

华兴技术立世倚重“群众路线”

顾典高

在华兴公司,领导对技术人员成长成才的关注与关爱,已蔚然成风。

孙宪华董事长在多个场合上表达了对对技术人员的关注和关爱,不止一次的召开技术人员座谈会,会上常说“技术人员都是公司的宝贝,对技术人员,大家是爱护有加……”有一次,开座谈会后,孙董事长还特别招呼我坐在他身边,让我觉得倍感亲切,也反映了公司领导对技术人员的关怀,同时也给了我很大的压力和动力,作为一名技术人员,我感觉如果不能尽职,就对不起公司领导的厚爱。还记得另一次座谈会,负责玻璃技术攻关的白长鹏同志发言过后,孙董事长就做了重要发言,对技术人员应该如何增强质量意识、如何深入一线、如何承担责任、如何自我加压、敢于争先、务实实干作了要求,会后细细琢磨很有感触。

一个刚从学校毕业的大学生,无论你的学习成绩多么好,到公司后,如何做好理论联系实际是应该过的第一关。如何联系好实际,只有到群众中去,即深入到生产一线,摸爬滚打,熟悉生产工艺及生产流程,才能使自己迅速成长。

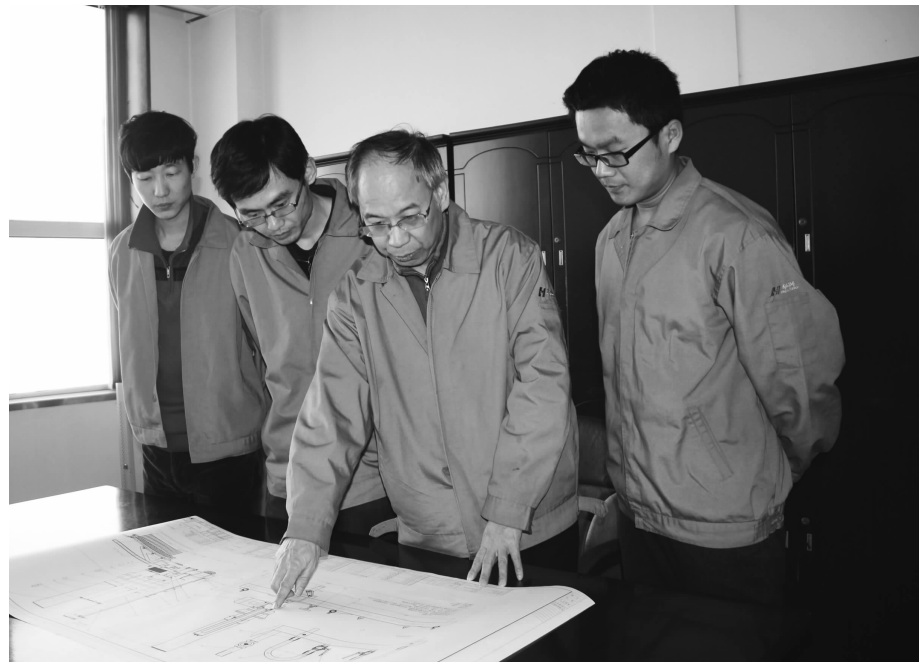
培养人才俯下身

我1985年毕业,1986年调入公司,那时候公司名称博兴石材机械厂。当时我被分配到技术科,但考虑自己的实践能力欠缺,我便积极要求到车间实习,得到领导的批准后,我先后到了机加车间、安装车间和设备科实习了6个多月。

这段实习经历,为我以后的工作奠定了坚实的基础。由于当时设计人员不足,不到一年,我便回到技术科开始设计画图。当时还是手工制图版、铅笔画图,不论是产品结构图、零件图、还是轴系图,都常出问题。如轴承如何组合使用,箱体筋的位置如何布置,螺孔使用多大的,公差选用哪一种配合等等,总觉得不那么应手。于是,我便经常向当时技术科钳工出身的王云和老师请教,带着问题跟他一起交流,因此,他也成为我工作以来第一位实战老师。我还常常利用业余时间,查阅设计手册和设计规范等资料。经过几个小产品和工装的设计制作,觉得自己有了较大的提高。

华兴重视技术人员的培养,是有历史渊源的。我成长的那时,正值改革开放时期,国内部分国营企业进口了很多意大利设备,但是国外产品的高定价,让许多新兴起的集体和个体企业望而却步。这就为我们的研发提供空间。

当时的技术科以我们四位年轻人作为骨干,在老厂长和技术科长的带领下,着手开发板材加工成套设备,包括四立柱多片锯石机、校平机、6头



重视技术梯队建设,保证华兴持续创新

“从群众中来,到群众中去,理论联系实际。”这是战争年代,毛泽东同志提出的工作作风。现在想来,这种作风也适用于华兴的技术工作者,适合于华兴的技术创新工作。

连续磨和双头切割机,华兴做的这些产品设计,应该是国内生产最先进的设备了。当时不像现在用CAD电脑制图,设计员一人一张绘图板,画什么样的图,用多大的纸,从什么地方下笔,事先都得计算好,否则,将前功尽弃。小图还好,大幅面图样有时一趴就是几个小时。时间长了,我们真有些烦,因为方案经常改动,有时晚上到十一二点刚画完的图,第二天又得改。几经反复,设计完成的图样终于投入试制了。

试制阶段,我们是天天跟着零件转,加工完成后,协助检查。到了试制车间,安装就是我们自己的事了,整天一身灰、一手油。经过几个月的劳动,设备也装配完毕。虽然这套设备没有成为公司的主导产品,但也创造了不小的效益。

技术革新代代相传

现在想起来,团队合作,亲手设计,不仅对我们本人有意义,对公司今后走技术创新路线也形成了良好的开端,打下了良好的基础。

从那以后,随着技术人员的充实和产品质量的提高,我被调入公司刚

成立的工艺科。

工艺科不同于技术科,那是零件制作和产品工艺流程的编制部门。这更离不开实战,经常是半天车间,半天办公室。工作难免在繁杂中乏味,但又深知领导期望,深知责任重大,因为错编工艺,就意味着出废品,就是损失。所以,针对实际问题,我们时刻重视着工艺改进。

有一次,锯石机的前后立滑板导轨面要加工成磨削工艺,由于加工过程产生热量而产生变形,直接影响产品质量。我们工艺科就承担了解决这一问题的任务。

我们通过查阅手册、图书和资料,几经研究,大胆进行工艺改进,决定实行以刨代磨工艺。方案确定后,我就选刀头材料,设计刀杆,多次去济南请教专家,按设计图样加工刀头后,一次试加工成功,不仅加工精度高,而且加工效率也大大提高。为此,公司领导对我们的这个技术团队予以嘉奖,这个加工工艺一直使用到今天。

公司对技术的革新从未停歇。1992年开始的金刚石液压机的生产就是个例证。在3年多的生产过程中,我负责过生产调度,也做过质检工作。由于液压机的工作,其动作完全是液压控制,而且复杂程度高,所以通过液压机的生产、安装与调试,我还学到了很多液压知识。补上了液压实战这一课,为以后产品设计打下了坚实的基础。

自立标杆领先“世界”

时间转到1998年,公司从国外引进田园管理机,公司引进的是新产品,更是技术创新动向。

在这个产品设计中,我作为主设计人,参加了消化吸收工作。这种机型,远不同于石材机械,它小巧玲珑,管理机的主机,包括发动机在内,也只有120公斤,但技术含量却很高。除了发动机外,有变速箱、转向离合器、可调扶手和主传动离合器等。

一种近似的“精密设备”,它的技

术含量,提示出公司未来的研发方向将以此为导向。就这件产品来说,仅其冲床式变速箱就是当时难度较大的工艺。不仅材料选用要合理,成型工艺更重要。常常出现不是成型不到位,就是拉裂等问题。后来,经过向有经验的厂家学习交流,才解决了上述问题。有的零件受国内的加工工艺限制,我们试图改变设计和加工工艺。如原配的转向离合器的滚子分离机构,曾因为加工难度大,而改变结构设计,但经过试验,改变设计的结构操作难度大,不能满足使用要求。最后只好改回原结构,其中走过的“弯路”可想而知。但“弯路”却教会了我们应具备的研发精神,同时让我和同事们在教训中积累了经验。以后在农业机械公司工作的几年里,再也没有出现过类似事情。

随着公司的发展,2001年,我又回到了较为熟悉的石材机械公司工作,技术科也升级为市技术中心。几年后又晋升为省级技术中心,我个人也取得了高级工程师资格,而且由于工作的逐渐成熟,也相继担任了领导工作,但我从未中断过设计与创新,也从未中断过与一线工人的联系。工作中经常深入车间,对发现的问题,及时通知相关技术人员处理,在处理问题的同时,锻炼技术队伍。

在日益成熟的研发思路和研发体系中,公司更加注重吸收一线员工和一线销售人员的意见,让技术创新与广大群众和市场紧密相连。我也要所有设计人员贯彻“从群众中来,到群众中去”的思想,安排年轻的技术人员到市场锻炼、实战,从中发现问题,解决问题,在市场发现同行设备的优点,创新设计。每年不得少于30天的市场调研,将产品改进意见及产生的效益分析,与工资奖励挂钩。目前,技术中心承担了具有世界领先水平的研发项目一个,国内先进水平的项目两个,在这些世界领先的项目中,华兴技术人员改变的是一项产品,得到的是一个“世界”。

(作者系华兴石材机械公司总工程师)

成长在华兴

孙鸽鸽

“三年新,四年亲。”我来华兴已进入第四年了,也就是说,从此以后,就是我与公司由“新”转“亲”的阶段了。

进入“亲亲”阶段的我,现在担任电子商务交易结算兼内勤一职。时间的推移,让我自觉身上的责任越来越多,当然,形成的经验优势也水涨船高,对中国钢铁超市上日常工作,我基本上能做到独当一面,对领导安排的临时工作,也在自信中手到擒来。然而,越是自我发展,越是自我发现,我没有自己想象中的那样“无所畏惧,无所不能”。

三年前,我应聘加盟华兴之初,被分到金属物流,岗位是内勤工作,主要就是跟金属物流办公室对接,负责其他日常电子商务的内部杂务。工作开始的标志性事件就是贴发票,这件事放在今天看起来是再平常不过的了,但在当时,我是在同事的手把手教学下完成的。往后,我的工作就是“走一步问一步”,工作进展步履维艰。

由于那时电子商务部门成立不久,内勤也是岗位,所以从一开始我就单枪匹马上阵,也没有师傅带领,我便小心翼翼的接过这份工作,边干边学,边走边问,开始了我在华兴的职业征程。

工作之前,身边几个固定的圈子,接触陌生事物的机会很少。2012年,金属物流组织了一次演讲比赛,电子商务共得六个名额,下属部门各分一个,还剩一个自然就落在我头上。想到一个人站在台上,面对那么多人不免心里打怵,当时为了缓解内心不安,我便抓紧投入到准备工作中,从撰稿开始,到修改成型,白天晚上有空就背讲稿,一直背到滚瓜烂熟,就怕现场紧张卡壳。后来,比赛顺利进行,事实证明,我是可以做到说服自己,做到内心足够强大,从而撑住整个场面的。于是,在工作中我才发现,我也可以做到淡定的面对上百人注视的目光,所以说,我们轻易不要拒绝未做过的事,尝试一下,也许会发现自己更强大。

工作渐渐步入正轨,建行E商网通正式上线,平台交易量骤增,交易结算部员工进行调整,我被调过去接替了部门的工作。

平台交易从挂货、审核、选款、付款、提货等程序,我还是一边参与操作一边坚持学习,结果当然还是很快就上手了。平台慢慢进入推广阶段,当各级领导及客户来我方参观时,中国钢铁超市的内容讲解自然而然的成为访流程中的必要环节,于是,我便被安排到大厅,配合讲解员演示平台功能,有时需要加班加点,有时也会错过饭点,有时节假日也要驻守公司。忙忙碌碌中,我一点点的认识新同事、各级领导,不知不觉中度过自己四个年头的职业时光,不知道付出几许,但自觉收获很多。

2013年,讲解员稍作调整,我便接替了几次讲解工作,由于多次的配合,解说词已经记的很熟,然而,解说中需要对领导随时提出的各种问题随机应变,及时作出正面的回答和引导。慢慢的,一两次三次的讲解,越来越得心应手。在工作中,我挖掘出自己可以做讲解的勇气。

工作中,不断地挖掘自己,我第一次配合完成“三体系”审核工作,可以上台得讲、可以理顺合同款项、可以负责干好各种内勤工作……

由于网络科技公司性质,很多工作都是从新开始的,没有数据可以考究,没有资料可以依赖,什么事都得亲力亲为,自己开灶。内勤工作牵扯方方面面,很琐碎,一开始难免到处碰壁,像无头苍蝇一样乱飞。但是,我相信“成功是逼出来的”这句话,如果道路一帆风顺,就永远不知道自己有多大的潜力。

工作中的压力与动力,增加了自我了解,对于未知的环境,我也会感到畏惧、抵触、犹豫不决,但我会尽力将它想成那是一个机会、一种成长,我就释然了很多。很多美好事物或许擦肩而过,但只要自己应允的事,我就会付出百分之百的努力,难的只是迈出那一步。所以,如果不想后悔,那么从现在开始,欣然接受工作中各种安排,像电影《好好先生》里面那样,对所有的东西说“yes”,或许会发现“塞翁失马,焉知非福”。



孙鸽鸽

【特别策划】

新年·新语·新期盼

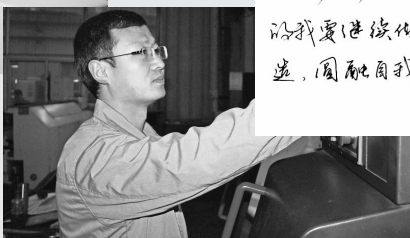
胡兴国 范振春 鲍海祥 / 摄影



新的一年我要加强学习,勇于创新,更多新产品,提高产量,收入得到持续提升。
孙永光



希望新的一年是忙碌的,忙碌公司的业绩越来越好。
董凯



新年新气象,“现”教现学,我要继续做到“现”教现学,与时俱进,成就自我。
李建刚



在2015年里,我希望华兴发展越来越好,自己能买一辆自己喜欢的车。
杨松



凭借自己做事的经验,努力提高产品质量。
刘涛



新的一年,希望公司业绩越来越好,效益越来越好。
王瑞南

为华兴蔬菜生产机械化“点赞”

(上接第十三版)

《中国企业家》:您刚参加了蔬菜协会种苗分会的成立,谈谈您对种苗移栽方面的预测。

薛亮:大家都知道蔬菜育苗移栽的好处,像辣椒这类喜温蔬菜,育苗移栽比直接播种就要提前20多天,成熟期相应提前,产量也高,除此之外,还有其他益处。所以,蔬菜移栽将会成为蔬菜生产的大趋势,华兴推出的移栽机,也是顺应市场需求,移栽是蔬菜生产机械化的重要组成部分。

作物生长环节分别有播种育苗、移栽、田间管理、收获等环节,现在从蔬菜机械化的角度来讲,前面的几个环节我们解决的难度不大,在耕整地方面也有了不错的解决方案,机械化比较容易实现,耕整地、旋耕、起垄、镇压比较成熟,从看到的华兴的几个产品都表现俱佳,育苗移栽也能实现机械化。但是,在配套提升、标准化等方面,问题没有完全解决,当前只是能实现机械移栽这个功能。各个育苗企业,所处的环境不同,在标准化的做法上就不同,因此,推进标准化是提高劳动效率的必由之路。标准化作业,不仅会大大提升移栽的质量和效率,还是农机农艺深度结合的必然要求。