

# 精工视界

JINGGONG HOLDING GROUP

精工报系



浙企准字第D124号

精工控股集团有限公司主办

www.jgsteelgroup.com

内部资料 免费交流

总第6期



2014年7月14日 星期一

新闻热线: 0575-85595818

## 精工控股集团有限公司的绿色转型之路

本报讯(通讯员 宋瑾)

“走绿色低碳之路,实现可持续发展”。近年来,精工在经营发展上结合自身实际,将绿色低碳作为未来发展方向,在做大做强钢结构主业的同时,积极开拓新兴产业,实现产业转型升级。2013年12月,精工控股集团投资组建浙江精工能源科技集团有限公司,公司凭借佳宝新纤维 3MWp 示范项目、上海临港新城和温州国际会展中心等项目,已取得了浙江省范围内近 100MWp 的光伏发电项目配额,预计 2014 年 12 月之前投入 10 亿元开展项目建设,公司正积极推进“三年百亿”的规划投资目标。

翻看精工近几年的发展史,绿色足迹清晰可见。2006 年,精工就已开始布局,成立上海绿筑住宅科技有限公司,从事低层超轻钢集成住宅的设计与研发。2011 年,精工又探索多高层商业集成建筑,针对学校、医院、商业设施开发装配式集成建筑。2012 年,精工在化纤产业取得突破性的进展,与世界 500 强企业“帝人集团”签订合资协议,共同成立了浙江佳人新材料有限公司,打造国内

首家化学循环再生纤维生产企业。2013 年,精工绿色低碳的分布式光伏新能源产业开始在杭州崛起。

精工产业众多,但都围绕“绿色低碳”这一核心。精工控股集团这家以钢结构为核心的新型钢结构建筑企业,以低调务实的姿态,正走在由传统产业向新兴产业转型升级的道路上,率先走出传统行业发展瓶颈,实现企业完美转型。

### 绿色建筑

建筑业是绍兴市的支柱产业,但传统的建造方式其拆卸、建筑垃圾等问题也给环境带来了巨大压力。对此,精工大力探索工业化、装配式的绿色集成建筑。2012 年,精工与国内唯一一家以节能减排、环境保护为主业的央企“中国节能集团”签署战略合作协议,为实现精工“绿色建筑”战略提供了有力保障。此外,公司先后在绍兴柯桥区钱清中学、鉴湖中学的迁建项目中,运用绿色集成建筑体系建造,不仅减少了噪音、污水、扬尘等污染,而且还开创了绍兴市大规模利用新型建

筑体系和绿色材料在校园建设领域的先河。同时,柯桥区政府还向公司抛出了在柯北打造绿色集成建筑园区的橄榄枝,这对正处于“转型升级期”的精工来说,具有重要深远的意义。

### 绿色生产

发展循环经济是精工面向绿色未来的重点产业。由精工与世界 500 强企业“帝人集团”合资的循环再生差别化纤维项目,是中日两国在节能环保领域合作的示范项目。这个项目最重要的意义就是绿色低排放。项目建成后,佳人新材料将成为全球最大的废旧服装循环再生利用企业,并实现废旧纺织品回收再利用的永久闭合循环圈。产品涉及高品质 FDY、DTY,具有防透视性、防识别性、吸湿排汗、超仿棉等功能,广泛应用于高端运动服、职业装、男女时装、家纺寝具等市场。预计一期项目投产后,每年能实际解决 3 万多吨的废旧纺织品,相对与石油 PTA 纺纱丝,可减少 10 万吨的 CO<sub>2</sub> 排放和 18 亿千焦的综合能源消

耗。经济的可持续发展,将是未来精工不断探索和追求的目标。

### 绿色能源

绿色能源,是环境保护和良好生态系统的象征和代名词。2013 年,精工大力开拓光伏屋顶应用市场,投资 5 亿元组建浙江精工能源科技集团有限公司,倾力打造国内最优秀的新能源科技集成运营商。除了依托精工钢结构在工业建筑、公共建筑、新型金属围护系统领域的品牌、技术、资源等综合优势,推进光伏建筑一体化建设。更凭借实施“金太阳示范工程”的成功经验发展屋顶光伏发电,加大对分布式光伏发电电站的投资,着力推进在综合市场、学校、医院、工业园区建设规模化的屋顶分布式光伏发电系统,使饱受缺电困扰、雾霾危害的东部经济发达地区用上高效清洁的能源系统。

绿色是生命之色,更是希望之色。精工一直致力于探索一条绿色、低碳、环保的可持续发展道路。在绿色发展的道路上,精工主动承担起社会责任,努力实现企业经营效益与社会效益的和谐发展。

## 学会将日情管理变成一种习惯

精工控股集团董事长 方朝阳

为促进公司管理团队相互之间的交流,通过交流发现其他团队成员的需求,增强团队之间的协作能力。自 2013 年开始,方朝阳董事长先后在精工控股集团、精工建设集团、精工钢构集团的高管、子公司总经理范围内推行《工作日情交流》工作机制。

日情交流是公司高管“时间管理”的结果对照表,从工作日报内容中,领导者可以分析自身在时间管理上做的有效与否。近日,方朝阳董事长从自身出发,与各级领导分享作为一名管理者的心得体会:

作为一个子公司总经理,要学会抓主要矛盾,每个月要梳理自己的重点工作,也就是解决公司的运营短板。同时,需时刻明确你的核心任务:“业务、管理、团队建设”。

我以前的做法是“白天忙碌,晚上开会”。因为一个企业,从短期来看,生存是最主要的问题,特别是创业阶段和成长阶段的企业,有没有订单是你的命,包括原材料有没有按时到位,客户是否满意,项目是否正常,安全有无风险。老总几个月没订单,半年没订单,你还天天在公司里抓管理,建制度,那等于瞎折腾。客户抱怨的要命,项目现场出现人命关天的事情,你还在公司遥控指挥,那等于在自杀。这些业务事情只有在白天处理,只有去谈客户的时间,谈领导的时间,谈“上帝”的时间。关于管理、团队建设,毕竟是自家事,所以把白天最宝贵的时间让给业务,但这并不等于管理不重要。企业如果没有管理,没有团队建设,哪怕今天有业务活过去了,也是不可持续的发展。白天和晚上的时间从这个意义上讲,晚上更有价值,晚上也更有效率,如何利用时间,合理配员,也是一大学问,一般晚上开会解决业务上出现的不合拍,团队合作中出现混乱等问题,通过一个个具体问题的解决,制定相应的制度,并进行梳理,让一个个例外变成例内,使公司一步步走上正常的轨道,同时也让自己从繁杂混乱中解放出来,去思考未来、战略、团队。

关于团队建设方面,我认为关键是找到合适的人,内部也好,外部也好,其实这是最优选项,但往往我们在工作时间分配上都是把它放在最后的。有时,十个问题的出现,我们只要把人的问题解决好,八、九个问题也迎刃而解了。所以找人、建团队这个时间你一定要留出来,更要刻意留出时间去解决问题。我建议大家,一个团队内部的交流和沟通,大多可以放在下班后,团队成员一个小聚,交谈意见,作简单的交流,而那些复杂些的思想,重要的谈话,也可以在周末晚上进行。

关于学习方面,个人学习我认为出差途中是一个好机会,我自己坐车,坐飞机不爱睡觉,买几本管理杂志,专业书刊,短小精悍,读来如食山珍海味,而团队学习则一定要放在周末或者晚上,这样受干扰少,学习效率也高。

因此,晚上抓管理,抓学习并不等于学习不重要、管理不重要,而是更有效率,是更好的时间分配,而不让时间和工作任务出现错配。另外,老总每月一次固定的月度例会也是必不可少的。当然,月度会中还有很多的专业性会议:如重点工作,主要矛盾怎么布置解决等。

关于总经理的时间管理,大家或许也有很多好的做法,希望今后通过日情交流,大家相互学习,共同进步。

## 精工以实践之行唱响党的生日赞歌

集团党委开展 2014 年度党员系列活动

本报讯(通讯员 陈丽)

为庆祝中国共产党成立 93 周年以及充分展示精工广大党员的风采,进一步推动基层党组织建设,激励组织和党员努力发挥先锋模范作用,激发党员同志以更加饱满的热情、昂扬的斗志投入到工作中,精工控股集团党委于 6 月 21 日开展了庆祝建党 93 周年系列活动。参加本次系列活动的有党员代表、优秀团员以及工会委员等 65 人。

### 活动一——参观轻纺城体育中心体育场

21 日上午,党员们来到了第一站——轻纺城体育中心体育场。在现场,工作人员详细地讲解了体育场亮点工程的来龙去脉,在场的所有人对开合屋盖技术有了更加全面的认识,大家边走边议,感受现代建筑的美妙之处,以及人们改造自然、回归自然有机融合之情。体育场最具亮点的是安装了开合屋盖,是目前国内已建成的开合屋盖面积最大的开合式体育场,可容纳 4 万人。

### 活动二——参观绍兴市奥体中心

随后,大家前往绍兴市奥体中心,整个建筑设计是以绍兴水乡特色为出发点,以流线形的场馆线条体现体育的运动和力量,通过建筑与周围环境的自然过渡,形成镜湖区域湿地风貌的整体景观。该馆将成为今年浙江省第 15 届省运会比赛的主要场馆,极具社会影响力。当参观者亲临展馆门前时,无不惊叹奥体中心的景色之秀美,建筑之宏伟。它虽没有鸟巢、水立方闻名,但其具有得天独厚的质感与灵性,堪称绍兴一绝。

### 活动三——观看纪录片《永远的焦裕禄》

下午,全体人员一起观看了纪录片《永远的焦裕禄》,片长虽只有 90 分钟,但却有着深远的教育意义。全体党员要学习弘扬焦裕禄同志“心中装着全体人民、唯独没有他自己”的公仆情怀,学习他凡事探求真理,“吃别人嚼过的馍没味道”的求实作风,学习他“敢教日月换新天”、“革命者要在困难面前逞英雄”的奋斗精神,学习他艰苦朴素、廉洁奉公、“任何时候都不搞特殊化”的道德情操。在今后的工作与生活中,以更加昂扬的斗志和奋发有为的精神参加到企业实践活动中,为建设更具实力、更富魅力、更加和谐的精工作出贡献。

### 活动四——好书推荐《做最好的党员》

为了提升党员的思想性、先进性,追求求真务实的精神,公司党委给每一位党员发了《做最好的党员》一书。该书摒弃了“假大空”传统说教模式,用“大白话讲道理”,立足各条战线岗位实际,告诉大家最好的党员应该“怎么想”、“怎么做”、“怎么说”、“怎么学”等内容。相信这本书能给广大党员同志带来更多的启发。

本年度党员系列活动,以最完美的回归而收场,参加的全体人员通过参观精工工的不朽之作——轻纺城体育中心体育场、绍兴市奥体中心会展馆和游泳池,观看纪录片《永远的焦裕禄》,读《做最好的党员》一书之后,都需谈谈自己的收获,作为一名党员,应该怎样以身作则成为精工事业发展的先导。

## 精工能源科技集团

## 携 5 大“集成技术”亮相 SNEC2014 光伏展

本报讯(通讯员 侯寒捷)

5 月 20 日至 22 日,SNEC 第八届国际太阳能产业及光伏工程展览会在上海新国际博览中心隆重举行。作为专业的新能源投资运维商,精工能源科技集团成功“跨界”互联网科技、金融投资、光伏集成运维 3 大行业。精工能源科技集团对外集中展示的“新能源投资及运维解决方案”及“5 大能源集成技术”,成为本次展会的一大亮点。

### 立足“杭州”打造全球能源投资运维商

精工能源科技集团致力成为全球新能源技术应用的领航者,计划在 5 年内投资建造 1000MW 分布式新能

源电站,并逐渐实现以新能源电站投资、开发建设、管理运营为核心业务的发展目标。本次参展,精工能源科技集团陆续接待了 237 批国内外客户,大家就海内外分布式能源投资应用模式进行了咨询及探讨。

### 5 大能源集成技术 提升行业竞争力

科技与创新是新能源集成事业的基石,精工能源科技集团掌握了新能源运营的关键技术,通过优化整合光伏产业链技术优势,形成了以金融投资、绿筑集成、设计施工、互联网科技、运营维护 5 大集成体系,打造全球综合能源运营平台,大幅提升了行业水平及竞争力。

本次参展集团也得到了光伏同仁的关注。其中,光伏组件供应商、系统集成商、政府招商部门及其他相关行业单位就分布式能源项目开发、资源优势整合及技术交流进行了交流。

技术创新及资源整合是公司不断进取发展的源泉,本次展会不仅提供了一次展示自己的机会,更为公司创造了一个集中交流成长的平台。3 天短暂的展示,只是一个美丽的开始,接下来还需全体员工的一起努力。如同公司广告语所说的一样:“请与我们一起积极构建低碳环保的发展模式,共同构建‘美丽中国梦’”。

## “九仙尊”携新品亮相中国国际保健品展会



本报讯(通讯员 朱功名)

6 月 26 日,为期 3 天的“第五届中国国际健康与营养保健品展”、“第十六届亚洲食品配料、健康天然原料中国展”、“2014 上海食品加工技术与装备展”暨“第九届上海国际淀粉及淀粉衍生物展览会”在上海新国际博览中心隆重开幕。此次展会共吸引包括九仙尊霍山石斛股份有限公司在内超过 3500 家国内外知名食品、保健品及医药企业的 50000 余名专业观众参加。

九仙尊霍山石斛作为国内规模最大的全产业链领航者,首次高调亮相本次展会,近 40 平方米的特别展位,高端奢华的产品亮相展会,受到了国内外嘉宾的强烈关注。

在本次展会上,为充分展示九仙尊霍山石斛公司的实力和形象,同时也为九仙尊霍山石斛在 2014 年全面打开国内市场做好市场铺垫,公司集中展示了旗下具有自主知识产权的“九仙尊”品牌系列最尖端和前沿且具有国家食品药品监督管理总局批文的产品霍山石斛清养

浸膏、清养颗粒和原生态产品鲜条以及采用非物质文化遗产泡制工艺纯手工打造的“龙头凤尾”四大系列数十个品种,吸引数千人次的驻足咨询。

据了解,2014 年是九仙尊霍山石斛打开市场销售的启动之年,也是九仙尊霍山石斛打开市场的关键之年,本次亮相上海展会目的就是让“九仙尊”走出区域限制,走向全国乃至世界,让更多的人能享受到“九仙尊”带来的养生理念,誓要在行业内刮起一场新的健康新风暴。

## 旧物品 新循环 共环保

——佳人新材料“绿蛙”环保公益活动正式启动

本报讯(通讯员 王金晶)

近日,由浙江佳人新材料有限公司和浙江在线新闻网联合发起的“环保校园行”高校二手物品接力嘉年华,即“绿蛙”环保公益活动启动仪式在杭州下沙高教园区举行。佳人公司副董事长官坂 信董,董事长助理姜龙春参加启动仪式。

活动中,佳人将一批经过官方认证,贴有“绿蛙”标志的旧衣物回收箱赠给参与活动的首批 14 所高校。佳人“绿蛙”可爱、卡通的造型,绿色、循环使用的环保理念,成了活动现场的关注焦点。佳人“绿蛙”还将进入浙江其他高校,成为浙江高校二手物品接力嘉年华活动的形象大使。

启动仪式得到了浙江电视台、浙江在线、浙江环保新闻网、青年时报等新闻媒体的关注并进行了全面深入的报道。活动现场,众多学子表现出极大地参与热情,他们通过现场二手物品置换等形式表示对环保公益活动的大力支持。网络上,一位现场参与仪式的网友表示:“这次活动不但让我们的废旧衣物、二手物品有了新的利用空间,也增强了我们参与环保事业、共建美好家园的信心”。

“佳人”方面表示,公司将以此为契机联合政府部门和新闻媒体加大对循环再生理念的推广,激发人们关注环保、关注循环再生事业,认可循环再生产品的观念,也为日后开展更广泛深层次的循环再生利用项目提供扎实的社会基础。与此同时,公司还将继续加强与政府、高校及社会各方面的合作,担负起企业的社会环保责任,实现经济效益与社会效益的双赢发展,为建设资源节约型环境友好型社会贡献一份力量。

# 九仙尊霍山石斛公司顺利通过“保健食品 GMP 认证”

**本报讯(通讯员 朱功名)**  
6月初,安徽省食品药品监督管理局组织专家组莅临九仙尊霍山石斛公司,并现场召开“保健食品 GMP 认证会”。经过现场检查和综合评审,专家组一致通过对九仙尊公司的“保健食品 GMP 认证”,并颁发保健食品卫生许可证。这标志着九仙尊公司保健食品车间正式通过“保健食品 GMP 认证”(皖卫食证字(2014)第 340000-001002 号),公司可以

生产霍山石斛清养颗粒、清养胶囊等相关产品,成为名副其实的产业链企业。  
检查期间,专家组分别对车间硬件设施、生产布局、操作流程及规范、生产档案等进行了现场检查,审查项目涉及面很广。通过现场检查,九仙尊公司工作汇报及查阅资料后,专家组一致认为九仙尊公司从原料、人员、设备设施、生产过程、质量控制等各方面均达到国家有关法规规定的卫生质量标准,保健品

生产车间符合《保健食品良好生产规范》,同意给予九仙尊公司保健食品卫生许可证。  
作为国内率先开展霍山石斛产业化生产和研究的九仙尊,在霍山石斛产品研发和生产方面投入了大量人力和物力,相继开发了清养浸膏、清养颗粒、清养含片、软胶囊、葛根胶囊等保健食品,并陆续获得国家食品药品监督管理局的批准。  
一直以来,公司将产品质量视为企业的生存之本,始终秉承“关注健康、造福人类”的

生产经营理念,建立完善而有效的质量管理体系,对员工进行全员培训,规范工艺流程,强化岗位操作程序,使公司生产、管理完全符合保健食品 GMP 要求。此次保健食品 GMP 验收顺利通过充分证明了九仙尊公司生产管理上了一个新的台阶,它不仅有利于进一步优化公司产品结构,促进公司经济增长方式向质量效益型转变,更好更有力地推动公司在持续、健康、稳定的轨道上向前发展。

# 精工·福地“光影梦社区”大型巡回公益放映活动全面启动

**本报讯(通讯员 刘志慧)**  
在夏日到来之际,精工·福地“光影梦社区”活动在辽宁盘锦各大社区正式启动。此次活动不仅丰富了盘锦市民傍晚的闲暇时光,更让大家对精工集团的人文关怀有了一次近距离接触。  
“光影梦社区”在亮相初期,就备受盘锦市民的关注,大家对于这种巡回室外放映喜爱有加。本次的电影巡回活动,精工集团精选反映不同时代、不同题材、制作上乘、口碑上佳的老经典影片。在活动现场,众多市民早早占位等候,大朋友、小朋友、老朋友们齐聚在同一片绿荫下,准备欣赏感人大片。老一辈们对于这种观影形式独有钟爱,享受回忆更大于观影感受;年轻人则是更爱这种舒适自然的观影感觉,不必闷在影院的狭小空间。影片放映过程中,市民们时而为紧张情节惊呼,时而为搞笑情节发出会心一笑,大家还不时地交流着观影的心得。影片结束时,很多人还是久久回味在电影的某一画面中,不愿活动结束。  
据悉,精工福地是精工控股集团首次在盘锦首次建设的法式电梯洋房社区,是盘锦市政府大力支持的重点项目。项目推出的 89-140m<sup>2</sup>的经典洋房户型,用多样化的面积布局,满足了不同家庭的成长需求。

# 盘锦市副市长臧宝宁莅临精工·福地调研指导

**本报讯(通讯员 刘志慧)**  
6月6日,盘锦市副市长臧宝宁、兴隆台区副区长黄微微等领导莅临精工·福地项目视察指导工作,详细了解了项目的基本情况、工程进度、未来规划等方面内容,项目总经理钟毅等全程陪同。  
钟毅向各位领导详细介绍了精工控股集团的发展历程、经营业绩及精工·福地

项目的规划设计等具体情况。同时,他表示集团作为“鸟巢”的承建商,选择投资于盘锦,是看好这座城市的发展前景,并将用实际行动为盘锦的城市建设做出自己的贡献。  
在考察过程中,臧市长对精工·福地项目前期取得的工作成绩给予充分肯定,并强调今后的工作重点是要把工程质

量关,在开发建设过程中履行好精工的企业职责,为盘锦人民建设一个美丽家园。  
臧市长最后指出,精工·福地项目要成为盘锦房地产业内的榜样工程,用实际行动给市民一种全新的生活体验。同时,对精工·福地项目将“爱”融入项目的理念表示赞许,认为“坚持爱,选择家”是一个楼盘对消费者最好的承诺。

# 精工置业“缙香名邸”项目顺利交付

**本报讯(通讯员 徐丽芳)**  
日前,“缙香名邸”项目顺利通过政府部门的各项验收,项目已于5月底正式迎来全面交付,截至目前交房率 77%。

在“缙香名邸”交付现场,“欢迎业主们回家”的温馨标语格外引人注目,同时每户阳台的红色中国结、绿化区域的红灯笼将现场布置的一派喜气;小区装扮一新,建筑、景观各个细节均尽善呈现。对于“缙香名邸”的业主来说,这是期盼已久的一刻,广大业主按捺不住迫切的心情,全家出动,早早地就赶到交房现场办理相关手续。

对于精工置业来说,这是兑现承诺的一刻。无论是前期施工阶段的精雕细琢,还是各项验收工作的顺利收官,交付流程设置与培训,交付物料准备以及物业公司的前期介入等一系列紧锣密鼓的充分准备工作,都是为了这一天完美绽放。整个交房过程顺利进行,从



登记到验收,直到交房完成业主顺利拿到钥匙。在如此周到的交房环境中,每一位业主都洋溢着幸福的笑容,难掩乔迁新居的喜悦之情。

# 凝共识 聚智慧 共发展

——佳人新材料员工座谈会顺利召开

**本报讯(通讯员 王金品)**  
为加强与员工的交流与沟通,了解员工的思想工作情况,进一步激发员工的工作热情,6月20日,佳人公司在集团六楼会议室召开了生产部门第一期员工座谈会,会议由公司总经理孔礼坚主持,来自各部门管理人员及员工代表 40 余人参加了此次座谈会。

会上,各位员工围绕生产管理、人事福利、安全保卫、后勤保障等方面积极发言,特别是对公司安装及运营节能降耗等问题

提出了许多合理化意见,充分体现员工把公司当家主人翁意识。本次座谈会共交流反映问题 60 余个,公司领导认真倾听了员工的问题和建议,并对员工关心的问题做出了现场解答,对于现场未能及时有效答复员工的问题,孔总要求人事总务部做好意见建议的汇总,协调各部门,对相关问题进行答复,让本次座谈会上提出的意见建议得到切实的反馈和落实。

会议最后,孔总号召大家珍惜公司给大

家创造的良好学习成长环境,不断提高自身能力,实现自我价值,为公司的发展作出更大贡献。

此次员工座谈会的召开,拉近了员工与公司管理层的距离,让基层的声音向上传达,也让员工从公司的高度更深入地了解、思考企业的决策运营把“奉献、创新、求实效”的精神落到实处。同时,为员工成长和企业发展营造了浓厚氛围,有效提升了企业文化践行度、团队和谐度、员工满意度。

# 凝心聚力 开拓未来

——精工能源科技集团 2014 年全体员工团建活动圆满结束



了相互沟通和交流。  
活动最后,公司总经理孙国君作总结,他指出:精工能源科技集团是一个新的企业,目前成立不到半年,通过开展这样一个拓展训练,让大家有一个相互了解的机会,使大家对企业的目标更加清晰。精工能源的远大愿景是通过 3-5 年时间的努力,成

为投资规模达到百亿的企业。接下来,公司需要对目标进行分解,目前浙江有 100MW 的指标,上海 30MW,同时在华北、西北、华南地区分别设立了点,刚刚又在澳大利亚、加纳也建立了合作关系,初步形成全国、全球的网络。通过这次拓展训练,希望大家把这个活动的寓意带到工作中去,通过活动产生的效益带到企业发展中去。最后我们共同期待着,精工能源科技集团通过 3-5 年的奋斗在行业内争前三位。现在看来压力很大,目标过大,但我坚信,只要我们努力付出了,就能把不可能变成可能。最后孙总问大家,有没有信心?所有的员工一致回以响亮的回答“有!”

# 墙煌建材荣获『2013 年中国建筑装饰材料百强企业』称号

**本报讯(通讯员 方宏)**  
6月10-11日,由中国建筑装饰协会主办、中国建筑装饰协会材料委员会承办的 2014 首届中国建材家居产业发展大会在北京国际会议中心隆重举行,大会发布了中国首部建筑装饰材料行业发展报告及中国建筑装饰材料百强名单。会议上,墙煌建材凭借品牌优势和总体实力荣膺“中国建筑装饰材料百强企业”及“中国建筑装饰材料铝塑板行业十强企业”双项奖项。

大会以“创新、融合、发展”为主题,探讨新型城镇化建设机遇、产业链融合、模式创新、绿色建材、家居电商、技术与应用创新等产业发展的热点、焦点议题,全方位、多角度、深层次地研究和探讨中国建材家居业的现状和未来发展,搭建中国建材家居产业链的高端合作平台。

本次评选,墙煌建材经过层层严格筛选,其生产规模、产品销售、产品质量等方面都具有行业优势,更是以自身作则推动行业标准化、引领市场规范化、健康化,为行业的升级与发展起了重要的奠基作用。

本次双荣誉的获得,意味着墙煌建材的品质和品牌均得到了国家级协会的权威认可,是墙煌建材又一次实力的见证。公司也将借助本次荣誉,打造更强的品牌影响力,继续引领行业健康发展,为群众提供更健康、更环保的家居建材,为消费者带来高品质的家居装饰空间。

此外,近期墙煌建材还荣获多项专利,公司新研发的“3D 石纹喷涂铝单板、高镁合金涂层铝板、高强度仿金属涂层铝板、水性陶瓷预辊涂铝板”等四个新产品被浙江省科技厅列入 2014 年第一批省级新产品试制计划。清水石纹彩涂铝板其制造工艺获国家发明专利,专利号 ZL201110233425.3。

# 厦门立思举行“企业直通车”大学生参观学习

**本报讯(通讯员 陈少红)**  
6月26日下午,厦门立思科技举行“企业直通车”大学生参观学习,厦门理工大学应用数学学院 18 名大学生受邀到立思科技参观学习。

厦门立思科技总经办负责人向师生们介绍了精工控股集团及立思科技的发展历史和企业文化建设等相关内容,并和同学们做了职业生涯规划分享。随后,公司副总李开国带领师生们实地参观生产调试车间,为大家详细讲解了公司的生产流程及对技术工作的知识需求,鼓励同学们有目的地学习和积累知识。学生们边听边记并结合所学知识进行了针对性的提问,几位负责人对学生提问认真回答,并不时演示,使所有参观学生更为直观的将所学理论与实际工作进行了很好的印证。

参观结束后,公司总经办、财务部负责人与同学们进行深入的座谈,并表达了我司对人才的需求,也鼓励同学们利用暑假期间到企业实习,为毕业后就业积累工作经验,也为个人能力加分。

自 2011 年起,厦门立思正式与厦门理工学院签约成立实训基地并实现科研合作,每年该校都为我司输送不少优秀的人才。“企业直通车”是校企合作的一大环节,既为高校提供了现场教学的实践,也为我司品牌推广及人才选拔创造机会。

# 消防知识常抓不懈 安全演练警钟长鸣

——佳宝新纤维积极开展“安全生产月”活动

**本报讯(通讯员 徐冬明)**  
6月作为佳宝新纤维公司安全活动的集中宣传月,为切实做好公司消防安全工作,提升公司义务消防队伍的消防技能掌握程度,打造强有力的安全保障队伍,全面提升公司员工的消防安全技能和自救水平,6月25日上午,公司第五届消防技能比武在珠海厂区正式拉开序幕。

上午 8 点,来自聚酯部、纺丝部、品管部、储运能源部、公用仪队、公司行政队的 24 名参赛选手在公司南门集合。首先由安监人员对消防安全知识进行讲解,并对比武项目二人五带连接、演习项目灭火器灭火进行现场模拟以及示范。

9 点,各项比赛的正式拉开序幕。在“二人五带连接”项目比赛中,首先上场的聚酯部队员,2 名队员在裁判的一声哨响下,1 名队员拎起 2 卷水带就往冲,另 1 名队员在完成水带与消防栓、另一条水带的连接后,甩出水带,拎着另一水带立刻往前冲,在完成其他水带的连接以及水枪头的连接后,他们奋力前冲,在两名队员的默契配合下,最终获得了 33 秒的好成绩;其他各组队员在聚酯队的士气鼓动下,在比赛中都沉着冷静,相互配合默契,经过激烈角逐,最终聚酯部获得了此次技能比武的冠军。

在灭火演练过程中,由现场专职安全员讲解了灭火器材的使用、火灾预防与施救方法。在场的员工在认真听讲和观摩后,争先恐后亲身体验了现场灭火的过程,面对熊熊燃烧的火堆,员工表现十分积极勇敢,按照灭火的步骤和方法将火堆燃起的浓烟大火扑灭。大家一边观摩一边学习,让从未经历过火灾现场的人身临其境地上了一堂生动的消防知识课,深刻感受到了火灾险情的严重后果。

演练结束后,公司副总经理王云生对演练作了总结,充分肯定了此次演习的成功,并提出演习中存在的不足,强调了各部门义务消防队员要以安全生产月为契机,熟练掌握消防安全知识。

通过这次消防演练,进一步强化了企业员工的安全意识,检验了消防预案的可行性、可操作性,让义务消防队员通过实战演练,熟悉和掌握正确使用各类消防设施、设备的知识和能力,对今后公司高效、有序开展各类安全消防工作奠定了坚实的基础。

# 强化红线意识 促进安全发展

——精工建设集团建筑事业部开展“安全生产月”活动

**本报讯(通讯员 成芳敬)**  
为贯彻落实公司的安全管理方针,6月10日,公司项目管理部协同浙江分公司,以深化“安全生产月”活动为主线,以“强化红线意识、促进安全发展”为主题,坚持“三贴近”(贴近实际、贴近生活、贴近职工)、“三面向”(面向管理人员、面向班组、面向职工),注重实效,通过深入普及安全知识,弘扬安全文化,抓好责任落实、系统管控。针对当前季节的特点,管理的薄弱点和现场管控的重点,对长兴科技园一期建安工程二标段进行了一系列安全生产宣传教育活动,通过现场教育、播放电影等安全宣传模式,强化隐患排查、预控与治理,不断增强安全生产系统管控和综合保障能力,促进公司安全生产的持续稳定发展。

背景：2014年已经过去将近一半时间，但中国经济仍没有从下行轨迹中摆脱出来，国内外经济形势依然严峻，不少企业在这样艰难的局势下，没有挺过难关，纷纷倒闭。然而在这样艰难的经济形势和市场环境下，浙江墙煌在其“陈方组合”的联手推动下，在公司创新思想与全面资源整合后，近两年来取得了良好的经营业绩，不仅实现了持续的盈利、稳步的发展，还真正实现了公司与员工“共赢”的目标。

# 全面资源整合 追求卓越经营

——集约经营 精益管理创造效益最大化

关键词：创新、整合、发展、双赢

浙江墙煌创建于1996年6月，至今已有十八个年头，厂区虽坐落在美丽的大平公园河畔，但因地处成熟工业区，周边均是其他公司的厂房，整个厂区面积仅90亩。随着公司的发展，产品的不断多元化和逐渐延伸，90亩的厂区已远远不能满足这些变化。但是浙江墙煌通过“变废为宝、以新替旧”等整合途径，结合高效的分工、协作，从产品、销售、市场、采购等企业运作等方面进行了再造，确保了执行的各个环节都能明确目标，且能层层分解落地，为墙煌的连年盈利起到了“杠杆效应”，并使90亩土地发挥出了最大效益。目前墙煌建材基本实现单月盈利近300万元的历史最好盈利记录。

宁在沉默中爆发，不在沉默中死亡——不断的销售创新

## （一）优化营销组织是提高核心竞争力的第一步。

组织机构的明晰、稳定，直接影响企业的管理。为了彻底改变以往新客户开发力度不足、新市场拓展缓慢的现象，今年年初，墙煌就调整营销组织模式，将销售部门划分为“拓展、销售”两大功能模块，使“拓新”与“维护”明确分开，以突出“拓新”的功能。

三大营销分公司均成立销售部与拓展部，外贸政策也在拓新上有明显倾斜。销售部主要负责订单的承接和客户服务；拓展部主要负责新产品、新应用领域产品客户的寻找和拓展。仅仅6个月的时间，公司的新客户、新地区和新领域的开发业绩远远超过了去年，建材营销分公司开发新客户35家，订单量1300多吨，较去年同期分别增长30%、35%。工业营销分公司成功开发12家，比去年明显增加，销售量也同比大幅增加，销售区域由原先的浙江、河南扩展到广东、深圳、新疆、安徽等区域，产品业务也从原先铝单板、深冲仿贵金属板、空气进化器面板等新型领域。幕墙分公司成功开启了和晋幕墙设计院、中南设计院、绿城、世贸、滨江、龙湖、理想、天津金湾等设计院、大型房地产公司的战略合作。

## （二）合理调整营销政策，明确激励导向，提高营销员的积极性。

在多年积累的基础上，今年，墙煌营销政策充分体现以利润为导向，以报价系统为基准，高毛利高回报，以开发新客户提高市场份额及客户分类管理为导向，针对销售部与拓展部建立不同的激励政策，并通过调整队伍结构、扶持新人成长，充分调动营销员的工作积极性和主动性。而在一系列动作之下，一串串数字是最好的结果证明。今年1-6月份，公司主营业务收入已达28200万元，较2013年同期增长16.12%；利润总额累计实现898万元，较2013年同期的402万元增长123.4%；仅6月份当月就实现利润总额324万元，较去年同期增长28%。

## （三）实施营销前移，变被动等待为主动出击。

早在去年底，浙江墙煌就举行了“营销前移”的专题培训，积极打破原来消极等待客户询价、下单的局面，转被动为主动。同时，通过引进RCC信息管理平台，设立品牌推广专员、RCC信息维护专员，切实将营销的信息前移到机场、铁路、场馆项目的立项与设计，以及业主对品牌的认同、装饰公司设计的优化阶段上，真正体现了公司“建善行远”的理念，真正让客户体会到墙煌提供的不是产品而是方案，产品表现的不是价格而是价值。

## （四）不断拓展国外市场，加大外贸销售量来确保现金流。

在国际经济形势各种不利的情况下，公司锁定阿里巴巴和中国制造网两大国内最大网络平台为基础，坚持参加每年2届广交会与国外大型建材展会宣传、推广公司新产品。今年，已成功将铝单板也推向了国际市场。同时，公司充分利用产品的多元化和高品质优势，不断扩大产品销售范围与应用领域，不仅仅局限于建材，还延伸到汽车车厢、太阳能等其他领域，使外贸业务量在国际金融危机时仍保持稳步增长，发展到2个亿的销售额，为保障公司的现金流作出了非常重要的贡献。

二、降耗增效，精益求精——精益化的生产管理

## （一）在有限的土地资源中实现“精致”的现场管理。

由于墙煌建厂早，土地资源非常有限，而公司又不断发展，公司管理层只好不断“想新招”。用“变废为宝、以新替旧”的办法，分别扩建了彩涂车间，整改旧的涂料仓库为分切车间，把老喷漆线以旧换新，在库位严重不足的情况下想方设法增建铝卷仓库等，不仅使旧貌换了新颜，更关键的是满足了公司日益发展的经营需求。并且各车间通过生产线现场实行包干到户、每月评比“现场管理优胜班组”等手段，使厂区现场呈现“小而精致、多而不乱”的景象。

## （二）降低成本，增加效益，通过提升品质与出料率来提升工人的工资。

从2013年起，墙煌还全面实现产品出料率考核，连续两年实现出料率持续提升，每天以生产班组为单位，统计当天产品出料率，次日结算出生产工奖并上墙公示，在不直接提升工资定额的前提下，依靠员工节省生产成本来增加员工收入，取得了阶段性成果。

## （三）积极消化库存，减少物资积压。

今年墙煌还正式成立了成本中心，并每月联合生产、销售、财务、仓管等相关人员召开生产成本分析会议，重点对库存产品、原材料、各级辅料进行跟踪分析，对重点的高价值物资、长库龄物资进行责任人落实制，每月消化各类库存，盘活库存物资，减少库存积压。至今无论是涂料、基材库存都保持在低位，但平均月度产量却为历年来最高位。

## （四）加强夜间管理，打造24小时生产管理团队。

自去年4月份以来通过管理团队的增容，浙江墙煌已基本实现24小时全过程生产线管理人员管控。尤其是夜间管理的生产纪律、产品质量有大幅提升。

## （五）设备维修量化考核，使老设备焕发青春。

浙江墙煌最老的几条生产线和公司的年龄一样，都有十七八岁了，为保持老设备同市场、行业发展同步甚至赶超同行，公司每年都老设备进行技术改造，使设备更加的适应市场需求。同时对设备部、生产部等相关人员进行设备技改量化考核，使其主动参与设备技改，提高设备技改的实用性。

## （六）创新特色班组，提升生产活力。

去年开始，各生产车间每月通过各类评比活动，评选出“质量优胜班组”、“现场优胜班组”、“优秀员工”、“优秀班组长”等先进个人和团队，并进行张榜公示，又结合现金奖励，增加车间班组间的互帮、互助，你追我赶的良好氛围，使各类考核指标稳中有升。



三、保持提高核心竞争力的生命之源——坚持技术创新

## 品牌先导，技术先行，客户利益至上的营销理念。

墙煌用扎扎实实的行动得以体现。无论是在项目信息跟踪时技术人员和营销员的前期技术支持，还是销售过程中为客户提出设计更改方案及应用领域的技术指导，或是销售后期的持续服务和跟踪，赢得客户的心是墙煌营销工作的最终目标和核心。

## （一）坚持把技术创新作为生存与发展的灵魂。

在新产品研发上，墙煌注重以顺应市场发展和不断满足客户需求为导向，以节能环保、可替代作为研发方向，近两年来成功研发了家电预辊涂板、工业用高强深冲彩涂铝基板、灯具用彩涂钢板、特殊功能性（如自洁、杀菌、防静电等）彩色预涂板以及仿木纹铝单板、水性陶瓷喷涂铝单板等新产品。同时实行市场拓展与产品研发“捆绑作业”的方法来推动新产品的市场推广，快速地将新产品成功推广到冰箱冰柜、展示柜的内外应用领域，洗衣机、空调外板、门业制造、灯具应用、建筑幕墙装饰、轨道交通等应用领域，取得高于常规产品的附加值。

## （二）侧重于实现客户服务的差异化，最终达到共赢的目标。

想客户所想，把客户的后续加工应用要求作为新产品选材和制造工艺改善的基础，充分了解顾客的加工工艺，并对加工中出现的问题进行改善。针对客户不同应用领域选择不同的材料和加工工艺进行生产，并将产品材料工艺进行固化，建立档案。

## （三）积极整合外部资源作为资源的合理配置。

在充分利用公司资源的前提下，墙煌还积极整合外部资源，前后与浙江大学、浙江省化工研究院、中国科学院长春应用化学研究所下属杭州胜霸化工有限公司、上海蓝途新材料科技有限公司等高等院校、科研院所以及上流企业共同研发新产品，以联合研发的方式，在环保型有机硅处理剂、预涂产品功能化研究、水性真石铝单板、水性有机硅、水性氟碳聚酯涂料应用等方面的研发取得了较大突破，为公司的可持续发展储备了环保节能型新型原材料。

2013年以来，公司还实行新产品研发立项制度，从新产品调研、设计工艺、可行性分析、立项到小试、中试、投产等建立了一系列管理制度及流程，使新品研发走上正轨的历程。

四、规范化管理的提升——脚踏实地的内控体系建设

## 工作程序的流程化、管理的不断规范化是墙煌始终在努力的一件事。

浙江墙煌曾经也是一个犯过不少错误的孩子，在发展的道路上，总是有一些弯路，总是需要一些试错，但是，有了错误并不可怕，可贵的是要有直面错误的勇气，要有那份知错就改、知错能改的精神。

近几年来，公司虽然也有不少投诉，但对于投诉，浙江墙煌以一分二的心去对待。一方面，投诉促使管理层时刻反思在管理过程中的缺陷和不足；另一方面，投诉也是这几年管理提升的一个切入点。尤其是在集团反舞弊办与内控审计部等相关部门的帮助下，公司在营销管理、采购管理、财务管理及生产库存管理等方面都有了很多改善和明显的提高。

如营销管理的流程规范化，必须要在《合同》、《价格审批表》、《合同评审单》三单齐全的情况下方可下单，规避了小单、亏损单的操作风险，并以此为契机，针对销售流程中的管控风险，对营销管理的所有制度、流程与表单进行梳理，建立了一套全新的营销内控体系。

又如采购内控体系的全面梳理与建立，从供应商的认定及管理、采购招标、询价、质量问题的处理及赔款、合同的管理、外协加工的管理等进行分析，针对公司采购单分散、规格乱、多、杂的情况，有针对性地制订了11项采购管理制度。于今年初进行颁布实施，完善了采购管理制度中的不足之处，规范了采购管理流程，大大提高了采购效益。2014年，铝材加工费比去年下降8%左右，涂料单价比去年下降3%左右。

在财务管理上，近年来，细化了成本核算，加强了财务管控。尤其在采购、销售合同及订单的审查评审方面，财务从管理角度提出了合理的建议，使资金风险得到较好的控制。在应收账款居高的现状下，由资金室专人负责客户的对账及疑难账款的清收工作，使部分疑难老款得以回收。

六、成就事业成就自我——关注员工成长，以共赢作为最终目标

人是需要不断发展的。一个人进入企业，企业带给员工的收益，除了物质之外，还有自我价值的实现，包括不断提升自己、从事富有挑战性的工作，干出有意义的事，取得成就，实现人生价值。换句话说，就是成就事业，实现梦想。这是人生幸福感的最高层次。

## （一）在公司盈利的基础上，逐年提升员工的收入。

自2006年开始，墙煌就建立了第一套正规的薪酬体系，以月度绩效考核考核实施，严格执行，坚持至今。多年来，在确保公司盈利的基础上，使每位员工的收入都有了一定幅度的增长，尤其是关键岗位，每年都有较大的增幅。使员工在辛勤付出的同时，得到应有的回报，提高了员工在浙江墙煌的满意度和在这里工作的自豪感。

## （二）帮助员工规划职业发展道路，使每个大学生都“各具特色”的成长

公司每年都会招聘一批优秀的应届大学生作为后备培养梯队。在集团公司“369”

五、十年如一日，坚持到底——强有力的执行力是成果的保障

## 执行力就是把想法变成行动，把行动变成结果的能力。

能力是基础，态度是关键。浙江墙煌之所以能取得这些年的成绩，关键在于公司的高管班子做好了高执行的表率。在墙煌的管理班子中，堪称绝配的是“陈方组合”。一个是经验丰富、注重细节、亲力亲为的总经理，一个是个性鲜明、精于日常运营管理的常务副总经理。在日常的经营管理中，他们对重大决策反复深入沟通，充分考虑各种意见和执行因素，达成共识后坚决执行，不仅关注当期绩效，更着眼于长远打算。

遇事不拖沓，不推诿，立即行动，这是墙煌高管们对每一位员工的要求。在墙煌，很少有员工迟到。在管理层的坚持下，公司建立了总经理月度例会制度，每月坚持，从没落下过一次，并在总结上月工作、经验和失误的同时，对下月的重点工作进行布置，通过月度考核的方式，将布置的工作逐项落实，使其真正落地、细节决定成败，正是这一个个的失误，及时调整了；一件件的事，一项项的工作，真正有效落实了，大问题才能真正得到解决，工作成果也才能得到真正的保障。

## 机制的依托下，建立导师制度，以“师带徒”形式加快新人的职业发展。

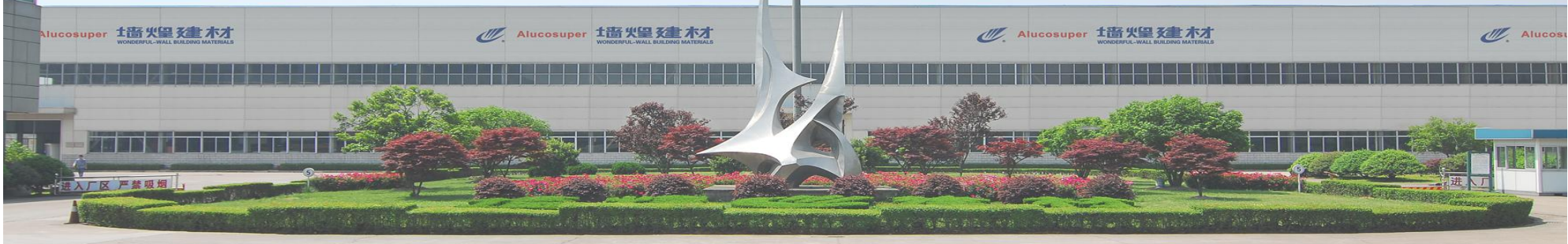
并且根据每位新人的所学专业、兴趣爱好、性格特征，结合发展意愿，分别充入到营销一线、技术、深化、管理后备等岗位，使每位新人都能“各具特色”的发展。

## （三）实行优胜劣汰机制，使员工健康发展

在选人用人方面，公司深化竞争上岗制度，在去年尝试部分关键岗位引入竞争机制后，今年将更多的关键岗位，管理岗位实行竞争机制，竞聘上岗的方式，使各类优秀人才脱颖而出。同时，结合组织调配的形式对特殊人员进行岗位配置。

采取内部、组织选拔、员工推荐等多种方式选拔员工，以奖罚分明的考核政策实行优胜劣汰，保证员工队伍的活力和朝气，激发员工潜能。

未来，墙煌要走的路还很长，要实现的还有很多。并且，要致力于让这个最终目标实现得更漂亮更精彩，墙煌还需付出更多的努力和汗水。



◎ 旅游秘笈

# 世外之美——稻城

文/建设集团建筑事业部 洪雯雯

旅行,在我看来,就是这么一件纯粹而带有一丝执念的事。旅行,更多的是一种感性的行为,很多时候,我们不需要太过纠结于理由,最初一个简单纯粹的感觉,能让我们不经犹豫地说出“喜欢”二字,就足够支撑我们坚持并去实践,想去的力量足以抗衡任何阻拦,更何况这个念想早已在我们心中生根发了芽。至于时间,你不去挤不去安排永远不见得会有多好的时候。我的稻城之旅即是在这样的情况下开始的。

## 画卷中的浓墨重彩

游览稻城的最佳时间是4月中旬到5月,为不留遗憾,我们特地选择了这个最佳机遇来到了这里。事实证明,一切的等待都是值得的,照片中的那个画面,那个角度,如出一辙地呈现在眼前时,我们像捡着糖果的小孩子一样欢喜。蔚蓝的天空下,静静流淌的傍河,连绵沙色的山丘旁,昂然地伫立着一排翠绿和金黄相间道劲的青杨林,如一个个器宇轩昂的战士。更吸引人眼球的是河边那一片火红的红草地,如一片火焰在燃烧,不同层次的蓝、绿、红、金黄交相辉映,构成了一幅色彩艳丽的画卷,仿佛置身色彩的海洋,无论在什么角度,取景框里永远是一副绝美的图画。此刻的我,思想都静止了,心中油然而生出“前不见古人,后不见来者”的那种纯粹、干般感受万种滋味,用任何语言描述都是苍白无力的。

## 骑行的自在与乐趣

稻城地方不大,最好的观光方式是骑车游行,你有充分的时间深入感受,有更多的时间细细品味,拍照留念。骑行在稻城空旷的土地上,你还能感受来自当地藏民的质朴和热情,身旁不时会有一辆响着高分贝“你是我心中最美的云彩”的小车缓缓与你擦肩而过,蓬乱发型、喷着缭绕烟雾的年轻人会跟你搭讪“美女,怎么一个人?”又或者,前面突然冒出一排四五个年轻人,整齐的排着,一起伸手和你握手,不得不说,他们很开放,或许这就是他们热情豪爽的性格。

## “海子”的思考

“一个人的心灵能走多远,来到海子山,你会

明白……”这里指的即是稻城的海子山,它是一片山的海,石的海,生命的海,1145个大小的湖泊构成,是一个距离天堂很近的地方,是探险猎奇的好去处,它以“稻城古冰帽”著称于世,是喜马拉雅山造山运动留给人类的古冰体遗迹。满地的毫无生气的石头,浅浅窄窄的小海滩,绵延无际的群山,千百年来的风吹日晒和雨淋,他们始终安详地守在那里。一些野生动物,它们在这里出生、生活、死亡。岁月流逝,芳草枯黄,古老与新生,相生相依,永恒不变。

站在海子山的高处极目远眺,张大双臂,闭上双眼,感受风吹来的方向,耳边仿佛响起朴树的那首《生如夏花》:“我从远方赶来恰巧你们也在,痴迷流连人间,为她而狂野。一路春光啊,一路荆棘呀,惊鸿一般短暂,如夏花一样绚烂。”

这样的旷远,这样的深邃,才是心灵的旅行,没有摩肩接踵的游客,没有世俗物欲的熏陶,没有城市的喧嚣,没有繁重的工作生活压力,此刻,你只需要用力地呼吸,让心灵如明镜般透亮,如大海一样的宽广……

在同一个地方呆久了,难免有点视觉疲劳或者失去灵感。这个时候就特别需要来一场旅行,转换心境,而稻城,绝对是一个好的选择,它同时具有西藏的壮阔和云南香格里拉的绝美,有一点要提出的是如果你没有认真做过准备,没有调整好心态,就不要开始轻易来稻城,从忙碌有序的上班节奏一下子,下了飞机或汽车,立马面对旅行的目的地,还来不及及时调整进入状态,这只是身体的移位,这样的旅行带来的只是身体的劳累而不是心灵的享受,这样的快节奏更不适合稻城,它就像一坛陈年的黄酒,需要你静下心来,用心品,回味其甘醇。

◎ 情感驿站

# 行车·生活

文/集团本级 张艳

一日,晚九点多,黄山机场接机大厅,大屏显示国航,北京飞往杭州的飞机,“delay”。延迟,又是各种原因的延迟,周围接机的人们纷纷开始埋怨,有的还忍不住暴躁了起来。朱师傅,不紧不慢地走回自己的车上,拿起国家地理,聚精会神地阅读起来。对他来说,这种情况不是第一次遇到,也不会是最后一次。飞机晚点多久,他就毫无怨言地等多久,静静地和时间慢慢度过。

这是一个生活在我们身边,普通而又不普通的人。从2004年1月加入精工任职驾驶员以来,他始终坚持服务和奉献,以朴实的优良作风,诠释着精工人的深刻内涵。他就像辛勤耕耘的“老黄牛”,不辞劳苦的“衔泥燕”,他就是集团第四届劳动模范——朱华永。

公司车辆少,出车任务大,朱师傅需要时刻“待命”。叮叮,电话响起:“朱师傅,领导2点的飞机。”“朱师傅,人力资源部同事要去柯桥,9点出发哦”……出车的电话,一天有好多个,他的一句“好的”,简短而又坚定,让人无比信任。这么多年来,他做到了随时用车,随时出车,从未发生过由于出车不及时而耽误工作的事情。

又是一个在高速的夜晚,没有其他人交替轮换。朱师傅却总能让自己一直保持高度的敏感性和清醒的精神,让后座的领导们能够安心休息。这种时刻集中注意力的能力似乎已经成为他的一种本能了。除了行车,“等待”也占据了朱师傅生活的很大一部分。记得有一段时间,公

司领导出差频繁,一直是朱师傅往返机场接送,时常避免不了等候。等接到领导,再送回家里已经是凌晨2点。他回到钱清,稍稍眯一会眼,天蒙蒙亮,便又精神饱满地开车按时上班了。

多年的驾驶经验使他认识到,做好车辆保养和日常维护,是安全驾驶的保证。为此,他坚持把功夫下在平时,在没有出车任务时,及时对车辆进行保养和维护。一方面,使车辆在平时始终保持干净清洁,给领导以舒适的感觉;另一方面,通过对车辆的保养,及时发现存在的毛病,小问题自己动手,大毛病立即向办公室汇报后修理解决,做到了“有病不出车,出车保安全”。

朱师傅虽然是驾驶员,学历不高,但他很爱读书。在他的车上,车厢内始终放着厚厚的报纸和书,每

到停车等待的间隙,就拿起来阅读。朱师傅喜欢看国家地理,有一次我问他:“朱师傅,国家地理介绍的地方都去过吗?”朱师傅说:“呵呵,这么多年的工作了,跑也跑得差不多了。”其实,朱师傅不仅仅是因为个人爱好,更多地是为工作服务的。他在空余的时候总会翻阅地图,看报纸,听FM93广播,了解公司经常在跑的几个地方的路况,最新交通法规等,坚持走快捷经济的路线,同时减少开错路的频率。

他是一个普普通通的驾驶员,常年累月奔波在交通“运输”上,但他凭着强烈的事业感和责任心,履行着“用心做事,把不可能变成可能”的承诺。十年精工人,十年如一日,风雨无阻,平凡岗位做不平凡事!他和他的车子,看起来永远这么“敞亮”和“精神”。



# 足球狂想曲

文/精工置业 王浙麟

33岁的梅西坐在那里,一眼望去都是比利亚510万加盟马龙的影子,队友拍拍梅西的肩膀,说道:球王,该上场了!

梅西上场了,贯彻全场的欢呼声在他耳边响起,人海般的欢呼声还是和以前一样,只是声音不再熟悉不再相同,梅西低着头看了看自己的号码,19号,呵呵好久违的号码,也许在梅西心中从未想过还有再穿这号码的机会,而今天眼前的一幕,梅西心里也不知道应该喜悦自己终于回到了首发不用再看饮水机还是悲伤曾经的自己已不在那片熟悉的球场,比利亚的影子在梅西脑中晃动,那510就像号码一样似乎在嘲笑着自己。

抬起头梅西发现了一个熟悉的身影,是他,怎么会是他,我还以为他会比劳尔过得得好,没想到成为

了队友,没想到他也来了这里,球场就和战场一样,前一刻是对手还是敌人,下一刻就成了队友并肩作战,这时梅西想起了多年前教练的训话,作为一个球员要有归属感、责任……呵呵,归属感!什么是归属感?我又归属哪里呢,是不是在阿根廷?那么他呢,是不是在葡萄牙?

算了不多想了,作为一名职业球员,无论身处何方都应该比赛为重

这是梅西加盟巨大的首场比赛,主场人正在卖力的宣传着,可梅西却只听见一个个前字,这时候,C罗拍了拍梅西的肩膀,说道,别紧张会习惯的,梅西望着C罗,这个常年跪拜自己的屌丝罗,怎么变得如此高大,或许在梅西心中C罗的形象从来没有如此高大过。

雷笛声,觉得门,主持人宣布比赛正式开始了,梅西在场边喝了一口七喜准备投入战斗,突然梅西发现

对面漂浮着的一群穿着红色战袍熟悉的身影,梅西一口没来得及咽下的七喜又喷了出来……那,那……那不是里贝里吗?这不可能,不可能,我不相信,梅西安慰自己道,哼!只是衣服的颜色一样,那个矮丑的刀疤绝对不会比我好到哪里去!这一刻还装作坚强的梅西,在下一刻却彻底泄气了,因为他看清楚了,不会错的,我没有眼花,那个6星,那个噩梦的队标,看了看扔在一边的七喜,梅西似乎想起了什么。

为什么?这是为什么?为什么他还可以留在拜仁?而我呢?我从从小就加盟巴萨,在我心里巴萨就是我的家,队员,教练就像我的家人一样,我的家人爱我,关怀我,可现在呢,他们在哪里呢?顿时梅西有种眼泪夺眶的感觉,哈维?小白?布影帝?你们在哪里?梅西又一次陷入了沉思。而比赛即将开始……

◎ 青葱岁月

# 致青春,以青春为名

文/电工机械 杨燕杰

年代划分人群显然不是一种科学的方法,但似乎在某种程度上契合了中国社会的变革潮流。80、90后身处移动互联网这个价值多元、思想碰撞的时代,他们最为活跃、最具青春,但往往也备受争议,他们一边被人宠溺,一边被人声讨,一度被认定是“垮掉的一代”。可自从刘翔、林丹、丁俊晖以独特的个人魅力和顽强的体育拼搏精神频频在国际夺冠,李想、舒义、茅侃侃等凭借个人的辛苦打拼在强手如林的企业界异军突起,还有汶川地震期间众多青年志愿者们的奋不顾身……一长串以80、90后为代表的青年纷纷在各个领域引领了积极潮流后,人们渐渐改变了对这一代人的评价,他们所呈现的气势让人们印象深刻,甚至一度对80、90后投以异样眼光的媒体看待他们的态度也慢慢有了改观,开始称赞他们有担当、有抱负,慢慢变成了中国发展进程中的中间力量。

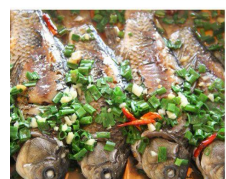
如今的80、90后角色正经历着角色转变,他们从父母的掌上明珠逐步过渡到社会的主力军,不过这个过程经历了太多的曲折和变数,他们面临现实的正如一个网络段子所言:“当我们读小学的时候,读大学不要钱;当我们读大学的时候,读小学不要钱;当我们还没工作的时候,工作是分配的;当我们开始工作的时候,金融危机后只能找份饿不死的工作;当我们不能挣钱的时候,房子是分配的;当我们能挣钱的时候,却发现房子已经买不起了”。80、90后并没有被这一连串的窘境所击垮,而是一边苦笑一边奋斗,体味着人生的酸甜苦辣咸。

就在我们的身边也远远不缺奋斗着的青年典型,售后服务部的余成,出生于1989年,每年平均出差时间高达200天,他远离舒适的家庭生活,加入精工大家庭,由原本条件优越的家庭环境到现在与车间大通铺为伍,没喊过一次累,没叫过一声苦。记得有一次被派到新疆胡杨公司安装设备,他来到胡杨的新厂房后,基础设

施都没有弄好,蒸笼般的车间里没水没电,小东西搬,大设备扛,几番下来,他那单薄的小身板如同在水里泡过,这样的状态持续到设备全部安装结束,说起这段经历,小余的眼中露出了满满的自豪。还有技术部笔架组的付磊,85年的,在合肥有个温馨幸福的家,聊天的时候,他告诉我们其实他很想家,想多陪陪刚满4岁的宝贝,多尽点父亲的责任,但是所处岗位的特殊性以及精益求精的原则让他把更多的时间贡献在产品设计中,为了预留充足的时间给下一道工序,他总是加班加点,顾不上回家,简陋的宿舍成了他的长期驻扎地。

有些工作,别人很容易看到你的付出与汗水;而在行政、后勤、财务、仓储等二线岗位,别人只看到他们身处办公室,却很难看到他们在不停的忙碌。公司在这里也分布着一群朝气蓬勃的年轻人,他们长时间盯着屏幕的双眼充满了血丝,既有朝九晚五,也有通宵达旦,加班熬夜是常态,虽然岗位性质决定了他们的努力并不能像销售、技术人员那样换来突出的业绩,但他们仍然满怀激情,用一丝不苟的工作态度诠释了良好的职业操守。

80、90后一直奔跑在路上,他们以积极进取的态度和奋勇拼搏的精神谱写了一曲曲华丽的篇章,让人们刮目相看。他们和父辈一样,开始经历人生的每一个阶段,甚至付出了更多的汗水,虽然路途中有坎坷、有羁绊,有人付出很多收获不大,有人倾注心血难换认可,有人屡次失败又重头再起。幸好,他们还年轻,每一段路上都有不同的风景,少走了弯路,就错过了风景,起伏的人生必将练就坚毅的品质,不言放弃、勇于担当,咬定青山不放松,都这代人的标签。时下公司里过半的80后已跨入30岁门槛,过半的90后也已年满25岁,他们在生活中逐渐变的理性而不再冲动,在工作中踏实勤奋而不再眼高手低,他们正以坚韧不拔的精神伴着公司向幸福美好的明天挺身迈进!



# 炎炎夏日 让美食挑动你的味蕾

摄集团本级 章亚兰 石江丰

梅雨时节雨纷纷,潮湿闷热的天气,让小盆友们食欲减退。食堂的阿姨们精心为大伙儿挑选了一些适合夏季吃的清爽、开胃美食,浓淡相宜,鱼肉不缺,还有夏季清凉甜品送上桌,不知道这些色泽鲜亮的美食有木有挑动你的味蕾呢?