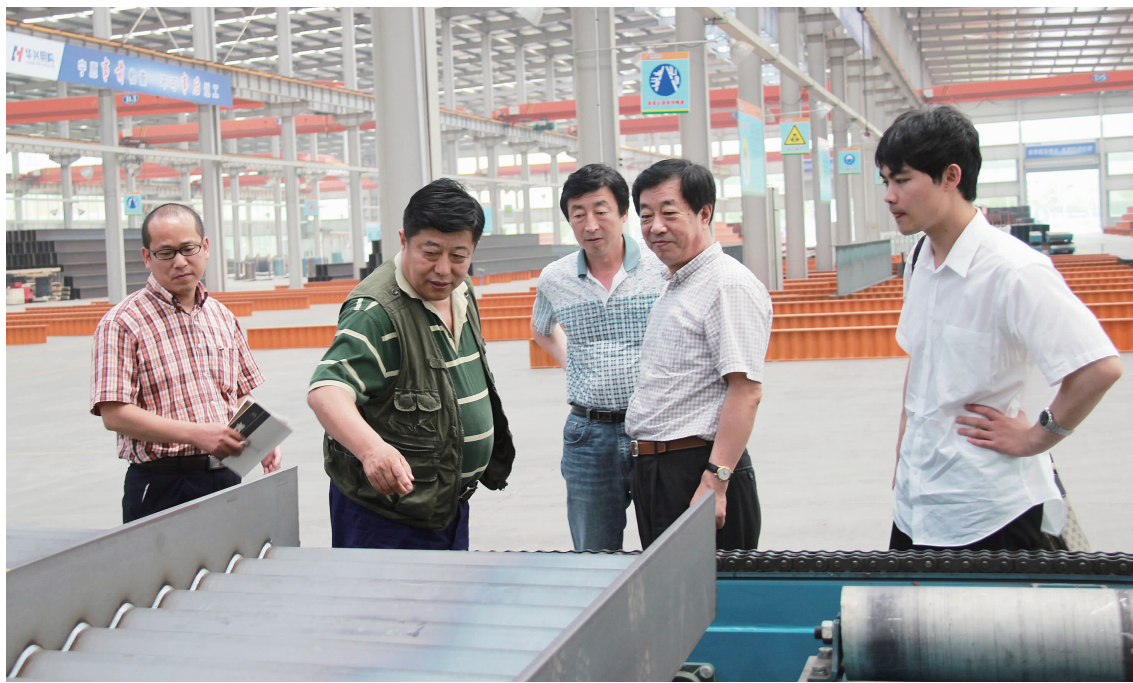


澳大利亚客商再到华兴洽谈合作

双方第一阶段的合作重点基本圈定,可行性论证相继展开



胡兴国

澳籍客商赵新建一行6月11日到华兴考察,在华兴公司董事长孙宪华的陪同下,赵新建一行先后对

石材机械公司、钢构公司和华玻科技公司进行实地考察。这是时隔一个月后,赵新建第二次考察华兴,并且就公共设施建设、证券合作等项目进行了洽谈。

赵新建十分期待与华兴公司的合作,赵新建表示,一个月前自己通过对华兴的考察留下了深刻的印象,华兴钢结构获得住建部总承包一级资质,华兴的多产业格局,为双

方合作提供了条件。目前随着城市基础设施建设的加快,在医院、办公写字楼、学校等公共建筑上推广使用钢结构,已是大势所趋。这次来华兴考察,不仅带来了公共设施建设项目,而且带来了中信证券公司高级理财顾问,希望双方在公司债业务方面找出合作机会,共同助力区域经济的发展。

孙宪华感谢赵新建关心和支持华兴的发展,认同客人对钢结构市场应用的基本判断,认为在节能、绿色大背景下,民居工程、政府公建等方面,推广使用钢结构不仅是建设速度和抗震性的要求,更是化解钢铁行业产能过剩的必要手段。孙宪华表示,华兴获得住建部建筑总承包一级资质,在高层空间、桥梁、地铁等建设项目上以及在激活华兴各产业协同发展方面,都起到了促进作用。华兴机械所涵盖的产业,都完全符合国家低碳、高效的产业政策,华兴愿与国内外客商在机械制造、钢结构、商业贸易等方面实现宽领域、多层次合作。

人物

高玉凯: 在机械喷涂中寻找“音乐梦”

崔建军

2013年全国699万大学生创下了“史上最难就业季节”,转眼到了2014年,时下不仅有727万大学毕业生“抢滩”,还有去年未“消化”的待业生,二者累计高达810万人就业群体,将会迎来“更难就业季”。

就业难!就业难!当类似的呼声一浪高过一浪时,企业常常是被媒体报道用工荒!用工荒!显然,企业招不到人与大学生一职难求,存在着严重的社会脱节,究其原因,就业观念的改变、心态的转变,基层一线和艰苦地方的吸引力等,是导致二者脱节不可不说的因素之一。今天,我要说的一位大学生,以自身的经历回答了什么叫扎根基层,什么叫“金子总会发光”,他就是华玻科技公司玻璃机械车间喷涂工高玉凯。

玉汝于成

音乐班出身的高玉凯,大学时光中几乎天天都做艺术家的梦,然而,现在的他每天要和油漆、稀料、工件打交道,四年来,他不但无怨无悔,而且用默默奉献和执着精神唱出自己的爱岗敬业。

2008年,毕业季的来到,一张车票满载着“衣锦还乡”的夙愿,从贵州师范大学回到家乡,几经努力没有找到心仪的工作。不甘心的高玉凯在青岛“淘梦”的一年里,他做过保险代理人,给别人打过短工、摆过地摊……生活漂泊不定,辛酸苦辣自知。

“家庭的责任,让我别无选择。”望着年迈的父母,高玉凯认识到现实已经不允许他再挑三拣四。在县里众多企业中,华兴吸引了他。

俗话说,隔行如隔山。刚刚入职的高玉凯被分配到华玻科技公司玻璃机械车间安装组。钢化炉上密密麻麻的螺丝钉、纷繁复杂的传动机构,让高玉凯感到新奇之余,还有些慌乱。

没有退路,只有硬着头皮干,没有技能就主动“认师傅”。刚开始师傅们并不看好他这个门外汉。专业不对口,要蒙起头来干这行,只怕是干两天就撒丫子走人了。但是他踏实肯干的态度还是打动了几个老师傅,慢慢的也开始手把手地教给他一些安装的经验,多大的螺栓用什么样的扳手,先装什么再装什么能够省工夫,怎么样用巧劲,这些看似零零散散的小事,对高玉凯来说也是“了不起的大事情”,有时候脑子记不住的,他就用小本笔记下来,白天忙着赶工期,晚上休息时就翻看一下密密麻麻的小笔记。

为了尽快掌握产品安装技术,他没少吃苦。光大大小小的螺钉就有好几种型号,由于没有经验,往往顾头不顾尾,一边螺钉上紧后另一边就放不进螺钉。刚开始遭遇到的种种“笨手笨脚”,没能阻挡了高玉凯。功夫不负有心人,一段时间的“跟班”学习,高玉凯很快掌握了风栅、片台、缠绳棍、风管路的安装要求,安装的效率也越来越高了,从以前一个人5天的铺棉工作量,现在2天的时间就能提前完成。

从一窍不通的“门外汉”,成为了学习型的“行家里手”,高玉凯用实践带给大家一个不小的意外。

(下转第十四版)

华玻工艺玻璃 将大自然“移植”到建筑体



用于玻璃外墙和内室隔断

一种采用国际先进高温油墨玻璃数码喷绘技术生产的工艺玻璃,近日在华玻科技公司正式投产,该技术是将高温油墨喷绘在玻璃表面,再进行高温烧结,高温油墨和玻璃融为一体,不仅具有色彩逼真、永不褪色的效果,更重要的是同时完成了玻璃的钢化,解决了传统玻璃喷绘,UV玻璃印花技术色彩易脱落、掉色的缺陷。

据了解,华玻科技公司引进的这套生产线,可将任何图案以及木材、大理石等材质纹理,“移植”到玻璃上印刷。产成品主要应用于商务会馆、写字楼、场馆外墙艺术玻璃幕墙,在室内主要用于办公室隔断、室内屏风墙等,该产品的应用,能精准营造自然化的办公环境,满足使用者对空间环境的感性、本能和理性的需求,实现建筑艺术的完美结合。今年4月份在上海第25届中国国际玻璃工业技术展览会上,华玻科技公司推出的玻璃数码喷绘技术工艺玻璃,一经面市即成为众多客商追捧的对象,宁夏、四川、浙江等地客商与华玻签订合作意向。

(胡兴国)

远见

破解难题的出路在于创新

孙宪华

最近,和几个做企业经营的交流,虽然当前经济已经开始企稳回升,但大家都对在当前形势下的企业状况不抱乐观,其实从另一个角度看危机对企业是把双刃剑,即有挑战、也有机遇,做企业经营的就要学会透过篱笆墙看到胜利的曙光。

信心比黄金重要。在经济困难的时候看到希望,在经济困难的时候看到转机,把困难当做机遇,把挑战当做发展的契机。我认为,越是困难的时候越是资金、项目、人才等各种生产要素重组的活跃期,也是投入、上项目成本最低的时期。回顾华兴的发展历史,2005年

以来有三次大的金融危机,都给企业带来消极影响,但都被我们一一化解,特别是2009年,我们逆势而上,投资建设科学发展苑、波浪腹板、金属物流、电子商务等项目,实践至此,证明当时的做法成为推动华兴快速发展的新引擎。

既然环境无法改变,只有改变自己,主动适应环境,就是要求我们树立坚定的发展信念,练好自己的“内家功”,解决好自身的问题。企业的竞争不仅是产品、技术、人才等的竞争,还有管理制度的竞争。越是困难时期,企业越需要精打细算,生产成本、财务成本、人力成本都要关注,现金为王

的坚决收上来,减少浪费和消除大手大脚花钱的弊病,形成人人节约、处处节约的经营氛围。坚持主业、发挥优势,不涉足自己不熟悉或者不擅长的行业和领域,这些都能帮助企业渡过难关。

在刚刚结束的2014年两院院士大会上,习总书记在讲话中强调“创新、创新、再创新”,不仅寓意深远,也是解决发展问题的切入点,是给每个企业经营者的当下启示。受国内国际市场影响,当前企业正面临着激烈的竞争和多变的环境,安于现状、墨守成规无疑是坐以待毙,适时善变是企业适应市场的根本要求,没有一种市场是静态的,也没有一个企业敢说自己是

常胜将军,既然法无定则,那么创新既是企业发展的动力,也是破解企业危机的法宝。

巴西世界杯正在如火如荼,套用赛场上的一句话:进攻是最好的防守!我们华兴闯市场也是如此,从2009年就探索企业的转型升级,主动用新的战略替换旧的思想,用新工艺替换旧做法,带来的结果不仅是新产品带动了市场升级,还带动了整个企业的转型升级,也就是说,经济形势一如从前严峻,但华兴的核心竞争力有增无减,当然,这些还不够,要做百年企业,就得“创新、创新、再创新”。

(作者系山东华兴机械股份公司董事长)

波浪腹板生产设备 整装发往泰安



6月9日,随着一辆满载波浪腹板生产线设备的大货车驶出华兴公司大门,发往泰安地区的波浪腹板设备全部发货完毕,设备安装以及售后服务工作将随后展开。

据了解,随着北京地铁六号线等国内外知名工程大量采用波浪腹板构件,波浪腹板焊接设备受到越来越多钢结构生产企业乃至转型中的轧钢厂的关注,其中,来自莱州、东营、北京等地的客户,由洽商陆续转入实施阶段,目前生产订单已签至今年下半年。

(胡兴国)