

“坐”营天下有订单才是王道

■ 朱肖红

2月28日,一批发往孟加拉国的石材机械产品已经完成装运集港;3月份,发往埃及的“升级版”液压端梁锯正在青岛港口发货,埃及代理商又和华兴续签了第二批订单,俄罗斯、美国等多个国家也已经和华兴签下了订单。最近,又有孟加拉国老客商来华兴农机公司购买多种产品。

新常态下,国际市场的竞争变得更加严峻,许多外贸出口都大受影响,市场收窄,订单减少。然而,此时的华兴进出口公司却表现抢眼。

不可否认,受出口大形势影响,华兴外贸业务难免遭遇“寒流”,尤其原本来自中东一些国家的订单,有些业务本来基本落实或商洽接近尾声,但由于战乱,一些客户临时起变,不得不拖延了合同的签订。还有俄罗斯等国家,也是受国际形势的影响,减少了与华兴的合作,但华兴进出口公司的全体成员依然每天与客户保持着“全天候”联系,时刻关注着客户动态和需求信息。据国贸部的付丹辉介绍,两年前孟加拉国的一个客商,就与他们达成了合作意向,由于种种原因,一直没有签单。但是付丹辉没有放弃,一直和这个客商保持着联系。坚持也许就是最大的诚意,直到



最近,这个客商亲自来到华兴洽谈合作细节,并批量购置了华兴的多种产品。

华兴卖给客户的不仅是优质的产品,更包括优质的服务。和别的出口产品不同,华兴的产品不仅体积庞大,零件也特别多,工作一旦疏忽造成缺失,就会造成一连串的麻烦。

“每次发货,配带的包装盒我们都要经过仔细检查,一个小螺母我们也不能给客户遗漏……”业务员高延叶每次发货都会到现场。每次发货的时候,进出口公司业务员都会“盯”在

现场,和发货人员一起装车,一起打包装,不仅在装车过程中要确保任何零件都全须全尾,还要确保整个运输过程不能出现任何差错。亲眼看到所有的零件都安全的装箱才松口气。

在外人看来,外贸行业走在国际市场前沿,是一种和国际接轨的、很风光的职业,可谁知道这“风光”背后的辛酸和汗水。就拿华兴进出口公司来说,这是个以女员工为主体的“涉外”部门,她们每天都“全时段”值守电脑旁,要收发上百封邮件、要和客户做最耐心的交流。除了要克服时差

带来的生活不便之外,针对外商的需求,她们要随时回应。比如很多外商都比较青睐于华兴的新产品,所以,每款新品产出后,她们必须要花时间花精力了解新产品的性能,比较改进的情况,只有这样,才方便与外商全面沟通。

作为外贸业务员,与外商交流过程中,切忌“口误伤人”,为此,她们还要不断地去查找资料,了解不同国家客户的风俗习惯,绝不能在交流中犯外商的“信仰忌讳”,否则所有的心血都会功亏一篑。这些易犯错误,大家也许认为留个心就行,但在实际工作中,经常是防不胜防,所以,她们将功夫下在平时,不仅学国际商贸知识、学商务谈判技巧、学新产品性价介绍,还要“居家学习”客商们的心理,正所谓:运筹于帷幄之中,决胜于千里之外。这也正是华兴“外贸之花”在国内外市场上常开不败,不断创下佳绩的原因所在。

“新常态下的外贸,越是靠等,越无良机可言。”进出口公司总经理初殿民认为,在市场需求下降中提升业务增量在华兴已有先例,关键是除了认识严峻形势,更多的是必将工作做到前面、做到细处,提高团队合作意识和工作激情,才能在市场国际化中“东方不亮西方亮”。

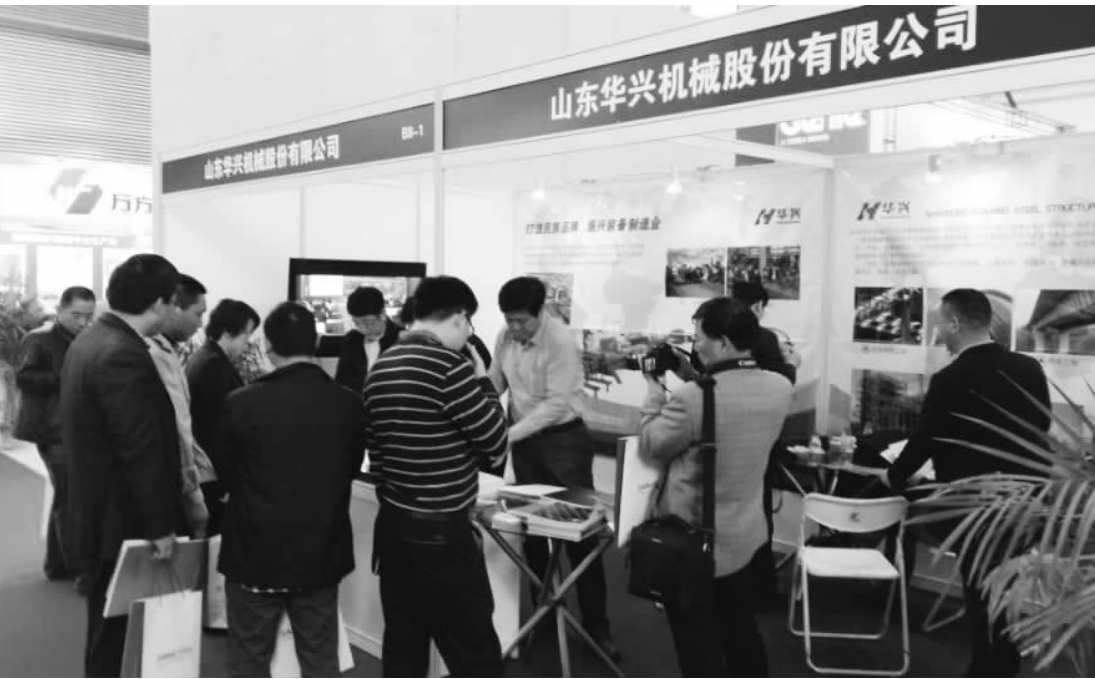
以客户需求为导向推进企业创新

(上接第二十一版)

企业的发展如同人生的选择,关键之处只有几步。中国石材机械行业的大部分企业,从最早的“什么机械都卖”,到高增长下的“细分市场”,再到如今新常态下的“平台期”,大多企业都跟着市场的走势震荡前行。华兴石材公司对这个过程深有体会。

华兴公司从最初依靠生产中国第一台具有自主知识产权的金刚石圆盘锯石机的辉煌,到金融危机洗礼,再到当下中国进入经济发展新常态。干企业的都知道,当前面临的发展时期,对行业意味着深度“洗牌”,具体到华兴,60年发展形成的惯性,既是优势也是考验、是一道槛。面对这道槛,曾经沧海的华兴明白,创新是唯一的出路。

华兴之创新,着眼点是“客户需求”,以此为导向,华兴就不会刻意到非洲去卖鞋、到寺院去卖梳子,而是奉行“利他化经营”的双赢策略,挖掘目标用户未被满足的需求,帮助用户解决实际问题,从而赢得客户、扩大市场。



深“挖”客户需求

创新的产品总会引起人们眼前一亮,但是新产品研发之初,带给科技人员的往往是一团黑,可以说,未曾经历创新的人,难以知道创新的过程何其艰辛。

无论是“中国第一台”锯石机,还是现在的全自动纵横切生产线、双臂双驱液压锯石机,不仅凝聚着华兴科技人员的智慧,更是其心血结晶。双臂双驱液压锯石机的问世,让客户清洁生产的需求得到了前所未有的满足;全自动纵横切生产线,又极大程度上满足了客户追求效率和节省人力的需求。可以说,满足客

户需求、赢得客户称赞的背后,是科技攻关人员在反反复复设计、实验、改进的探索中,一次次承受“屡战屡败,屡败屡战”的心路延伸。

在满足客户需求中,日益找到创新感觉的华兴石材公司,结合自身实际情况,继续下大力气实施自己的创新路线:制定严格制度,要求技术人员每年必须出差100天以上,出差天数与工资挂钩,“逼”着科技人员走向石材机械制造、石材开采加工现场,到“现场”听取客户需求,获取创新信息;与意大利石材机械公司合作,引进国际先进技术,“借意

大利的势、扬华兴的名”。

实际上,华兴很多技术已是国际先进技术,之所以要和意大利的公司合作,主要还是看重意大利石材机械在国际的知名度;针对客户需要加工的石材,根据石材的硬度、韧度、挥发性等,在齿轮配备、线速度控制等方面,为客户“量身定做”适合客户实际情况的配套石材机械产品。

科技人员走进现场,研发就有了鲜活的灵感,就能满足客户需求,就不会眼前“一抹黑”;为客户着想,根据客户要求量身定做产品,就会吸引客户眼球。

创新,不只是响应李克强总理“大众创业,万众创新”的号召,也是华兴屡闯难关的经验总结。但创新不是信口就来的口号,华兴的每次创新,渗透着决策者的智慧、参与者的热情以及难以预料的艰辛。

创新的产品当然能吸引人们的眼球,但是如果因为是新产品,有独特的先进性而致使定价过高,也容易使客户“可远观而不可亵玩焉”,这是新产品的悲哀,也是企业所不愿意看到的。

系统性降耗

如何让新产品吸引客户,还要让人爱不释手,产品的性价比很关键,而高性价比的产品,制作成本无疑是关键的因素。为此,华兴石材机械公司在研发新产品的同时,对原先有关业务部门进行调整,形成一个统一的管理系统,分工明确,考核到位。

石材机械公司用产品定价,倒逼降低生产成本,实施“创新求发展,降本增效益”大行动。在采购方面,

明确提出降低20%采购费用目标;在辅材消耗上,先进行统一汇总,然后具体研究,能不用的不用,能少用的少用,能替代的替代,并制定具体量化指标;在产品零部件生产中,尽量实现统一互用,加大自产比例,减少外协、外购数量。

通过降低生产成本,为新产品定价取得机动空间,使得新产品既满足客户应用需求,又有适应市场的合理价格,让客户得到实实在在的

实惠。

“作为企业,只要努力钻研创新,并付出不下于任何人的努力,总会有发展的机会。”稻盛和夫的这一说法对华兴很受用。面对新常态,华兴公司只有钻研创新才有出路,只有挖潜降耗才能降低产品成本,华兴石材公司站在客户一边,为客户着想,以创新的产品适应客户未被满足的需求,在“利他”经营中,实现公司新发展。

菁英



金旭升:“淡定哥”的20年修炼

■ 朱肖红

“只有我不愿意干的活,没有我干不了的活。”虽然看似一句玩笑话,言语中透着自信甚至自负,但只要不带着挑剔的心读这句话,你会觉得这是一种心态的自然表达。当然,如果你知道这句话出自一个坚守岗位20年的人之口,你是不是从字里行间感受到一身过硬的本领,一种执拗的工作精神和一份深沉职业情怀。

引出一句话,讲到一个人,谈论一种品质。这个人就是石材机械公司机加车间人称“淡定哥”的金旭升。

自信:源于身怀绝技

“金旭升他们这回‘立功’了,得了‘二等奖’,不仅给华兴‘争脸’了,也给咱机加车间‘争脸’了,大家对他们表示祝贺。”十一长假刚结束,大家一回到工作岗位,石材机械公司机加车间主任韩立海就迫不及待地把获奖的好消息告知大家。

原来,9月26日至28日,由华兴公司冠名的2014年“华兴杯”山东省机械行业职业技能大赛圆满结束,华兴公司代表队取得了优异的成绩。他们在大赛上一展身手,证明了自己的实力,也证明了华兴的实力。

华兴向来不打无准备之战,这种成绩的取得,也是意料中的事。华兴员工的专业技能是华兴引以为豪的,尤其是参赛的这几位选手,其中就包括金旭升。

金旭升是石材机械公司机加车间车加工细、长轴技能最纯熟的师傅。平日里,别人干不了的活,部门领导总会第一时间去问他:“小金,你试试,看能办不?”

“只有我不愿干的活,没有我干不了的活。”他的回答很干脆。

就在华兴第二代渡渡板设备刚投产时,有一种长传动轴,长约5米半,同轴度要求很高,加工起来难度特别大。车间安排工人加工第一根传动轴,从最粗的粗车加工,到半精车,到最后的精加工,全程下来足足花了三天的时间,干完之后,不仅同轴度精度没达到,还出现了“椭圆形”,完全不合格。当时谁也不明白问题到底出在哪里,究竟是设备本身精度不行,还是加工工艺不合理?

“还是让我来试试吧!”金旭升主动请缨,接手了这一“烫手山芋”。对于这种大长轴,他的经验告诉他转速快了肯定不行,他尝试着降低转速,尝试着多添加切削液,减小加工过程中的变形,尝试着把车刀刃磨的锋利一些,这样加工出来的表面光洁度好一些……同时也听取了一些部门意见改进了加工工艺流程。经过两天时间的修改和尝试,一件合格品终于出来了,公司上下也因此松了一口气。

这就是实力,不用过多语言,能办成事,能解决问题就行。

从容:源于敬业执着

金旭升在工作上不仅专业技高能,能解决疑难问题,而且心态好,在任何时候都能保持淡定。

一般人在工作上顺风顺水时也许能不发牢骚,可遇到些烦心事,心里就开始泛起波澜了。金旭升在华兴工作了20多年了,与人共事和轮转的岗位可想而知,但他和华兴一起,共同经历着20多年的风风雨雨,从来没有人见他颓废过,也从没见过他有过任何的埋怨。

对于他一如既往的淡定,有些人是真有点看不明白了,难道他就没有普通人的那种“喜怒哀乐”?就没有不顺心的时候?

问多了,他就说,自己是个思想简单的人,有时想有点小心事,但心思也只留在工作上,对于处事交往,个人得失的过多计较,未必想到就能得到。

对于一名一线操作工而言,与其每天空想工时怎样结算,不如去想怎样多干点活、怎样提高劳动效率。所以,平日里大家很少看见金旭升在车间里,跟其他人不着边际地海侃,只要得闲,他就琢磨着技术细节、计算着工时工效,这种一心为“工”的作风,让他逐渐成了车间里的“范儿”,久而久之也就成了华兴机械加工方面的“大拿”。

“身怀绝技”者常有之,更重要的是他不居功自傲,面对“使唤”从不埋怨;淡定从容者常有之,更难得的是他以自警之心,严于律己做好点滴工作。金旭升在华兴的20年坚守,正是从一个侧面体现出,个人品格与华兴精神的相得益彰。



金旭升