

呼应



司其职 忠其事 成其果

■ 穆春利

我们喜欢打篮球的，应该看过一部关于篮球的纪录片，记录了一支原本名不见经传的篮球队，怎样克服重重困难，最终成长壮大的故事。他们成功的原因有很多，刻苦训练、调整战略战术……可是纪录片将重心放在了一个最根本的“点”上，这也是片子的名字——《态度》。

现实中的我们，如果一开始就抱着这样的态度——我只是来上班的，为了拿到每个月的工资，我每月完成自己的产品工时，除此之外与我无关，那可能最多也只能拿到每个月工资；如果把工作看成是自己的事业，在工作中每一件事都用心去做，那最终的收成很可能会超出自己的预期。

由此联想到我们做产品销售工作的业务人员，抱怨太多，抱怨产品价格高、抱

怨市场不景气、抱怨市场竞争激烈等等，未曾想象为什么同样的条件下，有的人却做得非常出色，这都是态度问题和对待工作用心不用心的问题。没有干不好的工作，只有不用心工作的人，只要我们在工作中端正态度，用心一点，再用心一点，那么，即使你在平凡的工作岗位上，总能做出不平凡的业绩，再不起眼的市场，也能做成第二、第三个“五连市场”。

工作就意味着责任，意味着责任到底。作为我们华兴的员工，要将责任心根植于内心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识，在日常行为和工作中，这种责任意识会让我们表现得更加卓越。做好自己分内的事，对自己所承担的事情尽心尽力，认真负责地完成。当自己承担的任务出现问题时，要勇于承担责任，不推诿。

所以要保持工作的主动性，从增强产品销售队伍的主动性、积极性、凝聚力

和新市场上下功夫，想策略、想点子，结合战略规划营销新模式，发挥公司整体平台优势，以矿山资源为龙头，带动整个产业链，形成产品与石材分销的全程产业链模式营销。在稳住现有格局的基础上，更深层次思考与上海飞宙、福建华隆等在大板生产线和矿山机械设备的合作模式，进而全面配合公司的战略规划。

用心工作是一种工作态度，是一种职业精神，更是一种工作方法和工作哲学。用心工作的员工，有责任感，工作精益求精；注重细节，小事当成大事做，把工作当成了自己的事业。只有把工作当成自己的事业，用心工作，就会得到应有的回报。这就像一个人栽下一棵果树，从栽培的第一天开始，只要你精心呵护它，倾注你全部的热情，该浇水时浇水，该剪枝时剪枝，等到它慢慢长大了，不但秋后硕果满枝，夏日里还送你浓荫一片。

精细管理 凿实竞争力

■ 李华杰

2014年，石材机械产品市场竞争更加激烈，生产成本控制就显得尤为重要。作为石材机械产品最后一道工序，我们节约一块钱的成本，就会为我们的产品在市场上赢得一块钱的竞争力。我们从小事做起，不浪费一滴油、一度电，一颗螺丝。

思路一转，废料也能变成宝。石材机械公司每个月都要用到大量的减速机、电机外购件，处理这些外购件的包装，是件令人头疼的事情，过去一直当垃圾处理。在开展节能降耗活动中，我们的员工提出，要用这些包装箱替代红外线切割机、条石机的附件箱以及桥锯的部分纸箱，按2013年产销量计算，即可节约木箱采购成本约5万元。

动手一改，节电多多。通过制作工装，改变传统作业模式，实现节能降耗是管理者时刻心想的事。过去大型连续条石机空载试验，都要装配完毕再进行，不仅效率低而且耗电大，一旦连续磨，就要耗电180度。在4月份，安装车间先后制作了连续磨机主轴试车工装、条石机主轴箱试车工装等，按2013年产销量计算，可直接节约电费1万余元，同时正在设计制作液压油回收装置，预计使用后也有较大收益。

合理布局，也能提高效率。通过改善现场布局、制作专用工装、改进装配工艺等方式，提高工作效率，也是一种节约。对桥锯和红外线切割机两种批量产品的装配流程及现场布局，车间先后做了两次调整，不但减少了吊装和搬运距离，还大大缩短了搬运时间，使得单机装配效率

提高15%以上。

员工主观能动性能否得到发挥，直接影响着大家对产品优化的改进进度，由此车间鼓励员工提出许多合理化建议，对这些建议，今年上半年被吸收采纳的就有数十条之多。其中电工组对红外线切割机系列、树脂磨系列产品的电线、电缆用量进行了优化，并通过利用线头做开关线、航插线等方式，取得了较大成效，按2013年这两个系列产品的产销量计算，一年可直接节约电线电缆约4万元。

精细管理就是要我们处处精打细算，关注细枝末节，我们应该按照精心、精细、精品的要求去做我们的各项管理工作，提倡凡事都应精细化，把小事做细、做精、做实。倡导责任明确、措施准确、细节精确的工作作风，为华兴的品牌和效益提升携手努力。

追求“恰到好处”是一种状态

■ 高永刚

管理无定式，适合即最好，这是孙宪华董事长经常说的一句话。笔者的理解是管理不能生搬硬套，盲目模仿，只有不断摸索，找到最实用的管理方法才是王道。而好的方法，须以精细化为前提。

首先精细化管理是一种意识、一种观念，更是一种精益求精的文化。为什么钢构公司精细化现场管理搞得不好，因为它得到了一线员工的真正认可，员工在意识观念上发生了质的转变，“推行精细化现场管理后，找工具的时间少了，设备利用率提高了、干一天活也不是灰头土脸了，效率提高后，加班加点也少了”。这是笔者在一线采访时的原话。由此看来，

精益管理需要以人为本的管理，要确立出员工在管理中的主导地位，并围绕调动其主动性、积极性和创造性去科学的组织管理活动。

一个制造型企业搞精细化管理，节能降耗、减少成本是非常重要的一个研究点。为提高材料利用率，材料精排到每条翼板腹板；为提高油漆利用率，计算出构件的表面积，精算到每平方每米用零点几公斤；为提高常用辅助材料利用率，明文规定出使用完焊条头的长度、磨光片用完尺寸、每把割炬、每把焊钳的使用时间。实践证明，效果立竿见影，因此，科学严谨的数据核算，配以严格的考核制度，是实施精细化管理的重要途径。

说到精细化管理中“人”的问题，可以列举一例来加以说明。比如说现在的车间员工，90后已占据了一定比例，要想把这群年轻人管好，就必须先了解他们的人生经历，他们这代人很多都是独生子女，这一代人特有的个性基本养成。所以，管理好这样的员工，一定不能操之过急，切忌犯了错误一棍子打死，要循循善诱，要从细处观察，根据每个人的个性和脾气对症下药，让他们自己认识到错误，然后加以改正，这样耐心细致的去管理才能一劳永逸。

天下之难做于易，天下之大做于细，以公司利益为出发点，以精细化管理为手段，踏踏实实、敢想敢干，为公司的发展助力。

滨州学院师生到华兴开展“走访式教学”



6月11日，滨州学院机电工程系党总支书记韩军华、系主任李宏伟带领180多名师生，来到华兴公司开展“走访式教学”活动。公司副总经理王勇陪同。

活动中，师生们在车间通过近距离接触机械装备，了解设备性能和操作流程，并与华兴工程技术人员开展面对面交流，中国第一台波浪腹板生产线的高科技智能化操作，让师生们大开眼界。韩军华表示，学校经常组织学生参观类似企业，但通过比较感知到，华兴公司的机械制造、电气自动化以及电子商务等产业板块，其高科技性、市场先导性和管理的科学性，对学生是一本极其难得的鲜活、优质的教案。

近年来，滨州学院与华兴公司不断创新合作形式，先后成立产学研协同创新示范基地，在电子商务平台建设、金属物流物联网工程等方面，合作成果不断显现。

（崔连军）

采编业务培训 “用事实说话”

受《中国企业报》委派，报社资深记者江金骥日前走进华兴，就《今日华兴》入编《中国企业报》以来的采编工作，对公司内骨干采编人员采用“麻雀解剖”的形式，进行一次现场讲解和演练。

中国企业报社与华兴公司的合作始于今年3月。自合作以来，华兴公司的部分新闻资讯通过《中国企业报》刊发后获得较大反响，对此，双方领导不但对既有的宣传效果表示出高度关注，还要求相关部门就持续提高办报质量，开展多层次交流。

此次采编业务培训，一改从前讲理论、上教条、画轮廓的方式，主讲老师结合学员业已见报的作品，以实例为“教案”，对常见问题进行归类，对归类的问题逐篇逐段逐句查“病灶”，说“症结”，开“药方”。

除了问题暴露，主讲老师还通过对优秀作品的挑选和解读，从选题发现、标题制作、导语提炼、主体陈述、结尾点睛以及背景资料运用等，多角度地总结采写技巧。作为培训课程的穿插，主讲老师还通过讲解同一个新闻事件的不同写法，从中分析出不同的传播效果，并以此告诫学员：当题材和体裁选定之后，关键是要准确、灵活运用写作技巧。这一讲解，让学员从直观对比中，感受到不同写法的长处与不足。

在讨论中，江老师就如何挖掘新闻素材、如何选取表现角度、如何提取新闻眼等记者们常遇到的盲点问题，做出现场指导，结合岗位实际多观察、多思考、多摸索、多掌握，不断提高对新闻点把握的敏感度，不断提升对新闻素材的发现能力和新闻写作水平，用强烈的新闻写作热情和信心，努力做好新闻报道工作。

（郭良漫）

一线



钢构公司 三日轮休抢麦收

“麦收九成熟，不收十成落”。6月份，连续几天的高温天气，迎来了麦收一年一度的抢收抢晒“攻坚战”。钢构公司急员工之所急，在繁忙的生产任务中抽出时间，用轮休的方式给部分员工安排了特殊意义的“麦假”，解决了农村员工“收麦难”的问题。

农业生产机械化的实施，让麦农“过麦”的节奏大大加快，年轻人在外打工，仅凭留守老年人明显力不从心。钢构公司提前了解到情况后，鉴于钢结构生产正值旺季，一紧再紧的生产计划已拿出过多的富余时间，根据当地小麦成熟先后，对有收麦需求的员工进行了统一排班，并批准了三天的轮休假期。此举，彰显了公司“亲和管理”的企业文化，急员工所难、解员工所需，受到广大员工的欢迎。

（王健生）

金属物流公司 借仓储合作拓宽业务面

随着天津启润的货物陆续运抵，金属物流公司仓库的仓储业务正式进入运营阶段。

通过分析全国钢铁产能消化能力，产能过剩依然是钢铁企业经营的难点，钢厂、贸易商经营“遇冷”，利润空间不断压缩、销售运营阻力等问题并未减小。为摆脱区域市场流动不畅的影响，金属物流公司依托配套完善的仓储加工物流优势，与天津启润开展战略合作，以此为平台与多家钢贸企业的短倒业务量逐渐走高。与此同时，采购、销售多个部门，利用仓储物流的“快速流动优势”，不断完善业务细节，顺畅业务流程。

（徐帅）

高玉凯：在机械喷涂中寻找“音乐梦”



高玉凯

（上接第十三版）

闯关做好脸面活

在大家眼里，喷漆的活很难干，也不愿意干。然而高玉凯却舍弃这些“顾虑”，干起了喷漆的活，当时很多人有点觉得不可思议。

做过这种工作的都知道，工作环

境差，由于喷漆过程散发的刺激性味道，加上漆雾环境下的防护装备，要是遇到高温盛夏，只需一小会的工夫，蓝色的工装就汗沓沓的。但高玉凯干一行爱一行，在他看来，喷涂看似简单，但要是细致起来也是个很讲究技术的“脸面活”，光是前期表面处理就要“过四关”，除锈、除油、防护、清理，这四关掌握不好，就会让要脸儿的地方变成丢面子的地方。

世上无难事，只怕有心人。采访时，高玉凯拿出一张皱巴巴的纸，上面密密麻麻地写了十几行的喷漆流程，“这些流程能够在平时做个参考指导，新来的员工一看就能很快练成‘熟手’”。显然，现在的高玉凯也想通过自己的所学，让大家来分享经验。一年的喷漆经验总结成了设备表面处理规程，经他之手的设备面漆漂亮光鲜，匀称美观，高玉凯又一次做出了一手漂亮的“脸面活”。

“闲不住”的辅助班长

安装钢构件的3年积累，已经给高玉凯足够“信心”拿下喷漆的活。与以往不同的是，他这次变得更主动了。他一边跟着有经验的师傅学习，一边

自己也开起了“小灶”，不懂的就到网上查资料，翻阅书籍。由于之前打好的“人脉”基础，大家也都乐意对这个“上进”的大学生“施教”。功到自然成，高玉凯还真出了“绝活”，由于风栅的底色深浅不同，喷出来的颜色比较厚重，缺少光泽。借助技术资料分析和有经验的老师傅点拨，他通过调整勾兑油漆的成分比例，让设备在底色深浅不同的情况下都能“容光焕发”。

2014年2月，华玻科技公司进行班组长竞选，高玉凯以其扎实肯干、认真负责的工作方式赢得了大家的信任，成为辅助班组的组长。改变产品外观、给产品增加竞争力，是刚刚当上辅助班长的高玉凯对自己的要求。在今年的4月份，华玻科技公司每月把“谁干得好、干得快”作为评先树优的标准。高玉凯凭借着对桔纹漆线娴熟掌握，凭借着对产品外观做出的显著改善，一举登上了“优秀奖”。

除了做好自己的工作之外，还要协调仓库及时提取零部件，跟焊接交流焊接处的喷溅、焊缝等问题，与技术部门沟通设备维护、运输防护的细节，还要跟办公室负责人核对工作量等等具体事务，现在就连跑操、唱歌、宣誓这些事他也主动承担起来。