泰华组织开展中层管理人员考核工作

总结工作经验 指定努力方向

为充分调动泰华中层管理人员的工作积极性，提升公司经营管理水平，根据集团总部下发的《关于开展2015年度中层管理人员考核的通知》的文件精神，2015年12月23日，由行政部负责统筹和组织开展中层管理人员考核工作，分别从经理级和主管级两个层面的人员分批进行考核。

考核方式分为考核组面谈、年度述职评价和民主评价三个模块。其中以各部门人员的年度述职为主，述职内容分为三个层面：一是2015年度工作成果；二是工作中存在的失误与不足；三是2016年度工作计划。

回顾2015年，没有取得骄人的成绩，但在品质及工程工艺改善、生产成本控制和7S管理工作方面都有了较大的进步。展望2016年，任务仍艰巨，我们将紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理；努力开拓市场，提高产量；不断完善管理制度和工作流程，加强纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。群策群力，相信泰华会迈向一个全新的阶梯。

通过这次年度绩效考核，发现了较多管理方面的弊端，对下来的工作有了更明确的目标，引导全体成员往正确的方向奋发前进。

(泰华 廖利琴)

三祥公司经理级以上人员举行2015年度述职大会

全员统一思想 明确奋斗目标

根据集团总部下发的《关于开展2015年度中层管理人员考核的通知》的文件精神，2015年12月30日，三祥公司经理级以上人员在会议室举行了2015年度述职大会，会议主要内容如下：

各位述职者根据本年度计划与目标完成情况、取得的成绩、不足或需要改进之处、下年度计划与目标这四个部分进行述职评选打分。会议中，各述职人员与总经办领导进行了互动，就市场、品质、安全、绩效考核、有效工时等诸多方面达成共识，尤其是市场的核心工作定位。市场开拓是所有工作的核心，牵到“牛鼻子”就是找到好方向，市场变好是解决一切问题的根本和源头！

三祥总经理进行了总结发言及对2016年的工作进行了部署和动员：

1、2015年全球经济不景气，市场不够理想，但在减员增效、控耗增效、品质提升、安全管理等方面取得了一定的进步。2、2015年4月开始负责泰华的运营，各部门能即刻实行对接扶持，使泰华在超华集团的大家庭里2015年有了较大的进步。3、2016年利润将在2015年的基础上增加33%，必须想尽一切办法完成；4、所有工作必须全力服务于市场；5、工艺、工程部门须总结过去，努力提升工艺，不能走普通板的老路；6、各部门须紧密配合、沟通、提醒、协调、鞭策，使整体生产成本较大幅度下降。

述职会议历经3个半小时，最后大家统一思想、明确方向，为达成2016年年度目标将起到很好的指导作用，让全体成员朝着正确的方向拼搏奋斗。**(三祥 王勇)**

生产现场标准化实施迫在眉睫

通过生产现场的标准化培训学习，使我感触良多，受益匪浅，同时也看到自己所在的团队标准化作业的许多不足之处。

目前部门内也都有自己相应的作业指导书，但是大多作业指导书内容繁多，文字太多，长篇大论，一本作业指导书就有60页以上，就像一本长篇小说，且太过于抽象，很多员工根本看不懂也记不住。加上培训跟不上，所以所谓的作业指导书(即作业标准)就成了摆设，起不到实际作用，所以很多操作方法都还是停留在以老带新层面上，新员工没能很快掌握技巧，加上生产作业标准执行不到位，导致生产过程中经常出现品质问题。另外，很多作业方法和技巧等宝贵经验只是装在老员工脑子里，没有留在企业，当老员工走后，对应作业方法、技巧也跟着带走，整个技术、经验跟着流失，同时不同的师傅将带出不同的徒弟，那品质的可靠性就是可想而知。这样对一个企业来说是很大的损失，所以生产现场的标准化的实施是迫在眉睫。

首先，是制定作业标准化，俗话说：“无规矩不成方圆”，企业的一切生产活动必须制定一个相应的作业标准，即作业标准化。所谓标准化就是在一定的范围内获得最佳秩序，对实际的或潜在的问题制定共同的和重复使用的规则的活动。即把企业内所积累的技术、经验，简明扼要地通过文字、图解的方式来加以保存，并形成标准化作业，标准化制定切莫长篇大论，保证通俗易懂。要以简明扼要的文字和图解的方式形成的作业标准才能让员工容易读懂、看懂；同时只有量化、标准化的东西员工才好去操作，才能为我们企业的科学管理提供准则和依据；企业才能通过这一系列的标准来规范操作行为和作业流程，才能控制各种影响质量的因素，减少或消除质量缺陷的产生，从而提高产品质量，降低生产成本，提高生产效益；另外只有制定标准化作业才能将个人的经验（财富)转化为企业的财富，即便是老员工走了，也不会对生产造成太大的影响。

其次，是进行标准化的培训和学习，通过对员工进行作业标准的培训，结合视频、实物讲解的方式，让员工真正掌握作业标准，并营造全体员工自觉遵守标准的良好氛围，使全体员工认识到企业标准化工作的重要性，使员工在生产、经营活动中自觉按标准去规范自己的行为，才能更好地为顾客提供质量可靠、满意的产品。三是对照作业标准，抓好标准化管理的落实力度，把标准落实到实际生产过程中去。

总之，在生产作业过程中执行作业标准的同时须不断地积累、总结经验、总结更好的作业方法和技巧，不断地对原有的标准进行升华，不断地改善，才有更大的进步。 **(合正 黄凤机)**

从点滴处节约

精打细算、节俭办公，是许多知名企业经营管理的重要组成部分。公司经营活动是由许多小事组合而成的，成本也是由很多小事情聚积而来的。公司只有从小事着手减少成本，才能积少成多，实现企业利润的健康增长。事情不分大小，每位员工都要厉行节约，从细节着手，从点滴做起，因为细微之处见利润。员工在为公司创造大的利润的同时，千万别忽略工作中的细枝末节。

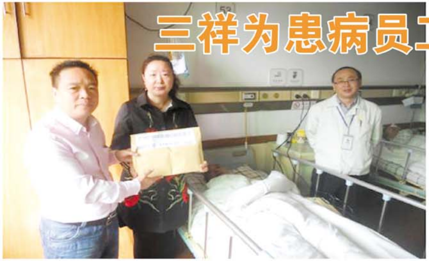
所有企业都想通过压低成本来增加效益，但我们应该如何控制和减少成本？从什么地方入手？这些问题是所有企业老板和管理人员都必须认真思考和探索的。很多世界著名的大公司，比如沃尔玛、思科等公司的事例，就说明了节省成本最重要和最根本的一点，就是从细节和小事做起，把利润一点一滴地积累起来。在很多公司，我们常常都能看到这样的现象：办公室外阳光充足，办公室内却开着灯；房间内一个人也没有，空调仍然开着；员工双手在打着香皂的时候，水龙头却在哗哗地流着水；从公司领用的记事本，还没写几页就已经作废了……人们常说“聚沙成塔，集腋成裘”，假如公司员工节约成本能够从身边的小事做起，注意节省每一度电、每一滴水、每一张纸，并且不断地坚持，并养成习惯，还用担心成本降不下来吗？

成本的内容可以说是种类繁多，若想真正地节省成本、提高利润，必须从每一项内容开始，从身边的一点一滴做起。从小事着手减少成本，积少成多，实现企业利润的健康增长。

(泰华 吴春)

依靠科技创新 铸就民族品牌 借力资本市场 成就行业先锋

三祥为患病员工组织爱心捐款



筹集17000多元善款交到汪波手中

2015年11月9日，三祥公司的生产部绿油工序员工汪波不幸在广州市中西医结合医院确诊为脑梗。自2015年6月份入职三祥以来，一直是爱岗敬业的员工，工作中认真负责。通过调查其父母均已过世，目前单身一人。前期住院费用就已花掉2万多元，若要医治好至少要在10万元以上，这笔数对于在外打工的他来说就是一个天文数字。

当三祥公司高层得知这个情况后，向全公司职员倡议，进行了公司内部募捐活动。发扬“一方有难，八方支援”、团结互助的传统美德，让汪波得到及时的治疗。本次募捐由人力资源部发起，各部门自愿捐款，募捐共计17491.3元。

2015年12月2日，由三祥总经办曾总、人事部王经理亲自将募捐款送到医院汪波的手上，希望他早日康复！早日回到三祥的团队中，汪波及他的家人对全体员工的爱心捐助表示万分的感谢！ **(三祥 王勇)**

互助互爱的绿油部团队

2015年因职能调整，我调到绿油部工作，初到绿油部，油墨味及工作的流程改变让我很不习惯。进入状态后，发现绿油部工作也是井井有条，忙而不乱。大伙忙着工作时，交流较少，每天进入无尘车间后，都会换上无尘衣，戴上无尘帽和口罩，只留下一双双明亮亮的大眼睛，互相之间很难辨识。但下班后，绿油部感觉就是个大家庭，在这个家庭里，同事们互相帮助互相扶持。

刚开始，我因对流程不熟悉，经常出现失误。每当这时，领导或同事就会耐心讲解，遇到重大问题时，会一同帮忙解决。就在前几天，领油墨的时候开了三天的物料，很多很难搬，这时天空不作美，又下起了毛毛雨。心里急得很，如果油墨被雨淋到那就损失非常大了。刚好这时迎面走来几个同事，还没等我叫，就已经一拥而上帮忙。人多力量大，大家很快就把油墨搬进了物料室。天空渐渐晴朗，我这心里也如同晴朗的气候，暖暖的。

在这里，职业技能也得到较大提升。有一次，部门赶着生产，计划部催得很紧，当部门主管问工序负责人板为什么没有做出来时，只见负责人低着头说遇到点问题，做出来的板总是不过关，刚说完，主管便穿上了无尘服进入车间，不到一会的功夫就把问题解决了。后来部门主管对我们说：“在工作上如遇到问题自己总是没法解决的，须第一时间知会上司，每个人资历不同，站的层级不同，思维及大局观也不一样，解决问题的方法及速度也会有较大的差距，但最终目的都是一样的，即用最快的速度做好工作。”后来这番话一直停留在我脑海，一直引导我的工作。

至今，来绿油部已有一个月了，也慢慢地融入到这个集体，感谢这个团结互助的团队，让我们一起在2016年共同奋进吧！

(三祥 朱琴)

如何做一名合格的市场跟单员

市场跟单员的职责是什么呢？是创造、沟通与传送价值给顾客，在公司起到一个桥梁作用，连接工厂和客户之间的桥梁。让客户相信并接受，让公司的人理解，让更少的人拒绝你，因为让人相信、理解就意味着离成功越近。那么要怎样才能做到让客户相信、接受和公司的人理解？

对于客户而言，客户所面对的你象征着整个公司的形象和成绩，作为一名市场跟单员，就必须对客户的要求铭记于心，客户随时提问随时可以做出相应的解答，随时与客户保持联系，让客户知道你每天都在对他所需的产品在进行跟进，侧面反映出公司对这个客户重视程度。而且对公司的产品要有足够的了解，这是作为市场跟单人员最基本的工作原则，上级经常对我们说，你们目前只是一个跟单员，但是做好跟单员的工作你就相当于做好业务工作。

对于公司内部，作为市场跟单员，你代表着客户，转达客户的要求和所需产品进行跟进，反馈客户的问题及解决问题。

所以真诚地赞美、倾听和善于听取客户的声音，是赢得市场的根本，对于市场跟单员来说，在对的时间听取客户的需求并解决问题，效果就相当于一种粘合剂，不仅把老相识、老朋友团结得更加紧密，而且还可以把互不相识的人联系在一起，使客户有产品需求时第一个想到的就是你。

当然售后服务也是非常重要。之前看过一篇报道，关于海尔公司的售后服务，海尔集团的售后部会不定时的与购买过产品的顾客电话进行产品质量调研，如果遇到客户抱怨，售后部将会第一时间安排人员去顾客家里维修或更换，这样让客户没有后顾之忧。客户的抱怨是最好的礼物，抱怨的内容正是公司需要改进的地方，作为一个跟单员应该将客户的抱怨记录第一时间转达给客服部进行跟进处理，并且随时了解客服部处理的进度，与客户取得联系。

一个跟单员，若能具备以上条件，让客户对你诚挚、真心地称赞，那才是一名合格的跟单员。

(三祥 罗灿)

在总结反思中成长前行

时光荏苒，2015年已过去，回首过去一年的统计工作，有迷茫，有逃离，有反思，有成长。但都紧紧围绕工作重点，发挥岗位职能，改进工作方法，不断地提高工作效率。

为做好统计工作，始终严格要求自己。统计工作最大的要求就是仔细、认真、耐心，并时刻提醒自己，要以高效率的速度去统计精准的报表数据。2015年工作中，虽然出现较多工作失误，但自己对自己说不让同样的失误再次发生。学习他人长处，取长补短，在不断学习和实践中提升自己的工作技能。

2015年，工作成效取得了一定的进步，但也存在一些不足。下来，在2016年的工作中，一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做到更好。

1、克服浮躁心理：面对枯燥的数字统计工作，不怕繁琐，做到谨慎细心，积极适应各种数据变化，在工作中磨练意志，增长才干。

2、加强学习，大胆尝试：多查看统计类或数据类书籍，讲究工作方法，端正工作态度，提高效率，从细节处改变自己。

3、加强细节工作，紧跟领导步伐，协调好内外关系。加强对公司各种制度和业务的学习，深入了解公司各项业务，结合线路板事业部实际情况开展统计工作。

4、加强同行业企业的了解及学习，将他人优点转化为自己的工作技能。

2016年，将继续发扬成绩，克服不足，对工作、对事业部高度负责，尽职尽责做好各项工作，不断在总结反思中成长。

(PCB 温淑情)