

做“忠义诚信”的企业

——河北省涿州市天意达矿山机械制造有限公司发展记事

■本报记者 高长安

从单一的圆锥破碎机品种,到今天的TS系列圆锥破碎机、TS系列制砂机、PE系列鄂式破碎机、TY系列振动筛、TB系列振动给料机等多个高科技产品;从最初的小范围市场,到现在在河北、广东、广西、福建、四川、山东、浙江、北京、辽宁等20多个省市设立专业的销售公司和客户服务中心,河北省涿州市天意达矿山机械制造有限公司依靠人才、科技、质量和“忠义诚信”的理念,不断发展壮大,在市场上一直看好。

“现在我们的订单已经排到明年5月了,我们的工人每天需要加班加点。此外,我们也正在着手进一步扩大生产规模,当然,扩大生产规模的前提是必须保障产品质量。”2011年的岁末,在河北省涿州市天意达矿山机械制造有限公司(以下简称“天意达”),总经理刘强接受了《中国科学报》记者的采访。

“人才是企业生命线,创新能不断给企业输送新鲜血液,‘忠义诚信’是企业开拓市场的法宝。”天意达“就是凭借着人才和创新,凭着‘忠义诚信’,实现了由小到大、由弱到强。”刘强说。

做“忠义诚信”的企业家

驱车从北京出发,沿着京港澳高速南行60公里,便到了天意达所在的河北省涿州市。

涿州,是一座有着2300年历史的古城。历史悠久、人杰地灵、经济发达、文化灿烂、古迹众多。因其独特的地理位置和丰富的历史文化资源,素有“天下第一州”美誉。清朝乾隆皇帝御笔亲题“边冲要无双地,天下繁难第一州”。

涿州是三国人物刘备、张飞的故里。刘备、关羽、张飞曾在此桃园三结义,这里被称为“义”文化的发源地和三国文化之始地。

“忠义诚信”是涿州城市主题文化精神的一部分。“忠义诚信”的内涵是:作为涿州市民,要爱国、重气节,要忠于人民,报效家乡;要待人诚恳热情,老实做人做事;要讲信用,守规矩,说话算数,兑现承诺。

在“忠义诚信”这片热地上出生的刘强,

深受这种文化、精神的感染和熏陶。“诚信是推动企业生产力提高的精神动力,同时也是促进企业内外沟通的桥梁,是企业生存发展的基石。做企业家就要做‘忠义诚信’的企业家。”

刘强说,天意达的忠义、诚信,不仅仅表现在对客户的需求和服务上,还表现在对员工的关爱上,表现在社会责任上。

记者在涿州市天意达机械制造有限公司采访,无论对总经理刘强的言谈举止,还是该公司员工的风貌,都能体会到“忠义诚信”精神的外溢。

人才是企业生命线

随着社会的发展,市场竞争日益激烈,人才对于企业的生存和发展起到了越来越重要的作用。由于民营企业员工收入较低、人才成长环境欠佳,加之家族式的管理对人才晋升等要求的局限,引进并留住人才有一定的难度,人才匮乏成为民营企业可持续发展面临的首要问题。

而在涿州市天意达机械制造有限公司采访时,记者在这里感受到了该公司注重人才,尤其注重创新型科技人才的浓厚氛围。

公司每年拿出专款选派员工带薪到外地参观、学习和深造,对新发明新创造的员工发放5000元到3万元不等的奖金……刘强说,人是生产中最活跃的因素,科技人才是企业生命的源泉。必须采取领先型薪酬策略,引进人才,留住人才。

几年来,天意达一方面到国内知名学府广揽人才,并提供具有竞争力的薪酬;另一方面选派技术骨干深造学习,为他们营造广阔的职业发展空间,让人才与企业同步成长。去年以来,公司先后选派20多名技术骨干到北京、石家庄大专院校带薪学习。

打造国内一流的产品

在天意达生产车间,记者看到各个生产环节的工人紧张有序地忙碌,检测人员正在对排列整齐的标有“天意达圆锥破碎机”字样的成品机进行检查。

据了解,天意达通过引人才、重科技、攻

难关,对矿山设备系列圆锥破碎机进行全面优化和改进,生产出新等级的TS系列圆锥破碎机,经鉴定,其技术已经在国内同行处于领先地位。

刘强介绍,优化改进后矿山设备S系列圆锥破碎机,其结构更加合理完善,工作参数和结构参数匹配得当。2008年6月投放市场。

“到目前收到的用户信息反馈表明,机械的运作成本普遍低于国内同类机械,工作效率明显高于国内同类机械。运作成本和工作效率的数据,表明我们生产的圆锥破碎机是国内一流的!”刘强自豪地说。

“使用了天意达圆锥破碎机后,产量较以前增加了一倍,但用电量却下降明显,而且机械部件意外损坏率也降低了。”河北省一砂石场负责人刘成龙说。

该公司工程技术人员为天意达破碎机的用电成本作了测算:天意达S300机用75千瓦的电机,国产1200机用110千瓦的电机。相比之下天意达机每小时节电35千瓦。以每千瓦时0.8元计算,1小时可节约电费28元,以一天16小时计算,一天可节约448元,以一个月25天算,一个月可节约11200元,一年可节约电费13.44万元。

刘强说,天意达破碎机除了节约电能外,还采用了干油密封防尘技术,节省机油用量,而且还节省了污水循环处理的成本。

技术人员还为记者提供了天意达S系列圆锥破碎机与同类国产圆锥破碎机工作效率的对比数据:成品率高13个百分点,粒度集中,石形好。作为二级破碎,相对于排矿口大小的筛孔,天意达机可通过筛网的成品率为60%,其他国产机是47%。天意达机的生产能力较国产机高出13%。由于天意达比同类型国产机粒度较粗且集中,第三级破碎可设在较小的排矿口,更容易控制成品。出来的石粒全部是2~4石以下的产品,而且针状、片状产品含量少。

据了解,目前天意达已经发展成为自行设计、制造和安装矿山机械、拥有国内矿山机械行业最优秀的工程技术人员,有专业的铸造、加工及装配基地,拥有完善的零部件及整机质量控制体系的专业化公司。产品包括TS系列圆锥破碎机、TS系列制砂机、PE系列鄂式破碎机、TY系列振动筛、TB

系列振动给料机等多个系列。2010年8月,该公司通过了ISO9001质量体系认证,不久前,又通过了CE认证。

创新理念是开启市场大门的金钥匙

“无论生产什么、生产质量多高多好的产品,必须要把产品卖得掉。不光卖得掉,卖掉后,钱收不回来也不行。另外,收得回来,还要有比较效应的效益,不能赔本。”

在刘强看来,创业成功与否,首先取决于市场,而创新理念才是开启市场大门的金钥匙。

刘强带领他的涿州市天意达机械制造有限公司在依靠科技开发性能优越的S系列圆锥破碎机的时候,丝毫没有放松对市场的“望、闻、问、切”,根据市场销售变化“对症下药”。

目前,天意达机械制造有限公司已经建立起遍布全国的销售、配件、仓库和服务网络。在广东、广西、福建、四川、山东、浙江、北京、辽宁等地设立了专业的销售公司和客户服务中心。

在建立符合自身销售网络的同时,涿州市天意达机械制造有限公司把做好售后服务作为开拓市场的一个重要环节,大力培养制造市场和开拓市场的能力。

不久前,河北省涿源县一家国有矿山企业打来求助电话,他们的圆锥破碎机需要维修及配件,但不是天意达圆锥破碎机。该公司像对待自己的客户一样,及时派了4名技术人员赶到那家企业,为企业解决了难题。

“没想到天意达的态度这么诚恳,服务这么好,他们的设备也肯定差不了!”该企业负责人很感动。

没过多久,这家矿山企业就派人前来看设备,准备购买。

市场创新的方法很多,有产品创新、技术创新、形象包装创新和偶然可以为之的概念创新,还包括销售方式的创新等。刘强认为:“在市场创新中,产品、技术和服务创新最为关键,这三方面又包括各自的配套、升级和全新开发,只有不断创新,结合市场的发展创新,才能开启更大的市场的大门!”



河北省涿州市天意达矿山机械制造有限公司一角



天意达设计生产的矿山机械产品



天意达生产车间一角

博商软件:走在幸福路上

——访广州博商软件技术有限公司董事长张锡伟

■本报记者 朱汉斌 通讯员 栗弘儒

2011年11月16日,第13届深圳高交会上举行了国家电子商务示范城市授牌大会,广州市获得国家电子商务示范城市授牌。这是广州电子商务发展的重要标志,对进一步发挥广州“千年商都”优势,促进产城融合,建设现代产业体系具有重要意义。

作为广东省电子商务示范基地重点扶持企业——广州博商软件技术有限公司历经七年的市场磨砺,持续创新的技术积累,在业内树起了良好的口碑和形象,成为中国电子商务技术领域的领导者之一,具备了实现跨越式发展的底气。

2011年12月14日,在2011年越秀区科技奖励大会上,博商软件有限公司被越秀区科技工作领导小组办公室认定为2009至2010年度越秀区推动科技进步先进单位;并被越秀区知识产权局认定为2011年广州市越秀区知识产权优势企业。

不抛弃不放弃,但又要懂得放弃

博商公司成长的故事里没有传奇。张锡伟,博商董事长,无论何时何地看到他,总是给人儒雅和亲和的印象。“商场如战场,多年的商战历练成了我喜欢三思而后行的做事风格。虽然我不是IT出身,但我知道,IT行业市场竞争十分激烈,技术瞬息万变,一招不慎,满盘皆输的例子有很多,而博商技术和团队必须保持一种与市场、客户合作的激情,否则总是跟着别人跑是没有出路的。”

张锡伟解释说:“七年来,博商的技术创新证明了这一点。中国的电子商务仍处于起步阶段,博商虽然是业内领先,但我们仍行驶在前人从没走过的路上,前方有多少陷阱和曲折,谁也不知道。所以,我更希望博商能成为一名脚踏实地,又能不惧风险,披荆斩棘的探索者。”

今天,电子商务已成为全世界的共识,每个人都十分看好它的美好前景。但作为从业者,张锡伟却从多年的经验中得出与众不同的结论。

不抛弃不放弃,但又要懂得放弃。这句话像一句禅语,晦涩难机,令人有些摸不着头脑,可这句话确实是张锡伟尝尽酸甜苦辣之后得出来的。

电子商务是一个充满了辩证关系的行业。几年的体会,张锡伟感触颇深。“做生意找合作伙伴同相一样,一见钟情往往是分手告终,反而一路吵吵闹闹的‘冤家’却能白头到老。”

事实如此。每位客户的商业模式、战略目标、企业文化、经营理念、软硬件和行业特点,都需要博商的理解与认同,而博商技术、服务、建议和未来发展趋势的把握也同样需要客户的认知与支持。同时,双方能否牵手成功,取决于能否对未来达成共识。“当我们与客户达成合作之后,博商就不会把



上,不断修正着自己的方向,在成功的喜悦和挫折中找到自己的核心理念。在不抛弃、不放弃的执著中,他们已体验到幸福的味道。确信在博商这个开放、团结、创新的氛围中,个人的快乐和幸福深深地融入到企业愿景中,博商的凝聚力推动着每个人的心中拥有一个信念:向幸福出发。

张锡伟和他的同事们幸福来源于越来越多客户的认同和快速发展的业务。他的手里厚厚的一摞材料,上面记载着博商众多的成功案例,标示着博商人的幸福指数。

早在B2C刚刚兴起不久的2006年,博商就开发出企业级应用的博商网店系统,在中国企业级电子商务软件中拥有领先地位。2007年,博商参与完成了广州手机连锁的龙头企业龙粤通信电子商务系统构建,开启了传统手机连锁企业上网的先河。

2011年5月,由博商提供技术支持的全国首家平价药品批发电子商务平台——商康(医药)网在湖南长沙上线,这是我国目前最大的B2B医药电子商务平台。同年8月,广东长隆集团有限公司旗下广州长隆旅游度假区网上运营。该项目采用Merchant One V3.5博商网上商店系统功能,个性化定制了包括票务、酒店、餐饮、礼品商城等多项功能为一体的在线旅游预订平台。

“白云世界贸易平台”是依托广州白云世界皮具贸易中心资源背景,结合现代电子商务手段,充分发挥平台的价值和行业创新,整合业内有资源而打造的网上贸易销售平台。博商为白云世界量身打造了功能齐全,兼具安全性、稳定性与兼容性为一体的全新电子商务平台。

广东广新放心酒交易平台是博商电子商务系统开辟的又一个新的行业领域。该项目是广州酒类电子商务市场的一个重点工程。运用博商B2B电子商务解决方案和采用了基于Huihuab2b X6电子商务平台,综合展示了B2B电子商务在行业应用中的优势。该项目从2010年3月份上线以来,已经实现了5000多万元的交易额。

谈起幸福,张锡伟别有见解。“博商一家人的幸福长久不了,只有合作伙伴也能分享你的幸福,才

是真正的幸福。”

博商人的幸福簿上,一些国内外不同行业巨头赫然在列:IBM、INTER、ORACLE、用友、淘宝、EMS、金蝶、中山大学等,也在博商的快速发展中尝到幸福滋味。

创新是分享,也是更好地积累

2004年成立的博商,而今已到了七年之痒的年头。从最初几年纯投入,到近两年的大力投入,博商人对未来不免有些困惑。

好在博商在几年的摸爬滚打中塑造了开放、勇于创新的企业氛围。张锡伟鼓励大家开“神仙会”,针对企业未来、业务、市场、技术等问题展开讨论,而且一定要热烈,吵架不要紧,只要能在激烈的辩论中找到真理,找到企业发展的方向,就等于找到了企业的核心竞争力。

其实不止博商一家,国内外同行们也都在变化莫测的趋势中产生疑惑。专注生产高效率,是博商在激烈的市场竞争中的制胜法宝。三个月实施工程已成为博商产品的标签,也是吸引客户信任,赢得同行尊重的核心竞争力之一。

“很多客户认为电子商务很神秘,是一项不可知的大工程,而我们就是要帮助客户认识电子商务没什么了不起,只是一项新技术新体验,新的赚钱模式而已。”张锡伟如是说。

“如果为了赚大钱,采取吓唬客户的策略,不仅不利于行业的发展,也会吓跑客户。”博商就是运用自己先进的技术和对客户的理解,将复杂的東西简单化,让客户体验博商技术带来的全新价值,以达到双赢局面的同时,也营造了健康良好的电子商务环境。

某种程度上说,博商的创新成果,都是从不同客户、不同行业的应用实施中得来,注重全方位服务客户的出发点,让博商的每一项专利,均有行业的代表性,不断夯实博商的技术实力的同时,无形中树立了他们的行业地位与影响力。

不得不说博商人身上有社会担当,无论是同行还是客户都是有口皆碑,服务市场的同时,还要做电子商务的传道者,一步一步走来,尽管很艰辛,毕竟,博商人已找到幸福的源泉。

时势变化得真快,当博商人身体强壮地站在赛场时,又要面临是跑百米还是马拉松的选择。对于电子商务服务商,是重技术还是服务,都是在选择未来,博商也不例外。

面对不可知的未来市场,博商果断地选择了服务为主导、技术做支撑的商业模式,因为他们有这个底气,已拥有十几个行业应用服务经验、庞大的客户群,再加上技术实力强大的合作伙伴的支持,博商人相信自己在通向未来的赛道上,

不仅跑得稳,而且会跑得更快。

在国内电子商务服务领域,目前能够跟博商站在同一起跑线的人不多。不放弃的坚持中,博商抛弃了很多会影响到健康的“赘肉”,成为一名精壮、充满活力的运动员。如今博商致力打造“开箱即用”全流程电子商务解决方案,真正实现跨平台操作。

打造电子商务的“黄埔军校”

早在2008年底,张锡伟就筹建了广州博商电子商务学院。“一些博商客户希望我们给他们公司内部的员工进行培训,告诉员工公司的电子商务如何推广和运营,还有就是为企业培养人才。客户的希望不正是搭建一个平台,还要把它运作起来。于是,经过充分的市场调研后,我们成立了广州博商电子商务学院并开始运作。”

张锡伟表示,博商学院旨在立足中国企业电子商务发展实践,传播系统性、结构化电子商务知识,培养全面的电子商务运营管理人才,推动电子商务在中国的更好应用和发展。“从成功的经验中提炼理论体系,指导企业参与电子商务实战,进而提升企业的电子商务和网络营销的实际运营能力,为中国广大中小企业培养更多实战型电子商务人才。”

为实现打造中国电子商务的“黄埔军校”的战略目标,张锡伟采取三步走的策略:一是成立广州博商电子商务学院,凭借博商在电子商务及高端Web应用领域的领先优势,为商业企业和个人提供最高质量的电子商务研究和教学。

二是打造一批标杆或样板式学员客户,培训出一支精英团队且领先于华南电子商务领域;三是通过与国内著名大学、行业协会、培训机构、淘宝、用友等全方位的合作,把博商成功经验与珠三角乃至全国的企业分享,以推动我国众多企业电子商务水平的快速提高。

张锡伟说,博商学院以前沿的电子商务学术理论结合一线的电子服务实践,云集国内外一流专家师资,站在全球化的视角,为工商企业提供领先的实操培训与咨询服务的线上线下一体化电子商务学院。其实质一如其名:博采博大多创造商务价值。

2011年12月2日,博商与广东省技师学院举行了校企合作签约仪式,双方将联手培养更多高素质、高技能的电子商务应用型人才。首期“博商班”总人数40人,由博商资深电子商务讲师授课。

据了解,四年来,博商学院已通过合作、独立办班的方式,先后在广州、深圳、佛山、东莞、中山、大连、上海等地培训了上千家企业和个人客户,犹如一位辛勤的布道者,与客户一同收获希望。