

每年的9月份,是一年一度的全国“质量月”。为深入贯彻党的十八大精神,推动实施《质量发展纲要(2011-2020年)》,华宏科技以“质量月”为契机,充分发挥员工在质量管理过程中的主体作用,引导广大一线职工积极参与质量改进,提升公司质量总体水平,促进企业发展转型升级。在活动过程中,质量管理中心着力推出三大举措,引导活动健康开展,打造经济升级版,实现质量强企梦。

一是通过开展宣传教育和业务培训增强三种意识。

1、**自检意识。**产品质量是制造出来的,而不是检验出来的。“自检”是指操作工人自己对自己生产的半成品或零部件按照标准或规定要求进行的检验。

旨在通过对自已生产的半成品及零部件的检验,及时了解被加工的半成品或零部件是否符合质量标准要求,是否偏离了标准,以便于及时调整生产工艺或操作方法,使之符合规定要求。

2、**互检意识。**对于上道工序流过来的产品进行检验,确定为合格品,才可以进行生产,对查到上道工序或车间的质量问题,要及时反馈。坚决做到不制造不良品,不接收不良品,不传递不良品。

3、**专检意识。**操作人员一般均有严格的生产定额,而且生产定额又与工资挂钩,有些责任心不强的

员工,自检时难免会造成漏检和错检,所以对于关键件和重要件均需有专检人员进行最后把关。

二是通过建章立制强化监督和控源治本。

材料、配套件与外协件是影响公司产品质量的相关因素,为提高质量管理水平,质量管理部门创新理念,将质量管理向外部延伸。重点做好三件事:

1、重新修订了《进货检验规程》,规范了所进物资、外协件交检程序与检验记录,建立了供应商质量履历档案,严格对供应商进行质量指导与业绩考核,

## 华宏科技扎实推进“质量月”活动

# 打造经济升级版 实现质量强企梦

促使供应商和协作方共同关注质量。

2、对进货物资按对产品质量的影响程度进行分类管理,加强了进货检验人员的力量配备和素质建设。

3、加强供应商的管理,采用第三方审核的方法,对供应商的质量保证能力进行预先确认,符合要求的供应商列入公司的合格供方名录中。摒弃过去只看资料不实地考察的做法。

三是加强过程控制,对生产环节严格把关。

过程控制是质量管理的重中之重,在“质量月”活动中,华宏科技从三个方面来加强过程控制,并使

之常态化。

1、**首检控制。**在产品生产前,操作人员必须对要投入生产的物料进行仔细核实;对要使用的工装配备的性能是否稳定完好进行确认后,开始首件生产。然后对生产的前三件产品进行检验,确认合格后方可继续批量生产。

2、**巡检控制。**在生产过程中,管理人员和质检员要对产品进行抽查,主要关注生产中的薄弱环节,关注人员的变化、机械设备的稳定性、使用的材料是否有变化、工艺方法是否有变化、生产环境的影响及检测方法的变化等。

3、**终检控制。**对于最后的产品,要重点控制,往往此时操作人员的心态都比较急躁,容易出现质量问题,质检人员要主动与操作者沟通,让他们调整好心态,以免功亏一篑。

此外,华宏科技在“质量月”推进的过程中进一步完善和执行对质量问题“三分析”、“三不放过”制度,通过机制创新,层层追溯责任,使企业全员增强产品责任意识。同时,认真做好质量数据的统计工作,通过分析数据,把握有规律性的内涵,找到问题的症结后辨证绝治,实现产品质量的持续提高,为打造质量诚信企业和扩大品牌影响力夯实基础。

(华宏科技 陈洪)

## 华宏化纤：短纤出口企稳回升

**本报讯** 自去年6月份以来,由于受国际贸易摩擦和巴基斯坦第二轮反倾销的袭扰,华宏化纤的短纤出口受到较大影响,2012年,全年外贸出口值与2011年相比,下降了近20%。造成外贸出口受阻的原因尽管是多方面的,但反倾销仍是主要阻力。巴基斯坦是华宏化纤涤纶短纤出口份额最多的国家,因此,反倾销带来的影响是不言而喻的。针对这一情况,华宏化纤不甘心坐以待毙,而是积极开展反倾销维权活动,并在市、省及国家商务部门的支持和协助下,赢得了第二回合反倾销的胜利。2013年7月,巴方撤消了对华宏化纤的反倾销起诉,裁定华宏化纤继续享受零关税待遇。

反倾销维权的胜利,极大提增了华宏化纤做大国际市场的信心,外贸部门迅速传达了这一喜讯,并以此为契机,重新调整工作思路,以饱满的斗志开展外贸市场的开拓工作。外贸负责人龚洪兵及其他业务骨干,分赴拉美,中东和东南亚各国,开展市场推广和品牌宣传工作,仅8月份就外销短纤产品5000多吨,使销售量恢复到往年的正常水平。目前,随着市场旺季的出现和新市场的开发,短纤出口有望继续回升。胡士清总经理表示,只有不景气的企业,没有不景气的行业,对于市场机遇,一方面要善于把握,更重要的要通过自身的努力去创造,机遇只会垂青那些不畏困难、勇于开拓的人们。

(通讯员 奚丽君)

今年以来,以新型服装革称雄市场的合成革材料公司遇到了严重挑战,周边城市和省份新增产能给市场秩序造成很大冲击,仅吴江等地,新近已有100多条生产线正式投产,为了抢夺市场和客户,价格大战再次烽烟四起,面对市场乱局,合成革材料公司领导沉着应对,新招频出,以创新的举措应对市场出现的变化,打响市场阵地保卫战。

一、以“新”建特色 重拳拓市场

新产品研发是合成革公司不断成长和占据市场的强大动力,是公司竞争力的能量来源,关系到公司的长远发展。公司以研发为抓手,力求在品种多、花色新、手感好上做文章,使产品差异化,避开与对手的正面竞争,从而保持企业的市场优势。

为此,公司紧盯市场,不断开发迎合市场需求的新产品。近期,公司重点研发了专门用于制作手机、平板电脑等电子产品保护套的专用合成革材料,投入市场后受到客户的一致认可和好评。下阶段,公司将以此为契机,加强新产品研发,开辟新领域、新市场。

二、以“诚”创品牌 凝聚客户群

多年来,合成革材料公司一直将服务客户利益作为公司立足和发展的基础。今年以来,公司不断加强生产质量把关,产品的整体质量水平稳中有升,得到新老客户一致认可。

由于合成革材料市场需求的特殊性,公司从接到订

单到完成生产发货的时间非常紧凑。为此,公司采取多项措施,简化、优化订单接收环节,合理安排生产时间,不断改进生产流程和工艺,在保质保量的前提下,做到100%按期发货。

对一些跟单客户,合成革公司更是在各个方面关怀备至。公司总是提前为跟单人员安排好食宿,对于跟单人员提出的问题、要求作耐心的解答。公司以此与新老客户建立良好的合作关系使老客户不失,新客户更多。

三、以“优”强服务 贴心才会赢

当前,市场竞争激烈呈常态化,传统的压价竞争等方式已经逐步失去生命力。企业只有改变“企业效益最大化”的僵化思维,实现“客户至上”的理性回归,才能使企业在未来的发展中保持旺盛的生命力。

为此,合成革材料公司不断加强学习,改变思维模式,视客户利益为企业最大利益,着力优化产品服务。公司采取多种手段,跟踪市场需求变化,并及时作出调整;加强与客户的沟通交流,了解客户的产品需求;耐心听取客户提出的意见和建议,并认真分析、改进,最终实现企业与客户的共赢,从而在激烈的竞争中保住和扩大市场阵地。

合成革材料公司生产部门负责人卞万兴表示,2013年市场形势仍然相当严峻,但合成革公司上下有决心团结一致,逆势冲击,力争在生产旺季打一个漂亮的产销仗。

(通讯员 尹恒卓)

多管齐下 赢旺季

合成革材料公司：

## 瑞兴塑纺：创新让企业驶向蓝海



作为华宏村的规模企业,瑞兴塑纺有限公司近几年来一直走在发展前列。去年以来,公司又投入近千万元资金,用于装备改造和开发新产品,为产销实现稳中求进夯实基础。今年1-8月,完成开票销售8000万元,同比增长33%,成为全镇乃至周边行业中的佼佼者。对此,公司总经理卞瑞兴不无感慨地说:“这些成绩,应该归功于我们的巾帼英豪”。

近几年来,在产品同质化竞争造成企业盈利困难的情况,许多纱厂都在为开工不足和产能过剩而烦恼。然而,在瑞兴塑纺,卞瑞兴总经理早就预感到这一点。对于企业出现的生存困境也早有应对准备,他的法宝就是加快产品创新,用创新来化解发展瓶颈,用新产品让企业这艘航船驶向蓝海。

卞瑞兴平时蹲办公室时间很少,他的大部分时间要么走访客户和调研市场,要么和技术人员一起深入车间抓产品质量,多元化的产品结构和稳定的产品质量,使企业的客户群越来

越大,在行业出现寒冬的情况下,瑞兴塑纺依然春光明媚,仓库始终处于零库存。今年以来,公司生产的毛化纤混纺纱和阻燃纱线成为市场的热销产品,许多客户慕名而来要求供货,激增的订单让企业保持满负荷生产。

“有市场、有订单,只是实现发展目标的前提,关键要把最好的产品交给客户,而产品的质量在纺纱女工手中。”卞瑞兴深有体会地说。这些年来,瑞兴塑纺不断创新对员工的管理,努力营造企业大家庭的氛围,在许多纺纱厂感到招工十分困难的情况下,瑞兴塑纺老员工到岗率保持在98%以上,这主要得益于企业有一套凝聚人心的举措。一是善待员工,薪酬福利待遇高于同行业,月月付清,从不拖欠。二是推出奖励和帮困措施,员工子女考取大学,或家庭突然遭遇困难,企业都慷慨解囊相助。三是住宿等后勤保障给力,住集体宿舍的员工只象征性地收费;租房住的员工给予补贴,减轻了员工的开支。四是经常组织各类活动,如文艺活动和旅游等,让员工对企业有归属感。五是开展创先争优评比,奖励优秀员工,在企业不断营造爱岗敬业新风,传递发展正能量。这些人性化的管理办法让员工忠诚于企业,也让员工以业绩感恩企业,实现了企业与员工的双赢。

卞瑞兴表示,瑞兴塑纺将继续围绕市场和客户需求做好新品开发工作,做到开发一批,储备一批,使企业保持创新活力,争取提前实现全年工作目标。

(瑞兴塑纺 周俊)