

融入“一带一路”推进“项目基地化”



2014 年，石材机械公司引进了国外知名公司多功能桥切技术和控制软件，国内最高水平的多绳锯产品即将进入全面试产期，世界首创的弧切式花岗岩框架锯的研究与试验有条不紊地进行，以纵横自动切机和机械手为核心的规格板流水线明年将批量投放市场，双臂双驱锯石机也会在秒杀单臂组合锯的期盼中为我们带来可观的效益。

在新的一年里，石材机械公司以创新的思路、积极的作为开展各项工作。一是充分发挥国际和国内销售人员积极性，集众人智慧着力打造适合市场销售和服务的平台，创新营销模式，把推销产品转变成为客户寻找最合适的盈利模式；以大合同、大订单、大工业园区的装备配套建设为重点市场，集中人力财力，重点突破；二是适时适

度地推进石材矿山业务范畴；三是继续搞好产品的横向联合，与上海、福建等知名石材机械装备制造企业在大板生产线和矿山机械设备方面开展合作，弥补公司在石材加工产业链中设备的缺失，最大限度地发挥我们的销售队伍优势，并为市场销售人员快速简洁的提供成套产品；四是继续营造波浪腹板数控生产装备市场销售氛围，促进重型波浪腹板的试产进度。依托即将成立的北京分公司的人脉关系，将波浪腹板设备融入“一带一路”西部开发与国家战略，并使其成为转方式调结构的标志性产品；五是认真督促技术部门开展好追风行动，即是在充分划分实施小组和责任人的基础上，选定目标产品，千方百计不遗余力的跟风求进。

“总包资质”助华兴跻身高端建筑市场



展望 2015 年的国内形势，“十二五”规划即将收官，国家一些尚未完工的在建工程和尚未动工的大项目建设进度将有所加快，将带动相关的固定资产投资增加；政府为了避免经济增速过缓将适当扩大公共设施投资，围绕铁路、基础建设、航空机场、水利工程环保等方面的投入将加大。这些对华兴钢构无一不是机遇，2015 年，钢构公司重点在以下几方面开展工作。

进一步加快品牌建设和产品转型。钢结构行业竞争形势严峻，普通的门式钢架、轻钢工程已经不适合公司的发展需要，公司已是国内排名第四的一流公司，产品应向大型和重型钢结构转型。广大员工通过 2014 年就能感受到，车间内轻钢工程正在逐步减少，重型构件和大型工程增多，多年的努力积累的品牌效应正在凸现。所以，公司必须重视品牌建设，加快经营模式的转变和产品转型工作。加大海外市场的营销力度，扩大出口工程的销售份额；和国内大公司合作，加强在超高层、桥梁、大型空间结构领域的

影响力。

继续加大对产品质量的提升力度。公司要以品牌抢占市场，就必须提升产品质量，要靠质量竞争来积累业绩，才能做出品牌，才能进入高端领域竞争，才能争取更大的利润。2014 年钢构公司抓管控、提质量，保证了美标认证的顺利通过，才签下了阿联酋万吨大单，才有了下半年的几个大的合同，所以严控质量工作是产品转型的关键。

利用好总包资质，承揽总包工程。运用好总包资质平台，拉长产业链条，进入建筑产业的高利润领域；搞好项目分包，在不占用公司资金的情况下为公司争取新的利润增长点。

做好非标钢构和精品钢构。利用好我们集团公司的优势，多承揽高附加值的设备构件、非标构件。比如今年的东营提油机游梁，占用资源少，利润空间大，能充分利用我们的设备优势。另外，我们可以和高端人才、单位合作，进行科技研发，增加产品类型，扩大市场占有率。

如期打造一流大宗商品交易中心



新年新目标、新一轮的考验重任在肩。2015 年，金属物流将以创新商业模式、提升自营比例、加强风险控制、降低费用、加快应收账款回收及存货周转等为工作重点，在保障资金需求的情况下实施“瘦身”的经营发展思路，确保完成全年目标任务。

巩固现有业务增量，拓展高附加值业务。继续优化联合采购、直发、现货短倒销售等模式，继续探索与启润、建发等单位的托盘业务模式，形成以华兴仓库为核心，辐射周边，并针对博兴及周边市场，展开多重合作，实现共赢。煤炭业务从单一煤种向多煤种扩大。做好终端户的开发和维护，提高服务质量，努力构建采购、销售、加工、配送、信息一站式服务体系。适时探索与我的钢铁钢银平台的合作模式，充分发挥 3 号仓储功能。按照战略规划，开展期现货套期保值业务。

加强融物通业务风险管控，促进供应链业务向周边区

域延伸。面对钢铁行业的持续低迷，做好现有融物通业务的风险管控，防止发生问题。借助建行、工行、民生、恒丰等银行的监管资质加大对纯监管业务的开展力度，计划开发 3—5 家纯质押监管客户。同时与进出口公司合作开展对外贸易出口，走向国际，增加新的利润点。在风险可控的情况下，积极推进与北京银行的业务合作，寻找并扩大在兴福、泰安等市场的合作机会。

加快华商金属板材交易中心的筹建，为企业发展增添新活力。按照省金融办的批复，确保 3 个月内，完成山东华商金属板材交易中心的各项筹建工作，确保交易中心能够如期上线运营。进一步完善各项业务规则和管理制度，规避操控风险。做好市场营销和新品种的调研上线工作，积极研究落实相关配套服务，为交易中心的顺利运转做好保障。同时对中国钢铁超市现有客户进行梳理，发掘有潜力的客户，结合平台仓储、物流、交易等服务实现平台的上量。

建设“三个平台” 抓好农装骨干项目



2015 年将是更加具有挑战的一年，但同时也蕴含着更大的机遇。农业装备事业部在市场、产品、项目、合作、内控管理等方面工作思路与措施如下。

市场方面，重点开发蔬菜和烟草两大行业，坚持以市场需求为目标，打造蔬菜机械三个平台的全程机械化，做好蔬菜种植重点区域的市场开发；围绕南方烟草市场，紧紧抓住国家政策，积极开拓烟草市场，寻找更多的合作伙伴，扩大市场占有率。

产品方面，全面发挥产品导向作用，做到技术部与产品试制部两翼齐飞，做好产品的研发和试制，做到产品科技化，加快实施创新驱动发展战略，推动以科技创新为核心的全面创新，围绕多功能田园管理机和蔬菜全程机械化产品做好优化、改善和延伸。

内控管理方面，借助 ERP 和精益生产管理，结合事业部工作的实际特点，规范完善工作流程，降低采购成本，达

到增供扩销的目标。同时合理调整好员工的工作量，确保均衡生产，保证员工的收入稳步提高。

科技项目方面，依托项目合作拉动研发新产品，大力实施项目带动战略，集中精力抓好重大骨干项目。

合作方面，继续加大与各大科研院所合作，为农业发展造势鼓劲。研发一批具有市场前景好，竞争力强的产品，做好拱棚覆膜机、大蒜收获机、播种机、小区小麦收割机等产品的研发与试制；继续做好履带式喷药机、移栽机、毛豆收获机的研发。

技术方面，了解市场需求，掌握技术核心，夯实产品市场竞争力，重点研究和掌握好打捆技术、履带底盘技术、液压升降平衡技术、方体苗传输控制技术。

2015 年，我们将围绕集团公司下达的全年任务，结合农业发展实际加快发展，有决心有信心完成全年任务目标。

“科技产品化”助推全产业链发展



按照“总体规划、分步实施、重点突破、循序渐进，适应经济新常态，推进‘五化’建设”的整体思路，华玻公司 2015 年重点要做以下工作。

积极开拓市场，创造营销业绩。为更好地适应市场需要，加大开发国内市场力度，根据公司的战略规划及市场分析，实施以区域为单位的大区销售负责制，针对国内市场，主要划分北区、西区、东区三大市场区域，并在各区域加快开发经销商运营模式。

借助互联网平台，实现电商运营模式。在微网站、微网店基础上，借助中国制造网搭建电子商务平台，开发国内、国外的销售市场。

借助产业优势，加快推进集成装饰装修产业化模式。公司已经获得建筑装修装饰工程专业承包资质，可

承建大面积的室内、外装修装饰工程，借助这一产业优势，形成玻璃、门窗、幕墙室内外装饰装修材料的专业化和标准化的生产制造，打造具有华兴特色的“一站式”装饰装修服务。

继续创新技术，研发新产品。继续对传统产品进行升级改造，优化产品结构；正在研发的玻璃切割机和工艺玻璃喷绘机设备，争取在 2015 年投入生产经营，使公司的核心竞争力再上一个台阶。

优化再造工作流程。针对三个事业部车间工作流程不规范、生产效率不高的现象，以“简洁”为原则，减少不必要的中间环节，重新界定各部门的工作职能，编制工作流程，使公司走上更加规范化、更加标准化的生产道路。

企业文化



华兴公司领导参加《翰墨春秋》首发式

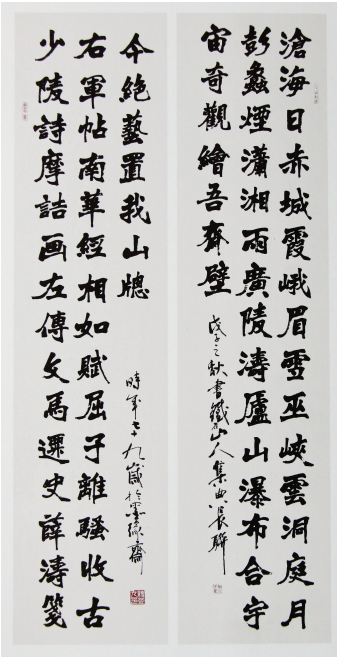


魏登九简介：
魏登九 1930 年 10 月生，字子阳，号蒲姑子、蒲姑一叟，斋号墨人居、墨缘斋，山东省博兴县中辛安村人。出身书香世家，六岁启蒙于私塾，接受儒家文化熏陶，一生结伴书法，书体涉猎篆、隶、楷、行、草。长期从事教育、文化工作。1980 年离休后受聘于山东华兴机械股份有限公司，担任华兴石材雕刻艺术顾问，从事石材雕刻创作指导工作。

1 月 2 日上午，华兴公司原石材雕刻顾问、博兴县知名书法家魏登九先生《翰墨春秋》一书发行暨从艺七十年座谈会在博兴举行。受公司董事长孙宪华、总经理崔洪章委托，公司副总经理王勇出席活动并致辞。

王勇向魏登九先生书法艺术《翰墨春秋》一书的发行和从艺七十年座谈会的召开表示热烈祝贺，高度评价魏登九先生多年来倾心书法，为传承文化艺术做出的贡献。回忆了魏登九先生在担任华兴石材雕刻艺术顾问，从事石材雕刻创作指导工作，对华兴企业文化和传承产生的影响。

魏登九先生受聘于华兴工作期间，以其深厚的书法艺术功底，创作的石材雕刻艺术品供不应求，家喻户晓。很多员工受魏老师书法艺术熏陶，学练书法，公司书画协会的很多成员曾受过魏老师的指导和教诲，魏老师对登门请教、求字的员工、同事，有求必应，与员工、同事结下了深厚的友谊，为华兴留下了一笔宝贵的精神和物质财富。



信心 担当 稳中求进

（上接第十五版）

又立“硬支撑”

础润而雨，未雨绸缪。

早在 2009 年，华兴就开始进行“转方式调结构”，经过这些年的努力，形成了“以波腹板钢构件推动钢结构、以波腹板设备推动机械制造和以电子商务推动金属物流转型升级的产业发展模式”，石材机械利用波浪腹板设备，实现了助推发展；钢构波浪腹板助推传统钢结构的转型，确保有活干，有大的工程，还获得了国家住建部颁发的房屋建筑总承包一级资质。

金属物流、贸易行业是这次洗牌的重中之重，有电商平台的助推，保障了业务的有效发展。“三个助推”对整个产业链融合发展起到较好的拉动作用。

2014 年重点项目推进顺利。波浪腹板自动焊接设备销售呈上升趋势，《波浪腹板钢结构应用技术及生产装备研发》获得 2014 年住建部颁发的华夏建设科学技术二等奖；《钢结构腹板波折轻量化关键技术与应用》项目，荣获 2014 年度山东省科技进步奖一等奖；介于期货与现货之间交易模式的华商金属板材交易中心获山东省金融办批准筹建。“智能化设施农业装备集成”列入 2014 山东省自主创新及成果转化专项计划并获专项资金支持，石材机械公司双臂双驱组合锯填补国内同类产品空白。

2014 年影响力进一步扩大。公司列中国机械工业百强第 32 位，钢结构全国排名第四，获得国家住建部颁发的房屋建筑总承包一级资质，中国建材机械行业排名第三，《三提一优企业管理模式的实施》荣获山东省企业创新管理成果奖。华兴牌田园管理机、石材锯切中心同获山东名牌，中国钢铁超市获得山东服务名牌；公司“H”商标被连续认定为山东省著名商标，公司品牌影响力继续提升。

新年要抓新机会

“在看到成绩的同时，我们必须清醒地看到工作中还存在许多不足，前进道路上还有很多困难和问题。”公司总经理崔洪章在总结过去一年成绩的同时，对经营中存在的问题“揭了短”。

“体制、机制、制度建设任务还相当繁重。有待进一步理顺，管理方法、手段还相对粗放，集团管控能力、协调配合能力、执行力、工作质量和效率等有待持续提高……”

孙宪华董事长也指出，在看到当前经济形势不利的同时，必须看到有利条件和积极因素。一是经济全球化发展迅速，国际产业分工和国际经济秩序加速调整，“一带一路”的推进建设，为华兴参与国际合作与竞争提供了更广阔的舞台；二是国家将深入推进现代制造服务业健康发展，将为机械装备和金属物流电子商务带来新的增长点；三是国家将继续推进新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化，加强中西部地区基础设施建设，旧城改造和新城建设中，推动建筑工业化和新型材料的使用，这些都为我们的钢结构、波浪腹板、工艺玻璃等产业带来新的机会。

目前，科学发展苑机械制造车间已完成基础施工，波腹板二代设备正在加紧试制；山东华商金属板材交易中心已获省金融办批准筹建，将成为省内一流的大宗商品交易平台。