框架锯的研究与开发,2015年要强势推出花岗岩多绳锯。对于花岗岩框架锯的研究,其切割工艺已经被证明具有可行性,在此产品的研发上面华兴已经掌握了核心技术,计划将该产品打造成具有意大利理念的高精尖石材加工机械。

面对2015年,华兴石材机械公司信心倍增:国内最高水平的多绳锯产品即将进入全面试产期,世界首创的具有自主知识产权的花岗岩框架锯的研究与试验有条不紊地进行,以纵横自动切机和机械手为核心的规格板流水线2015年将批量投放市场,双臂双驱锯石机也会在秒秒单臂组合锯的期盼中为华兴带来可观的经济效益。

现场目击

寒风里的坚守



初汝彬

一场冬雨之后,气温骤降,车间外气温已是零下十度,就连在车间内作业的职工都冻得伸不出手,但在华兴钢构公司发货场上,每日十几车的装车任务,却没有因为天寒,让装车发货人员做片刻停留,也没有因为地冻耽误集港发货时间。

“最近发货主要是阿联酋、印尼、天津陆家嘴金融大厦以及其他几个工程的构件。”负责发货的仓库负责人刘峰麻利地做着现场“播报”,阿联酋现在发第二批构件了,到8号已装车25辆,发货676吨。印尼构件发往黄岛港,共计1568吨。天津陆家嘴工程构件14层—15层按计划近日集港发货。三个主要工程到今天共发货4600吨……

自去年12月份到现在,每日大吨位发货已持续一个月,几个出口工程也到了集港发货的时间。装车师傅都觉得,现在有的企业业务很清闲,自己能业务忙碌是好事,以他们自己的话说,宁可在寒雪中战天斗地,也不愿在清闲中百无聊赖,所以,天气再冷,他们也不会误工误时,从车间到料场,看到的是大家的热乎劲。仓库负责发货的李明宇、孙通通、姜延波等几个员工冻感冒了,但谁也没请假,依然坚守岗位加班加点,如期、安全地装完每一辆车……

在发货现场,正在忙着装车的赵振生师傅也说了近期发货的有关情况。这段时间他们一直忙着好几个工程的装车发货,每天加班装车要到晚上10点左右,有几次因为车来得晚,我们装完车的时候已经深夜一点半了。天气虽然很冷,连续加班确实很累,但公司的业务旺季,干起活来心里热啊,再说,因为多干活多挣钱,因此再苦、再累,他们觉得累有所值。

与此同时,按阿联酋建造新增的打包要求,必须把原构件拆开重新打包,包底加槽钢、吊耳、橡胶条,包架加横向槽钢拉结,焊接点涂防锈漆,防止包架运输中松动,为了避免海运时受潮,构件所有加工面、螺栓板、牛腿部位全部用毛毡包裹防护。每一包必须经过阿方监造签字和公司质检人员认真查验构件清单与中英文标题,确保无误方可封包、装车发货。

截至目前,阿联酋、印尼、天津陆家嘴等工程共计发货5400吨,阿联酋三期工程构件将于近期发货集港。发货员、装车师傅们齐心协力,合力克服天气等不利因素,确保各工程构件如期集港发运。

心灵独语

起舞在华兴

荆晓雷



职场大不同于学堂。离开学校进入华兴两年来,我不仅拿不准“时间去哪儿了”,还常常在工作的压力、困难、收获和价值实现中,深深体会着“成长人生,苦乐年华”。

大学时,我是班长,喜欢跟同学们一起跳舞,一起排练,舞蹈是我们最热爱的艺术,当我领着同学们上课、做游戏时,对时光的存在与流逝,很少有现在的这种切身体会。但来到华兴,在时光流转中,我迎来了我人生中全新的挑战,我先后在华兴公司设计院和综合事务部工作,我远离了舞蹈,连轴转的工作居然使我飘逸的时候更飘逸,踏实的时候更踏实。实践证明,下车间、做行政等工作,需要热情也能焕发热情,我把对舞蹈的热情,全部投入到行政工作中去。

舞蹈让我自信和惬意,但工作却让我学会了坚强和担当。在华兴设计院的两个月,是我永远不会忘记的一次体验。在设计院陌生的环境中,我慢慢地开始学习各种设备,包括施乐黑白数码相机、三星数码相机、佳能照相机的操作。学到了很多从来没有接触过的知识和技能。

伴随着设计院的装修,我与设计院的同事建立了和谐的团队协作关系,在设计院,不管是图文创意设计还是玻璃搬运、地板拆装的体力活,都是由设计院员工自主参与完成,都饱含着每个人的心血,每想到这里,我就倍感欣慰,在这里我们一起见证了华兴设计院的建成。

现在华兴设计院已经装修完毕,步入正轨,开始拓展业务,在领导的带领下,已然创造了不少的业绩。

2014年9月,我来到了综合事务部,这对我来说又是一次全新的职场体验。这里面临的挑战是,我要从一个文艺丫头变成一个“文学青年”,要俯下身从事外宣工作,要眼观六路耳听八方地挖新闻、写稿子。11月8日,公司新闻编辑部要求我写稿子,我听后慌忙拒绝,因为我总觉得这是我无法完成的任务。当然,在编辑部同事的帮助下,我总算是完成了我的“处子秀”,虽然最终搁浅,但我毕竟从畏难情绪中迈出了第一步,有了这第一次写稿经历,我想就会有第二次、第三次……从此我也懂得,好多事情如果不试、不闯、不去努力,自己都不知道潜力有多大。从此我还懂得,领受的事就不要过多地依赖别人,只要干起来,其实就成功了一半,当然,要想干好,贵在用心、贵在坚持。

来到华兴四个多月,虽时间不长,但是我收获最多的一段时光。每当想起工作的点点滴滴,我就忍不住心生感慨,感谢华兴抬手让我进来,伴我成长。

以“新状态”适应新常态

(上接第十五版)

崔洪章:我们的技术创新是稳步推进、步步为营的,2015年最终有哪些创新成果问世,现在还不到公布时间,但为了促成科技创新,我们一是深化创新体系建设,加强科技创新保障体系和人才队伍建设,健全激励机制;加强高层次人才引进、技术开发和博士后科研工作站的工作;加大以市场为主的技术研发与服务平台的建设力度,弥补技术应用和推广的短板。二是稳步推进成果转化,搭建成果转化平台,盘活存量技术,发挥市场对技术研发方向导向作用,慎重选择一批有市场前景的高新技术产品,选择合适的产业化途径,快速占领市场。三是强化科技服务与管理,积极申报国家级项目和重点科技攻关项目,争取扶持资金;加大对公司专利申报、提升知识产权创造、应用、保护和管理的力度。推进标准的研究与制定,增强行业话语权。

《中国企业报》:华兴从2013年开始实施“双百人才”工程,2014年初见成果,这项工作2015年如何推进?

崔洪章:自2013年实施“双百人才”工程以来,公司精心筛选了爱学习、爱进步的青年员工组成了公司第一批“双百人才”学员,通过网络在线商学院、高管讲座和邀请外部专家授课等方式开展培训学习。目前,公司

已与海纳管理学院、时代光华管理学院、山东大学管理学院等多个专业培训机构建立了合作关系。经过近两年的培训培养,公司首批“双百人才”中已有6人晋升为公司中层管理人员、主任工程师,其中,大部分人员都已成长为所在岗位的业务骨干。近期,公司将组织第一批“双百人才”结业考核,考核通过后纳入到公司后备人才储备库,同时开始组织选拔培养第二批“双百人才”。

《中国企业报》:国家“一带一路”战略,华兴此前作出了积极的呼应,未来华兴将推出哪些新思路对接新机遇?

崔洪章:“一带一路”是引领中国未来开放的大战略,一带一路即丝绸之路经济带,一路即21世纪海上丝绸之路。我们华兴公司将以“基地化”合作项目为载体,在东南、西南、西北建立基地,并进一步辐射东盟、中亚、西亚等国际市场。

《中国企业报》:你说的上述市场,目前进展怎样?市场作为企业发展的龙头,华兴在2015年的市场开发上有哪些重点措施?

崔洪章:围绕“一带一路”的市场建设,我们按照“新老并重”的方法,保存量、扩增量,成效渐显。与此同时,我们将不同类型的市场开发,作为华兴全年工作的重中之重。2015

年,一方面加大开发国际市场,充分利用已经建立的海外市场网络,加大开发东盟、中亚、南美、非洲等新兴市场。二是国内市场精耕细作,充分运用“产品、价格、渠道、促销”四大营销组合策略创新营销模式,根据市场需求及时调整业务和产品结构,确保在市场竞争上的优势地位。三是各公司第一责任人要频繁地到市场开展调研,真正摸透市场需求,大力实施组织营销,积极促成重大订单的生成。四是加强营销机制创新,完善销售人员激励机制,借助网络、微信、微博等新兴媒体的力量,加大广告宣传力度,千方百计提高市场占有率。

《中国企业报》:公司管理是个常说常新的话题,2015年,华兴管理有哪些新举措变成大家的新话题?

崔洪章:公司管理不仅常说常新,也是个常抓常新的话题。今年有关管理的话题,有几个关键词,一是“依法治企”;二是“降本增效”;三是“细算账”,核心就是要强化计划和预算执行的刚性,加强相关工作的全程跟踪;四是“追责制”,我们通过责任追究制,优化生产流程,提高工艺水平;五是“管好钱袋子”,就是要完善财务管理制度,提升财务管理水平;六是“信息化”,通过信息化,加强内外合作、推进科学管理与决

策提供集成,提高工作效率。

《中国企业报》:安全是最大的节约,是最不能忽视的管理,这方面,华兴如何做到“安全生产,警钟长鸣”?

崔洪章:安全是技能,更是一种意识,我们要通过技术手段,更要通过日常宣导,让员工真正从思想意识上重视安全,绷紧安全这根弦,“全覆盖”不仅做到安全检查的全覆盖,还要做到安全思想教育的全覆盖。所谓“零容忍”,就是对大检查中发生的任何隐患都要当成事故来对待。“严执法”就是严格执行安全生产法,严格落实各项安全措施。“重实效”就是一定要把大检查的重点放在隐患的排查治理上,查出实际存在的突出问题。

《中国企业报》:华兴历来重视企业文化建设,在促进企业文化和品牌建设上,华兴接下来有哪些值得期待的做法?

崔洪章:企业文化建设,是提高企业核心竞争力的内在要求。华兴十分重视企业文化建设,具有领导重视、全员参与、文化与理念融合、长期有序开展等特点。2015年将继续结合企业实际,围绕企业生产经营开展文化宣传活动。加强品牌保护,提升品牌影响力。注重品牌形象传播,办好《中国企业报·今日华兴》,综合运用宣传、广告等多种形式,提高公司知名度和美誉度。