

# “项目负责制”催生产品创新热

朱肖红

积极发展农业机械集成化,让农民收获更轻松,是华兴人不断的追求。

今年以来,华兴农装事业部新产品犹如雨后春笋,自走式拱棚膜机、电动蔬菜移栽机、自走式大蒜收获机……一个又一个新品“横空出世”,填补了国内一个又一个空白。

是什么原因让华兴人不断地攻坚克难,创造了一个个奇迹?答案在于他们在管理上的创新,同时,实行的“项目负责制”,共同催生了产品创新热。

所谓“项目负责制”,就是为研制每一个新产品指定一个负责人,从最初的试制直到最后试车成功,所有的工作和责任,就由该责任人承担,产品研制成功以后兑现奖励。

只有想不到,没有做不到。一直以来,蒜农在收获大蒜时,都是用双手拽着蒜苗把蒜头拔出来,然后把蒜苗和蒜丝剪去,效率很低。

“我们能不能让蒜农在收获大蒜的时候,不再用人工操作,而是让机械设备一步到位,直接把蒜头装进筐子里。”农装事业部总经理邵江华在一次晨会上提出了创新意见。当时很多人都觉得不可能,根本就没有任何的参考资料,就凭这么一个“念想”,有点异想天开。

被同事们称作“科学怪人”的孙庆光接到任务后,便从“异想天开”迈步向前。当部件还在设计阶段时,他已经开始和技术部对接;当图纸刚刚下发,他就把技术部工程师领到车间,讨论怎么试制,有哪些技术难点,而这一切没有人去催促。

从下料到加工、拼装,每一个过

程他都亲力亲为,每一个细节他都精益求精,在这个过程中用“废寝忘食”形容他是恰如其分的。经过两个多月的精心制作,大蒜收获机一举成功,得到了省农科院的高度认可,又填补了国内一项空白。

这就是项目负责制让他背负起了一种责任,完不成就让领着干的人有心事。

干好新产品试制,不仅需要责任心,还要有创意。因为很多产品都是“空前”的,国外参考资料也只有几张照片或者一段视频,许多零件的制造,更多地依靠试制人员的经验和创造力。

在研制拱棚膜机的过程中,孙小辉正是凭借一段视频,解决拱棚机的几个关键技术难点。他白天在车间安装制作,晚上回家上网继续查资料、看视频,有的地方一帧一帧的回

放,遇到搞不懂的地方就拿本子记录下来,第二天再去和技术人员交流,把想象力发挥到极致,直到彻底明白。

独轮培土机、高垄覆膜机、土豆收获机、自走式移栽机、麦种收获机……在各种新品的试制中,张凯、张金城、王军、王军徽,一人一个项目,每个人都是责任人,大家各司其职,创造性的完成了产品试制。

“搞新产品研制难度很大,困难很多,时常让人‘憋屈’。可想到自己是责任人,没有人替自己承担,也没有任何退路,唯有振作精神,才能勇往直前。”也许是经历的挫折太多,作为试制负责人的王云海,现在说起项目负责制是一脸的平静。

一种无法推卸的责任感,几乎就是与每个个体绑成一体的一辆“战车”,逼着大家铆足了劲,往前冲。

## “忠诚客户”与优质服务共进退

(上接第十七版)

### 为客户“救场”

客户所急,在第一时间为客户排忧解难,不仅减少了客户的意外损失,也保住了客户的市场信誉,让其他的客户高看一眼。反过来说,华兴在帮助客户的同时,也在提高客户对华兴的忠诚度。

“你们真是我们的救星,要不是你们及时帮助,我们这次真没法向客户交代。”东营一客户紧紧握着华兴石材公司员工索海涛的手,连声说“感谢”。感谢华兴团队,不仅专业技能高,帮他们找出设备的故障并很快修好,而且服务态度也好,还主动为他们的员工培训设备操作技能和保养知识。

近日,东营客户一通“出板不稳定的”紧急电话打到华兴公司,石材

机械公司立马安排人员,渡腹板安装车间技术骨干索海涛、张文魁、崔洋接到公司通知后,匆忙收拾好常用工具,第一时间冒着酷暑,开车上路赶往东营。

下午一点多,当他们到达客户工厂,客户全都已经等在那里,他们一赶到现场,就拿出随身携带的工具,开始排查故障原因。一开始也没查出问题出在哪里,只是发现加工出来的板材两头误差至少有3毫米,而完好

的设备加工出来的板材,误差都应该保持在1毫米以内,而且,没有零件损坏的痕迹,问题显得很隐蔽。

由于客户正在赶一批订单,工期很紧,不能按时交货就是违约,带来的损失很大。看到客户在一边不停的催问,索海涛他们也急得满头大汗,为了争取时间,他们连夜修复。经过了两天两夜的反复排查和调整之后,终于让加工出来的所有板材误差都确保在1毫米以内,恢复了正常运转。

设备修好之后,本可以“打道回府”了,可考虑到客户的这次设备故障,主要是由于工人操作不当引起的,为了提高他们的操作技能,延长设备的使用寿命,公司又主动安排索海涛他们多逗留了一天,专门为客户的员工进行操作要领培训,提升他们的技能。

除了现场示范,手把手讲解设备的使用技巧,张金城还专门对相关用户所有的设备进行“全面体检”,彻底检修,确保在农忙季节不怠工。为延长设备的使用寿命,在检修过程中,服务人员还找机会指导农户使用完设备如何进行最好的清理和包装,以确保下一季完好无损的继续使用。

付出总有收获,服务人员这次下乡,也有了多意外的收获。从客户那里了解到华兴牌起垄设备和日本的相比,华兴的一天能完成9.5亩地,而日本的仅能完成5.5亩,在效率上华兴占有明显的优势,华兴设备敢与当前先进水平叫板,这更增加了华兴人的信心。

### 现活现动手

在用户最需要的时候主动给予帮助,不仅能起到最好的效果,同时也更能让客户看到最大的诚意。

5月中旬,华兴农机公司专门派“技术能手”张金城到湖北、贵州等地为用户提供服务,及时抢抓最好的播种季节。

一到湖北,张金城就到地里去了解起垄机的使用情况,看到有操作不正确的用户,就主动走上前去手把手地教用户,虽有烈日炙烤,但张金城从早上一忙忙到日落西山,直到用户

完全掌握了操作要领,才放心离去,匆忙赶往下一个服务目标。

农忙季节对于农户来说,关键是要抓住最佳的播种时机,才有可能获得最好的收获。考虑到部分农户地处偏远地区,文化水平不高,对于一些现代化设备的操作可能存在着技能欠缺,华兴张金城等技术人员主动上门服务上门,仿佛送来一场“及时雨”。

### 知不足而后勇

“金无足赤,人无完人。”没有最好的产品,只有最适合用户的产品。尤其是当前客户的需求更加多样化和个性化,再好的产品到了不同的客户那里也会有不同程度的缺陷。所以理性的对待自身产品的不足,是一次改进和升级的机会,只要认真对待,不仅是对客户负责,更是对企业负责。

华兴人通过上门回访,微信、电话回访等多种渠道去了解客户使用情况,倾听客户心声,为产品收集更多的改进意见和方案。

进出口公司派专人远赴非洲、中亚等地回访客户,通过与客户交流,不仅详细了解了产品在实际使用过程中存在的一些不足,还带回了宝贵的改进意见,为华兴的产品占领更多的国际市场打下了坚实的基础。

公司通过市场调研,开推介会等多种形式更深刻地认识到一种好的产品不仅要使用性能达到最佳,在产品的外观质量方面也应该变得抢眼。因为有了“养眼”的外观,才能在更多的场合吸引更多人的眼球,让更多的人驻足观望,引起更多人的兴趣。

华兴以市场为导向,以客户为中心,不断满足客户多样化、个性化的需求,永远留住客户的心,让客户对华兴“情有独钟”。(朱肖红)

## 王军徽:自信来源于技术



- ①在机器堆中从不迷失方向
- ②集机电技术于一身
- ③开动机噐开启智慧
- ④敢于尝试用新招

王军徽是华兴农装事业部新产品试制工序一名员工,他可是地地道道的科班出身的高级钳工,2014年获得高级钳工技师资格证。

在钳工这一行当里,王军徽的技术没的说。2009年,他被共青团滨州市委和滨州市劳动和社会保障局授予“滨州市青年岗位能手”;2011年,被共青团博兴县委和博兴县人力资源和社会保障局授予“博兴县青年岗位能手”,市、县职业技能大赛证书获得了一大摞,这可都是真刀真枪拼出来的。

王军徽的技术绝招就是,能够精确调试安装各种农业机械,特别是安装调试大型收获机械的液压、电路是一绝。

凭借自己扎实的基本功,王军徽对包括起垄刀具、限深器、主机变速箱等产品,提出了十几项改进意见,提高了机器使用的稳定性。(胡兴国/图文)

### 班组建设

## 杨凯班组给质量竖起“标杆”

郭良建

在华玻科技股份有限公司玻璃制品生产车间,自3月份实行班组月度产品质量评比以来,一连4个月,有一个班组质量稳居第一,成为“质量标杆”班组,尤其中空生产线上的工作,这个临时拼凑起来的不是很专业的班组,却干出了很“专业”的活。

这是一个领导放心、员工侧目的班组。这个班组被车间誉为“质量标杆组”。

### 筹建班组

2014年冬天,车间开展“提高产能质量、优化人员配置”活动,打破原有班组界限,实行“组长选组员,组员选组长”双向选择,对班组“优化组合”,组长杨凯牵头成立了这个6人的班组。

这6名成员中,只有杨凯等3人在中空生产线干过,其余有2名原先操作玻璃洗磨设备,1名原先从事夹胶玻璃产品工作。这样的组合对在中空生产线工作不是很有利,因为中空生产线是一种流水线,要求各人既要独当一面,又要协调配合,才能生产出质量过硬的产品。

怎样才能建设好班组,怎样才能提高员工技能,提高班组生产质量?杨凯有他的一套。

在技能方面,开展帮带活动,对设在中空生产线干过的组员搞“结对帮扶”,做到帮一个成熟一个,最后全面提升。组员李浩技术上一把好手,工作中任劳任怨,不计较个人得失,班组里最脏最累的活他都抢着干,干工作从来都是积极主动,杨凯在班组内以李浩为榜样,引导整个班组。

在实际工作中,杨凯严格控制每个生产环节,理顺工作程序,明确工作目标,对各项工作、每项任务都明确到人,安排到位,事事有安排、人人有责任,并且做到“人尽其长”。

### 敢打硬仗

技能上去了,只是干好工作的“基本功”,真正在工作中能拉出来“溜溜”,能完成车间生产任务才是“本事”。

5月份的一天中午,车间主任拿着一份订单急急忙忙找到杨凯说:“这份订单很急,客户明天早上就要来拉货,我把这个任务交给你,你抓紧组织生产,必须把产品赶制出来。”杨凯接过订单一看,这是200多平方米的三层中空玻璃,按照平时工作进度至少也得2天的时间才能完成,但是这次不能按常规工作了。杨凯把这件事快速通知组员,匆匆吃完饭后,小组召开紧急会议,对任务进行分解,领料、折弯、涂胶、合片、密封、打胶,哪一个工序和哪一个工序人员可以互相帮忙,哪一个工序必须严盯死守,杨凯布置得环环紧扣。在大家互相配合下,加班到第二天清晨4点,提前完成了任务。

从这以后,车间里有什么紧急任务,车间领导第一个想到的就是“质量标杆组”。

### 勇于创新

工作不仅仅是能干好,还要会干,敢于创新,这才是新常态下一个班组具备的素质。在工作中能够发挥聪明才智,创新地完成工作任务,这是新常态下一个班组做贡献、能出彩的骄傲。

在制作济南万达广场的异型夹胶工艺玻璃工程中,需要在玻璃上粘贴钢副框,这种活,整个车间以前都没有人干过。这个难题摆到了“质量标杆组”面前。

在请教有关工艺技术人员后,面对新的制作工艺,“质量标杆组”凭借着对产品制作程序的理解,结合实际情况,创新的工作。这种产品质量要求很高,下料时误差不能大于±50丝,并且在玻璃合片时,必须做到与周边框距分布均匀,才能确保生产出的产品美观大方。

正是凭借着这股干劲,在组长杨凯的管理下,一个在其他班组看来七拼八凑的班组,在4个月时间里,竟成了车间的“质量标杆组”,而且各项工作干得很出色。“质量标杆组”善于管理、敢打硬仗、勇于创新,公司就是需要越来越多这样的班组,公司发展才更有动力。

## 既要做好订单也要交朋友

(上接第十七版)

接二连三受华兴业务员的“攻关”,客户也由拒绝变得半信半疑,加上华兴业务员的真诚,他终于上网查阅华兴的资质资料,最终决定下个订单试货。从此开始,他们陆续订货4000多吨,与华兴逐渐成为良好的合作伙伴。

随着合作关系的进展,客户的用量也逐步增加。尤其是这次,为了适应变化中的市场需求,这家公司突然追加新货,所以紧急致电王志伟,追加订单,这纯属意外惊喜。

客户说:“之所以联系华兴,就是奔着华兴公司的诚信。现在我们要货,第一个就想到了华兴。”这次合作,让双方关系更近一步,5000多吨的订货量,见证着双方的互信和合作潜力。

说起对客户的维护,王志伟说,我们一定要热情有诚意,把客户当成朋友来对待,同样质量、同样价格的情况下,只有先暖了客户的心,客户才会将心比心,时间长了,自然就由熟人变成朋友。这不,7月10日,滨州市两家化工企业也主动找到王志伟,签订了型材、中板购买合同。

王志伟介绍,从2014年开始,华兴就向两家公司销售钢铁4000多吨,是老客户了,相互一直保持联系。最近由于对方公司新上项目,他们不约而同把采购订单主动交给了华兴,王志伟及时向客户提供了第一手合适资源,双方很快达成再次合作交易,签订了1000吨的型材、中板购买合同。