

华兴 2014, 谋定“下半场”的作为和担当

石材机械公司： 延伸产业链 构筑“技术圈”

■ 柴秀学

下半年石材机械公司将从以下几方面推进工作。

在战略规划执行上，石材机械公司将加快向产业上游、下游发展的速度，进入矿山合作开发领域，带动主业产品石材机械的销售。同时，与国内知名企业建立起技术合作项目，完善石材产品体系，并逐步建立全国各地石材图录，为下游石材分销打好基础；持续跟踪区域市场大区、大订单进展情况，加大财力、人力等资源对销售的支持力度；继续完善和加强区域化管理模式，真正将大区域管理模式推行开实施分

管领导帮扶市场，责任人走入市场；加大双臂双驱液压自动锯石机组的市场推介、宣传和销售，为后续的纵横切和新式框架锯积累经验；探索向服务要效益的新型服务理念，先以建立技术服务创业中心为起点逐步探讨建立销售、服务直销店。

在技术创新方面，建立起技术人员队伍淘汰机制和激励机制，形成技术服务创业中心和技术研发中心人员形成互通互动，继续执行和完善好项目负责制和市场原则。全面审视和整理设计技术研发路线、研发方向和路径优化产品性能，向高端设备和流水线设备发展；借助双臂双驱研发试机，带动多款新型

设备的研制和产品升级，尤其是波浪腹板设备机械自动化和智能化方面深入研究和分析，尽快掌握其核心技术，做机械手集成，提高生产线性性价比做到“圈人才”、“圈技术”。

继续做好大宗采购物资的招标，公开、公正、透明地选择供应商，加强采购件的后续服务管理工作，建立有效的回访制度，完善供应商评价制度，建立供应商诚信档案。继续紧抓深化生产计划的科学性和严肃性，做好内外产能分析，提高计划调度的统一性，提高产品零部件配套率，最终实现均衡生产；鼓励员工在工装工艺和节约成本上进行创新，集小智节约大成本和大效率。

钢构公司： 借助“一级”平台 内外协同发力

■ 张在勇

钢构公司获得房屋建筑工程总包一级资质后，在下半年工作中，要借助这个发展平台，积极拓展钢构市场，扩大公司市场营销地域。加快向绿色公共建筑、住宅等领域发展，提高公司产品知名度，促进公司快速发展。

下半年，重点市场、生产、管控等方面综合发力。一是加大承揽大的总包工程力度，包括高层建筑、大型场馆、飞机航站楼、火车站候车室、地铁、桥梁等。同时加大外协运作，充分利用总承包资源，加强分包

管理费的收取和控制；二是致力于建筑工业化技术体系的构建，以钢结构为主体、预制轻体内外墙板体系、生产工厂化、施工装配化的绿色节能建筑，实现施工速度快、建筑周期短，达到建筑节能绿色建筑相关标准。集中精力申报山东省建筑产业现代化示范基地，实现建筑业的转型升级。三是加强生产管理、优化流程管理、合理调配人员，对现有的岗位人员进行梳理，减少公司的劳动力成本；利用资源分摊固定费用，避免资源浪费。四是利用焊接培训室，对员工进行培训和轮训，各部门协调配合，确保公司构件质量稳中

有升，提高产品品牌形象。五是做好经营管控工作。管控的目的是通过政策和制度的调整，激发员工积极性。重点管控工作包括：管理费用支出要有价值的支出；外协价格的市场化运作；控制好管理费用；工程费用在固定额度内合理调整；六是生产成本要严格落实材料利用率、油漆消耗定额等管理制度，降低成本。七是加大对公司技术、工程管理人才的培训，提高人才整体素质。同时，引进公司所需的高技能人才，满足总包一级资质的需求。八是加强安全生产管理，制定安全目标考核责任制和防范措施，做到责任到人、预防为主。

金属物流公司： 升级电子商务平台 提高资金运营效率

■ 刘防

尽管下半年工作任务重、困难多，不确定因素多，金属物流公司将认清形势，立决胜之志，谋攻坚之策，见山开路，遇水搭桥，竭尽全力推进下半年各项工作。

围绕市场开拓和销售品种，下半年以提高营业收入为核心，重点做以下工作：一是钢材自营方面。根据公司7年战略规划，计划增加相应的合作钢厂，增强钢材品种的区域优势，依托钢厂的实力，充分发挥业务人员对现货资源的销售优势，争取利用本

地散户资源集中采购方式，构建采购、销售、加工、配送、信息服务一站式服务体系。二是煤炭方面。在保持原有业务的基础上，设立了办事处，在稳固好现有客户的基础上，重点跟进自营业务。加大风险监管力度。继续对客户实行优胜劣汰，择优发展，有效地保障业务的监管风险，确保业务风险可控。跟进电子商务平台的转型升级。下半年，继续完善中国钢铁超市电子商务平台的基础上，完成大区事业部和加盟商的签约，以点带面，相辅相成。通过政府部门和企业引荐，由产业集群龙头企业带动，有

计划、有步骤的推动产品上市。

继续深化企业内部管理，向管理要效益。下半年，加强与上下游主要客户的合作关系，创新融资模式。采取季度盘点及日常账龄分析相结合，加快资金周转，减少资金沉淀，提高变现能力，提高资金运营效率。

搞好战略规划部署，稳步推进，实现企业可持续发展。当前公司战略规划已通过充分的论证调研，相关业务部门已按战略要求逐步开展工作。降低经营风险，促使企业稳步向前发展。

农业装备事业部： 锚定智慧农业 势成项目拉动

■ 邵江华

农装事业部将紧跟市场需求，结合战略规划，围绕大田蔬菜设施装备和烟草全程机械化两条主线，加快生产节奏，保持生产经营稳健、正常和持续的发展。

下半年重点做好割晒机出口、烟草以及大田蔬菜全程机械化市场开拓。结合蔬菜全程机械化、细分市场，重点突击，确保有大的市场突破和产品销量。

加大研发力度，提升创新能

力。下半年将继续在产品技术方面持续自主创新，扩大产品领先优势，实现物联网下的智能化设施农业集成，完成方钵育苗机和上料机的研发。加快对穴盘育苗机的研制，快速适应市场，抢占市场份额。结合项目合作对水肥一体化机械、弓棚机械、小麦收获机械做好研发试制。

加大项目合作力度，实现互利共赢。事业部将继续以项目带动产业升级，形成项目拉动优势。与高等院校合作完成棉花高地隙项目、与

山东农机院、山东农科院和寿光产业集团对智能化设施农业装备集成项目做好小麦试验田播种和收获项目。搞好与相关公司的合作，针对蔬菜全程机械化事业部也与中国高等院校形成合作关系。

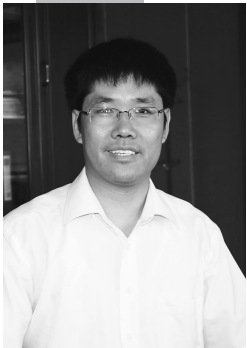
深化管理，提升管理水平。各部门做好沟通，讨论解决好生产过程和管理中问题，严抓产品质量，提升产品的核心竞争力。加强对技术后勤人员的培养和人才使用，建立吸引人才造就人才体制，不断提升产品制造水平。

编者按

山东华兴机械股份公司刚刚召开的2014年半年工作总结会，既对上半年的企业运行进行了总结分析，各分公司又结合各自实情找差距、订措施。会上，石材机械公司、钢构公司、金属物流公司、华玻科技公司、农装事业部、进出口公司、工业地产公司的第一责任人，分别就做好下半年重点工作，完成全年任务目标作了表态发言。



柴秀学



盖庆亮



张在勇



初殿民



刘防



王桂亮



邵江华

华玻科技： 加大科技投入 扩建销售新点

■ 盖庆亮

华玻科技公司以做强玻璃制品、做精大门窗幕墙，发展玻璃机械为指导方针，细化内部管理，优化队伍建设，升级产品结构。

下半年将继续做好以下工作。一是夯实基础产业，借助科技平台，打造华玻品牌。门窗幕墙做好重点项目施工工作，打造有影响力的标志型建筑物和大型工程项目；玻璃制品发挥设备、技术优势，努力承揽大工程、大订单；工艺玻璃继续扩大市场影响力，打造华玻新优势；玻璃机械加快新产品开发和新技术应用，使产业类别向智能化、节能化、绿色环保化转型，提高市场竞争力。二是利用济南营销中心整合销售渠道内贸和外贸的优势，不断完善和创新销

售模式与渠道，组建扩充销售网点，寻求相关行业之间的业务合作和信息资源共享，开发省内、省外、国际市场，确保完成全年的销售任务目标。三是在资本运作上，华玻公司计划逐渐展开股权投资，做好资金的储备。四是继续强化企业内部管理，提升企业整体运营水平，完善内部制度和机制，执行制度落实情况与绩效考核挂钩，做好精益、安全生产管理，从改善员工工作行为习惯入手，加强监督检查，确保精益、安全生产管理与华玻现阶段重点工作的结合。五是提升人力资源管理职能，运用好绩效考核机制，选对人、做对事；继续做好企业文化建设，提炼、凝聚华玻企业文化体系建设，为公司快速发展创造一个良好的文化氛围和环境。

进出口公司： 责任分到人头 资源靶向盘活

■ 初殿民

2014年，是我们公司的战略发展年，需要我们每个人鼓足干劲，奋力拼搏，我们进出口公司的全体员工将紧跟公司总体战略目标，落实好孙董事长提出的“一个人就是一个实体、一台电脑就是一个单元”的理念，迎难而上，振奋精神，尽最大努力完成公司的销售目标。

下半年主要做好以下几方面工作：一是人员整合和团队建设。根据目前的业务开展情况，计划下月底完成人员的重新整合，对将要开发的重点市场和成效不显著的市场采用区域经理负责制，已经成熟的市场采用产品线经理负责制，并制定有效的销售激励政策，拉开收入档次，提高业务人员积极性。同时多和相关进出口、生产企业进行交

流，规划好有关培训，不断提高进出口业务人员的整体水平和业务素质。在业务分工的基础上做好团队的协作工作。二是市场调研和开发。结合公司产品卖点，计划在10月前重新对国际市场的相关产品和市场区域进行调研分析，逐步了解、吃透相关产品的市场情况、市场潜力，寻找商机，做好展会及推介会工作。三是重新对市场、客户信息进行梳理、汇总，建立公司客户内部信息库。加大宣传力度，积极参加各种产品推介会，扩大业务的开展。四是强化安全管理，制定和完善相关制度，确保公司人身安全、资金安全、信息安全，在确保业务开展的基础上，持续提升产品的售后服务工作。五是加大宣传及产品推介，积极参加各种产品推介会，有利于大业务的开展。

工业地产公司： 确立商业模式 坐实在建项目

■ 王桂亮

华兴工业地产公司，经营活动以工业地产开发、经营为主，以配套设施建设为辅，同时进行住宅地产、商业地产、养老及旅游地产的开发。

下半年的重点工作是：一是组织建设：着重结合业务，展开各部门及公司全员之间的磨合，强化培训和企业文化建设，加快队伍业务和管理水平提升，培养一支前期策划队伍，紧紧盯住项目前期政府公关、谈判、商业模式的确定、优惠政策的充分利用、项目融资方式的确定及运用等方向性工作；培养一支精明的销售队伍，实行订单式定向开发。培养一支打造作风过硬、能打硬仗的管理团队，进行业务模式的深入探讨和实验，形成未来可供复制的业务模式。

二是项目建设：庞家镇水润小城完成项目结算，华兴村项目年内完成土方回填和部分主体工程施工，展开销售区域的土建施工，完成售楼处装修设计和景观设计，年底前做好样板区景观种植准备。五号车间展开基础施工，并争取年底前完成钢构主钢架和部分设备基础施工。装备产业园项目确定规划方案，并力争以“三边工程”形式推进，展开土方、道路、桩基施工。

三是新项目拓展：争取在周边城市寻找可能地块和项目，并持续开展研究、论证，参与老工业区改造，按照工业地产模式拓展现代物流园、装备产业园区、主题产业聚集区、文化创意产业园区等项目，并在此基础上协助集团其他业务板块走出去，开拓新的市场领域。