

从夹缝生存到占领高地

——浙江大农实业有限公司破解外销生存之密

□本报记者 於徐阳 实习生 张丹丹

刚从美国回来的浙江大农实业有限公司总经理王洪仁,被同行们戏称为“空中飞人”,因为一年中他至少有半年行走在海外。此行,王洪仁带领他的营销团队除参加农机展会和拜访老客户外,最让他倍感成就的是,“抢”到老客户手中其他系列产品的订单。“下半年挺好吃的。”王洪仁形容道。

几十年积累下的客户,不仅人数越来越多,而且他们把越来越多的相关产品的订单交给你,企业其中得了利益,更得到了信用与美誉。”王洪仁是这样理解的。

在采访后的次日,王洪仁又要飞往印度尼西亚,了解东南亚的市场行情。

价格“急先锋” 产品拓宽路

市场滑坡是金融危机带来的首要表现,这是王洪仁自去年10月以来对市场最深的感触。比如北美、欧洲等几大块市场的需求降幅达到了35%左右,订单急剧减少,对外贸企业来说无疑是一次重创,犹如坐上了下行的电梯。”然而,外贸依存度为90%的“大农”却表现出异于他企的活跃。

只进入北美市场三四年的“大农”,夹缝中生存实属不易,但去年年末以来,以超高压清洗机、高压泵等产品迅速占领北美市场,并且取代了已有十几年经营历史的意大利某知名品牌的产品,市场占有率攀升至8%。我们有信心,made in china的“大农”今年在北美市场的占有率达到12%,分得该市场的一块蛋糕。”大农外贸部负责人小李告诉记者。

是什么让大农充满信心?王洪仁道出了其中的原委:低价格。

大农的产品,60%是卖给世界品牌同行,有些部分直接进入消费市场,面对国外愈演愈烈的金融危机,如何把握住老客户,拓展新客户,在这其中,很重要的一点就是让利给购

买者,也是大农探索出的道路。”王洪仁说。

特别是在金融危机中,需求方多处于观望状态,看价格、看质量、看性能、看服务,他们也不再一味地迷信“原有品牌。”王洪仁说,“大农”看准此时的机会,突出产品优势,除了过硬的质量外,低价就有了很大的诱惑力。”

质量“不掉链” 客户信任足

当前,国内泵行业及园林机械行业都是投入不足的行业,小、散、乱现象突出,行业集中度低,缺乏行业龙头企业。2007年,“大农”和浙江利欧股份有限公司进行资产重组,大大增强了资本实力,同时汲取了利欧作为上市公司的良好管理、运营模式,进一步提升了“大农”的生产管理能力、市场拓展能力、产品创新能力。

“产品质量是马虎不得的事”,这是大农人一贯之理念。

1995年,作为全国第二家、浙江省第二家的植保出口企业,大农凭着底气和胆量,实行“走出去”战略,产品逐年通过3C、GS、CE等国内外市场准入认证。加工手段的先进,是大农从起家到“告罄头”的杀手锏。在偌大的厂房中,一名工人同时监管着几台机器。这些都是全自动机器,只要设定好程序,半个小时左右就能生产出。”技工余师傅熟练地操作着机器。

这名在“大农”工作了10余年的老员工说,自他进公司的第一天起,就把产品质量牢牢记心中,手中没有出过一件次品。在产品检测中心,年轻的检测工小陈说,自她进公司的第一天起,就严把质量关,手中没有溜走过一件次品。王洪仁颇为自豪地说:“大农的产品,使用寿命肯定是人家的5倍。”

最能让我们挺直腰杆为“大农”说话的就是它过硬的质量。”外销员小李说,“大农”

给新客户的印象就是一回生,二回知,三回熟质量,在销售过程中,往往不需要太多的话语,好质量就能说明一切。”现在,“大农”的产品已进入世界500强企业和行业领头企业。

投入“不差钱” 研发是后盾

在记者采访的当天下午,两辆百富物流的集装箱车缓缓驶进“大农”厂区,准备装车发往中东的一些国家。“大农每天发货的最低量保证在50万元,有进有出,才有‘源头活水来’。”王洪仁如是说。

的确,多年的积累,“大农”实现了“不差钱”。2008年“大农”年产值达1.2亿元,今年预计完成1.5亿元,且无贷款之忧。因信用度良好,我们还能从银行借贷到1.5亿元用于产品研发。”王洪仁说。

在“大农”,40多名工程师和技术员组成的研发团队,堪称行业里的“独秀”,且每年用于设备更新、技术改造的资金就达2000多万。现拥有各类加工中心、车削中心以CNC高速数控车床和其他先进加工设备近600台套。装备涵盖金属加工、塑料加工、喷涂、总装、检测、试验鉴定等产品制造过程,装备水平、规模均达到国际先进水平。

在“大农”的样品展示厅内,记者了解到,一台小而精的高压清洗机被称为同行产品的“祖师爷”。

外围市场需要,国内市场同样重要。针对国内市场,企业以中端产品为基础,以高端为方向,着重产品设计、性能的开发,以适应国内市场需求。”小李说,“今年进行市场推广费用将近6000万元。”



我市首家区级社区服务中心昨在路启动

昨天下午,我市首家区级社区服务中心——路桥区社区服务中心正式启动,这是我区实践科学发展观的一次新的探索,旨在为全区居民解决日常生活中遇到的难事、急事,提供全方位的便捷、放心服务。省民政厅副厅长万亚伟及市、区领导李跃程、马晓晖、张建新、魏建芳、陈敏志、邵韵清等参加了启动仪式。

本报记者 王保初 摄

本报讯(记者 徐雨薇 王保初)近日,18岁的农村小伙子王其正有了“双重”身份,既是学生又是工人。王野动力集团与他就读的学校——路桥区职教中心联合办了一个“模拟工作室”。他可在“模拟工作室”实习当工人,也可坐在课堂里学习电机专业知识,同时,每月他还能获得一定数额的实习补助。

有了“模拟工作室”后,我不仅可以解决部分生活开销,最主要的是可以真正学到一些技能。”王其正兴奋地说。他告诉记者,学校推出的模拟工作室,同学们都很喜欢。以前,大家在企业里实习大部分只是自顾自在那做,没专人教。现在实习时,学校的老师和企业的师傅都可兼顾了。

据了解,“模拟工作室”是利用校内实习实训设备,以提高学生动手操作能力与顶岗、转岗能力为主要目标的一个企业在校内的生产车间。它是路桥职教中心引进企业让学生学技术、练技能的一个学生就业连接口,由学校提供实训设备与基本设施,组织具有良好专业实践功底特别是技能竞赛获奖的部分学生参加“仿真”实习,由高年资的本校实习指导教师和企业优秀的技术骨干师傅负责,对企业的初级产品进行尝试性来料、来样加工,且一切教学工作都围绕着车间工场运行,培训上重视理论与实践结合,注重校内外沟通,使实习课堂成车间,学生成工人,教师成师傅。

我自己和公司里的技术骨干一起到路桥职教中心考察后发现,学校机械类设备先进且具一定规模,还有丰富的专业实习指导教师,完全有能力对企业的初级产品进行加工。”王野动力集团负责人说。

“模拟工作室”的建立不但提高了学校消耗性实习设备的利用率,也提高了学生实训的实践性。”职教中心校长王仁田告诉记者,这是该校对消耗性实习向生产性实习转变的一个尝试,一方面为实训基地的自身建设积累资金,另一方面也为学生进入真实的生产过程创造各种有利条件,同时学徒制的实训方式,提升了学生的技术掌握程度,而且企业带来的先进技术与管理经验也加快了学校专业课“双师型”教师的建设步伐,推进学校人才培养模式的改革。

过去“黑板上开机器”的落后教学方式,变成了“真刀真枪”的现场演练,随着“模拟工作室”的展开,一批批技能过硬的技术能手不断涌现。电机专业毕业生吴国平在校期间已经拿到了技工证书,未出校门就有多家企业争着聘请;模具专业毕业生杨波也被宁波一家模具厂以月薪达7000元的高薪给予聘请。企业也加大了对学校技术设备的投入和支持,职校的实训条件明显改变。

把实习车间搬到学校

路桥职教中心推出“模拟工作室”



日前,路北街道党工委向街道机关党委书记授牌,这标志着该街道机关委员会正式成立。路北街道机关委员会的产生,是实行“自荐”和“直选”相结合的无候选人选举办法,党内采用这种选举方式是全国首家。

本报记者 王保初
通讯员 杨祖生 摄

“路桥农村合作银行”杯
新闻摄影大赛
新农村建设的金融主力军

我区部署再分流再截污工作

本报讯(记者 蔡聪)6月8日下午,全区再分流再截污工作会议召开,区建设规划分局、区环保分局分别布置了2009年度再分流再截污工作任务、工业企业再分流再截污建设工作。副区长叶维增、戴冠福参加会议。

会议指出,再分流再截污工作任务重、责任大、困难多。各相关部门与各镇(街道)要认识到再分流再截污工作离目标任务还有一定距离,认识到要推进节能减排工作,截污分流是第一步,从源头上控制污染;要认识到该项工作是民办实事的任务,是广大群众迫切需要解决的问题。

会议强调,在各项任务的基础上,各部门、镇(街道)要突出重点抓好辖区内群众反映最大、问题最突出的污染问题;要把抓点带面结合起来;做到责任、措施落实到位,发动群众一起投入到整治工作中。

会上,区政府与各镇(街道)签订了责任状。

9名行风监督员受聘司法局

本报讯(通讯员 俞为鹏)为扎实开展学习实践科学发展观活动,抓好分析检查阶段的各项工作。日前,区司法局举行了行风监督员授聘仪式,专门聘请了9名区人大代表、政协委员、民主党派人士作为区司法局的行风监督员,广泛征求意见和建议,诚恳接受社会各界监督。

在授聘大会上,该局局长向行风监督员介绍了区司法局的机构设置、

工作职责、领导分工和几年来司法行政工作等情况。通过情况介绍,监督员们对该局取得的成绩给予了充分肯定,纷纷表示要认真履行监督员的职责,加强联系和沟通,不辜负区司法局对监督员的信任,在今后的行风监督工作中提出和反馈好的意见和建议。

当天,该局还给9名行风监督员颁发了聘书。

深入学习实践科学发展观