



远见



不能让环境左右心境

人生存在这个世界上,就免不了竞争,既然是竞争,就有强弱、高低、胜负之分。但却很少有常胜冠军,世界五百强排行榜,没有哪家企业是稳坐冠军座的。要跳出“其兴也勃焉,其亡也忽焉”的周期定律,长期存活下去,你就得时刻不忘创业苦,很多时候不是你不够努力,而是别人比你更努力,只有发扬愚公移山锲而不舍的精神,才能实现“生命不止,价值也不止”。

顺境不骄,逆境不屈,常境不懈。这句话使我常思,在形势好的时候要告诫自己不能骄傲、不能漂浮,在形势不好的时候我也告诉自己不能气馁、不能急躁。我们有时会感

叹,自己不是圣人,我已经很努力了,只是命运不好。放弃似乎是顺理成章,但往往是心有不甘,有时是你肩上的责任,有时是你骨子里不服输的信念,这些都支持着你要走下去,直面充满挑战的人生,以无往而不胜的信念走下去。

只有倒闭的企业没有倒闭的行业,为什么在同样的经济环境下,有的企业人心不散,订单不减,有的企业却应对乏力,人心涣散?困难、挑战、形势,都是逃避责任者的“挡箭牌”。人一旦消极,面对逆境也就剩下忧虑和抱怨,积极的人则在忧患中砥砺,在思考中前行。很多时候,并不是你不够努力,而是

别人比你付出得更多,与其说你运气不好,不如说你拼得还不够。没有超乎常人的努力,哪有超乎常人的回报。

我们不得不承认,人和人先天的资质、环境、起点、受教育程度是不一样的,有些人可能一出生就是含着“金钥匙”来到这个世界上,但这不代表他们可以不努力,先天的优越,也许是继续前进的绊脚石。

有句话叫:天道酬勤。事实证明往往那些不被人们看好的人更容易成事,这些人深知自己的处境,心存危机感,明白机会只能靠自己去创造,在艰难困苦、挫折打击中百炼成

钢。别人付出五分,他要付出十分的努力;别人享受生活,定期度假休息,他要五加二、白加黑的辛勤劳作、学习,他们把认准了的事情变成终生追求的目标,锲而不舍,正所谓自助者天助之,自弃者天弃之,任何事物的发展,都存在着相辅相成、相生相克的规律性,成功永远属于不懈奋斗和努力的人们。

孙宪华

(作者孙宪华系山东华兴机械股份公司董事长)

华兴钢构囊括三项国家级奖项

全国建筑钢结构行业大会于4月15日—17日在上海举行。会议对2014年度全国建筑钢结构行业优质工程和优秀企业进行了表彰。由华兴钢构公司承建的广饶国际博览中心荣获“中国钢结构制作金奖”,华兴钢构公司荣获2014年度“中国建筑钢结构诚信企业”,华兴钢构公司总经理张在勇获得2014年“钢结构行业优秀企业家”荣誉称号。

中国建筑金属结构协会副秘书长、建筑钢结构分会会长党保卫在2014年工作报告中,高度评价华兴钢构以科技创新为先导,推广应用波浪腹板绿色钢构建材,推动了中国钢构行业的转型升级。

在同期举行的“钢结构住宅产业化论坛”、“钢结构新技术、新产品交流会”上,华兴钢构公司作为山东省建筑产业现代化生产基地示范单位受到行业瞩目。公司展示的波浪腹板自动焊接装备及波浪腹板构件,以其显著的节材、节能、绿色创新理念及实践效果,受到斯洛伐克等外商以及上海、大连、甘肃、山东等钢结构制造企业的关注。上海通用金属结构工程有限公司当场表示近期到华兴参观考察,具体洽谈波浪腹板项目。

全国建筑钢结构行业大会有着建筑钢结构领域的“奥林匹克”之称,是钢结构领域影响最大、规格最高的行业盛会。大会每年举办一次,旨在研究建筑钢结构行业的发展趋势,传达以及落实钢结构行业相关的产业政策,加快钢结构行业转型升级。(周鲁宁)

观察



以客户需求为导向推进企业创新

刚刚落幕的“2015年第十五届中国厦门国际石材展”上,来自亚洲、南美和欧洲等30多个国家和地区200余名国外客商,来到会场直奔华兴展位。他们来,一是采购,二是打听华兴又有哪些新品推出。

范振春

由中国石材协会编制的《中国石材行业发展报告(2015)》白皮书不久前发布,白皮书不仅揭示了国内石材行业开始进入深度转型,而且对2015

年中国石材行业发展大势进行预测:在石材企业转型升级中,石材行业仍将保持平稳增长。

处在行业发展前端的华兴石材机械公司,将白皮书的市场分析与企业的自身发展相结合,进一步认识到,企

利他化经营

在“2015年第十五届中国厦门国际石材展”上,华兴石材机械公司展出的MZ600/30型石材锯切中心和桥式数控加工中心、全自动纵横切生产线、双臂双驱液压锯石机等新产品受到不同国家客商的青睐。

其中俄罗斯、印度、瑞典、玻利维亚和越南等客户签订商务合同,合同额2000余万元,这为石材机械公司2015年的发展带来了好兆头。

“在厦门石材展会上,华兴产品能吸引大批客户签单,得益于公司

业转型升级,创新是总阀门,在这场“创新竞赛”中,不同的企业有不同的道路,华兴的创新之道在于:以挖掘客户未被满足的需求为创新目标,以“量身定做”解决客户的实际问题为切入点,同时降本促效,达到双赢。

深挖用户需求。”石材机械公司总经理柴秀学介绍,这其中的部分产品,还引进了意大利技术,类似引进再吸收的新技术新产品,是赢得客户的利器。

(下转第二十二版)

两级“调度会”把脉后续发展

山东博兴县一季度工业经济运行及财税工作分析调度会4月16日召开。华兴公司总经理崔洪章参加会议并发言。

崔洪章说,面对全国经济下行的压力,作为企业,关键是积极有效的做好应对,提质增效,苦练内功,加强内控管理,增强造血功能,创新发展模式,激发全员创新、创业的干事激情,在逆境中实现更好地成长。华兴咬定发展不动摇,及时调整经营思路,不畏艰难,加快转调落地,奋力开拓市场,一季度公司各产业板块合同订单增长迅速,保持了正常的生产经营。

崔洪章在会议上表示,华兴将以“二次创业”为契机,以“产品科技化、市场国际化、项目基地化、资产证券化、经营资本化”为努力方向,加快转型升级,抢抓“一带一路”新机遇,积极探索混合所有制经营,在“体制和机制”、“平台和载体”、“资源和市场”三方面进行有效融合,形成企业新的增长点,以获得长期的、有效的发展,为县域经济的发展做出贡献。

为落实相关会议部署,崔洪章4月20日在公司内部主持召开一季度生产经营调度会,通报分析当前面临的经济形势和公司经营态势,明确今后工作的重点和具体措施,要求各公司进一步坚定信心,破解经济下行市场需求不足压力,加强量化分析,强化风险管控,千方百计促进各项指标持续平稳健康增长。

崔洪章说,面对当前形势总的来说各公司思路清晰,应对明确。当前宏观经济正在发生着积极变化,各部门、各公司及及时了解国家政策,用好、活用国家产业政策,从复杂形势中捕捉把握有利信号,在逆境中发现和培育积极因素,主动创新工作思路,凡是有利于激发活力、有利于公司发展的办法都大胆的尝试。各公司一要重视建立和谐劳动关系,二要重视技术创新工作,三要重视市场开拓,做好细分市场和开拓新兴市场的长期准备。(卜滢滢 胡兴国)

动态



孟加拉客商十年钟爱“华兴牌”

孟加拉锡莱特市ALIM公司总经理Ahsan一行,4月15日到华兴公司,就水稻割晒机业务进行考察并达成合作意向。公司副总经理王勇、总工程师韩涛、进出口公司总经理初殿民等分别陪同和参加洽谈。

据了解,ALIM公司十年前就与公司合作购买农业机械。作为公司国际贸易的老客户,对公司的产品是十分了解和放心。这次来公司看到新型的水稻割晒机主机结构紧凑,稳定性好,而且操作简便,特别适用于他们大面积的水田作业,同时还能享受孟加拉政府优惠补贴,决定批量购置水稻收割机。

华兴进出口公司在开拓国际新市场的同时,做好老市场、老客户的巩固和保持。今年以来,老市场尼日利亚、乌干达、俄罗斯、印度、埃及、土耳其、巴基斯坦、阿联酋等市场订单呈现增长趋势。(朱肖红)

华兴农机“定投”陕西市场反响好

“华兴移栽机效率高,一台能节省五六十个人工,很划算!”这是近日在陕西大荔县举办的露天蔬菜机械化生产现场演示会上,一位菜农对刚刚购买的华兴农机的称赞。除当场购买外,在这次演示上,很多菜农还和华兴农装事业部达成一批作畦播种机、双行移栽机购买意向。

华兴农装事业部根据陕西渭南地区蔬菜耕作习惯,加工了一系列蔬菜耕作种植机械,起垄覆膜机、双行移栽机、双行精量播种机、作畦播种机已在当地应用,反响很好,这次在大荔县举办的蔬菜机械化演示会,吸引了西安市、三原县等大批蔬菜种植合作社、大型农场菜农参加,菜农们认为华兴农机很适合当地西兰花、甘蓝、胡萝卜、西瓜等蔬菜机械化种植。(范振春)

华兴剪切中心异形加工获客户称赞

“华兴为客户着想,设备、技术先进,这次帮了大忙!”近日,华兴金属物流公司剪切中心急客户之所急,完成一批异形切割订单,受到客户称赞。

这批板材切割订单来自县城几个机械厂,多是异形件、小面板等零件,因为复杂繁琐很多公司不愿接手,情急之下,他们来到金属物流公司剪切中心。技术人员经过认真梳理图纸,并巧妙安排加工件排版顺序,利用数控火焰切割机精心切割,不仅节约了板材还提高了加工效率。经过两个工作日的抢时加工,高效完成了订单,客户对金属物流公司的技术和服务非常满意。(卞国凯)

华玻科技与天马相城共襄“浪漫”元素

近日,烟台天马相城住宅项目采用了华玻科技公司生产的高档双钢化夹层玻璃,与该项目的浪漫文化主题相得益彰。

天马相城住宅项目由烟台天马产业开发公司开发建造,包含海景别墅、绝美高层海景大宅、精品公寓等多种产品,要求门窗玻璃高端上档次。华玻科技公司先进的双室钢化炉等设备制作的玻璃产品,满足该项目需求,成为天马产业公司的合作伙伴,由于工程大,施工周期长,华玻公司按业主要求分批生产、分批发运,在保证玻璃质量的同时,在玻璃上粘贴卫生保护膜,采用木箱包装运输,减少玻璃划伤和沾染灰尘,确保高质量玻璃应用到工程中,达到高端美观效果。(马芳芳)