

远见

## 探索混合所有制做好“三项”融合

十八届三中全会《决定》提出“积极发展混合所有制经济”,2014年《政府工作报告》进一步提出“加快发展混合所有制经济”,随着各项改革次序深入,混合所有制经济的发展成为企业界谈论的焦点。

经过改革开放30多年的发展,虽然国企和民企的发展都已今非昔比,但是彼此的“身份”,市场准入、资源配置,公平、公正的环境等方面还是存在差异。国家提出发展混合所有制,实际上就是激发多种所有制经济活力和创造力,淡化所有制差异,促进各类企业优势互补共同发展。

目前大家在怎么“混合”上还有些争论,争论最多的是“国退民进”还是“国进民进”,我认为,混合所有制不是“谁吃掉谁”,不能简单地理解为国有化,抑或是私有化,不管是国企还是民企,做大、做强、做优是经营者共同的目的,混合所有制经济不仅是资本、股权的混合,也是治理结构和企业制度的混合,国企和民营要做好

“体制和机制”、“平台和载体”、“资源和市场”三方面的有效融合、互补,实现各种资本有机融合、优势互补,更能发挥效益。

体制和机制的融合是抛弃民企、国企缺点和弱点,把国企较严密的管理制度与民企灵活高效的经营机制结合起来,形成现代企业制度。国有企业已形成一套较为完整的组织结构和管理、制度,缺点是组织庞大、决策慢、效率不高。而民营企业一般发展历史不长,缺乏自身独立完整的管理制度,优点是反应快、决策快、执行力强、机制灵活、效率高。如果实现混合所有制的“联姻”,就能够取长补短,形成一个运转流畅、高效有力的企业。

平台和载体的融合。国有企业平台好,眼界宽,信息空间大,资本丰厚,人才培养机制相对健全,在政策把握、资源、人才等方面更有优势,而相比之下,民企自知先天基础不及国企,所以,苦练内功,在技术、服务、核心产品

研发上都精益求精,占领高端,培育了良好的发展载体。

资源和市场的互补。国企掌握了最优质的资源,可调动的资源多,而且资源的分配都是统一规划,对于市场的布局也是自上而下统一部署,而民企对市场反应相对更加灵敏,可以随时采取多变的应对政策,而且对客户的反馈意见、服务意识更强,只要结果是正确的,能创造效益,可以大胆的尝试,经过摸爬滚打积累起来的市场经验,如果再配置国企的资源支持,那将会拥有更大的市场格局。

通过混合所有制,把两种经济结合起来,两者相互借势,国企资源得到高效、灵活的配置,民企得到强大的资金、人才、技术支持,充分发挥市场的作用,实现资本的最大效率,将释放出“1+1>2”的组合正效益。

“混合”后的好处显而易见,但毕竟是一种“新兴”事物,双方文化的融合和创新需要更长的过程。我们既不

能盲目地放大混合所有制的好处,一蹴而就,也不能因为没有先例而停滞不前,重要的是迈出去大胆地尝试,勇于创新,与时俱进,跟上社会发展的步伐。民企要革除小业主抱残守缺的思想,参与到这场变革中去。同样国企也要革除积弊,完善法人治理结构,企业成为自主经营主体。

更重要的一点,探索混合所有制大家不能有私心杂念,不能成为阻碍发展的“绊脚石”。我认为只要从国家、企业、从企业中的大多数员工利益出发,推动混合所有制进程就不难实现,混合所有制这种新的所有制形态必将成为激发我国经济活力和创造力的动力源。

(作者孙宪华系山东华兴机械股份公司董事长)

动态

### 阿联酋“万吨工程”开始集港待运



由华兴钢构公司制作的万吨阿联酋球团厂项目第一批构件,11月28日起陆续装车集发天津港。

本批次计划发货量为1300吨,集港周期为5天。钢构公司要求核算部严格执行发货流程,制定装车计划、协调运输车辆,发货时除记录好箱号外,还要与客户驻厂监理见证发货并将唛头拍照留存。生产部检查打包清单、唛头、合格证是否一致,并抽调5名员工协助装车。此次的集中发货,在第一天共计发货8车300余吨,后续运输车辆、待发构件及人员配备等已协调到位,严把发货周期。(王健生)

### 华兴农机浙江农博会大秀“机器换人”

11月21日—11月25日,在以“电商换市”和“机器换人”为特色的浙江农博会上,华兴农装事业部自主研发的智能化设施蔬菜农业装备集成,成为代表性的农业装备之一。

华兴农装事业部抓住农业转型契机,将智慧农业进一步融合互联网思维,融合农机与农艺,自主研发出了涵盖自动育苗机、多功能移栽机、作畦机、收获车等十几种农业机械的智能化设施蔬菜农业装备集成。其中,移栽机能够实现调节行距、株距;装载有GPS定位系统的作畦机和喷药机,根据设定程序进行自动化作业;设计为气动装置的精量播种机节能环保效率高,整套农业装备体现了“机器换人”特色。(崔连军)

### 德州星凯国际门窗工程收尾

近日,工程总量达48000平方米的德州星凯国际工程已经完成门窗工程,各项检验检测全部获得通过。

德州星凯国际工程共8栋楼房,每栋33层。在施工安装过程中,华玻科技公司以高标准、高规格要求,在放线定位、安装窗扇、打发泡胶、密封胶的各个环节,按照统一标准进行制作安装,密封打胶时将铝料、玻璃表面的杂质全部清洗干净,并实时全程检验检测,保障工程进度和施工质量。门窗工程完成后,华玻科技公司组织施工队进入玻璃施工期,预计全部工程将在3个月内实现竣工。(吴秀)

讲述华兴人的故事

## 一个人的“阵地”

——记钢构公司废料管理员刘金厂



初汝彬

钢构公司废料场,又称废料回收场,在这里,无论夏热冬冷,总能看到一个忙碌的身影,在“孤军”地坚守着这块阵地,他就是钢构公司核算部废料管理员刘金厂。

刘金厂师傅今年60岁,作为一个已办理了退休手续的老员工,他在“废料”中做“回收”工作,不仅考验他的“慧眼识金”能力,还考验他任劳任怨的劳动态度。1980年,刘师傅来到公司时,华兴公司还名叫博兴县农机修配厂。在进入华兴的40个年头中,不说的别的,就这一千40年的敬业与忠诚,真值得当年年轻人学习。在这40年里,他先后干过翻砂工、抛丸清理工、润滑工等工作,一干就是几十年,坚守工作岗位,默默无闻、任劳任怨、用心负责地工作。在日常工作中,他严格要求自己老老实实做人,踏踏实实做事,积极、认真完成领导交给的各项任务。(下转第十四版)

## “鸟巢”施工方案制定者李久林:

# 大跨度城建工程 波腹板优势突出

北京城建集团和华兴公司共同组织的波浪腹板推广应用研讨会,11月28日在北京城建集团培训中心举行,与会人员就加快波浪腹板钢结构在城市轨道交通工程中推广应用,波浪腹板技术背景及工程应用范围等方面进行研讨。北京城建集团工程总承包部总工程师李久林、清华大学教授郭彦林、华兴石材机械公司总经理柴秀学等参加研讨。

曾经参加过鸟巢工程施工方案制定的李久林高度评价波浪腹板节能、节

材优势和在城市建设中的重要作用。李久林说,波浪腹板钢构件在地铁站、航站楼、列检库等大跨度钢结构工程中有传统H型钢不能比拟的优势,波浪腹板钢构件在北京城建集团设计施工的北京地铁六号线和青岛轻轨交通、郑州地铁等工程的成功应用,进一步表明了波浪腹板的应用优势。李久林表示,北京城建集团将进一步加大波浪腹板的推广力度,在城市轨道交通、坑道支撑及围护支撑等工程中要优先使用这

一新型材料,并鼓励设计人员优化建筑设计,大胆应用波浪腹板新型材料,真正让钢结构成为绿色建筑,让绿色建筑引领城市建设的方向。

清华大学教授郭彦林对波浪腹板理论的最新研究成果波形钢板剪力墙及大跨度拱形钢结构稳定承载力设计理论做了讲述,并就波浪腹板工程设计施工问题做了详细解答。郭彦林教授希望华兴公司加快波浪腹板推广,特别是第二代波浪腹板焊接设备加快研制,希

望更多的钢结构专家和设计院所研究和设计使用波浪腹板钢结构技术,助推我国钢结构领域的转型升级。

会上,华兴石材机械公司总经理柴秀学介绍,华兴公司波浪腹板工程应用及二代波浪腹板焊接装备研制情况。北京城建集团钢结构设计施工和新技术推广负责人表示,波浪腹板替代传统H型钢节材效果和成本优势明显,今后将在工程中推广使用波浪腹板新型构件。(胡兴国)

现场

## 让客户在寒意中感受华兴温度



华兴业务代表“登门入户”,为合作伙伴添油加劲

范振春

随着入冬以来最大的一场寒潮来袭,人们感受到冬天比秋天寒冷了许多,恰如当前的钢铁市场,受国家限产、钢企升级转型等因素影响,上下游企业正在经历着钢铁市场上的一路降温。

这是寒风四起的一天,但为了做好客户工作,华兴金属物流公司市场部销售员范博松披上寒衣,按照既定计划,专程向客户解释未能发货的原因。

实际上,尽管钢铁市场不振,由于华兴运营了中国钢铁超市电子商务平台,又与多家银行做“融物通”业务,与山钢、中钢装备、河北钢铁集团、首钢、鞍钢多家大型钢企形成战略合作关系,

相对来说,华兴的钢铁交易应该算是冷中见热,这得益于华兴的实力积累,得益于华兴的品牌力量,也得益于像范博松一样的销售精英。

在去兴福钢铁市场的路上,客户电话不断,“范经理,我们的货怎么还没有发啊,我们等你们一个月了啊!”语气明显带着埋怨。这一头的范博松回应道:“李经理,我正在往你那边赶,很快就到,有话咱们见面说。”

到了兴福钢铁市场。市场确实冷清——这真是巧合,这句话,一方面指的是钢铁市场的经营形势冷清,另一方面指的是这天阴天,雨蒙蒙的,往常热闹的钢铁市场,冷清人少。

进了客户李经理办公室,李经理的脸色像这阴冷的天,毕竟,几百万元的

货款付出去,但钢卷迟迟没收到,搁谁谁不急?

面对李经理的怨气,范博松解释道:“我知道你着急,如果只是电话里跟您解释显得我们诚心不够,所以我特地赶过来当面给你说明情况……”

“这发货时间拖得太长了,今天是第27天了,到底遇到什么难处了?”

“是啊,我也没有料到拖这么长时间,当初订货时,上游的钢厂有承诺,后来,钢厂又给我解释,前期因为召开APEC会议停止生产,后期开工却要很长时间。”范博松解释道,您知道的,钢厂停炉容易开炉难,而且生产出来的钢卷,钢厂要先满足自己需用。我们很清楚,这是咱们第一次合作,可是,钢厂实际情况如此,我们只有共同承受。

“只要发货,先给我发啊,我小门小户拖不起啊。”

“这个必须的,我已经派人在钢厂盯着了。”

有问有答,李经理的心情好了许多,气氛也缓和了许多。

从李经理办公室出来,范博松又奔向下一个常姓客户。实际上,李经理就是这个常姓客户介绍的,而常经理又是由另一个客户介绍的。范博松之所以有这么多个客户,源于他讲诚信,处处为客户着想,和常经理第一次合作,就考验了范博松处处为客户着想的销售理念。

那一次是从河南安阳一个贸易商那里定的货,贸易商发过钢卷照片后

说,这批钢卷有点小问题,但是影响不大,当时,常经理也看了照片,然后同意发货的。可是等到钢卷发来后,才发现

问题严重,由于钢卷发生变形、破损等外观质量问题,常经理找了几家工厂,都没有愿意对钢卷进行再加工的。范博松也很为客户着急,一连7天,不干别事,专门为客户找钢卷加工工厂,最后,好不容易找到一家,可是,那家工厂因为要对钢卷外观质量问题进行处理,多要处理费10000元,范博松自己付了这笔费用。后来,常经理知道这个事情后,非常感激,两人从此成为好朋友。常经理不仅自己经常和范博松合作交易,还给范博松介绍了几个做同样贸易的朋友,其中就包括李经理。

很快,范博松就到了常经理厂区,常经理早已在办公室门口等着了。

“对目前的钢铁市场,华兴接触面广,你们怎么看?”沏好的茶没喝上几口,常经理的话就直奔主题。

常经理的宏大提问,范博松根据钢厂实际情况,根据华兴的“中国钢铁超市”的运营数据,还结合国家政策,和常经理进行了探讨。常经理对范博松的分析很认同,最后,他一再叮嘱范博松,只要范博松认为时机成熟,就一起再做一笔“大单”。

市场低迷,但是,作为销售员的思想不能跟着低迷,市场总是存在的,只要你努力就会有收获。范博松就是带着这种思想,顶着严寒,奔波在钢铁销售的路上。