



主管:中国企业联合会 中国企业家协会

主办:中国企业报社

新闻热线:

010-68735719 0543-2127731

http://www.zqcn.com.cn (中国企业网)

http://www.huaxing.net (华兴公司网)

E-mail:jinrihuaxing@163.com

主编:江金骐 E-mail:janche@sina.com 校对:王培娟 美编:王祯磊

远见



经营企业就是经营良心

有一件事情,至今想起来仍然很有感触。

有一年,我到尼日利亚考察,意外收到尼日利亚客户朋友的邀请函,参加他儿子的婚宴。宴席期间,我们不但受到席间最高礼节的接待待遇,客户还把我们介绍给当地很有影响力的企业家们。对我来讲,一个企业经营者为什么会受到如此高的待遇,后经客户介绍,他朋友的企业也全用上了我们华兴生产的石材加工机械,给客户朋友带来了巨大效益,他把我们介绍给了更多的客户。从这件事上我认识到,产品即人品,做事先做人,做销售先要销售自己,经营企业就是经营良心。

说到“良心”,很抽象,它看不见摸不着,却实实在在存在于每个人的内心深处,而且是人性最善良的那一面。

做企业和做人一个样,除了遵守法律还要遵守道德标准和道德底线。这些年,我一直遵循三个原则:一是产品质量要过硬,对客户负责。二是要善待我们的员工,对员工负责。三是企业生产经营要顾及生态环境,发展绿色、节能、环保产业,不能为了单纯地追求自身利益,以牺牲自然环境为代价,要对周围的老百姓负责。这也是我们华兴的“标准和底线”,企业每天进出的是真金白银,但做的是“良心买卖”,没有广大员工的努力,没有客户的认同和支持,企业就无法持久生存下去。

产品质量企业“良心”的集中体现,生产出的产品流入社会,是要为客户带来效益,为员工带来收入的,做不好产品,首先对不起的是自己做人的良心。关于好企业的标准也许有千条万条,但归根结底只有一

条,那就是“良心”。换个角度想,如果你是消费者,你用的东西粗制滥造,吃的不健康、不卫生,你还会去购买这样的商品么?当然不会!不仅你不会买,而且你还会劝说你的家人、你的朋友都不要买,没有人买,没有效益,企业何以生存。所以,良心就是市场、就是信誉,就是员工的饭碗、企业的效益。

我们经营企业,一方面要为社会创造有价值的东西,持续地让客户满意。通过努力,企业得到应有的财富和社会认可。另一方面,也是最基本的,就是要为员工提供生活保障,善待好我们的员工。因为员工才是企业财富的创造者,员工心情好,创造力强,我们的产品质量就高。员工满意了,积极性调动起来,就会用心工作,使客户满意;客户满意了,企业经营效益就更好。从这一点上

看,客户不仅仅指的是外来的顾客,我们的员工同样是客户,一流的产品需要一流的员工支持生产。作为部门和公司的管理者,一定要善待员工、尊重员工、关爱员工,时时给员工以鼓励和帮助,为大家创造一个快乐的工作环境,对得起企业生存的价值。

还是那句话,经营企业就是经营良心,做事先做人,做人讲良心,将心比心,时刻不忘肩上的责任,不忘干事业的初心。

(作者孙宪华系山东华兴机械股份公司董事长)

华兴科技成果获山东省科学技术进步一等奖

日前,由华兴公司组织申报的“钢结构腹板波折轻量化关键技术与工程应用”项目,荣获2014年度山东省科技进步奖一等奖。

波浪腹板作为普通H型钢的一种改进形式,是一种新型、高效的钢结构构件,替代传统H型钢可节约钢材30%以上,具有跨度大、重量轻等优点。华兴公司以钢结构腹板波折轻量化关键技术为突破口,创新研制中国第一台波浪腹板自动焊接设备,并率先应用于钢结构工程,填补了国内空白,推动了我国钢结构领域的转型升级。目前,华兴钢构生产的波腹板构件已成功应用于北京地铁工程、重庆等地的工程。

近年来,华兴公司十分重视科技创新工作,先后承担多项国家、省、市科技计划项目,获得专利83项,获国家级重大新产品6项,先后被认定为国家级高新技术企业,国家火炬计划重点高新技术企业,中国建材自主创新贡献企业、中国建材自主创新材料孵化基地。公司先后主持和参与制定了8项国家标准和行业标准,波浪腹板钢结构应用技术列入全国建设行业科技成果推广项目,波浪腹板自动焊接装备列入国家重点新产品——国家战略性创新产品。(胡兴国)



华兴钢构生产的波腹板构件已成功应用于北京、重庆等地的地铁、桥梁等工程项目。

市场竞争 标准制胜

范振春

德国的工业4.0,被认为是全球制造业未来发展的方向。

推行工业4.0,重在8个关键领域有所突破。首先是工厂标准化,借助智能工厂的标准,将制造业生

产模式推向国际市场,以标准化提高技术创新和模式创新。标准化被放在这次工业革命的最前沿,由此可见德国对标准化的看重,难怪有人说,要想在市场中攻城略地,标准化就是“尖端武器”。

标准化被赋予“重器”之功效,华

兴算是有预见的“先行者”。多年来,华兴在主持或者参与有关产品的国家标准、行业标准制定方面建树不断,近日又传来喜讯,由华兴主编的《多功能数控石材加工中心》、《数控串珠绳异型石材加工机》两项建材行业标准,获得工信部批准。至此,

有华兴参与制定的国家标准、行业标准已达八项。而最近这两项,更是十八大后,是华兴在石材行业推出的两项新标准。对华兴来说,这是推动中国石材机械行业冲向国际市场的主动作为,更是华兴对依法治国、依法治企的责任担当。

大企业的担当

石材加工,已有千年历史。现代社会,随着科学技术日新月异,这门古老的加工技术已从传统迈向数字化,尤其在互联网经济格局中,以电脑智能化为基础的设备开发和数控技术,发展可谓日新月异。山东、福建、广东等地一批石材机械企业在吸收和消化国外先进技术的基础上,进一步提升了国产石材机械的加工制造水平,华兴就是这批企业中的“扛大旗者”。

一个行业只有在统一的标准约束下,才能健康地发展,罔顾规则、各行其道,势必造成市场混乱。这种现象,已在乱象丛生的快递业中找到“下脚料”,高延误差率、高损毁率和高遗失率的民营快递“三高”,以及暴力分拣、面单信息泄露等问题,让业内专家一次次呼吁:尽快出台快递业服务标准已呈迫切之需!

石材机械行业当然不同于快递行业,但因行业标准缺失造成行业竞争混乱、同业相互耗损的现象也普遍存在。为了适应市场需求,扩大石材制品的深加工能力,提高中国石材机械在市场上的整体竞争力,

华兴针对我国国情,研发出具有高技术含量的数控石材加工中心、数控串珠绳石材加工机,这两种石材机械,代表了我国新一代石材加工设备的制造水平。

就像好宝贝人人见了都喜欢。内

许多具备相当制造能力的机械制造商,看到华兴的这两种先进设备,也使出了浑身解数,于是市场上同类产品竞争激烈,这也导致市场上的类似产品良莠不齐。由于主要生产石材的生产厂家,都有本企业的生产标准,所采用的技术参数各不一样,所以最后从生产线上走下来的产品质量难以控制,这不仅破坏了市场环境,也为终端消费者埋下隐患,

为生产厂家带来人力、物力、财力上的损失,更重要的是行业信誉度受损。

乱象呼唤“典治”。华兴意识到,比推出新品更重要的是推出产品标准。华兴作为多次主持或参与多种石材加工设备的国家标准、行业标准制定工作的企业,在这样的产业形势下,毅然带头挑起了制定这两种石材机械的产品标准的重担。

华兴发挥优势,按照规范、权威、迅速、有效的要求,制定出相关产品的行业标准,这对规范相关石材机械的生产,帮助我国企业更好地参与国际竞争,其意义不言而喻。

(下转第二十六版)

动态



华兴石材机械助推住宅产业化



一款主要用于混凝土墙体材料磨平抛光的专用磨抛机,近日在华兴石材机械公司研制成功,住宅产业化混凝土墙体材料外观处理因此得以解决。

当前住宅产业化已呈现燎原之势,做好混凝土墙体材料外观处理成为加快施工时间,提高墙体外观质量的关键。华兴石材机械公司通过对多个住宅产业化基地进行调研,并结合生产厂家混凝土制品的规格进行量身定制,推出的产品具有自动化程度高、操作简便、效率高等特点,非常适合带有饰面板的墙体、阳台等材料的外观处理。(胡兴国)

呼应



让华兴门窗嵌入千家万户

裴海刚

中国门窗行业近几年来发展迅速,国内从事门窗生产的企业超过3000家,主要分布在珠三角、长三角、东北三省、环渤海地区、西南地区,以及中原腹地等地区。华玻科技股份公司位于环渤海地区,是近年来以玻璃为主导产品迅速崛起的企业,董事长孙宪华“五化”发展理念的提出,对华玻的发展具有及时的指导意义。

品牌落地

近年来,人民生活水平大幅提高,门窗消费由必需性转向了实用性、适用性。受这一趋势影响,未来的年轻人,不仅是门窗消费的主力军,他们的观念也将改变市场取舍。

以往的功能性需求将转为时尚化、个性化的享受,门窗已不仅仅是纯粹的家庭装饰,人们还赋予它追求时尚、张扬个性、享受人生的内涵。求新、求变将是未来门窗消费的主流,因此产品的更新速度将会愈加快速,更新周期将逐渐缩短,这使得各专业门窗制造商面临更大的挑战。为此,门窗产品必须做好产品创新、增加产品附加值,逐步向铝木复合、木门窗等方面发展的准备。

在产品创新过程中,应该注意到同质化问题在门窗行业时有发生。同行间互相学习、互相交流是正常的,模仿可以提升效率,但不能照抄、照搬,不经过自身研发的抄袭,不但不能提高企业拓展的能力,反而会使创新能力萎缩。

产品可以复制,品牌独一无二。产品可能很快过时,而成功的品牌却是永恒的,因此,华玻应该将“产品科技化”与品牌建设相结合,通过自己创新的科技化的产品,创建华玻的品牌。

做强产业链

纵观门窗的发展态势,门窗业将在生产领域与销售领域展开更为残酷的竞争。

在生产领域,中国门窗的主流风格日益凸现。对具有浓郁中国文化特色的新中式家装,欧式新旧古典与现代元素,也成为中国门窗市场上的明显流派,将得到众多消费者的追捧。其次,东南亚国家会承接中国低端门窗制造业的转移,但这对中国门窗出口的影响有限。

以越南为例,由于受基础设施落后、熟练工人短缺、能源供应不足以及产业配套缺乏等因素制约,越南等国短期内难以达到珠三角地区门窗产业的繁荣程度,珠三角地区在转移了大批低端地板加工企业之后,向地板设计与营销总部的方向演进,以此与越南等国形成产业互补,未来在珠三角与东南亚地区形成一个跨国的门窗产业新区。

鉴于此,随着华玻公司外贸业务的发展,门窗将采取与外贸企业合作的方式,形成新的产业链。

学会傍大佬

由于门窗产业高度竞争,门窗服务业的市场需求会成倍放大。

以往以产品打天下的老经验、老客户将为今后公司的发展打下基础,特别是在销售领域,华兴的门窗产品经过十年的发展,在不断开拓市场的同时,与一些周边知名的房地产开发商如豪门集团、鑫都置业、华都置业等企业都保持着良好的关系。

在小企业大批消失、大型企业采取以品牌夺取产业高地、产业链重组的情况下,华兴与这些房地产开发商应强强合作,在此基础上,再对生产规模、营销渠道进行变革,比如公司日前推出的具有浓郁中国文化特色的新中式、欧式新旧古典与现代元素玻璃产品,得到众多消费者的追捧。

华玻在加强自身发展的同时,积极与其他企业合作,实现强强联合,在产品科技化、市场国际化、项目基地化方面不断开拓创新,华玻借“五化”之智,在生产经营上狠下功夫,将会创造门窗行业更灿烂的明天。