

本报讯 在汽车零部件市场形势依然严峻的背景下，华宏汽车饰件充分挖掘市场潜力，在危机中苦练内功，在创新中提升能力，不断拓展发展空间。第三季度的月均销售额达到350万，远超前两个季度。面对第三季度的完美收官，总经理王峰更是信心满满，他表示，2012年四季度的工作重点主要要抓以下三个方面。

一、量质并举保增长，锐意进取抓新项

华宏汽车饰件现在合作的主机厂有力帆、福田、奇瑞、东风、众泰等，基本属于国产一、二线企业，这部分市场相对稳定，其中市场优势看好的是力帆和福田。自重庆力帆05年开发第一款车型就与其合作以来，至今已有7个年头，双方已结成战略合作伙伴。目前华宏汽车饰件主要负责力帆汽车的门内护板生产，由于销量稳定，今年7月和9月又拿下了力帆新款车型720、820和420、620的门内护板、塑料件生产四大项目。预计720和620明年上半年能正式批量生产，为后续发展奠定了基础。

北京福田是另一大客户，其2011年汽车销售总量为64万辆车，其中重卡有10万辆，企业管理层看到福田的市场潜力巨大，当机立断攻市场，并于今年7月份赢得福田新款2280、VT、风景三款车型的顶棚项目。目前这三个项目已试装合格，准备在10、11月份正式量产。

二、精益管理标准化，打造企业新形象

得到客户信赖，打响企业品牌，创造企业新形象是华宏汽车饰件的不懈追求。行业的发展需要企业管理的提高。质量是企业的命脉，

今天的质量就是明天的市场。华宏汽车饰件采用TS16949最高行业管理标准，推行5S精益管理和目视管理，并不断向国内外先进企业学习，建立适合自身发展的质量管理新体系。通过5S管理的深入推进，对生产现场人员、设备、材料、方法等生产要素进行有效的管理，各个生产区域环境整洁，秩序井然。员工的团队精神和协作能力加强了，故障率降低了，生产周期缩短了，产品质量得以稳定，更加深了与客户的稳定合作。

发

力

迈

向

新

季

度

整合资源 集聚要素

三、多管齐下增效益，迎接市场新挑战

为了满足潜在客户北方奔驰、重汽等国内知名主机厂的评审要求，华宏汽车饰件正在对厂房进行重新布局，现场装修仍是华宏汽车饰件四季度的工作重点。对厂房布局进行优化不仅是为了满足评审要求，更是为扩大市场打下基础，进一步促进内饰产品的升级，开创企业发展的新格局。届时，新的挑战将刺激新一轮的研发生产，使规模和知名度进一步扩大。

为了迎接挑战和规避市场风险，华宏汽车饰件在保证产品质量的前提下降低成本，科技人员正在研发模具新工艺。在采购原

材料上，企业也将原有的实地采购改为电子采购和第三方采购同步进行。同等质量的材料在网络上的报价比实体店便宜近一半，长此以往节约的采购成本将相当可观。

下一步，各部门将通力协作，抓住目前大好时机，加快新项目的建设，增强发展后劲，不畏艰难，全力迈向新季度，共创华宏汽车饰件的美好明天！

(通讯员 徐宇凤)

本报讯 为了化解困难，应对挑战，华宏合成革材料厂通过市场调研，成功开发新型服装革面料，并采购装备扩大产能，将产品市场做大，使之成为企业转型，业绩增长的新亮点。

华宏合成革材料厂原先以鞋革、箱包革为主打产品，由于国内外市场的萎缩，客户需求下降，订单减少，使企业发展陷入被动局面。优化升级，转型发展成为寻找出路的选择。2011年8月，总经理胡鹏飞当机立断，决定研发生产新型服装革，拓展新市场。他率领研发团队深入市场调研，仔细分析市场形势，多方听取意见。在了解客户需求后与研发工程师讨论工作方案，亲自打样做试验，经常忙到夜里一、二点。一次次失败，一次次改进，屡败屡战，终于研发出质量稳定、客户满意的多款新型服装革。

新产品创出新市场

从去年十月份稳定投入生产到如今已历时一年，新型服装革市场的成长势头良好。皮革作为季节性的产品，在未来几个月内市场需求将会激增，华宏合成革材料厂抓住这一机遇，将进入冲刺阶段，全力保增长，促发展，以完成全年目标任务。

面对同行业的激烈竞争，华宏合成革材料厂如何在市场中脱颖而出？总经理坦言，下半年企业增收的关键点还在于做好“新型服装革”这一主打产品，具体来讲有三个方面。

一是设备改造，促进生产。据了解，华宏合成革材料厂目前有3条专线生产新型服装革以满足客户大量订单需求，1条生产线仍保留生产鞋革、箱包革。新型服装革平均日产7万米，月产量达到200万米，与去年试产期相比增长了近200%，有望

达到全年1000万米的目标。这些业绩得益于新型高科技精密设备和对老设备的改造。他们通过加长烘箱，使单位时间生产速度由10米提高到20米，产能倍增。

二是购买专利，独树一帜。华宏合成革材料厂通过买断专利，独家代理了国外某一优质花型，生产出代表国际潮流的新型服装革，赢得客户满口称赞，这样一来在与同行业的竞争中就有了产品优势，成为企业的明星产品。

三是产品创新，做大市场。通过研发创新，他们在传统加工工艺上改良配方，添加新材料，加纹路，加指纹，并对皮革表面进行特殊处理，真正做到人无我有。客户普遍评价华宏服装革质优、色艳、手感好、耐寒性强、花样多、水洗效果好、价廉物美，目前已拥有一批稳定客户。客户的满意是成功的动力，企业将以此为契机，继续研发花样多、式样新、品质稳定的服装革面料吸引客户，努力将市场越做越大。

“简单的事情重复做，就会变成专家；简单的事情用心做，就会变成赢家。”现在，全厂上下一心拓展市场保增长，把产品做细做精。生产部高效运转，基本做到“今天下单，明天出货”；业务部集中拓宽深圳、上海、浙江等市场，打响“华宏”品牌，与老客户稳定合作，多渠道发展新客户；研发部不断进行技术创新，满足客户广泛需求。

道路是曲折的，前途是光明的。华宏合成革材料厂将在三、四季度全力抓住市场机遇，乘势而上，努力完成今年销售目标，稳中求进，实现企业可持续发展。
(实习生 陈铃)

华宏村工会换届选举圆满完成



本报讯 8月30日下午，华宏村工会联合会换届选举大会在村委会议室召开。周庄镇纪委书记、总工会主席王旭东、总工会副主席殷君琦、华宏村党委书记胡士勇等领导出席。会议由村委书记、大会执行主席陈决平主持。

全村30多家企业工会负责人及相关人员与

会。会议在听取了上届工会的工作汇报后，陈决平对此次换届增补的两位候选人情况作了介绍，并宣布选举办法。经过代表们庄严慎重的投票，选举产生了新一届华宏村工会委员和工会经审会组成人员，赵瑞芬当选为新一届工会主席。

选举结束后，胡士勇书记作重要讲话。他指出，当前国际形势严峻，各企业应当深入研究如何在困难的情况下逆势而上谋发展。胡士勇强调，工会是企业中不可或缺的组织，应当充分发挥好为广大职工谋福利的积极作用，促进职工待遇提高，实现企业和谐，推动经济稳健增长。

王旭东主席盛赞华宏村选举工作组织得当，寄语新一届工会班子努力工作，为村级经济再上新台阶作贡献。

(通讯员 符李敏)

在“保增长、促发展”的实践中，新华宏铜业加快推进企业战略规划的实施，以战略选择定位方向，以战略执行保证效果，以战略控制体现灵活性。8月份，公司单月生产铜管突破500吨，产品开票销售达3226万元，创历史新高。

10余年的创业发展中，新华宏铜业一直以热交换器合金铜管为主导产品。随着市场形势的变化，企业对发展战略作了微调。一是利用差异化优势，向客户提供独特的产品和个性化的服务，以培育忠诚客户链创造市场优势。二是推出低成本战略，通过开展工艺技术创新、装备改造、提高工效等途径，压低生产成本，增强产品的竞争力。三是推出以高端产品攀高亲的战略，与国内强企、名企开展战略合作，以强强联手扩大市场影响力，巩固和壮大企业在行业中的地位，争取更多话语权。

事实证明，企业发展战略的实施，给企业核心竞争力的提升产生了不可估量的作用。如无氧铜事业部在与

美的的合作过程中，由于始终坚持品质取胜这一战略，使微波炉磁控管在国内市场赢得了极高的知名度和美誉度，吸引了家电巨头格兰仕的目光。为此，美的公司决定扩大合作范围，计划将大小交联环等配套产品放到华宏来生产，部分关键设备已运至我公司。这样的深化合

创造特色 培育优势

作不仅保持了原有订单，还将铜管产业链拉长了，真正实现了互利共赢。

另一方面，深层次的合作还促进了产品创新。上半年度，新华宏铜业开发了焊接机械用铜管，接着又着手开发铜铝复合异型铜管，实现以铝代铜，符合国家节能降耗发展战略，前景广阔。

如果说产品创新是企业开拓市场的利器的话，那

么，精细化战略更是提高效益的必备之策。在这方面，新华宏铜业注重做好三方面的工作。一是从提高员工素质入手，实现对产品品质的追求，努力在公司营造“客户需要，我们知道；客户追求，我们创造”的质量文化氛围，使制造和创造高品位、高品质产品成为全体员工共同目标，并为之付出不懈的努力。二是开展精细化管理。能省则省，积少成多，用聚沙成塔的办法不断提高效益。围绕降本增效，公司坚持向行业标杆企业学习成功经验，边学边用，开展集成创新，先后改进熔炼炉筑炉技术，延长熔炉使用寿命。对仓库进行零库存管理，开源节流，收到了降本增效的显著效果。

在开展精细化管理的过程中，新华宏铜业还大力实施人才战略，建立人尽其才、才尽其用和能上能下、能进能退的竞争机制，初步形成能者上、庸者下的竞争格局，使更多人才脱颖而出，企业保持蓬勃发展的生机和活力。
(通讯员 赵敏杰)