

# 主动作为攀新高

进入2012年以来，新华宏铜业接连推出新举措，以主动作为来实现企业做大做强新目标。

第一项措施是抓规划落实。提振信心，凝聚共识，围绕集团公司下达的年度指标自我加压，聚精会神抓好生产和经营，全力冲刺产出6亿元和销售5.8亿两大奋斗目标。新春复产以来，公司及时做好人员补充和新进员工的培训工作，老员工到岗率超过95%，保证了生产的正常进行。销售部门在获得美的广州公司优秀供应商的有利形势下，充分利用产品的品牌优势和美誉度，积极拓展市场，扩大与高端客户的合作，获得了更多的订单，使企业在技改扩能后产能得到充分释放。

第二项措施是抓精细管理。开源节流，提高效益，是企业追求的唯一目标。为了提高效益，公司领导层人人学会算账，千方百计降消耗、控成本，点点滴滴聚效益。一是控制电费开支，用足低谷电。据测算，仅此一项，全年可省下电费开支100多万元。二是控材料消耗。三大车间的头尾料、次品料、下脚料全部循环利用，使成品率和一等品率分别提高2~3个百分点。另外，注重做好包装箱的回收利用工作，将包装箱回收与销售人员的业绩、薪酬直接挂钩，并雇临时工对回收的包装箱进行整修，有效提高包装箱利用次数，年节约费用超过20万元。

第三项措施是抓机制创新。用机制激活力，用机制促发展，充分调动干部员工的积极性和创造性。公司领导切实转变工作作风，坚持每天深入基层掌握生产经营动态，与车间、班组干部零距离接触，与员工面对面沟通，在第一时间、第一现场解决实际问题。对部门、条线承载的不同责任，公司进行层层分解，将职、权、利捆绑在一起考核，做到发展重担大家挑，人人头上有指标，齐心协力攀新高。负责生产的黄小惠副总专门在办公室挂了一张图表，上面列出了2011年生产经营过程中的一些重要数据，以此为对照，制订出2012年重点压降的目标，作为对个人工作要求。与此同时，公司还制订了详尽的奖惩措施，对有功者给予奖励，对失职者以处罚，成为干部员工共同遵守的规范，每一个责任者都不例外。

目前，新华宏铜业不仅生产秩序井然，而且员工的生产热情空前高涨，决心一步一个脚印朝着新目标开拓前进，用实际行动来诠释“华宏精神”，用发展成果来证明“华宏速度”，实现新年新企盼。  
(通讯员 赵敏杰)

“敢问路在何方，路在脚下”。这是电视连续剧《西游记》主题曲中的一句歌词。面对激烈的市场竞争和复杂多变的发展形势，企业如何作为，在挑战和困难中成功突围，这不仅需要勇气，更需要智慧和谋略，江阴风电法兰制造公司的总经理顾晓峰就是这样的开拓者。

已过不惑之年的顾晓峰朴实敦厚，从搞建筑到进入风电产业，对他来说无异于破茧化蝶式的嬗变。俗话说，隔行如隔山。人们很难想象，一个搞建筑出身的人，通过五年的摸打滚爬，已对新兴的风电产业样样精通，在管理上也是头头是道。

“刚接触这个产业，其实也有一些凭一时冲动，认为它符合国家的产业政策，有较好的发展前景。但是，随着风电产业的一哄而上，行业竞争带来的压力就越来越大，真有点让人感到身心疲惫。但是开弓没有回头箭，既然进入就必须尽力将企业做好。”顾晓峰如是说。正是怀着这样的信念，他与风电产业结下了不解之缘。

在此期间，他有过兴奋点、也有过失落感，甚至有时感到迷茫。但是，市场的历练更让他懂得了坚持和坚守，让他懂得了有梦想谁都了不起，有勇气才会有奇迹。华宏集团董事长胡士勇对事业的执着，给了他力量。华宏集团在经济上的扶持和帮助，让他信心倍增，在同行业众多小企业被兼并和淘汰出局的情况下，江阴风电法兰公司在行业中站稳了脚跟，拥有了

国内外市场的一席之地。企业生产的风电主轴、齿圈、法兰三大主打产品，不但受到国内主机生产商的青睐，而且在国际市场名声鹊起。顾晓峰表示，2012年将会把销售做得更好。

为了实现新年新目标，今年开春以来，顾晓峰打出了一套科学实干、精明发展的组合拳。一是全力抓市场、抢订单。二月中旬，企业在上海中标，取得了一大笔订单，外贸一块也发展了新客户，获得了新订单。二是加强与高等院校、科研院所的合作，充分发挥风电研究所的作用，增强企业的自主创新能力，今年2月25日，企业“2.13.0MW风电主轴关键技术研究开发与应用”项目荣获江苏省科学技术三等奖。顾

晓峰及时将研发优势转化为市场优势。三是强化产品的质量管控，实施品牌战略，扩大主打产品的影响力，与广大客户建立互相依存、合作共赢的战略伙伴关系。四是以人性化管理凝聚人心。五年来，企业95%以上的员工稳定在各岗位上，没有发生大的流动。顾晓峰认为，企业员工都是人才，各有所长，关键是你如何留住他们，用好他们。营造环境固然重要，但更重要的是让他们能增加收入和有发展空间。这方面的工作做好了，员工就会铁着心跟你干。人性化的管理使风电法兰公司形成了企业与员工共进共荣的发展合力，今年第一季度，企业实现了开门红，销售收入比去年同期增长15%。

## 路在开拓者脚下

——记风电法兰老总顾晓峰

## 三大举措实现目标倍增

——宏嘉不锈钢公司的新愿景

人们常说，心有多大，事业就有多大。敢想敢闯，方能成就大事。宏嘉不锈钢有限公司总经理赵宏伟，就是一个胸怀大志、一心要做大事的人。10多年来，他年年为自己设定新目标，而且每年都将自己的目标写在日记本上，作为励志的座右铭。孜孜不倦的努力，他已将一个作坊式的企业发展成华宏村一家销售超亿元的规模企业。近年来，他还新上了工业铝型材和模具两个项目。2012年村里给他下了销售1.45亿元的目标任务，而赵宏伟的个人奋斗目标要在此基础上翻一番，可谓是雄心勃勃。

赵宏伟的目标倍增计划，绝非空穴来风。最近本报对他作专访时，他透露了实现倍增的三大举措。

一是抓投入延伸产业链。2011年，企业投入改造资金500多万元，扩建了带钢车间和模具车间，使企业生产能力提高近五成。装备的改造和资源的整合，使生产手段进一步优化，为汽车生产服务的宽规格带钢成为增长的主力。一批市场适销对路的新产品应运而生，产品附加值也随着提高，为产销的稳定增长奠定了基础。

二是抓人才实施精明发展。在发展战略上，宏嘉

不锈钢讲求效率和效益。生产部门和管理部门的人员做到精干高效，特别注重发挥关键人才的作用，真正做到使人才变为“财神”。宋瑜是该公司去年引进的一位复合型人才，他来到企业后，经过一段时间的调研提出了优化生产布局、提高生产效率和开发新产品的建议，提高了压机的产量，降低了单吨生产成本，这一升一降产品的附加值提高了2%。最近，企业还将引进1名在硬质合金方面有专长的人才，准备开发眼镜用不锈钢带材，以新品开发加快企业的内涵提升，实现经济增长方式的转变。

三是抓市场抢客户。年末岁初，赵宏伟驾车辗转数千公里，调研市场。拜访客户，把握市场动态，了解客户需求，通过与客户的真诚沟通，巩固老客户，发展新客户，以源源不断的订单保证足产足销。

赵宏伟是一个极有发展责任感和紧迫感的老总，作为一名企业负责人和一名共产党员，他始终以先行军的标准严格要求自己。他常说：“不为村里添麻烦，多为华宏增光彩，是我对自己的基本要求，2012年，我的努力目标是实现销售3亿元”。赵宏伟正以自己的行动，向着企业的新愿景坚定前行。

完善和加强内部控制制度，是企业练好内功抵御风险的城墙，而产品质量则是这座城墙的根基。抓产品的质量工作，必须从根本上抓起，治标更要治本。

### 一、建立一把手质量负责制，提高全员质量意识

质量问题是一个关乎企业生死的战略问题。企业要长久生存下去，产品的质量可靠是最基本的前提。作为企业的一把手，必须站到全局和战略的高度去思考和谋划，把追求卓越，制造精品的理念落实在行动上。

企业的一把手必须坚持“质量第一”的原则，并通过言传身教提高全体员工的全面质量管理意识。因为管理干部对待一项工作的态度，通常取决一把手对它的态度；同理，普通员工的态度，则取决于自己的领导对它的态度。如果企业的一把手对待质量工作只是口热心不热，敷衍塞责。所以，一个企业要抓好质量工作，必须把质量意识灌输到一把手以及整个经营班子的骨子里。产品出了质量问题，首先要处罚高层，从上往下追究责任，这样才能将质量工作落到实处。

### 二、完善质量监督机制，提升质量管理水平

制约产品质量提高的关键因素往往不是制度不够，而是缺乏监督。为加强质量管理力度，公司成立了由总经理直接领导的质量中心。质量中心以监督为职责

重点，在公司范围内开展质量监督、体系运行指导。全面监督产品生产的整个过程，并对生产车间与质量职能部门的工作质量与产品质量进行监督抽查，保证质量管理体系的有效运行，提高质量管理水平。同时，加强企业标准体系的建设，公司成立企业标准执行监督委员会，负责企业管理标准与规章制度执行情况的监督，全方位为提高产品质量保驾护航。与此同时，还要在企业倡导质量监督之风。使每位员工树立下道工序就是上道工序的质量监督员的理念，出现质量问

## 质量立企 务实求进

题及时反馈给上道，杜绝不合格产品从自己手中流入下道工序。做到上道工序不生产不合格品、下道不接收不合格品、管理人员不流转不合格品。在整个产品生产过程中，处处体现对缺陷的零容忍。

### 三、加强质量管理的过程控制提高产品信誉

产品质量是过程的结果，控制好每一个过程不出差错，才能使最终产品合格。质量管理必须抓好过程的每一个环节，尤其是要防患于未然。如果等到产品质量出了问题再去采取补救措施，不仅要提高了成本，还会严重损害企业的形象。加强质量管理的过程控制，不单是产品的制造过程，而是要将此延伸到制造的上

下游环节。对原材料采购、技术研发、售后服务等环节进行控制。通过对去年我公司产品服务情况分析发现，外购件质量问题占了近一半的份额，把好原材料、外购件的质量关，是加强质量管理控制的关键环节。

在采购环节中，必须坚持“质量第一、价格第二”的原则，遵从“99=0”、“1=100”的采购哲学观。就是说：如果一件产品有100个零部件，只要有一个不合格，这件产品就是完全失败的产品。而在保证零部件质量上增加一元的投入则可能从减少服务费用、增加品牌价值上相对收益100元。

### 四、完善质量考核体系，量化考核指标

将质量指标纳入到各部门及各级人员的绩效考核指标中。由质检部制定年度质量指标考核计划，生产车间考核到一线工人，管理科室考核部门，做到质量职能部门均有考核指标。能量化的制定出指标，不能量化具体规定出应达到的标准要求。

对未完成的指标进行分析原因，层层追溯，明确质量责任，找出漏洞；并制定改进措施。真正做到原因未查清不放过，质量责任未明确不放过，纠正措施未落实不放过。每天追求质量提高一点点。

百年大计，质量为本。产品竞争，优者生存。让我们以务实求进的态度做好质量工作，使华宏科技向着更高更远的目标前进。（华宏科技 王桂荣）