

中国企业投融资中心高管调研华兴公司

4月12日下午,华兴公司董事长孙宪华(左)会见了来公司调研的中国企业投融资中心执行副主任陈秀明一行,并陪同参观了钢构公司波腹板生产车间和金属物流公司中国钢铁超市。

作为中企报业旗下的中国企业投融资中心,长期致力于企业投融资研究,在大宗商品贸易以及国际投融资运作等方面,有着丰富的运作经验和一定的市场影响力。交流中,孙宪华介绍了公司积极落实转方式调结构,不断拉伸产业链条,实现多元化经营等情况。孙宪华说,华兴的宽领域经营,为双方合作提供了广阔的空间,在工业地产、钢结构、商贸物流等产业板块,双方业务的互补性强,在大宗商品贸易和融资运作等领域,双方将来有基础、有条件地开展更深层次合作,实现共赢。

陈秀明对公司保持长期平稳、快速发展,给予高度评价,中国企业



投融资中心愿为华兴的融资运作提供支持,在大宗商品贸易业务开展以及拓展国际国内融资渠道等方面,积极探索合作空间。

双方还就如何适应国家产业政策、加快企业发展等问题交换了看

法。孙宪华说,要正确对待钢铁产能过剩以及黑色金属贸易市场的疲软。我国钢铁资源匮乏是不争的事实,但当前钢铁的产能过剩,本质上属于阶段性过剩,原因在于上下游产业不匹配,钢铁利用率不

高,与欧美等发达国家相比,我国下游的许多产业尚处于初级阶段,有效的应对之举是,在桥梁、场馆、公用设施、安居工程等方面,广泛应用钢结构,这既能对钢铁的过剩产能进行疏导,又能“藏钢于民”为子孙后代留下丰富的钢铁资源。钢铁贸易更要采取物流、上游钢厂、终端贸易商、银行“四位一体”的经营方式,实现和合共赢。

陈秀明赞同孙宪华关于化解钢铁产能过剩和建设新型钢铁贸易形式的观点。陈秀明说,企业要积极应对当前政策变化,设计完善的融资模式,锁定目标客户群体,利用自贸区等优惠政策,把板块做精,重视综合性贸易人才的培养和团队建设,努力拓展国际国内融资渠道,实现企业快速发展。

会见时公司副总经理许龙飞,金属物流公司总经理刘防在座。

(胡兴国)

波腹板生产线用户“留学”华兴

4月8日,来自唐钢华冶(天津)钢材营销公司的学员,将在华兴公司系统学习波腹板整套设备的生产流程制定,学习数字焊机、等离子切割、人机界面操作等技术,这是今年公司接待的第四批学员。

波浪腹板作为新型节能钢构件,进入2014年以来市场需求量激增,波浪腹板生产线也开始进入销售爆发期。胜利油田、莱州等地的多家公司波腹板生产线已陆续投入使用,公司除了做好前期的安装调试,还为客户担负后期的技能培训任务。

为做好学员培训,公司制定了严格程序,编写了数字焊机、等离子切割、人机界面等专业教材,指定专人负责,注重做好实际操作。

(崔连军)

一线



石材机械公司:优化管理降千万库存

近日,笔者从石材机械公司生产经营调度会了解到,2014年该公司深挖内部潜力,加强采购、生产、销售、资金运筹等各个环节的成本管理和费用管理,库存直降1000万。

为做好科学调度,石材机械公司一改计划编制、执行、考核一手抓的管理模式,成立专门的计划考核小组,形成三权分立。即生产部对计划的编制负责;车间部室对计划的执行负责,可随时对计划提出异议;计划考核小组负责计划完成率的考核,实行计划追究问责制。统计每天的人库数、按期完成率、品种完成率、数量完成率,并作为中层管理人员的月考核依据,披露不合理的环节,各部门拿出改进意见,并限时整改。

(下转第十六版)

钢构公司:安全培训开“小灶”



针对安全生产,钢构公司近日集中开展培训活动。培训一改过去“大课堂”式的照本宣科,而是让安全员走进一线班组和工段,给员工开“小灶”,现场找隐患、抓整改、讲安全常识,截至目前,钢构公司已对2个车间、5个工段、33个班组,全部班组和工段培训完毕。

培训中,安全员通过让员工观看事故监控视频、图片等资料,结合近几年来事故原因,认真分析案例,并专门制定了《起重吊装作业安全规定》等制度,有针对性地对违章吊装现象,吊具工装使用等进行重点排查,对检查中发现的超标吊具或工装,当场进行切割报废。班组长、工段长作为日常安全生产管理最基层的参与者,针对其岗位的特殊性,公司与他们签订安全生产责任状,要求他们及时发现、了解员工在日常工作中动作和习惯,让基层负责人切实负起安全责任,让一线员工真正重视安全生产。

(初汝彬)

华玻科技公司:一个设计室两名硕士生

华玻科技公司图文设计室日前迎来两个年轻姑娘的加盟,这一消息一时成为华兴的“热点新闻”。她们分别是计算机软件与理论硕士研究生李洪娟和设计学研究生王蒙蒙,今年都是27岁,现在在一个担任网络设计及程序的设计,另外一位担任建筑幕墙设计工作。

对于县级城市来说,硕士研究生能留下来创业并不多见,而对一个以工程机械设备为主业的企业来说,一个设计室却吸引了两个硕士,更是美谈。

“华玻科技的快速发展,华兴公司对人才的重视,是吸引我们加盟的最主要因素。”面对人们的疑问,她们回答道:我们坚信,在这里能有所建树。

近年来,华玻科技公司积极探索人才管理,把“人才招聘”变成“人才引进”,利用一切机会让员工走出去,到北京济南等地参加进修,通过以情感人、以事业留人的方式,让高技能人才引得进、留得住、用得上。

(郭良漫)

钢构公司:空间结构项目开工

经过前期的筹备,钢构公司空间结构项目近日正式开工建设。据悉,钢构公司新上的项目以及厂房建造,将全部采用波浪腹板构件,建成后的车间将配备国内外先进的生产设备。全部项目投产后,预计形成年加工钢构件30万吨的规模。

为加快项目建设,科学发展苑建设指挥部积极协调运土车辆、挖掘机等大型施工机械,对建设场地上进行土方平整和现场清理,各作业团队按事先安排,有序开展各自工作。

(王洪亭)

建行山东分行考察华兴重点项目

4月16日,建设银行山东省分行授信管理部副总经理刘佳友、滨州市建行副行长徐元兴等专程到华兴公司,考察波浪腹板和大宗商品交易平台项目的建设情况。公司董事长孙宪华、金属物流公司负责人等陪同参观考察。

参观中,针对波浪腹板在大跨度钢结构建筑中的应用,孙宪华就其中具备的节能环保优势,向客人逐一介绍。孙宪华说,华兴公司创新研发的大型制造装备,系国内首台套波浪腹板生产线,成为钢铁行业转型升级的新“引擎”。集挂牌交易、仓储物流、加工配送、融资等于一体的综合型中国钢铁超市有效促进大宗商品的流通和电子化交易,为地区间钢铁贸易的发展提供了“新生命力”,大大降低了关联企业的流通成本,提高了市场资源的利用率。

刘佳友认为,华兴公司创新的可替代性波浪腹板项目,为钢铁行业转型提供了新思路,作为中国建设银行战略合作伙伴,“E物通”融资贷款模式,在线融资模式的运作带动了关联企业的健康发展。他表示,将与华兴公司深化合作项目,积极为华兴公司在项目推进和产业升级上提供政策扶持。

(崔连军)

快报



华兴机械实现首季开门红

近日,从公司月度经营调度会上获悉,公司一季度各项经济指标一路猛进,实现销售收入比去年同期增长35.9%,利润比去年同期增长29.7%。公司的生产、销售和管理经营交互推进,完美实现首季开门红。

销售引擎

销售是龙头,各公司积极开疆拓土,订单呈现“井喷”式增长。钢构公司积极开拓国内外市场,相继承接工程近万吨,用波浪腹板钢构件建造的北京地铁工程主体工程建造完毕,并远销肯尼亚、韩国等地,在上海、青岛成立了经营公司,直接抓市场开拓;石材机械利用全国的营销网络,在巩固传统市场基础上,重点做好华南、西北、东北等新市场的推介,与矿山机械做好市场横向联合,在百度、新浪等国内知名搜索引擎做好网站推广,波腹板设备销售逐步进入爆发期;金属物流公司积极分析市场行情,深入挖掘市场资源,优化资源配置,增强市场驾驭能力,与多家企业签订订货合同,提升盈利空间;农业装备事业部迎来销售旺季,销往云南、四川、重庆、贵州等多个省市田园管理机供不应求,预计四月份将达4000多台套;华玻科技成立济南、青岛等分公司向二线城市进军,

新上市场前沿的工艺玻璃项目,加工的广饶博览中心双银夹胶中空玻璃是目前lowe玻璃最高端,门窗幕墙工程订单已经安排到7月份。

管理卡位

百年大计,质量为先。华兴对质量的重视由来已久,“产品即人品,做就做精品,争就争第一”的理念不仅是悬挂在车间的标语,更是深员工内心的行为准则。

自2月份,各公司自上而下,迅速拉开质量持续提升保卫战,严格部署、周密安排。华玻科技开展“品质保障签名”活动,全体员工庄严宣誓,用心去做,用人格担保,签订承诺书;石材机械公司加强工艺指导和过程控制,并开展了质量问题大讨论活动,车间制作了工艺流程看板;钢构公司召开专题会,把国内大工程的最高标准作为钢构件加工质量标准,并协调技术人员对波浪腹板钢构件的焊接电流电压、速度、方向等进行了操作升级,做好新技术、新工艺的应用;农业装备事业部坚持召开月度质量会,完善作业指导书、利用每天上班前10分钟强调质量要点及注意事项,以负责任的态度做好产品质量的持续提升工作。

项目促进

积极转方式,调结构,依靠高科技项目带动企业实现规模发展是公司的重要工作。

华兴机械装备产业园项目已列入山东省高端机械装备产业园,近期召开现场推进会,项目建成后将成为全省乃至全国一流的机械装备产业园区;波腹板自动焊接生产设备二代产品研发进入攻坚阶段;钢结构直缝焊接钢管项目正式开工建设,形成年加工钢构件30万吨规模;电子商务平台大宗商品交易市场积极筹建,将实现物贸融和电商的同步发展;大田蔬菜项目实现了农机农艺的有效融合,降低了耕作成本,提高效率,真正实现让农民的收获更轻松;公司博士后科研工作站科研项目中的果园用施肥喷膜一体机、棉花高地隙植保机等科研课题取得阶段性成果,成为推动华兴跨越式发展的新增长点。

一季度,广大员工同心同德,攻坚克难,奋力拼搏,干得漂亮,用一路向上的战绩夺取了首季开门红,相信,这份喜悦会鼓舞着华兴人在下一个季度里再创辉煌。

(卞滢滢)

远见



用发展统一思想

孙宪华

中国改革开放总设计师邓小平有句话:发展才是硬道理!这令我和许多其他企业家赞赏。我认为,这句话不仅适用于发展经济,还适用于企业管理工作和人际关系的处理上。

我喜欢和干事业的人交朋友。平时交流中,有的朋友来我这里“诉苦”,说“活不好干,人不好相处,关系太复杂,思想不稳定”,等等。我说,这些问题都很容易理解。就拿我们的手来说,十个手指头比比看,不仅长短不同,而且指纹、形状也不一样,这和人相处也是,千人千脾气,万人万

模样,让每个人都按照自己的心愿做事,那是不可能的。

人无完人,每个人都有优点,也有缺点。看人,要正面看,用积极的心态看,看别人的长处,欣赏别人的优点,而对自己呢,则要多看到自己的短处,扬长避短,才能让自己不断进步,也能让自己有更多的朋友。人 and 人要相互欣赏,包容发展才行。

华兴发展这么快,我现在给自己定的目标是“天天学,天天悟”,生怕自己落在后面,跟不上公司发展的需要。我经常和身边的高管层比,

从比较中,不断地学老总们的长处,学他们的优点。我说,大家工作中都应该多比,比左右,比前后,比出差距,比出思想进步,比出好思路、好作风、好心态,比出谋求发展的动力源。

社会在发展,时代在进步,衡量一个企业在社会上有无影响力,则主要看它是不是在发展,是不是在不断地向前发展,只有发展了,才能让我们的员工在社会上更有尊严,生活得更幸福。“母为子贵,妻为夫荣”,说的就是这个道理。

所以说,发展才是硬道理,不发

展,谈什么都没有底气,都是空的。在企业的发展中,新情况多,新问题也多,如何去用包容的心态去适应,用发展的眼光去平衡很关键。我说,每个人都要始终盯住发展、谋划发展、致力发展,用发展来振奋精神,用发展来树立形象、凝聚人心,用发展来解决困难,多说一些对企业发展有利的言论,多提一些对发展有利的建议,多做一些对发展有利的事情,就是企业的有功之臣,一句话,用发展来统一思想。

(作者系山东华兴机械股份公司董事长)