

华兴经营分析会 为日常管理列“负面清单”

“事到盛时须警醒,境当逆处要从容。我想问一下在座的各位,你们在日常工作中对警醒和从容感受深刻吗?你的职责你履行了没有?合同评审你认真评审了没有?工程总结会你开了没有?产品质量的管控、市场的开发、产品的创新你抓到了没有?如果没有做到‘境到逆时’怎么才能从容?”10月17日晚,在华兴公司生产经营分析会上,总经理崔洪章强调,经营好企业就是管理者的立身之本,各公司第一责任人一定要重视财务数据的分析,勇于承担责任,不气馁、不妥协,就是完成全年任务目标的根本保证。

“我们要发挥对石材机械对大工业园区的整体配套优势,避免与小规模企业同台竞争,波腹板二代生产线现在已经投产,我们要有强烈的忧患

意识,持续地推进新产品的研发和老产品的改进。”“面对当前形势,钢构公司加强了应收账款催收力度,做到‘现金为王’……”“一定要加强供应链融资风险管控……”分析会上,华兴公司各公司第一责任人分别从生产、市场、财务、产品等方面,开宗明义剖析存在的问题,并列“负面清单”,提出改进建议。

崔洪章要求,各公司必须高度重视经营指标和财务数据,各财务主管要主动同第一责任人通报财务分析,加强财务管理力度,保证现金流和资金链的安全。各部门、各公司第一责任人加强责任意识和忧患意识,承认存在的差距,主动改正不足,多做一些假设、多做一些沟通、多做一些担当,扎实完成第四季度各项任务目标。(胡兴国)

华兴农机装备成山东蔬菜标准园“主角”

10月16日,在山东省蔬菜标准园创建暨信息监测培训会上,华兴公司蔬菜种植机械产品唱了“主角”,受到山东省农业厅以及其他有关领导、专家的关注和推崇。

山东省农业厅总农艺师解洪起,山东农业大学机电学院副院长、博士生导师侯加林以及山东省各地农业局、蔬菜办负责人,博兴县副县长王秀江等领导现场观摩了育苗机、作畦机、移栽机、收获机等机械的操作演示。华兴公司总经理崔洪章就加快推进农业机械化进程,做好实施蔬菜机械化种植等项参会领导及专家做了交流。

华兴公司此次演示的蔬菜机械具有育苗、作畦、移栽以及田间管理的除草、施肥、喷药、收获等作业功能,适应了当前我国的蔬菜生产机械化迫切需求。

山东省农业厅调研员孙继祥在接受媒体采访时表示,华兴公司生产的蔬菜种植机械产品非常先进,从起垄、播种、移栽等环节,实现了蔬菜从种到收的全程机械化,对推动农艺与农机融合、促进山东省蔬菜机械化生产有着重要作用。

华兴公司常务副总经理刘澍滋、农装事业部总经理邵江华等参加演示会。(胡兴国/摄影报道)

相关链接

农业部南京农机所 联袂华兴打造新农装

南京农业机械化研究所党委书记曹曙明一行在滨州市农机局副调研员马洪岩陪同下,10月19日到华兴就新产品研发、制造工艺、生产规模等进行实地考察,就农机与农艺融合以及农业经营转型等与华兴公司总经理崔洪章开展交流。

对华兴重视科技成果转化、紧跟国家产业政策发展、促进农机农艺融合的经验,曹曙明代表农机所表示,华兴做法值得推广,他希望与华兴公司加强合作,发挥各自优势共同开发新的农业装备。(崔连军)



双行移栽机种植好帮手



六盘式精密播种机“小而精”



四行吊杯式移栽机根正苗旺



田园管理机起垄覆膜移栽一机多用

(上接第十三版)

阿联酋工程是华兴钢构第一个完全执行“美标”的工程,这个工程的顺利实施,为华兴钢构进一步拓展海外钢结构市场奠定了基础。

东盟中亚渐入版图

地处东盟经济圈核心层的广西建工五建、中铁物流柳州分公司等企业负责人,日前先后考察华兴。客户的来访,不仅在既有业务上与华兴开展商洽,还为双方共同拓展东盟、中亚等国际市场,分析优势,交换意见。

交流中,华兴公司董事长孙宪华认为,随着东盟市场和新丝绸之路的全面开发,任何一个创新企业和创新产品都能从中找到商机,关键是进入时机和进入方式。孙宪华

表示,广西作为中国和东盟交往中心地带有特殊的区位优势,宁夏地处新丝绸之路的重要一站,广西建工五建、华发房地产开发公司等企业,具有丰富的施工经验和优秀的施工业绩,希望与各方找准合作切入点,尽快实现有效对接,在工程建设和波浪腹板项目引进等方面实现强强联合,为进一步拓宽东盟、中亚等国际市场创造条件。

广西建工五建总经理罗松等,对波浪腹板钢构件在节约钢结构建筑成本,建设大跨度空间结构建筑的优势给予充分肯定,表示将利用广西、宁夏的地域优势,建立波浪腹板生产基地,发挥辐射带动作用。

双方对华兴钢结构建筑工程优势,异地建立波浪腹板生产基地,大宗商品物流运输等问题,做了深入交流,对未来开展相关合作,做出乐

观研判。

逆势考验信心

华兴一边蓄势进入新兴市场,一边对既有的国际市场持续加大开发力度。今年上半年,虽然国际经济有所恢复,但仍然较为低迷,华兴石材机械、农业机械以及钢化炉出口业务受到一定影响,但市场开拓并未停止。

截至目前,石材机械对外出口业务逆市上扬,销售突出特点是,单笔金额达100万以上的“大订单”,同比去年有较大幅度提高。主要是出口印度、埃及、沙特、乌干达、俄罗斯等,主要销售集中在俄罗斯、哈萨克斯坦、乌干达。

为做强钢化炉的国际业务,目前,华兴公司继续完善和整理好玻璃行业与钢化炉相关的辅助设备,同

时,利用玻璃公司和韩国韩代公司合作的产品,制作好钢化炉配套玻璃机械产品的资料。随着钢化炉业务市场的拓展,目前,南美玻利维亚、亚洲沙特等市场被逐步打开,为后期市场推广和批量销售奠定基础。

在农机业务上,由于受埃及市场动荡和货币贬值等因素影响,2014年上半年农业机械原有外贸公司的订单比去年有很大降低,国内外贸公司和其他市场的直接客户,比往年有较大的突破,单台样机的订单取得了较好的效果。

国际市场本身的复杂性,决定了业务开展的艰巨性,华兴公司通过内外市场相互支撑,公司的整体市场开发和客户服务,表现出了较强的后发优势,比如下一步,公司将部分代理权更多地投向客户群体,以此降低潜在风险,提高利润。

“家”在华兴

“

助力员工子女圆大学梦,激励品学兼优学业成。华兴公司以员工子女奖学金作为公司“亲和文化”的重要实践,极大激励了“华兴籍”在校大学生勤业成学,成长成才。

感谢华兴 让我的天空更高远

范雷琦(员工范振春之女)



2012年6月份,我迎来了人生中第一个重要的挑战——高考。十年寒窗,只为了高考时那两天半的时光。在考场上时,我心态平和,认真对待每一门学科、每一道试题。高考成绩出来后,比较满意,选择一所普通本科学校对我来说问题不大。经过对学校仔细了解,筛选后,最终选择了大连的一所高校并被成功录取。

能够进入高等学府继续深造是件高兴的事情,但是高昂的学费对我的家庭来说却是不小的负担。正在我为此焦虑的时候,爸爸给我带来了一个好消息——他所在的单位山东华兴机械有限公司决定资助考上大学的员工子女,每人2000元,获得校级及以上奖学金的,每人奖励500元,每年奖励一次。的确是好消息,减轻了家庭的负担,解决了我们的燃眉之急。

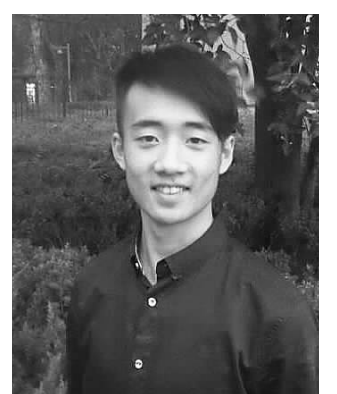
当我来到大连,踏进心仪的大学校门的时候,怀着一颗无比感恩的心。感恩父母的谆谆教诲,感恩对我学业有帮助的贵人,尤其是山东华兴机械有限公司的资助。正是因为我这样的“家”,才使我的求学之路更加顺利。因此,更加珍惜得来不易的学习机会,更加努力,不辜负“家”的帮助。

进入大学后,在学习上,我一直认真学习,成绩优秀,先后获得全国计算机等级考试二级证书、大学英语四级证书,并加入学校创新设计中心;在生活上,简洁朴素,勤工俭学,不乱花一分钱;在班级中,担任班里的团支书,服务于同学们,及时与辅导员、班导师沟通交流,深得同学们和老师们的信任;在课余活动里,积极参加有益的讲座报告,开拓思维,增长知识,与同学们去爬山、登高望远等等,这些都极大地丰富了我的大学生活,让我更加热爱、珍惜大学生活。

由于离家远,只能寒暑假的时候回家。半年一见,总是格外想念家人。和家人在一起的时候,会聊家常,分享彼此的生活。从与家人的谈话中,也了解了华兴的发展状况,了解到今日华兴发展得如此繁荣,由衷希望我的华兴我的“家”发展得越来越好。

在感恩中 奔向更高目标

初润泽(员工初汝彬之子)



人常说秋天是收获的季节。2014年的秋天,我的收获是最丰硕的,这一年我如愿考上了山东师范大学。从拿到录取通知书的那一刻,内心激动,无以言表。

回顾求学的日子,从小学到初中再到高中,经过十几年的刻苦和努力,终于取得了今天的成绩。在这期间,有自己的拼搏和付出,而付出最多的莫过于父母和老师。我生在华兴长在华兴,爸爸在华兴工作了20多年,我在家庭的耳濡目染中,对华兴逐渐积累了很深的感情,华兴就是我的家,华兴就是我的家。在我成长中,如果没有这个家做我的坚强后盾,今天的成功很难实现。

今天我考上大学,只是在成功路上达到的第一站,大学就像一个小社会,需要学习的东西太多了,只有充分利用这个平台,认真规划四年学业,抓住更多机会历练自己增长才干。

吃水不忘挖井人。对于今年的高考生,华兴又一次启动员工子女助学金,公司还专门为获奖的员工子女举行奖学金颁授仪式,公司总经理崔洪章在颁奖会上祝愿各位学子要在大学好好学习,借助优势平台,奔赴更高的目标,实现自己的理想,不要辜负父母们的期望。

作为华兴员工的子女,以后无论走到哪里,都不会忘记华兴公司对我们的资助和关怀。作为生活在大学校园的“华兴人”,我们会将这种关怀转化为激励,牢记华兴厚爱,学业日有长进,将来做一名对社会有用的人。