

华星集团报



安徽华星电缆集团《华星集团报》编辑部主办
地址：安徽省无为县新沟工业区

(总第7期) 月报 2010年7月28日
http://www.ahhx-china.com Tel: 0565-6862748

无为县委书记林绪文一行来华星集团调研



6月18日上午，无为县委书记林绪文、副县长靳立刚一行在无为县政协副主席的陪同下，来华星集团就上半年企业生产经营情况进行调研。

长15.1%和14.35%。林书记对华星公司上半年取得的骄人成绩表示肯定，并指出：华星电缆集团作为无为县电线电缆行业龙头企业，要维护好多年来苦心经营打造出来的品牌，时刻注重产品的质量、企业的品牌和形象。在谈到电缆企业转型升级时，林书记说：“企业的产品要错位发展，要有特色，走‘高、新、特’的路子，只有将产品做精、做专、做特，才能做优。要在高新产品、特色产品上做文章，提升产业层次，提高产品核心竞争力；要瞄准两个市场，既要盯住国内市场，又要敢于走出去，打入国际市场；要坚持‘两条腿走路’，既要充分发挥业务员大军的作用，又要研究和扩大企业直销体系和直销队伍；要敢于突破传统的企业管理模式，要敢于突破传统的企业管理模式，不断健全和完善现代企业制度。”

董事长的指示，下一步华星电缆要进一步创新经营思想，强化生产管理，加强自主研发和自主创新能力，努力将华星打造成电线电缆行业一流的企业、一流的品牌。

(叶静)



致集团公司全体员工的一封信

华星集团全体员工：

今年是华星集团“十一五”规划最后一年，集团公司计划“十一五”期间总产值在“十五”基础上翻一番，达四十亿元，就是今年的总产值必须达到十亿元方可完成目标。目前时间已过半，而我们完成的任务与目标要求还有很大差距，同时我们也知道电线电缆行业生产的旺季应在三季度，因此在这时间过半，任务能否完成的关键之际，特别给同志们提几点要求：

一、各分公司负责人应针对年初集团公司制定的工作目标认真学习，领会实质。我们广大管理人员应翻一翻、看一看公司年初工作计划，认真对照，自我反思，你所做的工作是否体现了年初承诺，与目标还有多大差距？要认真分析当前形势，总结上半年工作，切实研究对策并落到实处。

二、严格规范集团公司的相关要求，加大企业制度执行力，做好期中盘点和绩效考核，弄清楚明白各公司经营情况和管理干部的业绩与工作表现。

三、市场是主线，生产是保证，各级领导干部始终要把这两条经过多年实践证明了的企业发展生命线抓好、把抓好、管理好。产品没有市场就等于没有钱，生产搞不好就等于人类没有土地。各级领导干部要始终围绕市场和生产两条主线开展有工作。

四、天气逐渐炎热，我们在搞好生产经营的同时，时刻把人的思想和安全生产放在第一位。任何时候都是决定因素，人的思想决定人的行为，人的行为决定人的习惯，人的习惯决定生产经营的成败。安全就是效益，一切工作要以人为本，人的生命只有一次，所以各级管理人员特别是生产一线管理人员始终要把安全生产放在第一位，“安全生产，警钟长鸣”，力争今年没有任何重大安全事故发生。

以上四点与大家共勉，也希望得到集团公司全体员工的积极响应和扎实履行。

董事长：林绪文

二〇一〇年七月二十七日

华星电缆出口俄罗斯

7月15日上午，华星电缆集团生产的一批价值284万欧元电力电缆和控制电缆发往俄罗斯，这是华星集团首次向俄罗斯出口的工业电缆产品，同时也是华星电缆首次向欧盟市场出口。

从2003年末起，国际市场铜、铝等导体金属和橡胶塑料等电缆绝缘材料价格暴涨，同时铜材用量剧增而库存骤减，造成国内市场铜价上涨且未见有价格回落的趋势。这些都给电缆制造厂加大了制造成本，电缆出口价格被迫提高，电缆出口难度增加。华星集团作为无为县电线电缆行业的重点企业，在行业现状时，积极应对企业的经营管理，改进工艺，采取降低材料消耗以降低成本，保证质量和适应国际行情需求的合理价格，赢得了国外客户的认可。

此次电缆出口到俄罗斯，不仅说明华星集团的电缆可以满足欧盟标准的质量要求，以合理的价格挤进欧盟市场，更可以逐渐在俄罗斯市场上占有自己的份额。

华星集团生产的电缆之前已出口到加纳、印尼、越南等周边国家，下一步，华星集团将进一步加大外贸出口力度，争取更多的市场份额，走向国门，走向世界。(编辑：叶静)



华星集团顺利通过电能产品认证第二次现场审核

2010年6月28日，电能(北京)产品认证中心有限公司(简称PCCC)检查员来华星集团进行第二次工厂监督审核。

检查组一行对华星集团的进货管理、原材料检验、产品设计、生产工艺、质量控制、产品检验等过程进行了全面、细致的检查，验证了我公司质量保证能力。通过认真审核后，检查组一致认为：依据《自愿性产品认证

质量管理体系实施规则》等，安徽华星电缆集团现有的工艺装备、技术条件、人员能力等符合质量保证，质量管理体系运行良好并得到有效改进，确认安徽华星集团的PCCC证书保持有效。

华星电缆集团已于2008年5月10日通过PCCC认证，是国内电线电缆行业首批通过该认证的企业。

(叶静)

2010年高考成绩揭晓 华星学校再创佳绩

应届生二本以上绝对数、应届生二本达标率均在全县市级示范学校中名列前茅

仲夏时节桃李芬芳，华星六月捷报频传！

6月25日，华星学校又一次迎来了大丰收的喜悦——在去年高考取得优异成绩的基础上，今年高考再创辉煌。

全校一本达线9人，二本以上52人，三本以上71人。其中应届生一本达线5人，二本以上30人；体艺类本科达线21人；复读生二本以上22人，其中一本达线4人。更加可喜的是体育特长生本科达线9人，实现了跨越式的历史性突破！

横向比较，我校应届生二本以上绝对数、应届生二本达标率均在全县市级示范学校中名列前茅。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。华星学校秉承“用今天的教育，帮你规划明天的人生”这一办学理念，坚定信心，锐意进取，奋勇拼搏，以辛勤的开水和不懈的努力实现了高考成绩新辉煌！

(巴志志)

滨江公司荣获“弋江区工商业联合会09年度优秀五好会员”

2010年7月5日，滨江公司从高新区党工委王书记处接回了“2009年度弋江区商会优秀五好会员”荣誉证书，这是弋江区商会对于滨江公司在弋江区商会2009年度各项工作中积极表现所给予的充分肯定和珍贵褒奖！

滨江公司自09年加入商会以来，积极参加商会组织的各项活动，带头履行会员义务，充分发挥自身优势，在企业发展和社会活动中取得了一定的成绩，并在商会各级领导的关心下，光荣地被评为“2009年度弋江区商会优秀五好会员”(弋江区高新区企业仅2家获此殊荣)。



弋江区地税分局组织员工参观滨江公司

同时举行“庆七一·促发展”创先争优主题教育活动

2010年7月6日下午芜湖市弋江区地税分局的全体工作人员在局长王胜、副局长王运武、陈健的带领下，来滨江公司参观考察，同时举行“庆七一·促发展”创先争优主题教育活动读书演讲会。

滨江公司负责人向王局长一行详细介绍了滨江公司的发展现状、经营现状、战略发展规划等情况，并带领大家参观了公司14车间、24车间等厂区。参观人员对滨江公司的良好发展态势给予了充分肯定，并在参观

过程中，对作为“纳税人”的企业经营和发展的不易有了感性的认识，一致认为此次参观是上了一堂很有教育意义的课！

随后弋江区地税分局的来宾们在滨江公司六楼会议室举行了别开生面的“庆七一·促发展”创先争优主题教育活动读书演讲会。会上共有7名同志作了读书交流，他们从各自不同的角度，畅谈了对如何提升思想境界、升华人生感悟、履行岗位职责、增

强敬业精神等方面的学习、心得和体会。

最后陈健副局长对此次活动作了总结并发表讲话，讲话肯定了弋江区建设和发展的成就的同时并对滨江公司此次活动的顺利开展所作的准备表示赞赏。

此次活动为滨江公司提供了一个良好的学习机会，公司将以此为契机，不断提高服务水平，加强自身建设，积极向弋江区地税分局学习，营造学习氛围，开展学习型活动，提升员工素质，争做学习型型企业。

高新区商会工作例会在滨江电缆隆重召开

5月28日下午,芜湖市高新区商会(新的社会阶层联谊会)工作例会在滨江公司隆重召开。

高新区王贵茂书记、市关工委陈万茂主任、区关工委吴耀斌主任、区统战部张国瑞部长以及高新区20多家规模以上企业负责人等出席了会议,滨江公司常务副总陈永军作为本次轮值会长主持会议。

在会上,王贵茂书记、陈万茂主任、吴耀斌主任、张国瑞部长及商会会长张武江等分别作了讲话。他们在讲话中肯定了此次会议召开的必要性和积极意义,并强调了商会在推进高新区企业之间、企业与企业之间的沟通交流等方面发挥的重要桥梁和纽带作用。

(图/刘冲)



华星学校喜获无为青少年合唱比赛三等奖

5月26日下午,由无为县委宣传部、县教育局和县团委组织的无为县青少年合唱比赛在无为铁山影剧院内拉开帷幕,全县共有15支代表队参加比赛。华星学校作为民办学校的唯一代表参加了演出。由该校高一、高二60名同学组成的合唱团表演的合唱《五月的花海》和《大中国》,表达了新一代青年热爱祖国的豪情壮志,激昂的演唱引起了全体观众的强烈共鸣,场上掌声雷动,经久不息并获得三等奖的佳绩。(巴云志)

华星学校举行校园歌手大赛 高中组决出冠亚季军

6月11日晚,华星学校“校园歌手大赛”高中组决赛在学校多功能厅顺利举行。

参加决赛的17名选手个个激情澎湃,用音乐诠释感情,以歌声表达豪迈、青春的旋律、动听的歌声唱响整个校园。评委们根据选手们的表现,分别从歌曲内容、演唱方式、舞台表现等方面进行评分,现场评出了一、二、三等奖。

此次比赛在展现了华星学校学生多才多艺的同时,也进一步活跃了我校校园文化。(巴云志)

论剩余材料过多堆积在机台附近的利与弊

车间现场管理是一个整体概念,具体落实的时候体现在各种细节上。最近凸显最多的问题就是机台剩余材料堆积过多。

要解决这个问题,首先要找出这个问题出现的原因。电缆生产行业属于制造业,生产现场必然要用到各种原材料,材料剩余以致堆积过多就在所难免。而剩余材料堆积在机台附近,有方便之处,下一次使用时,节省了找材料的时间和精力。

但是方便之余也产生了许多烦恼。有些材料不宜放置太久,要不然就容易有损甚至丧失原有性能;未用完的云母较长时间堆放在机台旁,耐火物质就容易脱落,进而失去耐火特性;另外,本地区气候湿润多雨,我们又厂属长江,空气湿度特别大,材料使用时包装被拆掉,未用过的材料暴露于空气中,很容易被氧化,直接导致性能下降,这样一来就造成材料浪费。

剩余材料过多的堆积在机台,还存有以下问题:车间工人在打扫卫生时不容易被打扫彻底,影响车间的整洁及美观;在生产任务较重时,员工在机台旁走动频繁,容易被堆在地面的

的小材料绊倒或碰撞到机器上,出现安全隐患;当外来的业务员或购买方到车间参观时,看到机台附近堆积很多未用完已经不能用了的小材料,难免会对公司的产品质量产生质疑,进而影响企业的形象和声誉。

通过履行职责和规范行为,我们是可以尽量避免机台附近材料过多堆积在机台附近的。下面是目前我们鼓励和支持的行动:

针对机台机台已经堆积下来的材料,各工段主任督促机台操作工在生产过程中尽快利用,若真的不需要,可移到需要用的机台或归类妥善储存起来。

短时间里内容易变质或受损的材料,在生产中材料要用多少领多少,包装要用多少拆多少,这样可以保证那些用不完的材料包装完好,下班前及时退回仓库储存。

建议把顶棚漏雨的地方加固、维修,从根本上解决漏雨问题;而不能把放置在漏雨位置的材料移动到以图暂时躲避。

由于这个想法形成的时间不长,效果也并不一定会立竿见影。不过天道酬勤,只要我们一直在努力,相信一定会出成绩!

(许红磊)

巢湖学院“三下乡”实践志愿团来华星集团进行社会调研

2010年7月5日上午,安徽巢湖学院三下乡社会实践志愿团一行10人来到华星集团进行社会调研。

公司常务副总方晓松、公司办公室主任冯勇军和品质部经理夏知热情接待了巢湖学院师生一行。方主任向师生们介绍了公司的基本情况、上半年的经营状况、企业的文化理念以及用人理念,并向他们详细介绍了公司在市场和人才方面的优势以及对人才的优惠政策。

随后,在品质部夏经理的陪同下,师生们参观了公司商务中心、技术中心和生产一线。

本次调研活动在使师生们了解企业生产及市场情况的同时也加强了我校与企业的密切联系,为产学研结合打下良好的基础。



工作与交流

编者按:华星集团集团在激烈的市场竞争中,能够取得较快发展,所依靠的不仅仅是集团领导人的科学管理,更与集团各部门及全体员工的尽职尽责、齐心协力分不开。华星公司技术部作为公司产品质量标准的第一责任人,时刻认清自己的责任,多年来一直不断进取,勇于奋进,精益求精,为华星集团的持续发展做出了杰出的贡献,成绩可圈可点。技术部在总结自己工作的同时,也清醒地看到了自己的短处和不足,并为自己确定了清晰的工作目标。编发此文的目的,就是希望能够在《华星集团报》中为集团各部门及全体员工的工作交流和协调工作,打开一个互促共进的窗口。

在过去的一年中,技术部编制和修订了塑料绝缘控制电缆等工艺文件11种,各种电缆材料定额文件9种,企业电缆标准文件9种,并在无为县技术监督局备案,编制了环保型纳米复合高聚物电力电缆、矿用组合控制电缆的发明专利文件并通过安徽新安专利代理有限公司上报国家知识产权局。编制了特种电缆临时工艺204份,填写技术数据表197份,审核技术标书483份,制作技术方案50份,制作技术标书223份,制作试验报告102份,绘制模具图52份,编制无为县科技项目立项文件,完成船艇认证相关资料和新产品质量问题的处理,参与处理了半成品和成品不合格376例,外部产品质量问题处理共接到投诉9起。经华星技术人员现场处理的问题全部顺利解决,为业务员现场技术服务都取得了圆满成功,多起公司内部电话技术服务,都给业务员和客户仔仔细细的解答,得到他们的满意。

在技术工作方面,去年下半年对高新技术企业进行了申报同时协助公司办公室完成了多个项目的技术可行性申报工作,产品体系认证工作,完成了生产许可证年审工作,环境和职业健康认证工作,安全认证工作和3C认证工作。对公司及业务员的电缆技术培训和考核顺利通过,协助供应部完成采购小线制造设备及检验中心所需的检验设备,每月基本按计划不定期到车间进行工艺纪律检查工作,并将结果通报生产部门,对车间出现的产品质量问题能够做到随叫随到,及时解决处理。

技术档案及技术管理工作方面,能够按照程序要求做好技术文件的发放、收回和存档工作。模具的设计及生产管理等方面,对生产中的特殊规格电缆和扁电缆做到及时设计模具并加工,在工艺纪律检查中发现的日常使用的模具缺陷,能够及时通报给生产部门停止使用,对生产过程中出现的

立足本职,尽心尽力,敢于创新,协调奋进

——华星公司技术部愿为集团发展俯首效力

不合格产品能及时发现处理,对部分生产中出现的不合格产品,为了减少损失进行了让步放行。部门考评工作,能按照考评要求组织内部考评和积极配合企管部实施部门考评工作。

另外,技术部在取得成绩的同时工作中也存在一定的问题和不足:文件编制进度迟缓,去年是编制和修订产品企业编制工艺文件,产品定额最多的一年,但由于客观原因,技术文件编制还没有全部完成,公司生产的产品也有个别产品没有编制企业标准、工艺文件和材料消耗。今年将加强资源配备,努力建立覆盖公司主要产品的技术文件体系。

日常技术工作缺少实践,不能主动经常性的深入生产现场,检查指导生产一线的工作,往往都是制定了技术文件,却不能主动调查发现问题中存在的问题,只是由生产部门将问题汇报上来再处理。今年将会主动经常性的深入生产一线,检查、指导和改进生产现场的技术问题。

缺少材料消耗定额的准确性。编制的产品材料消耗的准确性,定额小反反映比较合理科学,但缺少主动验证,缺少对材料消耗定额标准进行系统性调查和分析,给公司生产和生产现场带来不准确性。今年将会加大调查力度和创新调查方法,努力解决上述问题。

技术文件监管力度不够。使用部门经常丢失文件或找不到,发放新版本文件后,旧版本文件再找到,导致使用失效文件,给工作带来很多不便。今年将完善对文件的监管和使用,彻底杜绝上述现象的发生。

在这一年里,公司将进入一个新的发展阶段,为达到公司制定的发展规划和管理目标,技术部准备加强部门管理、技术管理、自我学习和对员工进行培训,以及与各相关部门沟通和交流,认真查找上一年工作与目标的差距,努力为公司顺利发展尽职尽责。

下一步技术部将进一步加大技术文件编制工作,努力实现现场移动用电缆企业标准等17项工艺和技术文件的编制工作。

完善日常技术工作。经常深入生产现场为生产一线解决生产制造过程中出现的技术问题。做到随叫随到,并派专人经常性到车间巡视,重点对特殊工序进行监控,为公司内部管理要效益,提高产品质量,节能减排提供合理化建议,提高公司的生产效益。

加强售后服务工作。技术和生产部负责产品的技术资料,包括投标使用的产品技术性能参数和用户经

常咨询的常规问题资料,做到提供的资料准确性和前后一致性。对因质量问题提供的售后服务要求做到有文件记录和分析,对公司生产过程中出现的质量问题和原因要及时提供相关的部门和提出改进意见,加强技术文件的管理,合格的产品是设计和生产出来的,不合格的产品也是设计和生产出来的,因此技术人员应加强对技术文件进行内部评审,对设计文件、企业标准、工艺文件和大的工艺更改要经相关部门进行评审,确保技术文件的可操作性,努力减少产品在实现过程中出现问题的几率,提高产品的质量和档次,把好产品的质量关。

建立和完善技术文件的管理。严格执行程序文件的规定,认真做好文件的编制、审核、批准、发放、修改、回收、存档工作,按季度对各部门使用的技术文件进行检查,确保各部门使用技术文件的准确性、有效性和一致性。

加强工艺纪律考核细则的工作,对违反工艺纪律的对照考核细则进行处罚。

严肃处理不合格品。对生产过程中出现的不合格品应及时会同有关部门进行处理,对经常性的质量问题会同有关部门建立纠正和预防措施。有计划地进行型式试验或定期抽样试验。进一步开展专利申请。研制4-6种新产品,并申请专利,争取在今年年底拿到专利证书,完善认证工作,配合各部门做好各种质量体系、产品的认证和年度复审工作。

加强新产品开发和改进工作。积极了解行业技术发展状况,研究新材料、新工艺,根据公司和市场的需要,开发一些新产品并组织设计评审、验证和鉴定,加大对员工的培训力度。根据培训计划,编制培训教材,对员工进行内部培训工作,并加强自我学习和提高业务素质。配合采购部门对供方的产品质量及性能进行评价和评定。

在以后的工作中,技术部将更加努力,总结经验、吸取教训,力争使工作再上新台阶,为华星集团的持续发展添砖加瓦! (华星公司技术部)

滨江公司组织消防演习

5月25日下午,滨江公司组织了以全体保安队为主,部分食堂后勤人员和公司办

理人员等参加的消防演习活动。

在整个演习过程中,大家都精神饱满,严肃对待,认真聆听保安队长陆章勇同志给

大家详细讲解相关理论知识,并严格按照操作要求进行了实战灭火演练。

这次消防演习有效地提高了所有参演

人员的消防意识和实际消防作战能力,使大家了解了公司各类消防器材的性能、适用范围和使用常识,基本掌握了常见火灾的

自救、扑救、疏散及其逃生方法。同时,也为公司进一步加强消防工作起到了较好的促进作用。

(文:陆章勇/图:李文明)



编者按:做华星人想华星事,是每一个华星员工彰显企业主人翁意识的基本诉求,也是华星企业文化强大凝聚力、向心力的体现。华星集团周政全经理于今年6月份前往芜湖对滨江电缆股份有限公司进行调研,形成了这篇很有特色的调研报告,他在给员工的介绍滨江公司可嘉成绩的同时,也对华星集团提出进一步发展提出了自己的思路和意见,很值得一读。希望我们每一个华星员工都能像周政全经理一样,从这故事做起,从自己的岗位出发,想华星发展之所想,谈华星发展之所谈,都能主动地为华星的更大发展添砖加瓦。

此次有机会对滨江的生产、生活、办公设施进行全面了解,惊讶之余便是深深震撼,在不到三天的时间里,从基础建设到目前的规模经营,这其间是第一代滨江人的艰苦奋斗与无私奉献,而对我们来说是一个熟悉的身影。如今却是一副面熟而陌生的面孔,感到阵阵心寒!滨江电缆无论是从建设速度、投资规模,还是在当地产业区和人为高新产业区,都堪称一绝。借此机会,笔者以华星老员工的身分,向滨江的建设者、管理者及全体员工致以崇高的敬意和深深的谢意!

作为一名华星的老员工,笔者也与滨江人一样,在考虑这样一个问题:面对激烈的市场竞争,面对电缆行业的市场饱和与微利,我们不是稳固守旧就是被市场无情地淘汰。如果要滨江在管理上工作上一半超越十年几乎是不可想象的。但是,在华星集团的全力支持下,在全体滨江人的奋力拼搏下,一年跨越三年是有可能的,这就要求滨江用五到六年的时间跻身国内领先的电缆企业行列之中。而一个智慧破晓,的团结向上的、诚挚合作的团队是实现这一目标的一保证。

任何企业在经营过程中,都会不同程度地存在着各种矛盾和消极的因素,滨江现在正在发展初期,也同样存在着一些矛盾和消极的因素。例如:一线员工流动性大,技术力量薄弱,部门与部门之间、工序

关于滨江电缆股份有限公司的调研报告

与工序之间、员工与员工之间还需要更好地协调,如果“各人自扫门前雪,莫管他人瓦上霜”,管理者也会因此而倍感身心疲惫并顾此失彼。前有人,有销售员说:“我们现在将好不容易拿到的订单交给滨江生产,真让人揪心吊胆。”这句话无疑是作为滨江人还是华星人对此都感到芒刺在背。

笔者根据调研的情况提出以下几点建议:

加强岗前培训,造一支高素质稳定的员工队伍。岗前培训不仅重要而且必要,如技能培训、安全培训、职业道德培训等。以华星为基地,让新员工岗前学会一些基本操作技能,了解各岗位安全知识,遵守职业道德,同时与受训者签订一份培训合同。因为,公司每培训一名合格的员工,需要付出一定的人力、物力和财力,若受训者不能为公司效力三年以上就离职而去,公司会因此受到一定的经济损失。在企业内部,一个优秀的技术人员或优秀管理的人员都是企业的无形资产,这些人员的流失就意味着无形资产的流失。如果大量的新员工在未经培训合格就上岗,这些人员在操作过程中会产生出大量不合格品、报废产品,即使偶尔生产出“合格”产品也会因存在着一一定的缺陷而埋下质量隐患。这不仅增加企业生产成本,影响到交货期,也会使企业在客户中的信誉严重受损,这是任何企业都难以承受的。有一个解决办法就是直接招收合格的技工,而如何能让这些人来之即来,来之即用,决之即去,需要企业从战略高度来均衡这些人的利益。只有将引进人才与培养人才有机地结合起来,才能够打造出一支高素质稳定的员工队伍,这也是确保企业健康稳定发展的基础。尽管我们面临的困难重重,但是,我们必须迎难而上,在激烈的市场竞争中,我们已无退路。

完善有形资产管理,盘活沉淀资产。进一步完善产成品库,利用发货车间现有的场地,将发成成品、库存产成品统一纳入成品库管理,使成品出入库管理、工作、季度盘存工作都能够规范和完善。原材料

库的管理工作已基本完善,建议加强成品库的管理工作,成品库主要是废铜(包括废铜头、废芯单线、报废高压电缆芯、少量线芯废铜、少量铜屑铜线),这些都需要投入一定的人力、剥线工建议增加一至两人,或者利用车间闲杂人员,按照底数加件确定工资,这样可使废铜得到再利用,在盘活沉淀资产的同时,也可提升车间周转盘具的利用率。

规范包装车间管理与发货,提高经济效益。滨江的包装车间在管理上基本沿袭了华星模式。它的优点是:印字与计米从挤塑工段分离出来,有利于提高挤塑工段产量,有利于对护套有缺陷电缆的及时发现和维修。但亦有不足之处:重新复绕、印字、计米增加了生产成本,有时影响到交货期。对此我们可以作一些适当的调整,在不影响生产的前提下,对1000米以上的4对以上计算机电缆,对500米以上大中规格的电力电缆可以将挤塑、印字、计米同步进行,同行中有90%以上也是如此操作的,这对节约成本、确保交货期有一定的促进作用。另外,对成品电缆多数量达到30米以上的,可以成捆包装或成捆包装,计入帐以各日后销售,这样也可以为公司创造一定的经济效益。

做好统计工作,杜绝材料浪费。电缆企业在生产过程中会产生一定的材料损耗,这种损耗也是有临界点的。铜材正常损耗约为25%,PVC材料正常损耗约为7%,铜材损耗正常损耗平均约为3%,如果我们生产中原材料的损耗率大于上面的数据,就可以认定为浪费。据了解,今年一至五月份,滨江PVC类材料损耗率约为10%以上,铜材损耗率约为5%以上,尽管这种统计是笼统的,是以出库材料总数和入库废品材料总数为依据来进行统计的,但仍可以认定有浪费现象的存在。如果针对原材料浪费的源头进行有效控制,或者以奖惩措施来进行制约,这样不仅会提高员工的责任性和积极性,同时还可以发现一些优秀员工,让这些优秀员工脱颖而出,逐步成为

企业的中坚力量,无论是对其个人的发展,还是从企业

的长远利益来考虑都是有益的。

加强过程控制,确保产品质量。众所周知,电缆产品的质量依赖于各道工序的控制程度,如果每道工序都能够严格监控,产品的最终质量一定是合格的。这不仅要靠员工熟练的技术和高度的责任感,而且也需要管理人员、质量检验人员的时刻关注。处罚只不过是管理工作的一种手段,并非目的,很多合格产品无不是过程失控的一种体现,相信通过大家的一致努力,我们是完全可以做好此项工作的。我们只有先做好每一小块的工作,才能把整块的工作做好,我们的产品质量才会不断提升,企业的竞争力和市场信誉也会与日俱增。笔者坚信,通过全体滨江人的共同努力,这一天会来的。

(周政全)

减少浪费,降低成本。



提升品质 安全保证

企业创新贵在思维创新

《刻舟求剑》的故事家喻户晓,刻剑人之所以刻剑未果,皆为机械呆板、固执已见的思维模式所致,这则故事告诉我们,世上任何事物都是不断发展变化的,任何固守成规、机械呆板的思维模式都无益于创新发展,思维创新引领发展,思维守旧导致衰退。

在企业不断发展过程中,“大器晚成”的思维模式并非罕见。面对迅猛发展的市场变革和日新月异的知识更新,有些人遇到技术瓶颈,仍坚持用老套和老办法解决问题,缺乏创新意识,以至耗资大量时间和精力,付出巨大的成本,很难适应市场和企业发展的需要。有人对现代企业的管理,仍抱持老办法、老经验不放,缺乏新理论新实践指导,结果付出很多成本,效益却不甚,如果换一下思路,善于用发展的观点和创新的思维解决问题,往往收到意想不到的效果。

有这么一个案例,现有两个公司分别派一个推销员到一个岛上去推销产品。一个推销员到了岛的上岸,发现这个岛上每个人都是赤脚,他松了口气,没有穿鞋的怎么推销呢?于是他用上打电话给公司,不要运鞋,这个岛上每个人都不穿鞋,根本没有市场,可当第二个推销员来了后,就高兴得几乎要跳起来了,每个人都不穿鞋,即使一个小孩,那要卖出多少双鞋,不得了,这个岛上的销售市场太大了。于是他用上打电话,赶紧空运鞋来。同样一个岛,不同的思维得出的结论和取得的效果截然不同。

科技创新贵在思维创新,而思维创新贵在开拓创新,既不是重复别人的旧闻轶事,搞新闻包装,也不是搞“拿来主义”。对有些经验照搬照抄,更不是标新立异哗众取宠,而是不受现成的常规的思维约束,寻求对问题的全新的独特性的解答和方法的思维过程。

严格地说,人类思维是“地球上最美丽的花朵”,而创新思维是其中最璀璨的一枝。创新是人类希望、民族希望,也是我们电线电缆制造业的希望。

近年来,随着铜、铝、塑料等原材料价格的不断上涨,电线电缆企业的生产成本越来越高,原来的利润空间进一步被挤压,而同行业之间持续的低价竞争使电线电缆制造业雪上加霜,

可以说电线电缆制造业在当前以至今后一段时期都面临着一个非常严峻的形势。

在这种强大的市场竞争压力下,线缆企业生存的唯一途径就是通过创新实现优质资源配置,提高企业生产,提升电线电缆企业的技术含量,降低生产成本。所以自主创新已成为电线电缆制造业发展的主要推动力量。而推进自主创新,不仅要技术创新、产品创新,还要体制机制创新、服务创新,当然更重要的是发展战略创新、理念创新,也就是思维创新。

激发思维创新,必须勇于突破传统思维的框架。爱因斯坦认为,怀疑、批判的精神和提出问题的能力对科学发展至关重要。他不迷信权威,既否定牛顿又不停留在牛顿的水平上,才打破物理学绝对时空观念,创立了“相对论”。

当今时代,市场化风起云涌,面对新机遇与新挑战,任何因循守旧、墨守成规都必会丧失良机,受制于人,而唯有“突破”求剑人”的思维定势,依据不同的情况和条件,采取不同的思维思维求变,勇于在创新中寻求发展,才能真正做到以创新驱动推动我们电线电缆制造业全面发展的良好愿望。

(袁克勤)



班主任工作中的“度”

袁克勤

经验是在相互学习、相互借鉴和实践中总结出来的。

我们每位班主任都有一套独特的管理方法和带班经验,这些带班经验行之有效。我的体会是做好带班工作要把握好“度”。

一是刚柔相济。无规矩不成方圆。学校对学生的行为举止有明文规定,俗称“红线”,这些包括课堂纪律、迟到、早退、旷课、上网等。严重违反学校教育教学和生活秩序等行是不受安插余地,是高压线,严禁触碰。每学年初都要和学生一书的起,让学生在市场的竞争中,并用已发事件做反面教材,不断强调,真正做到警钟

长鸣。对于在学生之间的偶发

事件,并没有严重危及班级形象和班级秩序的个别问题,班主任应予以宽容,让学生学会宽容,学会礼让,化干戈为玉帛。

二是收放有度。班级永远是学生的天堂和乐园。班级的学生是学生的老师。班主任一切工作应该由学生去完成,这有一个过程。班级常规工作要敢于放手让学生去自我管理,自我服务、自我教育,并想办法设计出一套具有竞争机制

的班规。当我们收获各种人才,收获各种成果,收获各种荣誉的时候,我们是天地间最幸福的人。

护、卫生打扫、教室整理等,没有一项是学生独自应付不了的。

三是扬长补短。学习和管理本身都是人的问题。学习是引导好,管理是使用好人。通过管理与服务,使学生有宁静、的学习环境和纯净的心境,每个学生都有自己的长处,发挥和用好每个学生的长处,是班级管理最宝贵的人力

资源。普通班学生,寻求学生会优秀榜样,班长班长能最大程度的调动学生的积极性,容易创造出非同寻常的凝聚力和战斗力。

当我们收获各种人才,收获各种成果,收获各种荣誉的时候,我们是天地间最幸福的人。

那么该如何建立营销团队呢?从我交流过的经销商来看,我觉得要做这几件事:带、帮、扶。

“带”就是经销商老板首先要了解自己的业务,为自己的发展做好一系列的发展规划,并适时跟下面的员工讲解每一个阶段的工作任务,组织他们去实施。

如果还没有了解清楚,那就帮“扶”他们一把。到这时如果老板是“扶不起来的阿斗”的话,那就只好让这个人在店铺里打杂、送送货了。

很多经销商认为,只要我的产品价格定得合适,产品线条丰富,仓库储备货品齐全,店铺选址的位置优越,那么我的产品就不愁销不出去、卖不出去。其实这种坐享渔利已经不适应当前快速发展的物流流通的信息化现代社会了。而且,也已经开始有不少经销商尝尽了坐商的苦头。

所以,一个有见识的经销商开始了管理,把自己所拥有的资源整理起来,并运用这些资源去发现和挖掘出更多的资源,那么,他们是怎么做的呢?如定期拜访经销商,不定期给予经销商派发诸如衣服、食用油等节

日礼品,同时还会不定期举办一些联谊会——吃吃饭,沟

通沟通感情,当然,还有促销活动、嘉年华活动等。等等。

这些做法虽然显得有点老套,礼品也许显得不奢华,华,目也许不合分销商们的口味。但是,作为一个远见的经销商来说,尽管这些已经俗不可耐,但是还是得搞,还得花大力气搞。为什么?因为经销商不卖货的是一种产品,更是一种感情。

分销商帮你卖货,那是看得起你,觉得你还行。现代社会竞争如此激烈,也许一天他看你不顺眼了,一转手就转卖别人的产品了,那你怎么办?哭天不应,叫地不灵!所以,尽管那些活动会让分销商觉得有点作秀,可还是得搞,而且还要做得有排场,毕竟这些活动只是

一个“渠道”,更重要的是要络分销商的心,与他们通过沟通建立感情。

情到浓时,尽管出了竞争对手,而且价格比你还要低,但是,也许分销商还是会帮你卖货,因为他们会觉得与你感情,跟着你是“有钱大家一起赚”。而且,因为觉得跟着你有钱赚,还能会自觉自愿甚至自愿地帮你寻找更多的分销商,为你增加更多的市场份额。

当然,作为一个敢于成功的经销商来说,还需要建立一套一帮经销商团队协作的核心分销商。所以,从区域性的市场来说,经销商就要懂得“夏”主天的天下。分销商就是掌握这个区域市场的各地经销商,当有“分销”或出现“内江”的时候,夏天子就要掌握核心经销商的请谈一起“抵制”“平反”,以保“江湖地位”和名诸侯的切身利益。

在这种情况下,经销商就要善于“核心”分销商一起分享成果,那样他们才会更“死心塌地”地追随你,其实这种分享很大程度上就是让利,是把从“外敌”或生产企业手中取得的利益拿出一部分来“奖励”给核心分销商。

多管齐下

刚才我们也都提到,要做一经销商,很重要的条件就是产品线丰富,才能够最大程度地吸引尽可能多的分销商。这就要有点像商场,而市人之所以那么火,就是因为它们能够最大限度地吸引尽可能多的人群来这些场所购物。

以五金店为例,要做一五金批发商,店铺里就要有螺丝、铁钉、电线、电缆、开关、插座、节能灯、支架、光管、抽头、斧子、铁锤、水龙头、排气扇、门锁、胶布、线管、水管,甚至最好还要有扫把、拖把、垃圾袋,等等,五花八门,种类繁多,数不胜数,而且就是一个大杂烩。

当然,对于一个聪明的经销商来说,如果把这些所有细小的产品都要租赁仓库来储存的话一定非常不方便,而且还会因为天气潮湿而使铁钉、门锁等生锈。

所以,聪明的经销商就不一定要把所有的货,可以通过与其他五金店进行进货等形式完成。毕竟,天下生意门路那么多,你不可能一家独大,把所有生意都囊括起来。

不过,如果你通过进货的形式把自己的产品线丰富起来,并实现快速地把产品到市场中去,那么,就是可以证明你是有批发电力的经销商,是一个能掌握一方市场的财!

当然,作为一个经销商来说,如果你不具备一定的“基础性”产品的储备能力,也确实显得比较“窝囊”的。而且,如果你大多数的产品都是通过进货来完成的话,尽管你有这个销售能力,但是始终不是长久之计。所以,对于一个杰出的经销商来说,就要敢于做库存,敢于把自己的主要产品线和产品基础性的产品都储备起来,那样你才有能力去开拓分销商,才有做市场的“资本”。

要做好一方市场,其实不但对经销商来说是一个很大的学问,对于生产企业来说也是一个挑战。在这个品牌为王的时代,希望此文能够给予大家一个思考。更希望大家能够通过此文悟出总结出更多的做法,到一个区域性的市场去,那样,本人也会在花更多精力来去总结自己这段时间以来的营销经历!

(魏晓)

征 稿 启 事

华星集团报在董事长及各部门领导的大力支持下正式出版了，为扩大报纸影响，关注员工生活，将报纸越办越好，现向集团全体同仁诚挚征稿。

本报编辑部尊重作者，允许笔名发表。凡真实反映华星集团人和事的稿件，题材不限，体裁不限，皆可应征。新闻作品要求真实简练；文学作品要求生动感人；摄影美术作品要求美观清晰，分辨率在300以上。来稿请注明作者真实姓名、所在部门、职务、联系方式。优稿优酬。

来稿请发送至：

hxjtb@163.com；

电话：

0565-2519098

欢迎加入集团报

QQ:1254720197。

报头题字：曹中年

总 顾 问：曹中年

总 编 辑：俞临庆

副总编辑：周光剑

方晓松

陈永军

责任编辑：宋玉宝

陈一东

邓勇军

编 辑：谷 英

校 对：谷 英

叶 静

编辑部联系方式

电话：

0565-2519098

传真：

0565-2517676

邮箱：

hxjtb@163.com



华星 集团

诚
信
于
人

成
功
自
己