

精挑细选采众长 资源利用最大化



耀华通讯（蒋荣超）近期，耀华集团召开了2019年上半年中层干部述职考评会议。述职对照年初工作目标和重点工作，用数据说话；主管领导点评客观中肯、鞭辟入里，给大家提供了展示、交流、学习的机会，让大家有压力有动力，取长补短，共同进步。采购部精挑细选采众长，资源利用最大化。

回忆起今年采购部已经完成的工作，采购部韩翠红部长说：每一步努力都历历在目；尤其在春节期间，由于石料产地多数在辽宁，为确保储备量，采购部积极与子公司协调，优先保证偏远地区原料储存场地，做到节前节后有效衔接；在安排海运物料方面，及时掌握各公司库存，提前与供货商做好沟通，防止出现恶劣天气影响到货时间；包装材料方面，综合考虑各供应商资金承受能力、供货能力及供货质量，把有限的资金进行定向倾斜，确保春节期间供货稳定。

总体来讲，在过去的7个月，在公司领导的支持及各相关单位的配合下，采购部全体员工克服资金紧张的困难，较好地完成了公司下达的任务指标，原燃材料保供率完成100%。2019年1月至7月，剔除天然气价格上涨因素，采购成本上涨为1%，在凯盛玻璃控股公司采购预算控制竞赛中累计排名第一。

采购部将以此为动力，继续以成本为导向、以交付为保障、以质量为抓手、以服务为依托，不断完善和健全采购管理制度，并结合公司经营目标，有效保证公司各项建设及生产任务的开展。

一、保供降本齐步走。进一步优化保供降本措施及采购策略，不断降低采购成本，让物资供应安全、及时保障到每一个员工身上。掌握货源地的生产运输状态，做到有资源有备胎，同时也必须较好的控制价格水平。

弘华公司找差距、定目标 大家应该这么干！

耀华通讯（蒋荣超）近期，耀华集团召开了2019年上半年中层干部述职考评会议。述职对照年初工作目标和重点工作，用数据说话；主管领导点评客观中肯、鞭辟入里，给大家提供了展示、交流、学习的机会，让大家有压力有动力，取长补短，共同进步。弘华公司找差距、定目标，大家应该这么干！

上半年，弘华公司上下齐努力，产量、销量超出去年同期水平，狠抓安全环保实现平稳受控，企业管理不断深化，党建工作坚强引领，较好的完成了各项工作任务目标。

弘华公司总经理张壮丽对于如何完成下半年工作任务，有着清晰的思路和工作目标：一是确保生产系统稳产、高产。通过绩效激励，来调动员工积极性，提高原片成品率和协议品二次加工产量。二是挖潜经营团队潜力。销售团队适时进行产品、客户结构调整，增加原片大板、厚板等厚利产品的销量，随时针对产能、市场变化制定有效措施。

二、齐心协力保稳定。及时掌握三个公司的进货情况，在橡胶皮带、主要备品备件等通用物资方面做到合理调配，减少资金占用，确保各公司生产稳定。

三、严格要求抓团队。教育部门员工，守住底线，做事量力而行，合规做事，保证公司利益最大化。工作中，及时了解部门员工的工作生活情况，切实为员工解决实际问题。

四、厉行节约增效益。本着“精打细算、降低消耗、提高效益”的原则，修旧利废，养成节约习惯。利用废旧、积压材料物品进行技术改造或修理，重新利用，降低成本消耗。韩翠红说：“采购工作没有休息日，处理日常采购工作是小事，更重要的是在情况紧急时，保证物资的供应，处理各种棘手的问题，这是考验我们能力水平的关键时刻，也是我们为公司排忧解难的价值体现。特别在原料供应方面，我们紧盯市场、勤跑资源，例如面对近期北海沙问题，我们能够快速调整，更换供应商，使得公司的生产经营没有受到丝毫影响。项目现场也少不了我们的身影。从最初的询价、对比、考察到最终的合同签订，并不代表我们的任务已经完成，更重要的环节是对货物运输、安装等环节落实到人，盯紧盯准。直到设备正常运转，我们才敢松口气，与其他部门互相配合完成整个供应链有序健康地运营，我们才能真正放了心。成绩的取得只能代表过去，今后依然任重道远，任何工作目标的达成没有终点，我们要不断积累采购经验，高标准严要求，没有最好只有更好，我们以坚定的信念和饱满的工作热情迎接每一次挑战！”

三是进一步落实“三精管理”。提高成品率，通过对主料石英砂等材料招标来控制成本。四是坚持持续创新。打造创新型高科技企业，开发新产品，根据市场需求适时储备、推出1-2项新产品。

张壮丽说：“眼睛向内，工作中仍有很多不足，特别是在创新意识和管理水平等方面还需要卯足劲做功课，针对竞争对手低价策略侵占部分市场份额，我们要进一步加强市场渠道建设，团队成员要有强烈的责任感、使命感和紧迫感，埋头苦干、开拓创新，勇于担当、主动作为，确保2019年各项工作任务顺利完成，为弘华公司实现持续稳定发展而努力奋斗。”

集团公司副总经理、总工程师逯芳表示，弘华公司要进一步做好经营管理，对技术理解升高，企业经营要靠思路，坚持创新和其他工作并举的方式，促进硼硅玻璃的发展。

耀技公司找准定位、提升品质

耀华通讯（蒋荣超）近期，耀华集团召开了2019年上半年中层干部述职考评会议。述职对照年初工作目标和重点工作，用数据说话；主管领导点评客观中肯、鞭辟入里，给大家提供了展示、交流、学习的机会，让大家有压力有动力，取长补短，共同进步。耀技公司找准定位、提升品质！

上半年耀技公司紧紧围绕达产达标以及夯实基础管理开展工作。在成本管控方面取得良好效果，做到了计划核算稳中有细；在安全工作方面，强意识，提升安全防护能力，确保了安全生产态势平稳，上半年无重伤及以上事故，环保实现超低排放；管理工作方面，扛责任、定规范、立标准，并加大岗位能力及专业知识培训，上半年累计培训达75次，增强了综合管理水平；在党建方面，积极开展“四亮”、“三优”、“两竞赛”活动，进一步建设学习型党组织，提升党员素质。

接下来耀技公司划出重点、精准施策、补好短板、狠抓落实。

一、开拓市场，调整产品结构。千山万水拓市场，与销售部门共同开发厚利产品，提高盈利能力，完成经营性利润指标。

二、强化安环，责任重于泰山。完善双控体系建设，完成全年安全目标，实现超低排放和烟气脱白。

三、建设体系，聚力提质增效。结

合体系建设，对生产过程中的控制点，逐渐开展并实现规范化、标准化以及精细化。

四、打造团队，培养过硬队伍。继续以培训为抓手，以绩效考核为激励措施，并提供锻炼岗位，促进优秀的年轻员工快速成长。

五、把好管控，提升产品质量。落实质量的三级点检制度，在班组建立质量管控小组，每个小组成员的绩效工资每月拿出200元，公司拿出200元，参与到二次质量管控考核中，扣除属于二次质量的客投金额，剩余部分奖励小组成员，每季度兑现一次，滚动式考核。

耀技公司总经理樊兴生说：“企业的发展离不开一支优秀的员工队伍。一方面，耀技公司目前的员工队伍年轻化，年轻人有朝气、有活力、有激情，这是优势。另一方面，年轻人也确实存在眼高手低、经验不足等问题。因此，团队建设迫在眉睫，且任重道远。我们有信心与大家一同经受磨炼，共同成长，打造一支有技术、懂管理、善沟通、负责任的队伍。在提升薄板玻璃质量方面仍要攻坚克难，确保稳产、高产，争取为公司创造更大的经济效益”。

耀技公司的小伙伴们，一起加油咯！精彩属于你们，未来值得期待！

北方公司在稳定中求提升 在提升中求突破

耀华通讯（蒋荣超）近期，耀华集团召开了2019年上半年中层干部述职考评会议。述职对照年初工作目标和重点工作，用数据说话；主管领导点评客观中肯、鞭辟入里，给大家提供了展示、交流、学习的机会，让大家有压力有动力，取长补短，共同进步。北方公司在稳定中求提升，在提升中求突破。

上半年北方公司紧紧围绕安全、窑炉平稳运行等方面开展工作。

在安全环保方面。北方公司积极开展安全教育活动，定期组织安全演练，专项开展了双控体系建设以及能源隔离、受限空间的专项整治，提高职工安全意识，上半年公司工伤事故为0。环保方面，实现烟气检测指标达到减半排放，环保税费较预算减少45万元。

在稳定窑炉方面。北方公司窑炉已安全运行8年多，针对窑炉老化现象，通过对蓄热室进行疏通和对工艺制度进行优化等措施，保障窑炉的安全稳定运行，通过严格工艺制度，增强计划性生产，保证颜色玻璃出口订单的持续供应。

下一步，北方公司要坚持重实效、固成效，继续围绕窑炉的平稳运行及稳定生产等工作开展。

一、扎实做好日常巡检工作。通过加强日常预防性的检查和维护，发现隐患，结合生产订单，对设备进行计划性

检修，减少生产损失。

二、严格把控质量管理工作。把好质量有针对性的解决生产过程中的质量问题，对冷却部的温度和冷却风量进行严格控制，杜绝因温度和冷却风量的波动，造成的质量问题。

三、持续推进安全环保工作。持续组织公司、车间级安全检查，做好外委施工人员的监管工作，积极开展安全宣传工作，完成全年安全目标，实现超低排放。

北方公司副总经理陆志强说：“再过两个月我们的窑龄就已经9年了，但大家依然保持着勇往直前的干劲。今年上半年产、质量持续保持在双90的优异水平，北方公司要在保证安全的前提下，对熔窑定期进行三级点检，加强巡检力度，维护窑炉的平稳运行和生产稳定。我们将继续加大技改支持力度，增强员工创新意识，鼓励所有员工参与其中，在工作中不断进行小改小革，修旧利废，为公司节约资金和创造效益。”

北方公司窑龄久是客观事实，在这样的背景下能够稳产增效，与现有员工丰富的经验和认真负责的工作态度是分不开的。随着年轻员工的加入，老员工一定会发挥余热，做好传帮带工作，让耀华精神更好的传承下去。

