

# 打造中国工艺美术的国家名片

■ 本报记者 丁国明 万斯琴

随着中国工艺(集团)公司(以下简称中国工艺集团)一件件精美高端的品牌产品在直营店和珍宝馆的亮相,其营造优质生活的创想蓝图也映入人们眼帘。这一切成为中国工艺集团商业模式战略升级,发力打造中国工艺美术的国家名片的一个有力信号。

“我们致力将中国的工艺梦推向全世界。”对于中国工艺集团的发展,作为中国工艺集团掌舵人在接受《中国企业报》记者采访时胸有成竹地说道。

“风物长宜放眼量,中国工艺集团致力于‘两个市场、两种资源’的充分利用与对接,目标是将国际、国内两个市场对接,将稀缺资源引入,将中国高端艺术品打出去,让全世界了解、欣赏、享受中国的工艺美术之美。”

## 三大品牌支点 撬动战略升级

工艺品文化不仅给人一种视觉享受,同时也带来思维冲击。

工艺作品具备双重属性,即艺术属性与商品属性,中高端的艺术作品的设计、研发、制作过程都是视觉、思维的历练,具备经济、文化、社会、艺术、历史等多方面的价值。

近年来,中国工艺集团苦练内功,完成了VI系统设计、重要知名品牌的商标注册、品牌策划和营销等工作,为中国工艺集团的进一步发展奠定了基础。

据中国工艺集团新闻发言人向《中国企业报》记者介绍,目前,中国工艺集团具备三大品牌,即中国工艺、中工美·珍宝馆以及中国珠宝,中国工艺主要以黄金饰品为主,中工美·珍宝馆主要以大师作品为主,中国珠宝主要以珠宝首饰为主,各有分工。

事实上,黄金市场已经发展得比较成熟,要抢占成熟市场中的市场份额,要求“中国工艺”具备更强的生存能力,创造盈利是生存的必要条件。

作为初涉黄金领域经营工艺品的传统央企,“中国工艺”黄金品牌已经成熟地在市场上占领市场份额,找准定位,展现央企工艺品行业独特魅力。“中国工艺”从起步到现在,实现了盈利,并把握商机抢占市场,拓展了渠道,建立了团队,未来将切合实际地走大众需求路线,逐步将品牌形象渗透到各级消费市场。

截止到2013年8月初,“中国工艺”品牌黄金零售店数量达到27家,同时与25家银行、信托等金融机构合作销售。开店区域从北京地区向周边省份拓展,通过与区域内的大型百货公司合作建立零售门店,展示了“中国工艺”良好的产品质量和较高端的品牌形象,品牌知名度和美誉度逐步形成。

## 价值聚集蜕变新追求

对于中国工艺集团的长期发展战略定位,应该是“在中国的中心城市、省会城市建设全国一流的大型品牌连锁店,使一部分先富起来的有文化的收藏家共同享受艺术品的价值”。

中国工艺集团通过掌握工艺美术稀缺资源、加大研发设计、打造品牌营销、拓宽供应链四大方面逐步完善发展,在发展自有经济圈的同时,

也在积极寻找新的发展空间。

树立卓越的品牌形象、创建国际知名品牌已成为当前中国工艺集团的重大战略课题。

在中国工艺集团的发展蓝图里,早已有了详细的规划。“通过艺术品文化内涵、艺术价值来体现作品的属性、使用价值;通过拥有者的满意度来体现作品的无形资产价值;通过适应市场、引导市场、创造市场等方式使得中国工艺美术产品成为人们的时尚追求。”

“中国珠宝”就是中国工艺集团主打的优秀品牌之一。值得一提的是,经过一年多的发展,“中国珠宝”品牌已经发展到全国20个省份,近百家加盟店,实现了战略转型的初步目标,奠定了良好的发展基础。未来将通过深化的整合、提升,加快品牌战略的发展步伐。

鉴于“中国珠宝”在国内珠宝市场起步较晚,而国内珠宝市场又品牌众多、竞争激烈,因此作为市场后来者,引入优秀的合作伙伴,借力使力,通过对人力、物力、财力等启动要求较小的加盟连锁模式来进行拓展,就成为“中国珠宝”品牌实现市场突破、快速发展的必然选择。

中国工艺集团先以直营和合作模式作为前期直营店开设的原则。通过直营,在组织机构完善、规章制度



建设、销售渠道拓展、产品设计研发及人才培养等方面积累经验,逐步扩大品牌影响力,并形成一套可以复制的经营管理模式。

后期阶段,中国工艺集团借助外部的资金和现有渠道,大力开拓特许加盟和经销店,使其成为主要渠道模式。同时,产品类别增加镶嵌制品,试图形成销售黄金及镶嵌制品的全国性销售网络。

## 世界起舞艺术之美

国际化的战略、国际化的市场、国际化的人才,助力中国工艺集团在短短的7年时间内成为中国工艺美术艺术领域的盈利冠军。

中国工艺集团的主业为“工艺美术原材料开发利用、产品研发生产、相关贸易、综合物流及服务”,拥有中国中金科技、中国珠宝、中国工艺品进出口、中国工美、中国抽纱、中国工艺美术品交易所等31家涵盖产业上下游的二级企业,2012年销售收入为415亿元左右,实现税利近10亿元,进出口总额约60亿美元。

“央企作为中国企业的生力军和代表者,必须在创建国际知名品牌方面扮演先行者的角色。”

中国工艺集团的产品在高端市场上具有盛誉,过去在出口、创汇、宣扬中国传统文化方面做出过历史性的贡献。如今,中国工艺集团正积极推进品牌从过去单一的国际市场向国内、国际两个市场的布局。

中国长期作为世界手工艺理事会亚太地区副主席国,2013年更是成为世界手工艺理事会轮值主席国,任期4年。

“中国工艺集团作为中国手工艺的代表机构,行使主席权力,将充分利用世界手工艺理事会的平台,将中国工艺美术文化推向世界各国,让世界各国人民充分享受工艺美术文化艺术之美。”

为了更好地把中国的工艺梦推向全世界,目前,中国工艺集团正在谋划、策划、布局新一轮“走出去”战略。

## 资讯

### 郭二庄矿工会

#### 开展创新技法活动

近日,冀中能源郭二庄矿工会充分发挥职工创新能力,开展了“合理化建议和创新技法”征集活动,以小建议、小创新、小技改促进企业生产经营管理水平不断提升。要求全矿23个基层单位的技术管理人员和副科级以上干部,每人至少提出一项合理化建议或者创新技法,通过文字的形式对建议或技法实施产生的经济效益和效果进行阐述,确保切合实际,科学合理。该矿工会将组织专业人员对每份合理化建议书和创新技法进行评审,被评为优秀建议和创新技法并获得成效的将申报集团公司年度建议成果奖。(刘俊平)

### 陶二矿

#### 狠抓“三全”管理保安全

今年以来,陶二矿不断加大对所有、全过程、全方位的“三全”安全监督管理力度,确保了煤矿安全生产。该矿广泛开展了全员“反三违、反麻痹、反事故”活动,制定《非常时期安全实施办法》。加大安全监控力度,实行全过程监控,一方面从采掘准备、采掘过程的每个工序、每个环节、每个阶段进行预防和把关;另一方面严格领导现场跟班带班责任落实,健全“四位一体”安全监控体系,确保各个环节保持在可控状态。该矿还展开全方位安全大检查活动,值班领导严格班前、班中、班后的“三检”制度,防患于未然,筑牢安全防线。(柴顺利 王小平)

# 新兴际华：国企改革进程的一个缩影

■ 本报记者 丁国明

新兴际华集团有限公司重组十余年来,以加快转变发展方式为主线,大力推进企业结构调整,成功走出了一条军需企业集团转型升级的新兴之路,不仅有效解决了脱钩后的生存问题,企业持续发展能力和军需保障能力也大大提升,目前已经成为全球最大的球墨铸铁管供应商和全国最大的后勤军需品服务商,同时也是国内首屈一指的职业服装、职业鞋靴研发生产基地。

作为从军队脱钩,目前是全国最大后勤军需品服务商,新兴际华集团始终肩负着实现企业经济效益增长和国防军需保障的双重任务。在我国军队的历次换装任务中,新兴际华集团的广大职工始终以高度的政治责任感和饱满的为军服务热情,为军队提供优质的产品和服务。尤其是07式军服换装任务,这是我军历史上最大规模的换装,涉及礼服、常服、作训服和标志服饰4个系列共644个品种,顺利完成了此次换装任务。

除圆满完成07式军服换装任务外,新兴际华集团职工还在时间紧、任务重的情况下,加班加点圆满完成了建国50、60周年国庆阅兵大批量阅兵服装的生产任务和驻港澳部队服装的研发生产任务,对保障国家政治活动举行做出了积极贡献。

在保障军需巩固国防的同时,作为国有企业,集团的首要社会责任和任务是实现国有资产的保值增值和养活8万名职工。依靠集团领导班子和广大职工十余年的励精图治,新兴际华集团实现了华丽转身,2012年实现营业收入1803.13亿元,净利润32.28亿元,相较于2001年由军队移交中央管理时,集团营业收入增长23.5倍,年均增长33.26%,利润增长9.1倍,年均增长22.22%。相当于11年再造23个新兴际华,央企经营业绩排名从原来的100位之外上升到前50位,并且成功跻身世界500强。

国资委原副主任邵宁曾评价说,新兴际华集团的变革是近10年来我国国有企业改革发展壮大进程的一个缩影。

进入“十二五”,集团根据国内应急救援的需要,整合集团内外政产学研资源,提出“打造国际一流应急救援科技产业研发、生产基地”的发展目标。2011年,集团牵头,联合中科院等单位共同发起成立了中国第一家“应急救援产业技术创新战略联盟”。

应急救援产业技术创新战略联盟成立以后,联盟的整合资源能力和应急反应能力在最近两年发生的北京7·21特大暴雨灾害、四川雅安地震和甘肃岷县地震救援中得以显现。

在致力发展中国应急救援事业的同时,新兴际华集团作为全

球最大的球墨铸铁管研发制造商,凭借自主研发,公司核心产品球墨铸铁管技术达到世界领先水平,打破国际垄断为国家节省外汇资源,为企业带来巨大效益。铸铁管“铁的本质、钢的性能”使得在南水北调、西气东输等国家大型项目和各大城市供水和市政管网建设等民生项目中发挥着重要作用,被称为“民族志气管”。

新兴际华集团董事长、党委书记刘明志在编制集团“十二五”战略时曾经说过:“各业务必要高度重视,把节能减排纳入企业发展战略,作为企业日常管理的重要组成部分。要对节能减排给予充足的人、财、物的支持,把节能减排工作落实到每个环节,形成一级抓一级,层层抓落实的工作局面。”在节能减排领域,新兴际华集团持续走清洁发展、节约发展的模式。从深化管理入手,狠抓治理改造,开展综合利用。“十一五”期间,新兴际华集团完成节能减排各项指标,被国务院国资委授予“十一五”中央企业节能减排优秀企业称号。

在进入世界500强后,新兴际华集团制定了中长期的新三步走战略:“站稳世界500强,跻身央企30优,冲刺世界品牌500强”,在迈向国际一流企业的道路上,新兴际华集团将继续致力于社会责任,积极履行“共和国长子”义务。

## 【经理人】

# 吴国强和他的昆山龙飞

■ 耿标

昆山龙飞光电项目是发改委审批通过的第一个8.5代薄膜晶体管液晶显示器件厂项目,产品涵盖52英寸和55英寸液晶电视以及19英寸和23.6英寸台式电脑显示面板。

该工程总建筑面积达到了68万m<sup>2</sup>,自施额达到15.73亿。施工期间投入了大量实体材料与机械设备,其中钢结构总量约2.5万t,架料总量约3.3万t,钢筋总量约9.8万t,混凝土总量约58.8万m<sup>3</sup>,模板总量约70万m<sup>2</sup>,塔吊使用28台,施工最高峰现场机械、车辆超过300辆,劳动力峰值达5000余人。



吴国强

## 挑战

昆山龙飞光电项目巨大的工程量和较短的工期对吴国强的团队在资源设备组织投入、有同类工程施工经验的劳动力组织及专业分包的选择等方面提出了很高的要求。

该工程中标时比实际的测算成本低了9000万。因此在保证工程质量的前提下如何实现扭亏为盈,保证企业利益一直是吴国强苦思冥想的难题。

该工程的施工过程一波三折、步步惊心:受业主台湾审批手续延迟影响,2010年7月1日进场后一直不能进行正式施工;7月中旬开始,钢材价格从最低点反弹,持续上涨;10月中旬开始受节能减排影响,砼价格开始持续上涨;而整个下半年以木工为代表的人工费也持续上涨;11月底,业主台湾审批手续方才通过;12月1日,受市场不景气及砼价格高涨影响,业主决定暂缓施工,避开涨价高峰,导致项目部当月1700名工人强行退场;2011年7月,业主要求双方确定新版工期,由11个月延至24个月。

## 成就

尽管昆山龙飞光电项目工作困难重重,但在吴国强的带领下,项目团队毫无怨言,积极奋战,为业主留下了完美的履约形象,取得了辉煌的成就。

该项目的成功履约,为公司成功承接总建筑面积67万m<sup>2</sup>的合肥鑫晟TFT-LCD 8.5代线项目和总建筑面积47万m<sup>2</sup>鄂尔多斯源盛光电AM-OLED 5.5代线项目两个大型洁净厂房项目打下了坚实的基础。

该项目培养出了大批的优秀项目管理人才(包括3位项目经理、3位执行经理、1位副总、7位商务经理、2位生产经理、18位部门经理和一大批实践经验丰富、理论扎实的基层管理人员),为公司上述两大厂房项目团队和其它团队输送了大量的管理骨干。

该项目质量水平在公司所有已施和在施厂房中最高,在业主大陆及台湾地区所有已施和在施的厂房中也是最高。

该项目在亏本中标、人工材料涨价、工期延长等险恶形势下合理组织施工、优化施工技术、合理申请涨价补偿,最终扭亏为盈。

该项目荣获全国项目管理成果一等奖、北京项目管理成果一等奖、公司优秀青年突击队奖。

## 理念

吴国强一直强调“定战略、带队伍、抓大事”的项目管理理念。

“定战略”即制定战略方针,主要体现在项目策划上。吴国强坚持“以前期的项目策划指导后期的项目管理”,任何工作都要提前进行策划并在过程中适时调整。他的项目策划做到了进度、质量、安全、成本、品牌的有机结合,并在不同的阶段选择不同的策划侧重点。

“带队伍”即做好团队建设,吴国强理念中的团队建设包括组织建设、思想建设、文化建设、制度建设4部分。他认为团队建设需要做到建设团结、民主、高效的核心团队;构建项目团队共同愿景,统一价值观;使“拼搏、团结、创新、以人为本”的企业文化深入人心;建立能够实现项目管理目标的、可操作的项目管理制度,并确保制度的有效执行。

“抓大事”即抓好重大事项。吴国强担任商务经理时,主持项目商务策划、分包招标、项目变更、涨价延期索赔等重要环节,在担任项目经理时,主持施工进度,带领项目所有管理人员保持着高度的战斗力,最终打了一场质量超高的收尾战。业主友达光电来自台湾,其验收移交程序分为监造初验、监造复验、业主初验、业主复验、移交5个阶段,极其繁琐复杂。台湾的施工单位需要一年时间才能完成验收移交的工作,而吴国强的团队只用了半年就打赢了这场验收移交战役。

从大厂房项目的商务经理到项目经理,吴国强在昆山项目经历了难度最高的转型,无论是商务经理阶段的扭亏为盈、在一个项目周期培养出7位商务经理,还是项目经理阶段创造的优秀品质、验收神话,体现的都是其在项目管理上的清晰思路和超强执行力。

## 【档案】

吴国强,2002年毕业于同济大学工程管理专业,后任职于中建一局集团建设发展有限公司。2005年9月至2006年9月受公司派遣前往比利比科测量师行香港总部受训一年。2007年7月至2011年12月先后在桂林香格里拉项目与昆山龙飞光电项目担任商务经理一职,并在桂林香格里拉项目被评为公司青年突击队队长、优秀员工。2012年1月升任昆山龙飞光电项目项目经理。后又于2013年初被公司聘为华东分公司副总经理。2013年5月至今兼任成都青白江区大同镇安置房BT项目及文体中心BT项目(总建筑面积65万平方米,总投资额27.5亿元)项目经理一职。