

【新常态·大讨论】

不抱怨 + 不放弃 + 不错向 = 成功

张彦平

关于阿里巴巴的新闻,大家都不陌生:单日交易额超过几百亿、上市创造最大的IPO、亚洲新首富……关于这些神话的创造人马云,大家可能也不陌生,但在前37年里,他的人生就充斥着两个字:失败。所以,每个关于他的简介里,都有他的两句话:“永不抱怨的人生态度才是第一位的”。

作为企业中高层或者高层管理者,当你遇到下属或团队工作不力想抱怨时,就应该想想,当我们回家作为“一家之主”时,当孩子或者家庭成

员遇到困难时,我们能任劳任怨。面对家庭时,我们作为“主心骨”、“顶梁柱”,很自觉地承担起责任,为家人排忧解难。为什么在工作中遇到困难时,却有那么多的抱怨呢?这里面最大的原因就是少了一颗愿意担当的心。

作为管理者,在面对自己的团队时,应该是这个团队的“家长”,如果自己上抱怨公司、下埋怨员工,自己的一言一行直接影响到团队的行为,这样的团队也是牢骚满腹的团队,于工作百害而无一利,带领这样的团队也不会有什么作为,自己也是一个失败的管理者,所谓“兵熊熊

一个,将熊熊一窝”,说的就是这个道理。

要明白企业发展如逆水行舟,不进则退的道理,坐在船上的人,要有一颗机智而勇敢的心。

管理者要学会审时度势,看清企业的生存环境。企业的发展过程,其实是一个“物竞天择,适者生存”的过程。曾处在食物链顶端的霸王龙是何其强大,然而地球环境的改变,霸王龙消失了,而弱小的变色龙却存活了下来。所以,要明白什么是新常态,怎样才能有新生态。

孙兴华董事长对新常态的解读为:“所谓新常态就是把过去经济的

超高速发展拉回到正常的速度,实现高质、高效,低能耗、差异化发展。”与新常态相对应的各项政策,同时让我们明白怎么才能做一个合格的管理者。

适应新常态,不是细枝末节的修补,而是方向抉择,是节奏调整,在这个过程中,必须要有刮骨疗伤、壮士断腕的魄力。

时事来时方知急,莫道关口无屏障。作为管理者,面对新形势、新常态,在心绪上不能抱怨,在行为上不能放弃,在抉择上不能偏向。坚持走,稳步进,成功自然不负有心人。

(作者系华兴钢结构公司副总工程师)

成长故事



数控达人李海蛟

朱肖红

“铁甲甲”能在几分钟之内轻而易举地做出一双灵巧的铁鞋——这让在现场观看的李海蛟从此爱上了数控技术,并因此与华兴结下了八年的不解之缘。进入华兴8年来,李海蛟由一名普通的员工逐渐成长为一名“数控达人”,一名专攻难题、专啃“硬骨头”的数控龙门铣床“大当家”。

机缘巧合

故事还得从他的大学时代开始。

当时的李海蛟也和众多的80后一样,进入大学之后首先面临的是如何选择一门好的专业,只有这样才能在毕业之后不面临“失业”的局面。一个偶然的机会,他跟着自己的导师下车间参加社会实践,正好目睹了一位老师在一台数控机床上,很神奇、很快速地加工出一双无比精致的铁鞋。当时的震撼如今回想起来仍余兴犹在。一块大铁头,一个简单的程序操作,手指头上的几个简单按钮,就能成就一双形状美观的鞋模,这种技术对于一名大学生来说,现场感召力是瞬间的也是永

恒的。当时的李海蛟就在想,如果自己也能够掌握这门技术,将来还愁找工作吗?于是,李海蛟从那时爱上了数控技术。

华兴公司的翻番目标连年实现,公司提出的“做大农业机械,做强石材机械,快速膨胀钢结构”的战略目标极大程度的鼓舞了华兴所有员工。也给了广大员工更好更大的展示舞台。2007年走出“象牙塔”的李海蛟,与那年华兴新配的价值数百万的数控龙门铣床,机缘巧合地形成了“最佳搭档”。

大展身手

看着自己亲手操作着好几百万元的新设备,李海蛟心中的那份自豪和激动无法形容。然而光激动是没有用的,公司还等着创造出效益来。自己的理论知识是有了,可还缺乏实战经验呀。他一边仔细地研究和设计操作程序,一边反复学习和查找资料。那时候忙的是不用说节假日了,有时候甚至连吃饭也顾不上。据说有一年春节大忙的时候,公司安排李海蛟休息,但他婉言谢绝了。

由于积极上进和聪明好学,他

很快就成为了龙门铣床上的“铁老大”。虽然车间实行的是轮流倒班制,但遇上加工工艺复杂、加工难度大的活还是会留给他来干。连车间负责人都认为他是专啃“硬骨头”的技术骨干。除了专攻难活以外,李海蛟还会经常在干活的过程中琢磨出很多巧干的“秘方”来。据了解他研制出来的改锥为铣的螺旋式进刀加工深孔的方法,不仅更好确保加工精度,而且还大大提高了加工效率。不仅如此,在节能降耗、节省刀具等方面他也作出了很大的贡献,龙门刀盘上经常使用的R6型圆刀片别人最多使用5至6次,他却能反复使用至少10次以上,理论结合实践,李海蛟在工作上越干越顺手。

迎接挑战

新常态,新办法,新思想。作为加工中心的班组长,同时也是大伙公认的优秀员工,李海蛟不断地发挥着模范作用。“对待员工,思想教育和培养不能顾此失彼。”他说,如今新常态下,所有的企业都面临着严峻的考验,都有一个“整装再出发”的过程。越在紧要关头,大家越要团结一心,坚守自己的岗位,爱



李海蛟

护自己的公司,迎接新的挑战。

这几天,石材机械公司接连签下订单,让车间忙碌起来,而李海蛟所在的车间正是大中型零件加工的前端。“市场旺季来了,正是我们大显身手的时候。”李海蛟像个熟知信风的水手,8年与华兴的相互依存,让他准确地感受到,这正是企业的脉动,这让他充满了干劲。

“智慧农业”跟着项目接地气

(上接第十五版)

“追星”很任性

追星不是年轻人的专利,也是农装人的最爱。他们眼里的“星”,不是歌星,不是影星,而是行业内的老大、老二。比如,日本的久保田、洋马、井关,美国的约翰·迪尔等行业内的顶尖高手,都是农装人学习的偶像。

在农装事业部,大家的节奏是很紧张的,白天快马加鞭赶任务,晚上还要充电学习找思路。

事业部中层管理人员和产品部、技术部全体人员,每周都雷打不动地看图片、看视频,研究数据,剖析近期产品,有时会因某项新产品的解决方案争得面红耳赤,“集体学习”成为农装人自我提升的“福利”。

“为什么人家是最先进的,我们的差距在哪里?我们在什么地方还可以超越?”

在农装人那里,业内知名企业的产品及产品特点,能信口拈来。以他们自己的话,就是要看看世界领先企业是怎么做的。农装人把学习先进,形象地比喻为“追星”。

干事情就要学“追星族”的执着劲。“这个视频,我们前后看了不止60遍,一帧一帧地看,有时候眼睛都疼得流泪,但产品性能达不到最优,我们绝不放弃。”产品部经理王海说出了农装人干事的决心。

如果说看视频做研讨更多的是侧重理论学习,那么各种展会、演示会,甚至现场会、田间地头老百姓的需求都是农装人学习提升的课堂。

2014年,华兴农机人走南闯北,参加过无数次的演示会、展览会,现场会,所到之处,除了积极推荐自己的产品,还广泛的开展学习交流互动,他们的执着敬业创造着一个个精彩。

2015年开春,农机销售突破5000台套,实现新年销售“开门红”。江西、江苏、河北、山东、四川、湖北等近20个代理商纷至沓来,实现大批量进货。3月份,1000台套田园管理机陆续下单。

“2015年将是更具挑战的一年,也是蕴含着更大机遇的一年,我们将以市场需求为导向,依托项目合作拉动新产品,实现产品科技化,全力打造蔬菜机械三个平台的全程机械化,有信心有信心完成既定的任务目标”。农装事业部总经理邵江华在公司2014年度总结大会上表示,华兴农装事业部的目标是“做蔬菜机械行业的领先者”!

观察



英雄相惜好做“智慧农业”大文章

创新是一个永恒的话题,也是企业发展的不竭动力。

多年来,农装事业部依靠科技创新,不仅使多项华兴产品走在了全国同行业前列,也使华兴的多个项目,与业内同行结成发展共同体。这也意味着,华兴走的不再是“自给自足”的内涵式道路,而是一个与时俱进、与大家共成长、社会化程度很高的市场主体之路。

走进今天的农装事业部,从物理形态上,它还是一个贴着“华兴”标签的经营单位,但中国农业机械科学院、农业部南京农业机械化研究所、山东省农科院、山东农业大学等高等院校、科研院所,都作为华兴农装事业部的“结对单位”,在这里无处不在。此外,来自不同战线的科研力量,充分利用华兴博士后科研工作站,开展了“棉花高地隙植保机”“多功能田园作业机”等多个课题的研发。在这里,有来自山东农业大学的专家学者,与华兴农装合作研发多功能高地隙棉花植保机械,这一技术将棉花喷药、打顶、喷施催叶剂等作业全程实现了机械化。还有中国农业机械化科学研究院,在他们的参与下,院企共同承担完成国家863项目——超高地隙全液喷杆喷雾机的研发和制造。

这么多项目,需要的不仅是外在的硬件支持,更需要研发人员非凡的创造力和毅力。作为一个企业,抓生产、促销售、创营收是硬道理,研发是个投入大、产出慢的“软活”,所以有人问,华兴农装的研发激情何以保证?

“项目负责制,包干到个人。”这是概括性回答。通俗的说,就是一人一项,即一名员工负责一个项目,从产品研制到技术攻关,从产品试验到交付生产全权有一个人负责。另外,中层管理人员结对包保,帮助协调,解决研制过程中遇到的难题。

“一人一项,我感觉很不错,倒逼每个人主动的解决问题,人少了,效率反倒高了。”产品部张金成对项目负责制的感受是“以前,一个项目,好几个人做,出了问题,谁也不会主动去承担,现在,因为是自己的事情必须做好”。正是有了这种机制,原先有了问题躲着走,现在是针对问题主动上前,农装事业部的项目负责制充分调动了员工参与研发的积极性。

好风凭借力,送我上青云。农装事业部善于借智借力,重视产学研相结合的路子,逐步收获耕种后的果实。

“华兴农装与信息化时代形成良好互动”。中国工程院院士汪懋华通过对华兴实地考察大田蔬菜项目后认为,华兴紧紧抓住农机和农艺的特点,首先推动了系统创新,尤其是将新一代信息技术与农业装备、农业机械化、农业现代化的需求进行了深层次结合,这一点很有创新意识和前瞻性。

“围绕蔬菜生产的产品,有技术含量,有市场需求,有生产能力,为同行做了很好的示范和引导”。中国蔬菜协会会长薛亮在观看了华兴设施蔬菜装备现场演示后,认为华兴农装的研发能力和市场认可度双双走强,尤其是华兴设施蔬菜装备,堪称国内开荒拓土的事。

【华兴人的绝活儿】

刘涛：
花岗岩上善“作秀”

- ① 电器安装轻车熟路
- ② 钻研气动控制技术
- ③ 大型石材加工设备调试是道“综合题”要求“机电一体”
- ④ 产品试机调试不含糊

12年苦心钻研石材机械,锯切磨安装等工艺无不“门儿清”。石材机械公司的刘涛,至此已独门总结出树脂磨光机加工黑色花岗岩的制作工艺。因为技术出众,这让他时常有机会过一把“出国瘾”,几年来,在泰国、俄罗斯、埃及、沙特、印度等国,都留下了他的足迹,每次奉命前往,刘涛都能出色地完成任

胡兴国 文/图

