

# 开篇布局谋发展 争夺首季开门红

为贯彻落实胡士勇董事长在新春开班会议上的精神,各子公司都拿出了新的措施,以全新的面貌争夺首季开门红。本报通讯员走访了各子公司,了解到各子公司在生产、销售、管理等方面都取得了新的突破。

华宏化纤总经理胡士清在2月27日召开了全体生产管理人员会议。胡士清在会上强调,要尽快落实人员复工情况,加快各条生产线的检查、检修进度。会议还制定了一、二期的开车计划,争取尽早全线复工。

春节期间,化纤产能保持在350吨/天。节后一期、二期陆续复工后,初九左右产能已达到1400吨/天。产量节节攀升的同时,销售工作也齐头并进。截止3月9日,已完成内贸销售48608吨,与去年同期相比略有增长,预计一季度可完成全年计划的19%,比去年同期增长7%。外销市场也形势喜人,截止3月9日,已实现销售24576吨,一季度预计还可销售1万吨。新品黑丝已成功打入土耳其、美国市场,中强荧光增白、蓝光增白销往美国、墨西哥市场,为华宏化纤带来了新的经济增长点。

华宏科技总经理胡品龙在新春开班会议后,提出了“服务为先、业务为王、振定信心、完成目标”的总要求,要求全体营销人员以全新的工作状态、工作思维、工作举措,干出全新的工作业绩。2月15日开始使用投资超过40万的CRM客户关系管理系统,通过该系统对有关市场新、老客户的信息进行统一管理、共享,并随时更新数据,能够帮助企业更好地获取和保存客户信息,有效

地避免客户信息流失,为企业内部的销售、营销、客户服务等提供全面的支持。为了更好地使用该系统,华宏科技召开了为期两天的培训会。营销人员可通过手机联网查看本区域的客户信息,管理人员也可通过卫星定位系统实时跟踪,提升管理力度,促进高效工作。营销队伍也在逐步壮大,截止目前营销人员已增加了15人,总人数达到61人。

在营销工作大力开展的同時,售后服务的地位也愈加凸显。年后浙江金华的一家客户致电表示机器遇到故障需要马上维修,但售后人员正好全部外派,最快需要两天时间。胡品龙总经理知道这一情况后,立即要求售后管理中心进行协调,通过抽调浙江金华附近的维修人员,于半日内到达客户公司,圆满完成了客户的需求,大大增强了客户的满意度。

新华宏铜业为全面投身于2015年全年经营目标,不断深化企业内部改革,在通过部门整合后,修磨车间和成品工段合二为一,减少了管理人员,缩减用工数量,提高了用工的质量。设备改造方面也有了新的突破,比如锯切原来为手工推锯,每台机器上用工为3人,现在改为自动锯切,只需要两人就能完成操作,还有包括大小挤压工段也完成并班,为企业减少了用工成本。

春节过后,新华宏铜业发展势头良好,订单充足,已全面完成新员工的招聘工作,新招员工已全面通过各项培训进入生产状态。好的开头是成功的一半,贯通地线

项目也迎来了曙光,各项生产前的机器安装调试工作正在紧锣密鼓地进行。

汽车饰件全体员工也迅速从节日的浓厚氛围中走出来,聚精会神投入当前工作,集中精力抓好全年开局。2014年,汽车饰件提前布局,全年主要任务放在了项目开发一块,这也是汽车行业面对未来激烈竞争的必然走向。在这一年中,汽车饰件总共开发了十几个新的项目,截止年底,大部分项目已经开始投入批量生产,为2015年业绩的提升夯实了基础。

华瑞塑胶大力培养员工的主人翁意识,关心员工的精神状态,让他们有家的感觉。这些措施取得了良好的效果,使得今年春节开班老员工都基本到位。

本着业务为王的经营理念,华瑞塑胶总经理陈杭华召开了销售员会议。面对今年更加艰难的市场环境,陈总对如何抢业务、保订单进行了严密的部署:每个业务员签订销售任务,并对每个预期订单逐一分析、层层解剖,形成总经理监督、业务员每周汇报进展的制度,发扬狼性营销策略,逐一攻破各项目,为完成全年目标任务打下坚实基础。

……

奋战全年的冲锋号已经吹响,华宏人正以昂扬的精神和临战的姿态,围绕建设三个华宏的目标,开足马力,满负荷生产,发扬“四千四万”精神,全面实施狼性营销,确保实现首季开门红。(集团办)

## 水煤浆建设项目正式动工

2015年1月27日,华宏集团水煤浆建设项目正式动工。该项目选址在周庄镇华宏村洪济路东芦墩浜北,于2015年2月16日通过论证,成立了江阴市城东环

保新能源有限公司,成为江阴市城东地区唯一的集中式生产及供应水煤浆基地。截止目前主体厂房基础桩柱已基本完工,有望9月底完成此项目。

水煤浆建设项目总投资2.1亿元,规划年产水煤浆120万吨,不仅能自给自足,还可以为城东地区的原煤燃烧锅炉提供原料。项目投运后,整个运行成本虽然

比原煤运行成本增加20%左右,但与天然气成本相比降低200%左右,有利于减轻企业能源成本负担。

水煤浆具有的低污染、高效能等优点,也将把节能减排的技术和效果举推到一个新的高度,为区域生态环境建设输送正能量。

(通讯员 奚丽君)

## 新年第一锤

访华宏医药董事长盛龙才



2014年12月16日,华宏集团传来捷报——江苏华宏医药股份有限公司获批新三板挂牌。2015年1月5日,江阴市人民政府副市长费平、华宏村党委书记、华宏集团董事长胡士勇先生率团在全国中小企业股份转让

系统敲响了2015年的第一锤金钟。十年磨一剑,在华宏医药成立的第十个年头的时间节点上,公司不负众望,成功转型资本经营模式,创造了民营医药企业的又一个奇迹。成绩来之不易,这其中深刻蕴含了“拼搏、求实、创新、敬业”的华宏精神,更是董事长盛龙才领导、经营有方的现实写照。

**本报通讯员:**盛董好,感谢您抽空接受我的采访。目前新三板交易活跃度持续升温,据报道,3月6日,在发生交易的296只个股中,有243只实现上涨,这说明投资者相当认可新三板的经营业绩,公司在新三板挂牌两个月了,您能否跟我透露下公司股票发行状况?

**盛龙才:**我公司挂牌当月即完成了第一次增资扩股。第一次增资股数为128万股,每股价格为4.28元。目前我们第二次增资扩股工作已接近尾声,第二次增资股数为178万股,每股价格为5元。我公司已与券商商谈市商事宜,预计下半年可完成。

**本报通讯员:**听说在转行做企业前,您还从事过期货交易,而且在经纪人队伍中同样出类拔萃,您能跟我们分享一下您在两个跨度这么大的领域都能取得成功的原因是什么呢?

**盛龙才:**我一直跟我的员工讲,做任何事情都必须要有能吃苦、肯钻研的精神,这样才可以把工作做好。做期货的时候,我从云亭家里到江阴市区上班,那个时候条件艰苦,我骑着自行车,一骑一个多小时,但是我始终是第一个到办公室,当然,下班也是最后一个离开。作为一个新入行员工,每天晚上我都固定三个小时去研究各种技术指标。半年后,当我把我自己研究的K线图摆在客户面前并侃侃而谈田战法理论的时候,我知道,我的第一笔大单子已为时不远了。

我做事情不喜欢墨守成规,而是更喜欢有挑战性的工作。2004年,我一个人、一辆普桑、100万元,只身来到华宏筹办华宏医药公司,从租用1300平米的仓库做起,只有十来个人的一个团队,而且每个人都身兼多职。白天大家各自忙工作,晚上开会培训、讨论总结。创业艰辛,但是我和我的团队从不畏难,十几个人当年就做了几千万元的生意。2014年我们的销售总收入为5.8亿元,公司目前运行平稳,销售收入逐年递增,但是我仍然要

求高管团队每天工作十三个小时。像老板一样工作,总有一天你会拥有老板的收入。

**本报通讯员:**每个老板的经历都是一本沉甸甸的书。对于未来的发展,您是怎么规划的呢?

**盛龙才:**新三板挂牌后,我们一直牢记胡士勇书记对我们提出的三个“要”的指示,加强内部管理,创新经营模式,努力提高经营业绩去回报股东和社会。2015年计划完成销售额7亿元、利税超3千万元的经营业绩。公司于2011年实施的“民营医院药品托管模式”,现已覆盖苏、锡、常16家民营医院,到2016年覆盖华东主要地区,争取托管民营医院达100家;公司稳步推进民营药店连锁化,依托公司新三板挂牌优势,公司连锁化发展将进入新的阶段,预计本年度连锁药店达到150家,覆盖苏南片区;创建零售药品市场的电商新模式平台;筹建华宏药业科技有限公司,生产中成药饮片与推广健康产品,进一步延伸公司业务;未来,我们将成立医院管理公司,收购或参股民营医疗机构。届时,我们将成为拥有医药生产企业、医药物流企业、连锁药店、医院专管公司的华宏医药健康产业园。

**本报通讯员:**盛董,华宏医药这块蛋糕在您的妙手中很诱人,相信未来,华宏医药将会成为一尊金光闪闪的聚宝盆。

**盛龙才:**作为一名企业负责人,我要向胡士勇书记学习,以他为楷模,经营好手中的事业。此刻金钱对我而言已经不是首要的,我更多的是在考虑社会效益。逐步提高企业福利、营造良好文化去留住一起战斗的员工,带领公司壮大、创造更多效益去回报与我风雨兼程的股东。如果还能做什么,我希望给社会带来更多的健康!

**【后记】**采访在愉快的氛围中结束,新年假期的气氛还在萦绕,盛董却从未停下奋斗的脚步,采访中他透露,就算是年夜,也坚持工作至深夜。十年经营历千辛,一举成名天下闻,呼啸龙吟展宏图,盘马弯弓创新功!开拓事业的犁铧,尽管沉重,但凭借盛董非凡的毅力和不断创新的果敢,华宏医药将创造新高!愿汗水化作潇潇春雨,播下美好未来的良种!愿华宏医药勇于创新、精益求精,续写神话传奇。

(通讯员 方小婷 汪峰)