

远见

## 干工作要耐烦耐简

大米做成米饭,其价值不过几元钱,但是大米酿成酒,价值就无法估量了。为什么同样大米,最终的价值差异这么大,原因在于,制作米饭和酒倾注的时间、付出的努力不一样。大米变成米饭,不过十几分钟,自始至终没有脱离米的形态,大米变成酒,需要足够长的时间,要经过蒸煮(或泡)、糖化、发酵、蒸馏等繁琐的工序,要经过固态、液态等多种工艺的转化,才能酿出芬芳甘美的佳酿。

也就是说,越接近本来的形态价值越低,相反,改变越大,价值越高。这不光是米饭和美酒的区别,更是人和人之间在价值创造方面的区别。

一个人无论在哪个行业,哪个岗位,其价值是因人而异的,区别就在于倾注的时间长短。将自

己酿成有价值的酒,需要较长的时间,需要经受不同条件的历练,不管什么环境,都要耐烦耐简,经得起考验,锲而不舍地朝一个目标努力,终究会变得不同凡响。

耐烦,就是耐性,不畏烦琐,不怕繁杂,不惧烦恼,为了达成目标能忍耐一切。耐简,就是不怕事小,不怕事情简单,扎扎实实地做好自己的事情。小事情、简单的事情做好了就是不简单。

当下,我们正处于一个多元化、信息爆炸的时代,各种“速成”化的技术应接不暇,但太过于着急的事情,往往是欲速则不达。经营企业的是真功夫,不管是抓管理,搞研发,拓市场,还是育人才,做服务,没有一项工作是短时间内找到捷径,立竿见影。特别是企业规模越大、人越多,事情就越

复杂,处理起来就越费精力,但越烦的事情越要耐得住,只有静下心来做仔细研究,找得准切入点,才能对症下药。

拿管理来说,有些管理者耐不下心,下属的脾气、性格、优劣势不去研究,部门情况不去了解掌握,一味凭着自己的喜好去管人;有的脱离部门实际,热衷于套取专家、学者的管理“真经”,甚至一味地模仿别人,还有的管理者小事看不见,大事做不起来。我认为,这些都是不可取的。

任何管理理论都是有缺陷的,许多企业管理的成功,都是信息不对等、资源不对等、时间不对等、付出不对等形成的结果。成功的管理最重要的是差异化,适用性。不同的行业,不同的产品,不同的内外部环境在企业发展的过

程中,应该采取不同的战略和不同的管理模式。一个配方用药,不论什么样的病都能医好,那是天方夜谭。

干工作本身就是一个持续改进,不断学习的过程。学知识、学技能切记心浮气躁,板凳要坐十年冷,尽相信书则不如无书,听闻不足,必须补于思考;思考不足,必须补于实践。而思考的训练,修行的实践,而做到这些,都靠永恒持续地精进不懈,耐烦耐简才能功到自然成。

(作者孙华系山东华兴机械股份公司董事长)

动态

### 三大优势助力金属物流拓市场

今年以来,在市场需求不景气、经营微利、资金困因等多重不利因素影响下,华兴金属物流公司发挥地利、品牌、电子商务优势,制定新的激励办法,开发钢材终端用户新市场,有效促进了销售工作的开展,仅9—10月份,就与新客户促成钢铁交易量近2万吨。

位于全国较大钢材集散地兴福附近的金属物流公司,继续发挥“地利”优势,扩大和巩固与山钢、中铁装备、河北钢铁集团、首钢、鞍钢等钢厂建立的合作关系,随时满足客户的不同需求;“华兴”这个品牌平台,在客户中建立了稳定的供货质量、供货保障等信誉,在不景气的经济环境下,更加维护“华兴”品牌,做足做好诚信经营,始终让客户满意;借力运营的中国钢铁超市这一电子商务平台优势,给客户的信息咨询、在线交易、融资贷款、运输调度等交易便利,不断把为客户服务引向深入,采取上门服务、24小时值班等措施,吸纳了众多中小客户。

在发挥既有优势的同时,金属物流公司制定新的激励办法,对“短倒”等业务,提高提成奖励,极大激发了业务员开拓市场的工作动力。开发机械制造、交通设施、电力设施等钢材终端用户新市场,采用直销模式,扩大市场范围。

(范振春)

### 华玻科技:连签四单工程总量越四万平方米

近日,在签单章丘农业示范园区工程后,华玻科技公司又拿下寿光市怡景假日酒店幕墙工程、京博益仁小区、京博老年公寓三个工程订单,截至目前,华玻科技公司承接总工程量已达40000平方米。

据悉,由于四个工程较为集中且工程量大,并且采用了较为高端的LOW-E玻璃幕墙及玉砂隔断玻璃等产品,华玻科技公司从下单、采购原片、排产、生产各个环节统一调度和优化人员配置,加强班组搭配协调,并从工艺、质量、工期上建立严格的工程进度监督制度,确保多个工程顺利完工。

(马芳芳)

### 石材机械公司:质量法培训增强员工精品意识

“第一名刘继亮总分364分,第二名刘福泉的最后得分是360分……”近日,石材机械公司开展了产品质量法培训,随着培训考试成绩的公布,培训效果开始显现,员工们开始自觉地查漏补缺,对考试中的失误进行讨论纠正并分享了学习成果。

据悉,石材机械公司根据质量法内容,培训分成四期进行,每期都闭卷测试,进行考试打分,最终以每期综合成绩汇总进行排名。培训内容主要涉及进货检验、生产规范操作、违规检测等。针对在考试错误率较高的“难点”进行现场讲解和分析,并对“热点知识”集中讨论交流,增强了员工产品质量意识,激发员工学习的热情。

(许永超)

### 华玻科技夹胶玻璃首发澳洲“新大陆”

10月31日,由华玻科技公司生产的2000平方米夹胶玻璃产品开始装箱发往澳大利亚。

此次出口的夹胶玻璃产品,是华玻科技公司与澳大利亚当地玻璃深加工企业签订加工协议,并按照工程要求加工。经过多年的技术创新,华玻科技公司已经形成钢化炉、玻璃制品、门窗幕墙的自主研发制造,其中,玻璃制品形成夹胶玻璃、中空玻璃、工艺玻璃等不同类型的产品,并且具备大批量生产加工能力,产品出口已获得欧盟认证,能够将产成品短时间内进行备货、包装、通关、装船,为国外客户提供高效快捷的运输服务。目前,华玻科技玻璃深加工产品及设备,成批量销往北美洲、欧洲以及南亚等多个国家和地区。

(吴秀 胸爱军)

### 金属物流公司举行秋季消防演练



“报告领导,剪切中心车间南边的料场有一处着火了,快组织人员灭火。”10月28日12点,华兴金属物流公司秋季消防演练正式开始。消防总指挥在得到报告后,下达了应急救援指令,按照预案,各专业消防人员、义务消防人员、救援人员五分钟内赶到现场,使用了灭火器、水枪等专用工具,很快控制火势,扑灭了燃着物。

演练结束后,金属物流公司总经理刘防从车间生产、吊装作业、办公楼安全、交通运输等多个方面进行安全分析总结,督促安全管理人员积极防范风险,排除隐患,做好并落实可能发生的灾情预案。

(柳潇 王兵)

## 山东省金融办调研华兴

山东省金融办主任李永健一行在县委书记、市人大常委会主任焦本强,县委副书记、县长殷梅英等领导的陪同下,11月4日到华兴公司调研。

华兴公司董事长孙华陪同李永健一行深入车间参观,并且,孙华向李永健等领导详细汇报了华兴公司积极适应新常态、新变化,采取有效措施,盘活资产,拓宽融资渠道,努力向市场国际化、项目基地化、经营资本化、资产证券化、产品科技化转变。

李永健对孙华董事长坚定发展信心不动摇,勇于担当的社会责任感表示赞赏,对华兴公司坚持绿色节能创新的发展理念给予高度评价。他希望华兴公司进一步发挥上市上柜公司资本运作的优势,利用资本市场,降低融资成本,促进资产资本的相互转化。

(胡兴国)



李永健希望华兴通过经营资本化、资产证券化手段,实现资产保值增值

### 【讲述华兴人自己的故事】

## 王长永:华兴日子 越过越幸福

范振春

“企业依靠员工发展,员工依靠企业生存”,华兴钢构公司工程部员工王长永深有体会地说,“这不是一句空洞的口号,我家衣食住行的变化证明,这是一句实实在在的话。”

### 房子 面积越来越大

1983年进入华兴公司参加工作的王长永,和他比她早一年入公司的妻子李云是1990年结婚的。说起当时因为要结婚,向领导申请分配房子的情景,王长永记忆犹新:“那一天,我向领导说明情况后,领导满脸愁容地说,现在公司房子很紧张,要不你们先到你岳父家去住吧。”后来几经软磨硬泡,才给他分配了一间15平方米的职工平房宿舍。

随着企业规模不断扩大,经济效益越来越好,华兴公司不断改善员工住房条件,分期分批为职工解决住房问题,王长永在几年时间里也是随着公司发展,水涨船高,几易新居,居住条件越来越好。

1992年底,王长永住进了华兴公司新建的3#楼,住房面积是60平方米,二室一厅;1994年底,住进了新建的4#楼,住房面积是90平方米,三室一厅;2007年5月,住进了新建的10#楼,住房面积126平方米,车库面积



王长永

25平方米,3室2厅。

王长永说,1994年以前买房子有限制,要根据员工工龄、职务、夫妻双方居住条件等“评分”,达到一定分数才允许购买。他记得最有印象的是1994年那次搬家,他说:“搬进新家的时候,正好快过新年了,母亲给我看孩子,母亲一踏进新房子就说,这房子真暖和(那个时候华兴自己供暖),真宽敞。孩子那年才8个月大,乐得孩子推着那步车在20平方米的客厅里乱转。地面铺的是300×300的瓷砖,这相对当时基本是水泥地面的楼房来说,华兴的楼房质量是最好的。”

### 车子 档次越来越高

现在来说,轿车开进寻常百姓家已经不是什么稀奇的事情,可是在八九十年代,王长永说:“那个时候我最

大的愿望就是能买上一辆摩托车!”

王长永回忆说,那个时候全公司也就有三四辆摩托车。从公司到老家58里的路程,为了看望父母,王长永都是下班后摸黑回家,清晨天不亮就往公司赶,在这来来回回的路上,他不止一次的发誓,等攒够了工资,说什么也要买一辆摩托车。

1998年,王长永和李云夫妻继两次换房后,两个人在华兴公司的工资,又满足了王长永买摩托车的条件。王长永说:“那一年,我们花了5300元买了一辆‘大阳’90摩托车,我们一家三口骑着摩托车回家很风光,要知道,那个时候村里有摩托车的更是寥寥无几,看到我们骑上摩托车,村里人都说华兴公司员工工资真是高。回家方便了,家里老人很高兴,只是一个劲地嘱咐路上注意安全。”

2007年孩子大了,一家三口骑摩托车回家,再带上给老人买的的东西,摩托车已经“不堪重负”,王长永和李云就商量着买了一辆面包车。

2010年12月,也就是华兴公司孙华董事长提出实施“三提一优”战略的第二年,工资“提高”后的王长永夫妇花费8万元买下了现在上下班开着的“东风标致”轿车。

### 生活 越过越踏实

2003年,王长永被查出患上了糖

尿病,当时在县城药店的胰岛素是70元一支,他打听到省城济南便宜,就托人从那里买,即使这样,一年下来,医药费也要达6000多元。2005年,华兴公司董事长孙华在一次车间调研时,知道了他的情况,特意委托人力资源部为他办理了《特殊病种医疗证》,从此,他持证购药报销70%,一年医药费1000元左右,大大减轻了家庭经济负担。当有人和他谈论起这件事的时候,他总是说这是华兴为员工缴纳“五险一金”之外,他又多了一“金”。王长永说:“如果不是在华兴工作,我享受不到这一‘金’,医药费会拖累家庭,就凭这一点,我非常感恩华兴。”

说到感恩,王长永的奶奶也非常感恩华兴。

上世纪80年代,华兴公司锯石机在南方热销,冬天到南方送货,然后捎回橘子、香蕉,发给职工,这两种水果,当时在县城就没有卖的,王长永拿回家给奶奶吃,奶奶更是有过无,稀罕的宝贝似的,几天都舍不得吃。奶奶逢人就说:“托华兴的福,我这么大年纪了还能吃上这么好吃的仙果。”

王长永说:“我们夫妻两个都在华兴工作,家庭开支就靠工资,现在,依靠华兴,我们有了稳定的工作,买了车,买了房,尤其是我的医药费也报销一大部分,在华兴工作,我越过越幸福。”