

【新常态·大讨论】

华兴公司董事长孙宏伟提出,2015年的华兴将以提高发展质量和效益为中心,以不抱怨、不懈怠、不放弃的心态适应新常态。为此,各部门、各公司负责人积极响应,表示在新的一年里,以全新面貌迎接新挑战。

看脚下 望远方 搏未来

王桂亮

2015年1月,在达沃斯经济论坛的多个场合,李克强总理针对国内经济形势,就创新创业、产业集聚、产业结构调整等主题进行了深度的阐述,指出了未来的中国,将主动适应新常态,力争实现经济“双中高”。一时间,产业集聚、市场创新、转型发展、顺应趋势、整合资源、推进改革等,成为舆论热门词汇。

他山之石

与总理的理念相呼应,国内经济领域也在积极推动创业、创新、产业集聚、平台整合。创新工场、小米、华为等业内翘楚表现抢眼。

海尔则成为家电行业变革的激进者。2013年海尔应对互联网冲击,开始推进小微企业发展,人人皆“创客”,小微创业平台不仅只对员工,同时也对社会各界开放,小微企业可以自主经营、决策、分配,可以直接面向用户,积极参与新经济,拥抱工业4.0时代。

海尔创客模式和打破固有的组织形式以及创新的商业模式商业体制,对全球一流人才的吸引、对创新孵化机制的理顺,都起到有力的促进作用。不但如此,通过吸引风投、管理层跟投等方式,有力促进了自主创

按照2014—2015年华兴集团总结报告的精神要求,在经济新常态的大环境和新形势下,2015年,华兴工业地产将看脚下、望远方、搏未来,积极实施走出去的战略。

新、创业和资源的有机整合。

踩准步点

宏观政策环境、经济环境和业界发展背景,为华兴工业地产的经营提供了厚实的产业基础和巨大的施展空间。“新常态”条件下,工业地产所面临的挑战和机遇并存。

工业地产是投资驱动型产业形态,致力于打造产业集聚平台,与互联网、移动经济为代表的新经济、创新创业经济密切相关,并可通过产业集聚、小微企业聚集、中小型企业聚集、瞪羚企业聚集等效应,汇

集周边具有高科技含量、高管理水平、高产品附加值、高成长性、高效能资本吸引等特点的“小巨人”企业,形成区域经济发展的助推器,并作为区域经济增长,为地方城市注入动力和活力。

目前,随着全国、全球性的新经济发展,工业4.0时代的到来,来自产业内部的创新动力已经觉醒,工业地产或产业地产,越来越呈现出广阔的发展前景,越来越多地发挥出物理平台、产业辐射、产业推进孵化器、创新和创业引领、延伸和完善产业链等综合性功能,不但能有效提高企业自主创新能力和市场竞争力,在区域经

济中的作用也日渐突出。按照2014—2015年华兴集团总结报告的精神要求,在经济新常态的大环境和新形势下,2015年,华兴工业地产将看脚下、望远方、搏未来,积极实施走出去的战略。适应新常态,就是首先要认识新常态的本质,不断适应市场,并持续寻找适应新常态的可行道路。在经营探索的过程中,要清醒地认识到,经济转型的过程是一条很艰难的道路,不是一两条政策口号、也不是几个政府文件就能一下子完成的工作。

“跟进”发展

在《我的父亲邓小平》里,邓榕

(毛毛)写到小时候问父亲邓小平长征那么艰难、那么前途未卜,他是怎么走过来的,小平同志沉默片刻,回答说:“跟着走”,便再无言语。

今天的新常态,是中国经济此前未曾出现过的现象。面对新经济浪潮的冲击、传统产业进入转型、改革开放进入深水区的多因素综合,这种复杂的局面,从某种意义上说也是一种经济“长征”。生逢其时、其世,参与其间的企业,正在经历和参与这个从未有过、也无法向他人借鉴的事情,在这样的复杂态势中,作为企业管理者的我们,只有适应市场变化、不掉队地走向经营成功,确保企业存活的根本办法,只能是“跟着走”,在实践中学习,在市场风浪里搏击,在新经济的长河中找准潮流,在“摸着石头”的过程中“过河”,并赢得生存。

中国经济经过三任总理的调结构、转方式,在新常态条件下,每个企业管理者都要常看脚下的路,就是要确保经营不出偏差,确保方向;望远方,就是要发现市场未来趋势,找到经济发展脉络,探索行业未来发展轨迹;搏未来,就是要整合所能整合的全部资源,做好准备,积蓄力量,相信未来会更好,“不抱怨、不懈怠、不放弃”,不动摇,也不折腾,为未来前景而奋斗。

(作者系华兴工业地产公司总经理)

心存“大道”与企业风雨同舟

白长鹏

生存不是游戏,游戏是在虚拟的世界里模拟真实,在模拟的世界中体验起伏;企业不能轮回,轮回是在虚无的空间里重现存在,在存在的幻想中虚构曲折。

在复杂多变的经济形势面前,我们不能沉浸在过往的成绩里不谋发展,踏步不前。我们更要正视企业发展过程中遇到的风风雨雨,在现实与理性中解决企业遇到的瓶颈,突破困难。

孙董事长在对新常态下员工如何实现自身价值,改变不作为,敢于担当责任的论述,可谓点睛要义,语重心长。不抱怨、不懈怠、不放弃正是企业发展所需要的最基本的品性和勇气。

戒骄戒躁

抱怨是因为找到了可以发泄情绪的对象,对人也好,对事也要,往往表现为或唉声叹气,或顾影自怜。抱怨多了,传染的也快,真真假假,虚虚实实,企业也就失去了战斗力。

如何才能不抱怨呢,我们要做到:放、改、收三个字。

放,就是要放下浮躁的心态,要接受现实,接受工作,接受同事,接受自己,对人要有谦虚的心态,对事要有踏实的作风。

改,就是改变。要改变看待事物的态度和工作的方法,要有为工作负责的态度和敢于承担责任的精神,不扯皮、不推诿,既能提出合理化建议,又能接纳中肯的批评。

收,就是大度。大度收人心,要拿得起放得下,无我无私,心存大道。

我曾听到过有的员工抱怨工资低,劳动强度大,但我们却不能反过来抱怨员工技能低,出不出力,工作消极。我们应该面对矛盾,认真倾听员工抱怨的理由,从而查找自身管理的缺失,找出问题,解决问题。抱怨不但不能处理矛盾,反而会积劳成疾。我们应该把抱怨当成改善管理的渠道,解决的问题多了,和员工沟通的渠道也就通畅了,员工的抱怨自然

在复杂多变的经济形势下,我们更要正视企业发展过程中遇到的风风雨雨,在现实与理性中解决企业遇到的难题,不抱怨、不懈怠、不放弃正是企业发展所需要的最基本的品性和勇气。

也就会变成点赞了。

生于忧患

工作懈怠是精神的松懈,意志的薄弱,是对工作的不求进取,无所适从。往往表现为在工作中没有学习意识和竞争意识,在思想上缺少忧患意识和创新意识,无欲无求,得过且过。

如何才能不懈怠呢,我们要做到:学、勤、真三个字。

学,就是热爱自己的本职工作,善于在工作中学习,掌握本领,提高技能,总结经验。除此之外,还要在自己的工作中尽职尽责,出类拔萃,要不断地用创新方法改善工作中存在的问题,把本职工作做到尽善尽美。

勤,就是积极主动。在工作中要有乐观向上的心态,扫去消极懒惰的思想作风,心无杂念,专心致志,精益求精。勤则精,精则专,专则思变。

真,就是工作要有诚心,要有真性情,真正能够担起自己的岗位之责,避免责任感缺失,不担当不作为。要把自己当成企业家庭中的一员,与企业风雨同舟,患难与共。

有时候员工常年从事重复的工作,技能虽然熟练了,却反而变得懈怠了。有时候管理者不深入车间,不调查研究生产一线的真实情况,总认



伴随着喜庆的鞭炮声,3辆满载货物的卡车,驶出华兴工业园,节后上班第一天迎来开门红,预示着2015年华兴在新常态下将迎来“暖春”。

为一切安好,不去挖掘新的管理方式和经营思路,工作也会变得杂乱无章。其实每一个岗位都有很多的潜力去挖掘、去思考、去改善,我们可以把复杂的工作做简单,也可以把简单的工作做复杂。如果仅仅停留在工作的表面,那就把简单的事情简单化,把复杂的事情复杂化了。简单的不值得去做,复杂的又不想去做,于是懈怠情绪滋生,工作也就缺乏成效了。所以我们应该提高自身的竞争意识、危机感和工作的成就感,与企业同呼吸共命运。

忠诚于企业

放弃是自己打败了自己,是对自己的藐视和无知。我们不怕被击垮,就怕丧失斗志;我们不怕被摔倒,就怕放弃成功的希望。不放弃是对自身和意志的锤炼,是来源于心底的信念,更是对企业的忠诚。

如何才能不放弃呢,我们要做到:勇、恒、新三个字。

勇,就是勇于担当,敢于担责,敢于做事,敢于创新。不禁锢、不自闭,善于找到工作的突破点,积极主动地去工作。工作中更应求真务实,脚踏实地,那种只喊口号不冲锋的态度是要不得的,不仅坏了风气,而且还丢

了士气。

恒,就是有毅力有决心,不怕困难,持之以恒,弥久知新。新市场的开拓,新产品的研发,产业结构的调整,都需要不懈的恒心和毅力,我们不应在无奈的经济形势面前叫苦不迭,也不应在遇到困难时束手无策,退缩不前。

新,就是追求创新,有突破,不墨守成规,一成不变。只有创新才有出路,只有科技化,才有发展。在传统产品上我们要提升质量,降本增效,在新产品上我们要实现技术进步,科技创新,在管理模式上也要有先进的理念和创新的思维。

企业从小到大,曾经历过太多的曲折和困难,“产业报国,永不言败”正是华兴人一直秉承的永不放弃的精神。新常态无论多久,终究会成为老态龙钟,不变的是企业的发展信念和永不停歇的发展步伐。

生存不是游戏,跌倒了不能重来。企业没有轮回,只有发展和创新才有出路。我们适应新常态只有改变,抛弃“抱怨、懈怠、放弃”的思想包袱,改变自己,调整心态,从自身岗位做起,踏踏实实,以饱满的精神状态,以高度负责的工作精神投入到企业的发展中去。(作者系华兴工业地产公司副总经理)

部署
2015金属物流公司:
起舞电商平台

金属物流,做长产业链

范振春

新年新目标,进入2015年,金属物流公司以创新商业模式为工作重点,以赚取利润最大化为经营目标,以全员创新、全程创新为抓手,提升自营比例、加强风险控制、推动山东华商金属板材交易中心早日上线运营,推进企业按照“五化”路径积极稳妥向前进。

提升业务量

金属物流公司的经营性质,决定了企业必须靠业务量取胜。新的一年,金属物流公司在巩固现有业务量前提下,积极与“我的钢铁”钢银平台等大型公司合作,提高业务量。

金属物流公司是集金属贸易、供应链融资、加工配送、物流运输、电子商务、废旧金属回收、仓储装卸等“七大服务功能”为一体的现代物流企业,主营热轧普卷板、中厚板、冷轧卷板、彩涂镀锌卷、钢坯、生铁、建材、型材等,并与山钢、中冶装备、河北钢铁集团、首钢、鞍钢等众多大型钢铁企业结成战略合作方和代理商,拥有国内最先进的纵剪、分条设备,依托博兴市场在钢材集散和加工能力方面的强大优势,提供“一站式”配送服务。

在金属贸易过程中,金属物流公司不断创新贸易模式,不但做稳了华兴品牌,还提高了市场信誉,扩大客户基础。2015年,金属物流公司继续优化联合采购、直发、现货短倒销售等模式,新增加钢厂协议量,确保自营业务完成全年任务。

在巩固现有业务量的基础上,探索与“我的钢铁”钢银平台的合作模式,充分发挥3号仓库仓储功能,为钢铁钢银平台提供现货交割场所,也为华兴金属物流提供交易便利,实现双赢。

内联外引做市场

面对钢铁行业的持续低迷,华兴金属物流公司多管齐下赢得先机。

金属物流公司运营的“中国钢铁超市”,目前主要开展三种模式的融物通业务,一是E物通业务,由金属物流公司为融资方提供原材料采购、仓储等物流服务,并对监管货物承担全流程监管等责任,由与华兴合作的银行,向融资方提供贷款业务。第二种是订单融物通业务,按照“中国钢铁超市”规定的可交易的产品范围内,买方使用订金下单成交,签订不可撤销和不可变更的电子交易合同后,通过银行融资,达到货权转移从而实现为买方融资的目的。第三种是仓单融物通业务,就是“仓单质押融资”。2015年,金属物流公司要借助建行、工行等银行的监管资质,增强风险控制能力,加大对纯监管业务的开展力度。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。

在做好国内贸易的同时,新的一年,金属物流公司将与进出口公司合作,开展对外贸易出口。

华兴进出口公司拥有自营和代理进出口经营权,除了经营华兴的石材机械、玻璃机械、农业机械等产品,还开展进出口代理业务。现在代理业务中所涉及的产品门类包括彩钢板、厨房设备、电子产品、卫生洁具产品、机械产品以及各种原材料等众多门类。进出口公司可以为中小企业提供通关、物流、外汇结算、出口退税、贸易融资、外贸金融衍生产品等进出口服务,为广大大中小企业降低中间成本和交易风险,提高贸易效率。现在进出口公司业务已达亚洲、欧洲、非洲等70多个国家和地区。

起舞电商平台

网络经济时代,电子商务风起云涌。由华兴公司和山东新兴物产有限公司共同筹建的山东华商金属板材交易中心,立足于山东,着重服务模式创新,致力于发展介于现货与期货之间的大宗商品交易市场,这是金属物流公司2015年工作重点。

按照规划设想,在华商金属板材交易中心,交易商可以通过这个平台的交易系统下达交易指令,实现自动匹配成交,可以有效降低企业的采购、销售成本;企业可以按生产计划制定下单策略,为企业提前锁定利润,降低企业经营风险。华商金属板材交易中心通过银行进行支付结算,解决了传统贸易中信用程度差、合同履约率低等诸多问题;通过仓储物流体系进行配送,大幅降低企业的仓储物流费用,为企业阳光采购、精确生产和“零库存”做好服务支撑。

自2014年年底山东省金融办批复筹建后,华兴金属物流公司积极运作,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。

进入2015年的金属物流公司,将继续发挥七大功能优势,利用山东华商金属板材交易中心电子商务平台,扩大国内贸易业务,通过整合内部资源,与进出口公司合作,开辟国外市场,依靠国内国外两大市场,金属物流公司在新的年里必将更上一层楼。