

远见

# 真正需要改变的是你自己

前阵子,一位女教师的“世界这么大,我想去看看”辞职信引发网络热议。大家众说纷纭,莫衷一是,对此事件我不做评论,去留那是人家自己的选择,不过,去看世界,得有资本,女教师今后是否幸福不在于她看到了多少风景,而在于她自己有没有创造幸福的能力。

另外,单从一个人成长来说,特别是年轻人追求内心向往的工作、生活是好事,但是频繁的跳槽并不值得推崇,很多情况下,周围的环境都大同小异,在这个公司出现的问题,那个公司也照样存在,在这个公司你碰到过不去的“坎”,那个公司你也有爬不过的坡,辞职不是解决问题的办法,真正要做的是提升自

己的能力,改变自己的心态。

物竞天择,适者生存。不管在哪个单位工作,适应环境是每个人必须学会的人生第一课。适应环境,就得融入环境,适应这个环境的人,就能同各种脾气、秉性的人和谐相处,就能协调好各种关系,把自己分内的事情办成,最大限度地发挥自身价值。

在工作中,你的苦恼或许就在于,自己认为一些很好的建议被上司否了,自己苦心做事却没有得到应有的重视,自认付出辛劳却不被人理解……再看看自己所处的环境,有积极向前、埋头苦干的,也有疲于应付的、甚至拉倒车的,其实,这些都正常。只要有人的地方就

会有差异、有冲突,因为人们经受的环境不同,教育背景不同,看问题所站的立场和角度不同,人和人之间有争议、有差异也在所难免。

但从另外一个角度看,正是有这些苦恼和困惑,才考验你的心智,逼迫你长本事、长见识、提能力。还是那句话,苦难是最好的学校,也许只有你经历了才能变得坚强。虽然我不主张人生非要经历苦难,但是没有苦难的人生几乎是不可能的。能人不是一生下来就注定能成大事,能人只不过是比普通人更能吃苦、更能忍耐、更能坚持、更能学习。所以,对待环境的不适应,要客观冷静分析原因,无法改变环境,就要改变自己,学会从博弈中找到动力源,从

困难和危机中找到干事创业的机会。

佛语说:诸行无常。万物没有一刻静止,它们不断在动、不断在变,日新月异。说话、做事始终一个状态,就是时代的落伍者。任何时候,都是适者生存,穷则思变;变则通,通则久,我们今天应该比昨天进一步,明天则比今天进一步,在每天的动势能转换中,要努力促成“后浪推前浪”的发展之势。



(作者孙华系山东华兴机械股份公司董事长)

## 华兴博士后工作站 获专家推崇

5月6日下午,山东农业大学博士生导师、机电学院教授委员会主任张晓辉教授,山东农大智能农业装备研究中心副主任苑进教授等一行到华兴考察,并就公司博士后科研工作站合作课题、智能化农机研究方向、行业动态等情况建言献策,公司副总经理王勇陪同。在农装事业部生产车间,华兴公司副总经理、农装事业部总经理江华介绍了新产品开发和智能化设施蔬菜项目情况,并现场演示了最新研制的自走式拱棚覆膜机。

(胡兴国)

## 扎根一线寻找研发灵感



技术人员下一线

胡兴国 朱肖红 张科伟

怎样让技术与生产、技术与市场达到有机结合,并迅速转化为生产力,这是企业快速发展的大课题。对此,华兴公司的技术人员近年来下到一线搞研发,有效地推动了企业产品、技术转型升级。

“加工这两个孔必须要保证它们的同轴度,另外还必须干好装配基准,否则安装时可能会很麻烦。”技术人员张涛“盯”在一线,仔细给机加各工序员工讲解装配原理,确保加工出来的所有工件都是符合装配原理的标准件。

最近,石材机械公司最新研发的具有国内最高水平的多绳锯到了生产试制的关键阶段。技术研发人员主动申请,要到生产一线搞服务、讲装配原理、分解工艺图纸,要“手把手”教焊工工人分解工艺图纸,现场核算各焊接工件之间的关联数据。技术人员的身体力行,不仅降低了加工难度,更确保产品质量,加快生产进度。

如果说石材机械公司是“手把手”,那么作为这一便利的直接感受者华玻科技公司,做到了生产与技术“面对面”。华玻科技公司切实落实“技术人员到一线”,把技术部搬到车间办公室。

“有技术员在现场指导,出现问题及时解决,我们安装起来顺利多了。”日前,在一款安哥拉客户订制的玻璃钢化炉安装中,虽然客户的订单比较“个性化”,因为技术部和车间在同一个办公室,方便的“面对面”技术交流,让车间生产和技术实现了对接的无缝隙。

技术研发是提升企业竞争力的关键,贴近一线不仅是贴近传统意义上的生产车间,还注重以客户和市场为中心,这也成为企业技术进步的法宝。

华兴钢结构公司在企业由轻钢向重钢、桥梁转型中扮演了重要角色。对外向大型钢结构企业学习,了解焊接参数,工艺流程;对内做好技术、工艺交底,既符合自身实际情况又要保障工程高质量、高效率的完成。

在制作潮河桥钢构工程中,技术人员先期介入进行“技术会诊”,提出了“外科拼接式”制造方案,制作了专用的内胎架作为桥面平衡的措施,以此有效保证了桥面的平行度和直线度。

农装事业部让技术人员跟着市场跑,把“贴近一线”搞研发做到农民的田间地头。

2015年春天,乘坐式双行自走移栽机研制成功后,他们不是直接投放市场,而是把产品拉到当地合作社,把50多亩甘蓝苗全部进行了移栽,技术人员做全程服务跟踪。

为做好农机与农艺的融合,根据各地农艺技术存在较大差异的现状,他们以云贵川渝丘陵烟草种植模式和平原设施蔬菜种植模式为方向,技术人员跟踪产品使用情况,从旋耕刀具到移栽机的行距和株距进行技术参数的调节,从除草及覆膜的空间大小到起垄尺寸的变化,华兴农机以量体裁衣的形式,将农机真正和农艺结合在一起。

技术人员下到一线搞研发既是在生产、使用中对产品设计的一个检验过程,也是对产品品质、技术水平的持续提升。

### 动态

#### 华兴新型拱棚覆膜机填补国内空白

一种集拱棚插架和覆膜于一体的新型拱棚覆膜机,日前由华兴农装事业部研制成功。该产品填补国内空白,操作简便,生产效率高,是应用拱棚种植黄瓜、胡萝卜、辣椒、韭菜等蔬菜的农业机械新产品。

这款自走式拱棚覆膜机,通过步进离合器的特殊结构形式实现了步进距离,突破了步进插架技术和覆膜作业难关。作业中只需人工轻微辅助,就能完成拱棚插架和覆膜的机械化作业,实现了农机与农艺结合,并且拱棚插架宽度可在90cm—140cm调整,适应大田以及小块田地蔬菜种植作业,极大减轻人工插架及覆膜劳动强度。

(范振春)

## 华商交易中心客商不断

5月7日,山东新兴物产董事长李伟平一行,在博兴县委书记焦本强,县委常委、副县长赵春良,华兴公司董事长孙华系的陪同下考察华商金属板材交易中心。同日,作为江苏规模最大的现货投资型高科技企业之一,江苏常州绿金网络科技有限公司总经理余季川一行,到华商金属板材交

易中心参观考察并商讨合作事宜。

孙华系向客人介绍了交易平台的建设情况及其在改善地方金融环境、促进产业活跃度方面的作用,并陪同李伟平一行考察了华兴电商平台机房建设,现场观摩了平台交易演示。

李伟平对华兴高效率完成交易软件、机房建设、银行接口等筹建工

作给予高度评价,他认为华兴大宗商品交易中心不仅产业基础良好,客户资源优良,与新兴物产业务有着广泛的互补性,双方合作前景良好,为双方今后合作搭建一个立体的平台。

客商的余季川,详细了解实际交易过程中的合约设计等问题,高度评价了交易中心筹建工作及成效,赞赏

华商金属板材交易中心“介于现货与期货之间”的创新交易模式,双方就工业品交易进行了详细交流。作为专业从事电子商务外包服务的公司,余季川希望充分利用绿金网络公司的平台优势,成为华商金属板材交易中心的区域代理,双方建立长期的合作伙伴关系。(胡兴国 宗雯雯 曹凤彩)

### 企业报道

## “挑刺者”万达成了华玻“铁杆”朋友

卞滢滢

“

“通过前期的合作,华玻公司我认定了,产品质量好,服务态度让人放心,这次,我回去会积极推广这个新产品。”资深建筑设计师谢先生在3月27日济南举办的工艺玻璃新品推荐会上的发言,引起参会人员的广泛关注。

在建筑领域摸爬滚打多年的谢先生,在与各级各类的公司打交道过程中可见多识广,为什么对华玻信心有加并主动“代言”?他和华玻之间到底有着怎样的情感渊源?



工艺玻璃浑然天成

### 初战告捷

故事还得从第一次合作说起。

3月6日下午4:30,正在华兴公司参加“三八”妇女座谈会的华玻国际贸易部经理尹建芳突然接到一个电话,要她尽快赶回华玻公司,济南有一个客户已经快到公司门口了。

“当时,我的心紧张得砰砰直跳,是不是我们的产品出问题了,是不是客户不请自来、找上门来!”尹建芳心里直打鼓。

原来,今年春节前,华玻科技公司承接了济南高新区万达广场玻璃装饰工程,涉及工艺玻璃、LOW-E玻璃、夹胶玻璃、中空玻璃、镀膜玻璃等,工期非常紧,而且是首次合作,能不能做好,损失的不仅是这一个单子,更重要的还是这么多年来,华兴公司在社会上的信用度和美誉度。

下午5:00,客户赶到了华玻公司玻璃制品车间。

“这是你们送到济南的玻璃样品,我们尝试了好多次,怎么也挂不住,眼看就要到工期了,我怎么交

差?”施工方总经理指着几块样品说。

“这个订单我们非常用心的做了,您先别着急,我们再分析一下其他原因,问题一定能解决的。”尹建芳一边平息客户的情绪,一边组织相关工程技术人员。华玻技术总工白长鹏、运营总监刘继磊等,在尹建芳组织下悉数到场进行“会诊”,他们从技术、质量、生产等各个环节一一排查,认定产品完全是按照设计方案制作的,技术参数完全符合要求。问题在哪里?

“图纸是正视图,已经比对了,难道图纸是按俯视图画的?”技术部的一句话提醒了大家,原来是对视图的理解出现偏差所致。

“先解决问题,先赶工期,保证发货。”问题是找到了,从道理上讲这不归华玻责任,但“责任”这两个字,华玻连提都没提。

为不耽误工期,华玻公司派出王玉亭、李雷、杨凯、张瑞四名员工立即赶往济南,把送去的玻璃样品,按照设

计要求,将不匹配的挑出来,将相匹配的一块一块摆在地上对照拼装,这样的“细致活”一直干到凌晨两点,然后星夜兼程赶回公司,对不匹配的玻璃重新进行制作。就这样,第一批货,华玻高质量的如期完成,双方都松了一口气。

### 私人订制

回想起当初接手这个订单到整个工程的加工过程,华玻人为此付出了不亚于任何人的努力。

2014年9月份,一次偶然的机,朋友推荐,得知济南高新区万达广场很快就动工,此工程总造价100多个亿,包括高档商务酒店、大商场、公寓、写字楼、步行街、住宅楼等,假如造型美观、时尚大方的玻璃制品在此项目上得到应用,那也是一件很“长脸”的事。

作为玻璃行业“新秀”,华玻人初生牛犊不怕虎,同玻璃行业的“大拿”们一起参与竞标,最终以独特的优势夺得合作机会。

“把余下的工程交给华玻干,我们放心。”施工方总经理这样评价道。

在这之后,双方合作越来越多,为此客户安排公司资深设计师谢工参加华玻公司工艺玻璃新品推荐会,这才有了谢先生在本文开头的那段话。

单子拿下来了,华玻人心里喜悦参半。喜的是,和万达集团合作,这意味着公司产品进入高端市场迈出了坚实的一步,这次合作无疑是又一提高华玻公司影响力和知名度的“杰作”。

忧的是,工程异形太多,工艺繁杂,切割、拼接难度大,复杂程度超过以往任何一个工程。这也是为什么诸多实力雄厚的公司都无力承揽的原因。华兴接收这个工程,很大程度上属于“私人订制”。

“产品即人品,干就干精品,力争第一”,悬挂在车间内的标语激励着每位员工无论如何也要干好,不能丢华兴人的脸。(下转第十八版)