

# 唱响主旋律 全力保增长

2009年,面对国际金融危机带来的空前挑战,华宏化纤紧紧围绕中央“保增长、促转型、维稳定”的方针政策,采取一系列的举措,唱响了发展的主旋律。

一是在确保一期生产线正常运行的情况下,于6月4日停车检修二期聚酯、短纤生产线。此次检修既为了目前二期生产设备的稳定,也为下半年的扩能做好准备。许多管道、预留接口等都在此次检修时完成,检修工作面广量大,时间紧,有变电所施工,土建施工,还有机械、电仪及相关设施检修,由于事先做好了准备工作,考虑到了相关细节,现场指挥忙而不乱,仅用十多天时间就顺利完成了检修任务,也为下一步的扩能奠定了基础。

二是坚持一步不松抓质量,加强品牌建设,提高华宏涤纶短纤维的知名度和美誉度,目前在获得省名牌产品的基础上,正在申请中国驰名商标,借助品牌的力量,推进企业的发展。

三是全面拓宽内外贸两块市场。巴基斯坦反倾销案胜诉后,赢得了5年零关税待遇,而其它

相关企业的在该国的关税达10.44%,给企业带来了竞争的优势,销售人员积极开展工作,寻找商机,扩大销售。销售部多次派人赴国外拜访客商,了解客户企业的经营情况、财务状况,评估市场风险。对客户考察后,积极拓展业务,新增客源。目前,出口份额占到国内同类产品的近三分之一。

四是高度重视企业发展的可持续性。在节能、环保和对外贸易方面,先后获得了江苏省省政府淘汰落后用能设备资金、科技兴贸专项资金和外贸发展专项引导资金等奖励。同时企业也十分重视知识产权,已经申请了6项专利,并正在着手申报在纺丝工序对熔体进行改性的专利项目。

五是加强多功能、差别化涤纶短纤维的研制与生产,提高产品的差别化率和产品附加值,争取更多客源。由于公司的差别化产品因产能不足不能满足市场需求。决定增添10万吨聚酯和涤纶短纤维生产装置,用于多功能、差别化涤纶短纤维的研制与生产。目前扩能项目正紧锣密鼓地在施工建设中,预计在2010年一季度可建成投产。

(通讯员 奚丽君)

在世界性金融危机尚未见底,企业发展仍然面临许多不确定因素的市场背景下,华宏合成革材料厂有限公司充分整合企业的自身发展优势,扬长避短,寻机发展,在合成革行业大多数企业面临发展的困境时,保持产能装置满负荷运行,内外贸市场一片红红火火。这种逆势发展的形势从何而来呢?用胡鹏飞总经理的话来说,是抓住了发展的“牛鼻子”。

一、发挥规模优势,坚持薄利多销。

合成革行业是微利企业,必须发挥规模优势,以量取胜。面对原材料不断的涨价,要单方面用提高产品价格的方法来应对危机是无法实现的,要指望行业整体提价渡过难关也是不现实的。唯一的办法是通过企业内部加强规范管理,有效地掌控成本,发挥规模优势,坚持薄利多销,才能保生存、促增长。在这一理念的指导下,企业坚持抓源头,堵漏洞,处处把关,道道设卡,用精益管理化解生产成本上

二、发挥创新优势,坚持先声夺人。

对一个生产企业来说,

发展是第一要务。而发展的动力是创新,关键是人才。这一点,对已在合成革摸爬滚打多年的总经理胡鹏飞来说是心知肚明。为了获得第一手的产品信息,他除了密切关心行业市场的动态外,始终保持与营销人员的密切沟通,并亲自带队

出席亚太地区皮革展等重大行业活动,用获得的最新信息,组织企业科技人员开展产品创新,先后开发出弹力、彩色石头纹等10多个新品面料,使内外贸两块市场进一步拓展,取得了先声夺人的效果。

三、发挥管理优势,坚持降本节支。

合成革材料公司坚持大处着眼,小处入手的管理理念,切实加强对生产管理部门的领导和考核,坚持用度规范生产行为、管理行为。对原材料供应商精挑细选,坚持原则,好中择优,从源头堵住效益流失漏洞。同时在车间、班组开展废旧资源的回收利用工作,避免了可利用资源的浪费现象。另外,生产和管理部门在认真履行好各自职能的同时,互相配合、互相监督、形成合力,促使管理不断迈上新台阶,使产品的一次合格率和优等品率达到98%以上。

(通讯员 那海锋)

## 扬长避短 寻机发展

## 省级技术中心接受评审

8月7日下午,华宏科技股份有限公司省级技术中心接受江苏省经济贸易委员会专家组的现场评审。

为了提升企业的创新能力,华宏科技股份有限公司在建成无锡工程技术中心的基础上,进一步构筑企业的创新平台,完善软、硬件设施,并引进外籍院士等创新领军型人才,使企业的创新体系更加完善、创新能力进一步增强。

专家们在听取企业汇报后,着重考察了企业

自主创新的开展情况,并深入生产车间和技术中心进行实地验收,企业科技负责人对专家提出的质疑进行了答辩。

专家组对企业在省级技术中心创建工作上所作的努力和取得的成绩作了肯定,并建议企业通过对创新资源的整合,将中心打造成产品设计的平台,人才培养的摇篮,使中心在企业未来的发展中发挥巨大的推动作用,实现企业从制造到创造的发展跨越。

(通讯员 顾武英)

## 投入发展大有可为

### 宏嘉不锈钢投入见成效

去年年底,在金融危机加深影响企业发展的关键时刻,宏嘉不锈钢有限公司总经理赵宏伟通过市场调研,决定购置一套大型轧机设备转产规格不锈钢带,由于一时资金不足,无法把设备及时买回来。他找银行商量,银行出于对他多年诚信经营的信赖,很快就答应了,但提出一个条件,要企业找一个可靠的单位对贷款作担保。找谁呢?赵宏伟第一个念头就想到了村党委胡士勇书记,他深信胡书记一定会支持企业发展。于是,他抱着试一试的想法,叩开了书记办公室的门,向胡书记陈述了自己的想法和眼前的困难。胡书记听了赵宏伟想法,当即拍板嘱咐华宏集团公司给予担保。这样一来,银行的贷款就很快到帐了。

得到了村书记支持的赵宏伟,很快就用这笔钱购进了轧机,并马不停蹄地抢在农历春节前进行安装。由于配电柜系进口设备,企业无法自行安装,必须由设备制造厂家派人来。春节一过,赵宏伟火急火燎地

亲自跑到设备制造厂家,诚恳希望他们尽快派员前来安装配电柜和进行调试。厂家被他的敬业精神所感动,及时派来了精兵强将。就这样,这套设备仅用了一个多月时间,就完成了贷款、购置、安装、调试等一连串工作,顺利投入生产运行。

老板对企业发展的强烈责任心,企业员工个个看在眼里,记在心里,他们操作时格外认真和细心。第一批产品下线后,就一次性达标。产品成了市场的抢手货,省内省外的订单接踵而来,同时还承接了许多加工业务。

宏嘉不锈钢公司这次技改给发展带来许多新气象:一是投资拉动了就业,企业新增就业人员5名;二是转产拓展了市场,原来小规格产品每月最多销售七、八十吨,现在大规格产品每月销售250吨,销售收入从原来的200多万元上升到450万元,预计8月份销售可达到600万元,上交国家税金和企业所得利润大幅增长。三是员工收入与去年同期相比增长20%以上。2008年,企业销售收入2400万元,预计今年将突破5000万元。看到厂里的兴旺景象,许多员工兴奋地说:“老板有眼光,我们有奔头!”看来,金融危机并不可怕,可怕的是不思进取,不思改变,敢作为和有作为才是应对危机的最佳选择。

(宏嘉不锈钢 张玉峰)

## 夏练“三伏”为平安

### ——华宏联防队集训点滴



刀要磨,兵要练,夏练“三伏”,冬练“三九”,这是带兵人的口头禅。华宏村联防队队长赵新建自接手带队三年多来,始终把提升队伍素质作为强队之本。用他的话说,队伍不强,难打硬仗,一方平安就没有保障。为了提高队伍的整体素质,使每一名队员都能有良好的政治素质和体能素质,7月31日,华宏联防队拉开了为期20天的集训帷幕。

对于搞好这次集训,赵新建费尽了心思。他考虑得最多的是两个问题:一是如何使训练内容贴近队伍实际工作的需要。二是如何使训练科学规范、循序渐进,取得最佳的绩效。经过多天的反复思考,一套切实可行的训练方案终于浮出了水面,训练内容涉及队列、体能、奔袭、擒拿等多方面,全部按实战的要求来设置。

7月31日下午,训练正式开始。赵新建既当指挥员,又当战斗员,带领队伍开展长跑训练,训练要求5000米路程在半小时内跑完。一开始,部分队员跑得满头大汗、气喘吁吁,成绩还不能达标。赵新建一面鼓励队员努力加油,一方面继续带他们训练。经过一个星期,17名队员全部达标,其中最好的成绩只用了26分钟。

锻炼体能的最好方法是爬山。在进行爬山课目训练的那几天,天公不作美,几乎天天都下雨,队员们坚持冒雨练。用队员们的话说,冒雨爬山更能锻炼意志和毅力。几天下来,他们不但爬遍了砂山、定山、敌山,还爬上了张家港的香山。“从香山广场到山顶的风聆塔,我们只用了9分钟的时间”,赵新建如是说。很显然,他对队员们所取得成绩十分满意。

连续的阴雨天,给训练带来了诸多不便。赵新建索性来个巧安排。遇到大雨天,他就把队员拉到江南武术搏击俱乐部训练散打和擒拿。队员们分别与俱乐部的专业散打队员结成对子,一带一地开展训练,一招一式都是有规有矩,几天下来,队员的擒拿技能都有很大长进。

集训期间,联防队还请来治安大队相关领导和派出所的马教导员,为队员们开展政策法规教育和理想信念教育,使队员进一步增强工作的使命感和责任感,不断提高守卫一方平安的执法水平。

天道酬勤,有耕耘才能有收获。20天的训练结下了丰硕的成果,每个队员的体重虽然都有不同程度的下降,但体能、技能和思想素质都获得了很大的提高。早在集训开始前,赵队长就给队员们定下一个规矩:这次训练不收请假条,只收辞职报告。为什么这样做呢?他是这样解释的:“训练时多流汗,履行使命时才能少受伤害,没有过硬的本领,就不能当一名称职的联防队员”。正是在这样一个从严治队的理念指导下,近几年来,华宏联防队一直成为周庄镇治安战线的一根标杆、一面旗帜,成为华宏社区平安的守护神。全体队员下决心继续努力,为既得的荣誉增光添彩!

(通讯员 陈召平)