

【“二次创业”正其时 “兵头将尾”宣其言】

编者按 山东华兴机械股份公司 2014 年半年工作总结后,会上传出信息表明,目前的市场形势依然严峻,下半年面临的挑战依然巨大。但是,公司决策层对外表示,年初既定的目标不变、生产销售的任务不减,对此,公司领导层也及时谋定了下半年的作为和担当,而作为“兵头将尾”的中层们在此表示:继续带好兵、打好仗,以实际行动保增长、保目标。

自动自发拧成逆势“创业劲”

■ 白长鹏

上半年已经过去,下半年的压力和机遇叠加,可谓势大力沉。面对充满挑战的形势,需要我们端正创业干事的态度,凝聚全员砥砺前行的“创业劲”。半年总结会上孙宪华董事长和崔洪章总经理激励大家要认清形势,攻坚克难,为下半年找准思想定位、找对工作路子,激发逆势发展的“信心力”。

捧着头,带着思考去工作

忘记过去意味着背叛。掐指算来,自己算是一个“资深华兴人”,但以往的工作经历断不敢忘却,尤其在自己工作中曾犯过的错误。其中,有冒冒失失的错误,有精神恍惚的错误,有自以为是的错误,归其一点,就是没有做到防微杜渐,现在再想,吃一堑长一智。刚上班的时候,我用吊车起吊工件,结果砸伤了自己的手指,这使我懂得了如何去规避风险。做质检的时候,疏忽了一个检验环节,致使不合格零件连累了大批半成品,这教育了我要自始至终去关注细节。做设计的时候,我竟然把宽度看成高度,导致一批产品报废,这个教训让我开始谨小慎微。总是在错误出现后我才学会了思考。但无论是生产的浪费,还是管理的疏漏,企业是经不起折腾的,更经不起失败。假如所犯的错误得不到遏止,那么积忧则成患。所以,我们要告诫自己,在工作中要带着思考看本质,提前预防,通盘考虑,多思慎行。

现在,我常拍自己的脑袋,总觉得欠缺的还很多,仍要不断地在工作中学习,在学习中积累,去寻找更好的办法、更好的思路,改变不合适的工作方法。

贴近市场
创新营销模式

■ 穆春利

销售是产品价值链的终端,在整个经营环节,最终以销售业绩决定生产利润。随着生产力的进步和发展,同类产品的竞争更加激烈,倒逼产品创新,改变营销思路也是基层管理者时时刻刻不能放下的“必修课”。

由于工作需要,我今年进入销售部工作,无论是外部的大环境,还是岗位小环境,对我而言都是新的挑战 and 机遇。

在半年工作总结会上,孙宪华董事长再次强调要敢于担当、创新和有觉悟的工作的重要性。打破原有固化营销思维,站在产业生产的大格局下,向上、下游产业发展,在以石材机械产品为基础之上,创新服务产业化生产的新思路,以矿山资源为龙头,带动整个产业链,进而形成产品与石材分销的全程产业链模式。在大板生产线和矿山机械设备领域形成多方联合,以此为基础,集中攻克技术瓶颈,建立起全国矿山、板材品种样品展厅,对上下游产业形成引导力。

双臂双驱等新产品的持续推出,纵横切机等新产品的现场推介,为市场销售带来旺盛的需求。同时利用市场大园区、展会形式,利用服务、宣传等手段及时推出新产品信息,强化了市场占有的销售思路。

在营销中,我们视大合同、大订单、大工业园区等为重点市场,重点突破。拟定销售和服务分开,选择好区域和市场试点运行。

下一步工作中,我们继续探索“向服务要效益”的服务理念,针对石材市场集中区,首先搞好点式营销,重点加强服务,建议设立 4S 店直销办事处、配件供应形象店,统一装修,统一样式,提升公司服务品牌形象。

孙宪华董事长说了,思考的过程就是不断学习的过程,我们总结出问题,拿出解决的办法,增加执行的力量,甚至创新工作方法,这就叫进步。而这个看似逻辑性很强的上升过程,若要在过小时前学会规避,或许就成了我们进步的“附加值”。

深呼吸,带着压力去工作

做任何事情,都会有压力感,所以我们应该接受有压力的工作。如果对待工作充满了热情,压力反而会变成动力。

一个人,压力是山,一个团队,压力就会成为一马平川。

压力需要一个和和气气、协调一致的团队平台。只有在这样的平台上,每个人的工作才会感到轻松惬意,才能尽展才华,工作才会有大成效。

这些年来,我也经受着很多的压力。有赶工期的,需要加班加点;有质量问题的,搞得焦头烂额;有技术难题的,让你束手无策。但这些疑难杂症都在团队的共同努力下克服了,不求药到病除,但求攻城拔寨。现在一想,那些酸甜苦辣竟然成了回忆中最值得珍惜的部分,偶尔叙来,眉飞色舞。

应该感谢压力,压力面前,想对策,找办法,渡难关,是压力促进了企业再发展,加快了企业的经营模式调整 and 战略转型的步伐。华玻科技公司就是这样应运而生,其中,最具代表性的艺术玻璃产品正是在这种压力环境“活标本”。只有好的产品还不行,我们还有面对产品销售的压力、生产任务的压力、创意设计的压力等等。在层层压力之下,我们的产品才会走向市场,真正迎来企业的发展时机。

在其位 司其职 谋其政

■ 王长青

在半年总结会议上,公司领导对高管、中层、员工要负起各自的职责,发挥管理的综合作用,做了进一步要求,我深有感触。尤其自 2012 年后,当公司领导把波腹板生产线的重任交给我,我更加认识到中层职责的重要性。

在其位,就要谋其职。作为兵头将尾的中层,作为高层决策的执行者,我认为很重要的一点就是要“悟”,要充分领悟决策的内容、目的。我们要做到什么程度,我们将要达到什么样的目标,心中有了详细的蓝图,才能把决策一一落实,才能有条不紊地组织基层人员去执行,才能一

敢想敢干敢担当

■ 高永刚

通过学习上半年工作总结会议精神,我对管理者需要担负的责任有了更新的认识,一个敢于承担责任的管理者才是一个好的管理者,一个有责任心的员工才是一流的员工。

一个人的责任心如何,决定着他在工作中的态度,决定着其工作的好坏和成败,有了责任心,再危险的工作也能减少风险,再大的困难都可以克服。如果一个人没有责任心,即使他有再大的能耐,也一定做不出好的成绩来,再安全的岗位,也会出现险情。

最近,钢构公司承接了国外某工程,由于受国外制约,前期预付款等各项工作滞后,但是工期必须保证,面对国外工程的高标准、严要求和紧迫的工

张开自己的双手,做一下深呼吸吧,纾解一下心底的压力,保持坦然愉悦的心情去迎接挑战。

敢担当,带着责任去工作

有时候和同事聊起,说自己做的工作越多,越容易在工作中出现错误,越容易受到批评。言辞之外,多多无益,这其实正好反映了在工作中是否敢于担当的问题。

工作责任应该一分为二,其一,责任是岗位职责,是分内的事情,无任何推脱的借口和理由。其二,有责任就应该担当,做不好就应该承担过失,背负责任。

责任是临门一脚,要接受成功的喜悦和承担失败的落寞。在工作中,推诿扯皮的现象时有发生。产品出了质量问题,工期不能按时完成,生产、质检、技术、采购等部门转一圈,责任部门都找不到,最后要么各打五十大板,要么不了了之。责任不归位,责任不担当,周而复始,问题归咎全在外,不思己身一点疵,更无从谈起提高什么、实现什么。遇到问题时却畏首畏尾,解决问题时不追本求源,发生问题时一推了事,这种明哲保身的思想要不得。

无畏惧,带着信心去工作

抱怨过企业吗?有过!怀疑企业的发展吗?有过!选择离开吗?不!

如果做一个问卷调查,应该有不少这样的回答。

企业是员工的立身之本,企业是员工的衣食父母,应该不离不弃。但抱怨是慢性病,抱怨多了会产生工作消极。怀疑是心脏病,严重了会削弱战斗力。

步步最终达到预期的效果。

在波腹板生产线的组织生产过程中,我充分领略到了这一点,从第一条生产线开始试制,到现在的批量生产,从第一条生产线发货到现在客户的满场赞扬,其间的生产协调、组织安排、拆卸装运等等,无一不渗透着我们辛勤的汗水。回头看,通过几年时间,我们的生产工艺流程不仅日臻成熟,又培养了一批优秀的人才,为后期征战更大的市场奠定了坚实的基础。现在,波腹板生产线马上就要进入二代产品的生产期,产品的质量是重中之重,这就需要我们更加严格要求,把握好每个细节,掌握好整个流程,争取生产出一流的产品,用坚不可摧的事实验证了我们同样坚不可摧的战斗力。

期,公司没有推脱,而是用科学的管理和精细的计划调度,千方百计实现目标。现在全车间正在齐心协力、加班加点,信心百倍地投入到生产当中,这就是一种敢于担当勇于负责的精神。

干工作要敢于担当,敢于正视问题。钢构公司一线员工每人都收到过一张表格,请你在生产过程中将所看到的、听到的、想到的影响工作效率、工作质量等等影响到公司发展的所有问题写下来,并根据出现频率及轻重程度进行排序,要求每位员工认真考虑后,必须本人填写,不允许代笔,公司将派专人分析汇总后逐一解决。确实,一个正在快速发展中的企业遇到问题是正常的,但是敢于把这些问题毫不遮掩地亮出来,并冷静客观地分析解决,这反映出一个发展中的企业敢于担当、敢于正

与其抱怨,不如改变自己。与其怀疑,不如一起上阵厮杀。

华玻科技公司从一个小的门窗加工厂逐步发展,形成了以玻璃机械、门窗幕墙、玻璃深加工的三大板块。从承接几十平方米的门窗就兴奋不已,到现在能够一次性承接五万平方米的工程,走过了一段奋斗拼搏的路程。正是在公司负责人的带领下,一帮年轻人不畏市场,满怀信心并奋力打拼,实现了传统产业的稳固发展到新产品的战略转型。

无畏惧,才会信心满满。胸怀忠贞,才会在企业发展中尽职尽责。

怀激情,带着使命去工作

经历过公司的第一次创业,那种只争朝夕的使命感仍在心里。在公司的二次创业中,我们仍然承接这段传奇。这是一种责任,更是一种使命。

我们的思想也许都还停留在养家糊口的层面上,还没有考虑过这种使命感,但我们实实在在地在工作中实现着自身价值,实现着华兴梦。

我们装饰设计室有一帮年轻人,他们都有着较高的学历,但他们都立足本职工作,脚踏实地,加班加点,不断提升着自己的工作技能和业务能力。为了做好一份设计,经常工作到深夜,客户不满意,还要重新修改,直到产品设计完美为止。

年轻人,斗志高昂,在企业发展中追寻着自己的梦想,而步入中年的我们,使命依然,激情不减。

这是一种痛苦的历练,也是走向成功的开始。只有对工作充满激情,才会有使命感,才能呼吸着企业的呼吸,命运相连。

在其位,必要谋其职。作为一名中层管理者,我们既是指挥员、又是战斗员,不仅要有精湛的业务技能,还要有带好团队的能力,在企业发展到今天的规模,我们更要从基础上去要求职工,提高每个职工的思想觉悟,提高整个团队的综合素质。这就要求大家从生产的每个流程、每道工序去提高效率,一颗螺丝、一滴润滑油也要节约,坚决杜绝浪费。鼓励大家献计献策,从工艺工装制作、使用,到工艺工序改进,在保证质量前提下节能降耗。要善于激发大家,以自身的行动提高团队的凝聚力、战斗力。

从现在开始,我们更要坚定自己的职责,明确自己的任务,充分当好“枢纽”的作用。

视问题的良好心态。

认识不足是一种态度,而改进不足需要莫大的勇气,因此,既有态度又有勇气的管理者,是公司迫切需要的管理者。

比如说搞车间管理,说得好不如做得好,很多事情光说不练等于没说,切记做说话的巨人,行动的矮子。整天坐在办公室、空调屋里边看报表、听汇报、遥控指挥一定干不好工作,只有深入车间一线,行行走式管理,才能真正发现问题。质量问题、员工离职问题、成本管理等问题,并非与生俱来,当这些问题处在萌芽状态时,管理者如果未能及时发现,小疮成疾即成企业发展的阻碍。所以说,中层管理每天面对的是十分具体的事,如果管理者不深入一线,不能调动员工共同解决问题,注定一事难成。

心语



工作让我的内心
变得强大



■ 舒倩

不经意间,我参加工作已四年有余了。匆忙的脚步偶一停下,想想这恍如昨日的四年时光,感受最多的就是工作教我学会了坚强。从陌生到熟悉,从不适应到应付自如,渐行渐多的工作经历和生活阅历,让自己一方面从中汲取到攻坚克难的心性,一方面意志变得越加强强。

2011 年 8 月的一天,带着激动又好奇的心,到金属物流公司报道,崭新的办公楼里面很干净,来来回回走动的大多是同龄人的面孔,想到以后这就是自己工作的地方,自然心里踏实了许多。按照公司的规定,入职新人要度过“实习期”,于是公司文化学习、材料整理、卫生清扫等等简单的事情重复做就成了常态,时间一长,新鲜劲一过,就感觉到这些繁琐事务跟自己学的会计专业无关联,又跟实际工作内容不搭边,浮躁的情绪油然而生。现在一想,也正是因为那个过渡实习期,才对自己有一个更为准确的认识。

到了仓储部,工作状态有了大变样,但对于我来说,几乎每天都有不一样的收“货”。从熟悉各种材料技术性能、规章制度、标准、规定,收料也要按“三验制”硬杠杠来做。储存和出库时都要建立(出)料登记台账及计量监测记录,办理进(出)料各种手续,这些都要细致地做好登记和备案。

俗话说,隔行如隔山。为了能够迅速掌握仓储工作,还经历一段恶补“钢材知识”的时期,从材料合格检测、规范的存放各类材料及配件,又到材料技术性能、组织周转工具清点及保养维护工作,再到建立周围工具进出台账,完成各种报表,检验各项管理制度的贯彻执行,组织废旧物资的回收、修理、利用,直到最后建立物资消耗台账和限额领料台账,对统计资料按期装订、归档、妥善保存。如此的连轴转,使得这段时间成为工作以来的“进步期”。老实说,最初我对钢材知识的不懂,工作中的笨手笨脚,但每天的收获,成了我学习的最大动力。

简单的事情重复做好就不简单,虽然工作强度不大,但是都是很细致的登记和核对,稍有疏忽就有可能造成损失,而仓储环环相扣,影响的不止一个小部分,时间一长,就在重复做的事情中,养成了谨慎的做事习惯。

工作锻炼了自己的胆量。记得刚来第一年的时候,一个同事要往我们公司存放一批盘圆、盘螺还有螺纹钢,当时和钢厂定的是 24 小时收货,这就意味着要上夜班。我是个胆小的人,夜班对于我来说是一个非常大的挑战,偌大的厂区空无一人,还有令我害怕的几条流浪狗,也常常会在我上夜班的时候出来吓我一身冷汗,而送货的车过磅后,我还要去磅房监看卸车,这时有一条路我不得不走过,这条路白天看起来不长,但晚上对我而言真是“夜路漫漫”。夜班里的“情况百出”,虽然当时让我窘迫不堪,但慢慢的,我从“闯夜路”过程中变得大无畏,上完了第一个夜班,又上第二个、第三个……这让我想起一句话:黑夜给了你一双黑色眼睛,我却用来寻找光明。在这里,我不仅要寻找生活进步的光明,更用这种大无畏的习惯寻找坚强的秉性。

生活需要用心感悟,工作更需要用心去体会,我们只要用心去感悟、体会,总能找到自己进取向上的动力。在这里,领导的关心和同事间的和谐关系,让我每天都轻松、快乐、充实地工作着,也就是这近一年的时间里,我似乎明白了,潜能就是一粒种子,它一破土出生就有赢得一切的可能,而每个人都有这种潜能。所以,在以后的每一天,我会积极看待自己的潜能,会认真对待自己的工作。