

上市 预科班 尝到提效甜头 安德 :管控成本 完善治理结构



安德公司生产车间

引资本活水架市场桥梁

股市

记者 吕高攀

12日8时30分,上游供应商将1855件不同型号的纸箱运达浙江安德电器有限公司物料存储仓库,经过1个多小时盘点,10时15分,当天执勤的仓库管理人员唐健就把收货情况实时录入到公司ERP系统中。

引入上海会计师事务所力推制度化转变

与以往不同,仓储管理作为企业的核心环节之一,我们需要做到及时、准确地将收发货信息反馈给各个部门,方便采购和销售部门制定工作计划。安德电器仓储部经理董小华说。

对此,安德(上海)投资有限公司财务副总监钱欣加以解释:

企业制度管控就应该做到 做你所写的,写你所做的。

谋划进入深圳证券交易所中小企业版上市的安德电器如今正在努力修炼 内功。2012年,公司董事长胡忠怀开始考虑如何才能提高企业制度的执行力,在成立企业内部监督团队还是外聘监督机构的决策中,他选择了后者,希望通过绕开人情世故的因素,强力推进企业制度化转变。

当年年初,公司引入上海尼夏腾欣会计师事务所,积极整合企业内控体系,三年时间过去,企业在成本管控和内部流程执行方面取得非常明显的进步。

在胡忠怀看来,这不仅仅是为上市股改做准备,也是企业长远发展必经的一道门槛。

梳理发展脉络 优化内部流程

举个最常见的例子,订单进入生产程序后,有时工作人员会下意识地抛开交货时间等因素,自行选择容易加工的产

品。产生的后果就是导致另一批货物交货延迟,直接影响销售部门的合同履行,不得不以优惠方式平复客户的不良心理,变相增加公司成本。钱欣说。

钱欣表示,公司各部门执行力提升,直接地转化为成本管控绩效和内部流程优化。仅仅通过供应商整合一项,公司的采购成本直接下降3%,同时通过对制造体系和仓储管理模式改造,公司整体反应更加快速,生产环节顺畅有序,可以有效缩短采购和生产周期,优化业务体系,为企业和员工带来意想不到的无形福利:效率更高、加班更少、运营成本更低。

谋求上市不仅是企业引入资本活水的契机,也是企业梳理自身发展脉络,完善公司治理结构的一个关键时间节点,促使企业管理层下决心花力气、下成本整合公司资源。对公司整体来说,确实非常划算的。胡忠怀说。

老总感言 :企业欲上市 基本功 得扎实

从创业之初,我就坚持用脚踏实地又勇于开拓的作风带领着我的团队一路锐意进取,从容镇定,稳扎稳打,慢慢缔造出了如今的Arda安德品牌。

不求大,只求实 这是我给自己以及安德确定的发展基调。正是在这样务实又勇于突破的作风下,早在2002年安德就与世界顶尖品牌联合研制出高效能的油烟机,成为中国第

一台欧式油烟机的制造商。

3年后,我又带领自己的团队再次成为中国制造嵌入式烤箱的先驱,并果断引入欧式厨房设计理念,做了一回中国欧式厨房电器制造的 弄潮儿、厨房电器制造行业的 领头羊。

对企业来说,勤练 基本功 是最正确的运营方向:从产品入手,做消费者无可挑剔的

产品;从人才入手,做有创新能力的企业;从渠道入手,打造可盈利的全新营销模式。无论出于上市或是其他目的,还是想在国内还是境外上市,只有把企业基本功扎实做好了,企业才经得起一切方式的检验,企业也才可能真正做大,才有可能成功上市,上市后才可能走得更远。坚持这些,企业才能发展壮大。

种笋养鹿 荒山变 聚宝盆

记者 田妙联 实习生 陈君璐

继承包农田当上农场主后,到农村承包荒山 也得到了不少投资者的关注。这不,去年,我市就有不少村民跑到荒山上,美化竹林、圈养梅花鹿,趟出一条致富路。

承包百亩竹林制出千斤白笋

到乡下包一片山,亲手打造一片属于自己的林场,是不少人的梦想。去年,在芝英开蛋糕店的胡炳峰、胡炳溪兄弟俩,用3万元承包了江南街道永祥村、马岭下村100亩荒山,租期为10年,成为实现梦想的 幸运儿。

日前,记者随胡炳峰兄弟上山。经兄弟俩精心管理后,昔日略显荒凉的山上已青翠笔挺的竹子成片。你看,竹身又粗又直,准能长出好笋。胡炳峰说,永祥竹子好,白笋肉质鲜美、不带渣,这一点吸引了他们来永祥包山。如今,百亩竹林破土而出1万余公斤笋,已被制成500公斤白笋,陆续上市销售。

与当地村民喜晒笋干不同,胡炳峰兄弟更爱 白花花 的白笋。压制方法也与众不同,他们将刚出土的鲜笋洗净,再用沸水氽过后,放入山涧清泉里浸泡,随后将笋层层叠压密封,再用千斤重的石头进行压制,待自然堆放数月后,再择三伏天推下山翻晒。

正因为制作讲究,自压的白笋干每公斤能卖到200元,如此推算,我们的500公斤白笋也能有10万元的收入了,一年就能收回成本。胡炳峰说。

大山放养梅花鹿年产值20余万

相中荒山经济的不止胡炳峰兄弟俩。去年,30岁出头的古山镇古山二村村民胡杭滔到唐先镇石桥头村九狮沟山租下一块林地,建起了鹿棚,购买了16头梅花鹿,走上了他的养鹿致富之路。

梅花鹿全身都是宝,但最值钱的当然是被称为 东北三宝 之一的鹿茸。那么,一头公梅花鹿一年能产多少鹿茸呢?胡杭滔说,鹿的个头、年龄不同,产茸量会发生很大的变化。一般来说,一头公梅花鹿一年可以割两次鹿茸,每次割茸量有所不同,一年能割2.5公斤左右。胡杭滔说,鹿场今年能割35公斤鹿茸,每公斤售价5000元左右。

除了鹿茸,鹿胎膏、鹿酒、养生粉也是鹿场的拳头产品。自微信记录鹿场生活以来,胡杭滔高山养鹿的消息不胫而走,越来越多的人慕名前来购买。鹿茸现割现卖现泡酒,我压根就没打广告,就被抢购一空。胡杭滔估算,今年年产值能达到20余万元。

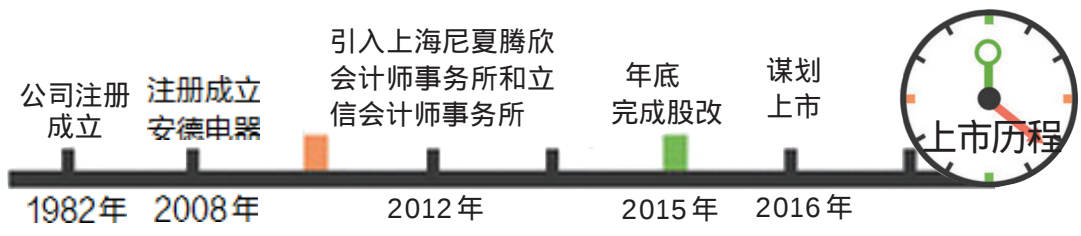
规模化种养撬动绿色经济杠杆

尝到甜头后,今年胡杭滔准备扩大规模养殖。我们相中了新地块,如能顺利承包下来,我打算将鹿场规模扩大到40头梅花鹿。公司早已注册了 神力 品牌,未来圈养成功后,还可通过农户+基地+公司的模式,壮大养殖业,带动村民发家致富。胡杭滔说。

胡炳峰兄弟也想扩大规模,开发竹林经济。竹林需要连片集中开发,进行公司化运作。胡炳峰说,永祥一带有竹林1.12万亩,年产竹笋5000吨,发展荒山经济的出路在于规模化开发利用。

如果有人牵头,将白笋等永祥农产品统一品牌、统一包装,合力采、产、销,或许竹林经济就能连片成林。胡炳峰说。除此,兄弟俩也正在积极联络一些农家乐,让其成为代销点。

虽然,连片集中开发路漫漫。但记者了解到,不少地方在种植的基础上发展林下养殖业,增加更多的收入。如林下养鸡就是一个不错的选择,鸡把竹林里的多余杂草和害虫吃掉,不仅节省了饲料费用,还可以提高鸡的肉质,同时排出的粪便又可作毛竹的肥料,可谓一举两得。



福元运通 金融中介平台

抵押借款信息咨询

投资理财信息咨询

地址:总部中心金济大厦25楼

电话:87555881 市府网:393533