

# 追求完美的“较真”

## 华兴钢构建设涌金橡胶工程,独特的采光设计每年为客户节约 500 万元

■ 范振春

山东涌金橡胶公司年产 1200 万套高性能半钢子午胎工程,由华兴钢构公司承建,工程已于 9 月 30 日竣工投产。毫无疑问,双方的领导对合作成果都表示了高度肯定,但对于项目经理魏雷来说,项目背后有一个励志故事……

在工程 B 区厂房内泥泞的通道上,一个戴眼镜的瘦削的年轻人站在道路中间,前面是刚刚戛然而止的一辆尘土飞扬的运土车,后面还有 20 多辆这样的车陆续停下。很快,20 多个怒气冲冲的小伙子一下子围上了这个年轻人,对这个年轻人推推搡搡、拉拉扯扯,阵势很紧张:“凭什么阻拦我们?”“你是不是想挨揍!”

年轻人毫不畏惧:“你们到处乱倒土,妨碍我们施工,我给你们说了几次都不听,这次你们必须听我的,不然你们就别想通过我这里!”  
这个年轻人就是魏雷。

当你面对这么多人的时候心里害怕吗?魏雷说:“说实在的,他们刚刚围上来的时候,我害怕,我就没有和人打过架,但是,工作的责任给了我勇气,我不这样做,就会影响我们的施工进度。”一会儿,负责运土的队长来了,魏雷和他协调后,两方工作才顺利进行。

魏雷为什么这么着急?原来 B 区厂房内地势低,当时还没有排水系统,前几天下了一场大雨,有的地方积水一米多深,延误了一周的工期。待施工条件刚刚具备,魏雷就立即组织施工,赶工期。那几天每天都要进构件十几车,魏雷一边要 24 小时盯着卸货,一边协调其他工作。运构件的车陷在路上,他就联系挖土机把车拖出来,实在不行就借铁锹挖土填路,帮助车辆前进。

工地上的事情真是多,有时候“计划不如变化快”。

本来这个工程的厂房,华兴是想按照划分好的 ABCDE 五个区的顺序建设,这样就能节省公司资金占用,也有利于安排施工。但是在 2 月底的一

天,魏雷发现有一支土建队伍在 D 区进行挖沟作业时候,A 区施工还没有完成,魏雷就赶紧与公司协调,调整构件制作顺序和施工顺序,先在 D 区施工,抢在挖沟作业之前,减少因挖沟作业延误厂房建设工期。

华兴对安装计划的这一改变,总承包方起初不理解,说华兴这是来凑热闹、添乱。魏雷上前解释,总承包说,你们干吧,出现问题自己解决!这无疑又给魏雷协调工作带来难度。魏雷说:“我个人受委屈没什么,只要能保证工期,保证质量,我个人怎么着都行。”

在 D 区施工中,用于排放生产产生的废气的烟气罩,本来在铺屋面板之前安装,这样做,施工人员可以在钢梁上面走动,不但省去吊车,安装也很方便,施工费用自然就省下很多。可是涌金公司为了安装设备方便,要求华兴暂不安装烟气罩。客户的一要求,就意味着华兴施工队伍要二次进场,一方面要雇用吊车,另一方面由于安装了屋面板,限制了吊车高度,增加了

安装烟气罩的难度,增加了施工费用。但是,为了双方更好的合作,华兴这次退让一步,接受了涌金公司的这个要求。

事后,涌金橡胶公司副总经理、工程总指挥张太峰对华兴的这一做法非常钦佩。他说:“华兴不仅是在工程建设中表现优秀,在设计方面也为我们着想。”比如,因为太阳紫外线对生产轮胎有影响,以前的厂房屋面是密闭的,厂房内要 24 小时灯光照明,现在,华兴的屋面系统采用独特的采光带,滤掉了紫外线,有效利用太阳光照明,每年我们就可以节约照明电费 500 万元。

更让客户称道的是,此项工程的钢梁采用了华兴的波浪腹板钢结构,节省了材料,节省了资金,不仅如此,原来的厂房每跨宽度是 24 米,现在增加到 26 米,原来高度是 7.2 米,现在提高到 10.2 米,厂房增高增高,宽敞明亮,职工工作环境好了,为“快乐工作”创造条件。

班组建设



## 轻钢班组“焊”动钢铁步步为“赢”

■ 崔连军 初汝彬

上头千头线,下头一根针。班组效能是直接反映企业执行力的“晴雨表”。在白天,企业生产有各个生产部门的管控,而夜晚,班组长成为一线生产的最高“行政长官”。轻钢班组在“焊”动轻钢中步步为“赢”,将工作自发自觉地做到位、干到实。

首战美标工程

“每一个工程都要像对待作品一样,做成精品。”华兴钢构的姜宁班组成员“焊”起轻钢来个个是“真把式”,一年内精制的钢构工程,在苛刻的客户交验中几近“免检”。如此满意度的获得,轻钢班组的“铁汉”们也是下了苦工、用了真心的。

“今年钢构公司承接的万吨阿联酋工程的标准就像是‘鸡蛋里挑骨头’,标准卡得很严。”轻钢班组的姜宁,在制作美标构件的时候觉得自己也被“逼”了一把。因为阿联酋工程全部采用美标规格,焊缝不得存在表面气孔、夹渣、裂纹和电弧擦伤等缺陷,在这么短的时间里进行技术“拔高”,绝非学学技术、摆摆样子就能“通关”的。前期验厂过程中,工程承包商就非常谨慎,完全按照美标考核华兴钢构,从生产能力、生产规模、生产设备等“硬指标”逐一审核,再到从业资质、员工职业素质等软指标的“深度扫描”,——验明官方“授权”。

既然接了工程,就得想方设法攻坚克难。轻钢班组首攻“技术关”。先是请进专家指点迷津,亲自现场演示焊接,又鼓励员工自发自动强技能、学本领,边学边练。每个环节都要经过模拟考试后,在重难点处进行多次分析和讲解,直至参训员工成为熟练工。

“翻新”日常工作

一提到钢结构制作,大家都简单地认为就几块大板进行拼装焊接,没什么技术含量。但在姜宁班组里就把日常工作“翻新”后,干得有声有色。

就拿阿联酋工程构件制作来说,为了保证焊接处表面的平整圆滑,姜宁班组集思广益研究电流、电压的控制,以此来保证焊接的平稳均匀。在钢板衔接支撑结构中,根据钢板规格用量角器精确测量出焊角大小,每个焊角都要进行多层多道焊的工序。

如此一来,看似简单的轻钢构件的焊接就要多动动脑筋了。此外,在焊接成件后,转运的过程也带来些“麻烦”,由于构件吊装时吊钩要直接与构件咬住起吊,这样吊钩就会在表面造成抓痕。姜宁班组成员灵机一动想出了个小窍门,在吊钩与构件咬合处垫上一块钢板,这样锋利的吊钩只会刚蹭添加的钢板,既保证了构件看上去很“美”,吊装效率也不减。

并联开工保工期

渐入 11 月底,凉意正浓时,华兴钢构却异于“常温”。鑫泰工程、郑州潮河桥工程、阿联酋工程等并联开工制作,从早到晚机器轰鸣作响,进进出出的运输车辆一字排开,车间内大件小件穿梭于道道工序,车间外首批潮河桥工程已是整装待发。尤其是在轻钢班组里这种“快节奏”更为明显。吊车梁、抗风柱是最常见的工件,像这样紧张的工期都要如期完成,而且都是必须符合标准的优质件。

谈到如何在工程“集中期”开展工作,姜宁也有自己的一套路子。“急件快做,大件先做,小件集中做,这样一来避免了时间的浪费,各工序的衔接也很到位,现在距离潮河大桥的工程完成不到一个月就能接近尾声了”。

从大大小小的工程来看,姜宁班组从基础做起,重新划分工作区域、定位、定标识,做到按生产流程,优化不合理布局,重新按生产流程定设备,使构件流转效率高了,工作环境改善了。他们定制了看板 and 标准作业指导书、设备安全操作规程,使员工随时能够看到标准化作业和安全操作标准,高效工作也戴上了“安全帽”。

现如今,华兴钢构在房屋建筑总承包一级资质的底气下,将陆续“进驻”钢结构住宅项目,轻钢班组也将新的领域内一显身手,“华兴制造”入局住宅建设,也已是定势,而非猜想。

(上接第十九版)

## 质量过硬不怕“摔”

品牌代表企业,企业从长远发展的角度必须在产品质量上下功夫,特别是“名牌”,名牌产品代表了一类产品的质量档次。比如“海尔”作为家电品牌,人们提到“海尔”就会联想到海尔家电的高质量。华兴当然希望拥有像海尔一样的高质量品牌,于是在质量上狠下功夫,其品牌虽然没有海尔响亮,但其过硬的产品质量也足以支撑其前进的脚步。

还记得 1985 年张瑞敏刚到海尔时“怒砸冰箱”的故事吧,在 76 台存在缺陷的冰箱全部砸掉后,张瑞敏告诉大家,有缺陷的产品就是废品,三年以后,海尔人捧回了中国冰箱行业的第一块国家质量金奖。

在华兴,也流传着孙宪华“怒拆设备”的故事。那是 2012 年 7 月 29 日,孙宪华在查看波浪腹板生产设备安装进度时,对两台刚刚组装完毕的波浪腹板压机全部拆掉,重新安装,原因是机器保护层有磕碰。两个月来,相关工程技术人员,付出了大量的人力、物力和财力,这一拆,让许多员工惋惜,他们议论说,

这点小问题,修一修,补一补,差不多,能合格。但孙宪华斩钉截铁地说:“差不多就是差很多,今天是表面的小问题,明天就会更多这样的小问题,这么高端的产品,不管是外观质量,还是内在质量,不允许出现一点瑕疵,这关乎公司形象,关系到我们 2000 多口子的饭碗,谁也不能马虎,必须拆,重新安!我们的产品,必须无愧于中国第一台的位置。”

正是有这样严格的质量要求,波浪腹板生产设备,从最初的第一台,到现在的第 N 台,陆续在全国安家落户、安营扎寨。

在钢结构工程中,“美标”是业内

普遍认为最严的制造标准,但是,当前华兴钢构公司正在完全以“美标”标准制作的阿联酋工程,却得到了阿联酋工程承包商派驻华兴钢构的质量检验工程师的赞誉:“华兴钢构的产品质量很好,完全达到美标要求,是我检验过的公司中最好的产品。”

外籍专家的如此评价,不仅源于生产能力、生产规模、生产设备等“硬指标”过硬,也不仅源于从业资质、员工职业素质等“软指标”过硬,还源于华兴钢构产品都经过严格的质控体系,由此看出,华兴钢构所具有的建总承包一级资质经得起推敲。

## 让客户赢我在先

杰·特劳特在其经典著作《定位》中指出,定位就是让消费者的心目中占据最有利的位置,使品牌成为某个类别或某种特性的代表品牌。品牌定位是市场定位的核心和集中表现。企业一旦选定了目标市场,就要设计并塑造自己相应的产品、品牌及企业形象,以争取目标消费者的认同。华兴为客户提供满意的产品,同时,还为客户提供最大价值的服务,以此塑造具有生命力的华兴品牌。

产品看得见摸得着,质量也可以用仪器检测,服务如何才算好?华兴认为,产品服务由华兴用“心”去做,服务满意不满意由客户用“心”去评价。

好服务就是生产力。华兴下属金属物流公司运营的“中国钢铁超市”,与多家银行合作,开展的供应链融资“E 物通”业务,破解了用户融资难问题。

“有行情的时候没有钱,等到银行程序走完,也许行情早过了,黄花菜也凉了。”这是泰达公司的业务员王先生对过去企业资金窘境做出的形象比喻。他说:“现在成为中国钢铁超市的会员,有了‘E 物通’,只要网上有订单,最快当天就能放款,有了这项服务,对于我们这样的中小企业融资简直是境遇两重天。”

很多钢贸商表示愿意与华兴下属金属物流公司合作,就是冲着华兴这个品牌平台,与华兴交易安全、放心。

好服务有渗透力。华兴石材机械

公司员工刘涛,在埃及为客户做售后服务期间,由于当地气候和卫生差的原因,全身起疙瘩,去诊所打针治疗,后来次数多了,他考虑浪费时间,就从诊所买针买药,自己给自己打针,节约时间,为客户服务。他为客户着想的工作精神感动了客户,回国前客户一再向他表示,以后添置设备还要华兴的。

好服务有时要吃得起“亏”。华兴钢构公司在刚刚建设的涌金橡胶公司厂房工程中,用于排放废气的烟气罩,本来在铺屋面板之前安装,那样更节省施工费用,可是涌金公司为了安装设备方便,要求华兴暂不安装。这样就需要华兴施工队伍二次进场,一方面要雇用吊车,另一方面也增加施工难度,增加了施工费用。但是,为了双方更好的合作,华兴接受了涌金公司的这个要求。

华兴对客户的服务,不局限于产品的服务,还表现在对客户的人文关怀。比如美籍华裔李世杰先生,是华兴在美

【华兴人的绝活儿】

## 大赛高手的“一线生活”

冰冻三尺并非一日之寒,拿手绝活尽出千锤百炼。在“华兴杯”山东省职业技能大赛上,从全省机械行业企业和职业院校的 28 支代表队、101 名选手中,华兴选手们过关斩将,取得优异成绩。大赛之上,作为华兴技术的代言人,他们在比赛中呈现着力量与美,在日常工作中,只是千百工程师中的平凡一员。他们是赴赛参战的华兴“先锋”,更是坚守一线岗位的技术达人”。

崔连军 / 文 胡兴国 / 摄

田茂峰:精细活最拿手



王爱泉:“七分活,三分磨”,对车刀有自己的研究



金旭升:加工超长轴是强项



郭伟:数控车床轻松“驯服”

