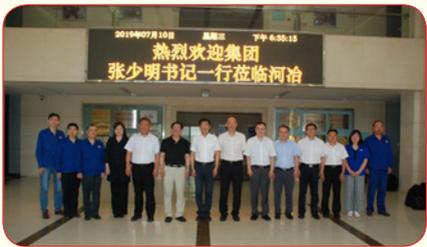


安泰家园

7 期
安泰科技股份有限公司主办
京内资准字2002--L0011号
内部资料、免费交流
总第179期 2019年7月28日

中国钢研集团党委书记张少明到安泰河冶 开展“不忘初心、牢记使命”主题教育调研



7月10日，中国钢研集团党委书记、董事长张少明一行在安泰科技党委书记、董事长李军风的陪同下到河冶科技股份有限公司开展“不忘初心、牢记使命”主题教育调研。中国钢研集团党委副书记、副总经理李波、党委书记张剑武、总经理助理韩伟等领导一同调研。

张少明书记一行在安泰河冶党委书记、董事长杨文义、党委副书记、总经理米永旺的陪同下深入生产一线调研考察，充分了解现场生产装备、工作环境和员工状态等实际情况。随后与安泰河冶领导班子成员以及职工代表进行座谈，对安泰河冶总体发展战略、发展目标、存在的不足和问题以及资

源需求等方面进行充分的探讨和交流。

张少明书记对安泰河冶近年来取得的成就给予肯定，要求安泰河冶务必将本次“不忘初心 牢记使命”主题教育活动扎扎实实做好，把习近平新时代中国特色社会主义思想与公司生产经营紧密结合，与安泰河冶的初心和使命紧密结合落到实处，把企业做好，让员工满意，为安泰科技、为中国钢研做出贡献。要加强员工思想和文化的教育和引导，不断提高员工使命感和归属感，最终实现为国家做出贡献，成就员工价值。希望安泰河冶不断梳理和完善战略，适应当前经济格局和商业逻辑的变化，运用信息技术、人工智能等现代化技术和手段，增强体系化管理的思维意识，向着行业第一的目标努力奋进。

最后，杨文义董事长向集团公司领导对安泰河冶的关心和厚爱表示衷心的感谢，更加坚定了党政班子的信心和决心。安泰河冶将在集团公司的领导和支持下，继续坚定不移地推进智能制造，持续进行产业升级和产品优化，不断提升行业地位，最终实现公司的梦想和使命。

◆ 安泰河冶



集团公司党委常委、副总经理王臣带队 到安泰科技开展主题教育专题调研



7月17日上午，集团公司党委常委、副总经理王臣带领调研工作组一行6人到安泰科技进行主题教育专题调研，安泰科技党政班子成员、各管理部门负责人、党员代表、职工代表、青年代表等16人参加调研会。会议由安泰科技党委书记、董事长李军风主持。

首先，集团公司企业管理部主任李向阳对主题教育及专题调研的目的、内容、要求进行了说明。会上，李军风书记代表公司党委汇报了主题教育领导机构、工作机构及主题教育详细工作方案，并从公司党委高度重视，第一时间传达部署；理解核心要义、把握主旨脉络；统一部署，结合实际，同步开展，同时推进；领导带头，上下联动，各具特色，推进学习研讨；跟随集团公司党委部署，协调推进调查研究、讲专题党课等五个方面汇报了主题教育工作推进情况。

◆ 党群办公室

随后，公司每位参会人员结合自身工作，就加快提升科技创新能力，解决“卡脖子”问题；全面深化改革，激发活力动力，推进集团公司高质量发展；坚持党的领导、加强党的建设；全面从严治党、加强作风建设等四方面的一些具体事项进行了座谈交流，提出问题、意见，交流建议、措施。由于公司参会人员提前做了充分准备，交流发言都能扣紧主题、连贯流畅。

最后，王臣副总经理对本次调研进行了总结讲话。他指出，安泰科技结合实际推进主题教育有成效，完全符合集团公司党委的要求；听了大家的意见、建议，深受启发。他强调，主题教育最终的落脚点就是要全面加强全面从严治党，落实依法合规经营，促进企业高质量发展。他表示，对于今天提出的问题、建议，调研工作组要分门别类、认真汇总整理，向集团公司党委汇报；对一些具体事项，要尽快研究解决；对一些复杂的问题，集团也会进行专门研究，综合考虑，寻找解决办法；对于安泰科技的发展，集团公司党委一如既往地关心和支持。他希望安泰科技在主题教育、改革发展党建等各项工作中取得优异成绩。

不忘初心跟党走，牢记使命再出发



不忘初心、牢记使命、找差距、抓落实 ——安泰科技组织经验交流与观摩



为切实开展好“不忘初心、牢记使命”主题教育活动，围绕企业持续发展和转型升级中心工作，找差距，抓落实，7月5日，由公司党委书记、董事长李军风带队，安泰功能、安泰环境、安泰粉末、安泰非晶、安泰三英、安泰南瑞等6个业务单元的经理班子成员共26人现场观摩安泰超硬半年总结会。

安泰超硬的半年总结会采用“一个主题报告”和“三个分会场专题总结”的形式召开，既有总体经营情况分析和后期工作安排，又有市场营销、科研开发、生产运营方面的具体研讨，既能让干部员工把握全局，又能聚焦重点，针对存在的问题及时采取措施，有总有序，效果良好。参加观摩的同志全程参与，认真学习，受益匪浅，在会后的讨论交流过程中，从不同的角度讲了自己的感受和收获，并表示将所学所思落实到今后的工作中去。

安泰超硬在以徐燕军为核心的经理班子领导下，持续推动产品创新和升级转型，在常规产品订单下滑的情况下，专业工具和工业工具产品取得了

逆势增长；同时，积极布局新兴领域，重点突破以5G手机为代表的3C领域、半导体领域、蓝宝石加工的光电领域以及机械加工的精密加工领域；国际市场方面积极转型专业工具，在PDA产品、钎焊产品上取得突破，迎来快速增长，产业调整效果卓有成效，实现近年来的最好业绩。

李军风书记对此次安泰超硬总结会给予了高度评价，同时也充分肯定了本次观摩典型、学习先进的重要意义。他指出安泰超硬上半年工作扎实有序、应对得当，新产品、业务产品调整及时有效，工作成效明显；他高度评价了安泰超硬党政班子、中层干部坚强有力的工作作风，但也提出下半年仍有隐忧，工作难度大；他要求安泰超硬班子要扎实做好“不忘初心、牢记使命”主题教育，做好规定动作，不能走形式，要与经营工作相结合、与年度任务相结合，弘扬堂堂正正的工作作风。

◆ 运营管理部

为纪念中国共产党建党98周年和即将迎来的中华人民共和国70华诞，深入开展“不忘初心，牢记使命”主题教育，6月14-15日，安泰南瑞党支部开展了一次主题党日活动，组织全体党员、干部及入党积极分子到正定、西柏坡进行了一次革命传统教育，并到河冶科技交流学习，期间党支部所属的两个党小组分别组织了学习活动。安泰科技党委副书记、总裁、安泰南瑞董事长毕林生同志受邀参加了活动。

6月14日，安泰南瑞党支部一行来到正定，追寻习总书记走过的道路，感受到了正定县造福于民、风清气正的政治氛围和民众安居乐业、和谐稳定的社会环境，“自在正定”，名副其实。当天下午，全体党员来到河冶科技进行了有关党建工作、安全生产和创新工作室工作情况交流学习。河冶科技党委书记、董事长杨文义同志认为目前安泰南瑞经营遇到的困难与河冶科技当年遇到的困难极为相似，并引用“两个善于”、“两个敢于”、“两个坚持”和“两个务必”鼓励安泰南瑞广大干部、党员充分发扬“西柏坡精神”，共同面对困难，迎接挑战，勇挑重担，树立必胜的信心，带领职工走出目前的困境。

6月15日，大家抵达革命圣地西柏坡，一代伟人毛泽东同志曾带领党中央在这里运筹帷幄，指挥了震惊中外的三大战役，召开了具有伟大历史意义的中共七届二中全会，设计了新中国的宏伟蓝图，迎来了共和国的黎明，新中国就是从这里走来。在这里毛泽东同志高屋建瓴地提出了两个“务必”——务必使同志们继续地保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风；务必使同志们继续地保持艰苦奋斗的作风。70年过去了，习近平总书记讲“两个务必”的教育还远未结束，继续“赶考”的任务也远未结束，我们一代一代共产党人都要不断地接受人民的“考试”，执政的“考试”，向人民和历史交出满意的答卷。

今天，安泰南瑞也在面临扭亏脱困的“大考”，面对安泰南瑞当前的困难，我们要不忘初心，牢记使命，锐意进取，苦干实干，把握共产党人的根与本、知与行、始与终，锤炼忠诚干净担当的政治品格，永葆为民务实清廉的政治本色，以勇于担当的精神，凝聚起复兴“非晶事业”的强大力量。

◆ 安泰南瑞



参加安泰超硬半年工作会有感

7月5日，在公司整体的安排下，有幸参加了安泰超硬半年工作总结会。对外安泰超硬面临恶劣的外部环境，对内又在体量已成规模的情况下，仍能运营管控到位，并完成绩效指标，对此我由衷感到钦佩。在报告与讨论结束后，我认为安泰超硬能够做到如此，与其内部管控的精益化程度及信息化程度是分不开的。

安泰超硬在生产人员多、工艺流程较长的情况下，仍然能够做到生产任务及产量与订单精准匹配，精细化管理水平高超，这说明了运营管理内功深厚扎实，值得我们学习。

精益化、信息化的生产，一直是制造型企业发展的目标，如何将效率发挥到极致，如何将成本降至最低，往往是需要管理人员通过大量的经验积累，根据实际生产情况，开拓创新思维，通过不断的尝试，才能取得的一点点进步，而这些点滴的改进，积累到一定程度，才能在行业内体现出竞争优势。在制造业这个行业中，往往一个流程上的小小差距，便能造就企业在一段时期内的核心竞争力。

如今的中美贸易战，一个重要的发端就是美国政府对其5G技术落后而感到的不安，印证了一个技术发展的硬道理：“5G来到要变天”。5G连天下都可以改变，不能改变企业信息化，更深层次的变化企业的运作模式，这是不可思议的。在5G时代，我们都要考虑企业信息化管理该怎么走的问题。

现如今5G时代，已经能看到、能摸到的技术就是物联网技术，通过信息收集技术、数据收集技术等实现企业人与人、物与物、物与网络之间的全面互联。这是一种革命性技术，从收集到

的海量数据中，对制造过程实行监控、分析，并做出实时改进，是信息化与精益化生产的最大化、最高效的结合，最终实现提升企业的管理水平和运营效率。透过海量的数据，通过科学的、有规律性的分析，远远比靠经验积累要迅速，要精准，这与以往的传统工作，差距不是一个数量级的，先进程度不是一个层次的。

同时，在管理方式上肯定也会带来巨大的改变，因为5G时代对人的部分需求，特别是制造业，一定会被AI取代。在专业化的生产过程中，人的反应速度，对信息的处理能力，以及多线程工作方式，都是无法与AI抗衡的，因此在未来的管理过程中，可以预期对人的管理比重将会逐步降低，从而转变为对AI，对系统的管理，或者更确切的说，将会成为精益化生产的根本方法。

在5G时代即将到来的这个特殊时期，我们必须改变这样一个思维方式，即5G只是比4G速度快一点，认为不会影响到生活与生产，产生巨大的变革。回顾4G的发展，就会发现4G的普及已经在不经意间，完全颠覆了我们曾经的很多生活状态。因此用现在对待4G的态度，对待5G，用5G来模仿4G时代的应用场景，是非常片面的。

在产业化发展的过程中，谁能更早的做好迎接5G到来的准备，谁能更快的融入新技术新方法中去，谁能先迈出这一步，是关键，是核心竞争力，这一步的差距，在如此激烈的市场竞争中，才是我们的立足之本。

◆ 安泰粉末 陈硕

学先进 找差距 共进步

——参加安泰超硬半年总结会有感



为了更好的总结上半年工作，查找不足，以及规划下半年的具体任务。7月5日，安泰三英一行五人在韩克庆总经理的带领下参加了安泰科技组织的安泰超硬半年总结会，很荣幸能与兄弟单位相关管理人员一起总结、学习及讨论，为以后工作提供了颇多的启发与借鉴，受益匪浅。

一、总结会的形式值得借鉴

6月23日，在参加“青年干部高级研修班”时，第四组做了一个关于“领导力与团队建设的思考”的报告，其中“组织内部沟通”提到组织要有共同明确的目标，需要成员清楚完成途径并了解进展。我认为这次安泰超硬的总结会完全体现了这点，公司上下管理人员都参与了解了上半年公司经营情况与下半年的工作目标，分组讨论时结合目标更加细致的指出自身及公司的不足，以及对下半年工作的期望，不虚、不空，非常务实。大家提出的问题，我在实际工作中也有遇到，提出的解决方案为我提供了很多思路与帮助，形式充分体现了沟通精神，增强了各级管理人员主人翁精神，也提供了良好的反映问题的通道，值得安泰三英团队学习。受此形式启发，在以后工作中会组织各岗位优秀能手进行经验分享活动，实现共同进步的目标。

二、做优做强，不是做大做强

这里引用了徐燕军总经理在报告中提到的

一句话，使我感受颇深。赵万林经理在带领参观安泰超硬展厅时也介绍了“低端产品淘汰”、“优秀产品保持”、“依据市场需求开发的新品增量”的“做优做强”的战略思想。安泰三英现在处在转型的关键时期，外部民营企业依靠资本优势集中批量采购拉低原料价格，通过单品种、高效率、低成本抢占普通药芯焊丝市场，安泰三英也在积极通过“降本增效”、“普通焊丝加大外委”、“保持中高端市场”的策略进行应对，“小而优”的发展思路初见端倪。

“做优”关键一环是先保产品质量，在过去的一年里，由我带领的安泰三英生产部过于追求效率的提升，而忽略了质量是生存之本，这是自己需要反思的。下半年质量工作要加强，要制定切实可行的质量提升计划，梳理质量责任制，完善质量绩效，推进现场改善活动的进行，助力安泰三英扭亏！

三、采、购分离思想

在进行小组讨论时，提出了战略采购与操作采购分离可以有效的配置管理资源，并使两项功能都能得以高效地发挥的问题。结合安泰三英实际情况，传统采购应该在合适的时机进行分离，因为传统采购模式的缺点在实际采购工作中有所体现，采购人员忙于应付需求部门计划，无暇顾及战略采购部分，造成诸多问题是值得深思的。

希望公司组织更多的交流、培训活动，相互学习、相互分享、相互帮助。安泰科技是一个大家庭，我们要学长补短，携手共同进步。安泰事业，大家成就！

◆ 安泰三英 杜桂涛

向安泰科技的“超硬”精神学习

企业运营之道，各有各的方法和途径，没有任何一个企业可以被100%的复制。但是，卓越的企业管理和经营，是可以作为榜样和标杆来借鉴和学习的。今天，我们的榜样就在身边，优秀的企业管理者就在身边，优秀的运营团队就在身边，安泰超硬就是我们学习的榜样，学习“超硬”精神，向超硬学习。

“火车跑得快，全凭车头带”。经营班子的作用举足轻重，总经理的干劲和冲劲，决定了班子成员的战斗力和凝聚力。班子成员分工明确，每一项工作落实到人，严格掌控进度情况，鼓励和鞭策同步，对待工作不讲究情面，放下人际关系，这就是“超硬”的火车头精神和出发点。对待企业发展制定明确可行的策略方针，并逐项分解和落实，对未来有预期，面对困难不退缩，迎难而上，这是企业发展的基本条件，可以说是全体员工的幸运。不忘初心、牢记使命，“严谨实硬”的工作作风，在超硬的领导班子身上体现的淋漓尽致。

敢于亮剑的团队，积极向上、生机勃勃、富有激情、充满正能量，这就是超硬的中层管理团队，这就是在火车头带领下的中流砥柱。在真实数据的基础上，敢于把任务接下来，而且是信心满满，这是难能可贵的，取代了一大堆推脱和借口，客观原因层出不穷。从自身找问题，从市场发现问题，从竞争中寻找机会，为了一个目标，拿出了哪吒闹海的精神，任务分解到美太组、欧洲组、国内组，目标一致，誓死完成任务，这就是铁血精神，市场前沿阵地的冲锋战士，每一位都斗志昂扬，无需扬鞭自奋蹄，使我深受感动，让人热血沸腾。换位思考，如果置身于这样的团队中，这样的氛围中，无论是企业成长，还是员工个人成长，都是宝贵的资源和财富，何愁大事不成！

企业管理，顾名思义，管人理事，远景目标和骨干团队结合，一定会实现卓越绩效。从



安泰超硬学习到了一个优秀企业所具备的优良品质，积极向上的企业文化，对于安泰科技的每一个分子公司，无一例外依托于安泰科技企业文化大背景，形成了各自独特和现实的企业文化，都在为各自业务单元的发展努力探索。但是，相互学习和借鉴，互通有无，扬长避短，团队是锤炼出来的，人才是选拔出来的，优秀的管理干部是敢于担当脱颖而出的。非晶是安泰科技的一个业务领域，有着自己的非晶文化传承，同时，作为新一代非晶管理者，继承的同时更需要发扬光大，与时俱进，引入先进的企业管理理念，开放的思维方式，协作共赢的团队精神，弥补自身的短板和不足，这样才能更快的赶上时代发展的步伐，否则，打败你的不是竞争对手，而是自身的封闭和停滞不前。

拿出狼性和野心，带领团队勇往直前，砥砺前行，正视现实，审视自我，这是留给非晶人唯一的出路。

◆ 安泰非晶 刘天成

争做智商情商胆商皆备的“高商”企业

——观摩安泰超硬市场总结会有感

7月5日，安泰科技组织安泰南瑞等单位观摩了安泰超硬半年总结会。安泰超硬上半年在徐燕军总经理的带领下，谋篇布局，精准施策，在市场开拓等方面取得了优异业绩，两大硬核指标利润和现金流大幅度增长。通过观摩，我受益匪浅，深刻领悟到一个优秀的企业组织必须用“智商”战略指引，用“情商”凝心聚力，用“胆商”开疆扩土。

企业的智商，讲的是战略。徐总在总结中着重强调了安泰超硬多年来矢志不渝坚持的战略规划，让人肃然起敬。不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。企业发展必须战略先行，愿景清晰，同时所有利益相关者进行充分的沟通和交流，人心落地。企业的战略一方面受市场机会驱动，另一方面由企业的资源和能力决定。企业战略还必须回答时代的问题。超硬市场是典型的红海，多年来不仅在传统工具领域欧美主战场有明确的生存定位，而且在半导体、5G等领域侧翼战场持续改革谋划业务转型，可见成功的战略在突出主业的同时必须适应永恒的市场变化。战略需要聚焦主业但绝非死守主业，而是要充分利用企业直接资源和边际资源通过战略规划来延伸、完善、扩展、补充主业。谋战略不是讲具体战术，讲智商不是讲聪明，战略的核心一定要具有主动求变的特征。这样才能贴近市场，回归企业盈利的初心，在变化中永立潮头。

企业的情商，讲的是团队激励。激励和留住最优秀的人才才是每个企业的核心任务，分配是企业团队激励的核心焦点，而持之以恒的绩效管理是企业不可替代的核心竞争力。超硬市场团队绩效管理十分成熟，可以切身体会到组织的所有市场目标深入人心，个人承担考核点清晰明确，大家在个人总结中都能够紧密围绕回款率、销售额、市场占有率等核心指标方面答题。市场团队绩效激励一定要契约化，体现出竞争性、“不平等性”、高风险高回报性，对贡献者真正保障多

卖多得、上不封顶下也可以不保底的契约精神，才能激发团队狼性。企业做战略必须具有求变思维，做激励必须具有求“静”思维。优秀的市场人才离开，往往不是平台问题，而是分配兑现问题，激励契约必须具有持续性、稳定性，为奋斗者保驾护航，为贡献者兑现承诺，激励别停留在纸面和会议室，引导市场人员做价值贡献者、利润创造者，让市场人员在播种的季节就能看到预期的收获。能肩负重任的团队一定具备七个特质，即方向、迅速、狼性、胸怀、学习、团结、竞争。这些特质需要持之以恒的绩效设计去牵引激发，团队才能敢于争名于朝廷竞争上进，争利于市场斗志昂扬。

企业的胆商，讲的是执行力。冯梦龙在《智囊全集-胆智篇》中讲：“凡天下事，皆胆也；其济，皆智也”，可见“胆”的地位重要。大胆开拓、快速执行指的就是胆商，市场是正面战场，一是市场人员必须有闯劲、有干劲，敢于亮剑，勇字当先。二是有气魄，敢承担、敢担当、能承压，而且愈挫愈勇。三是反应敏锐，要速度、要效率、要创新、要规模。对于市场需求，要迅速反应，不能等市场，不做纸面化市场，要主动出击，搜寻信息，把握动向，迅速调研，果断落实。四是，有耐力有粘性，市场既是短跑要迅速超越，也是马拉松需要长期保持领先，全程不容懈怠。

安泰超硬是典型的智商情商胆商皆备“高商”企业，值得安泰南瑞借鉴学习。市场竞争是永恒的，死于随波逐流，活于逆流而上。安泰科技是科研院所转型二十年的标杆企业，历经艰辛坎坷，有屹立不倒的安泰超硬这样的常青树，也有改革路上被市场淘汰的掉队者，回顾过往所有安泰人更应该敬畏市场、感谢市场、搏击市场。

◆ 安泰南瑞 赵宏伟

参加学习安泰超硬半年工作会的感想



7月5日，我有幸参加了安泰超硬分公司半年总结会议及其安全运营相关工作总结，通过这半天的学习，感觉受益匪浅。

首先，在会议制度上，安泰超硬将生产部、采购部、品质部等部门集中议事，部门协作更高效。结合安泰南瑞，我认为生产部等六个部门为公司内部运营管理核心，可将其分为三层，最内层为生产、采购及物资部，三个部门共同构成了执行核心，主要输出为合格产品并保障交期；中间一层为财务部、品质部，围绕执行核心共同构成监察模块，暴露执行核心的问题，激发执行核心的潜力；最外一层为人力资源部，构成这几个部门的监管核心，定期梳理信息，并为管理者呈现最终工作结果，便于管理者辨识出最核心问题去迅速解决，或做出及时的正向激励。

当然，要实现此种管理模式，我认为需要进行非常细致、系统的基础管理工作，这依赖于整个运作过程的标准化，具体可分为以下几点：一是执行核心的标准化，采购过程的标准化，包括采购质量、周期、采购成本标准化等；物资配给的标准化，包括安全库存的标准化、物资配给到位时间的标准化等；工作流及时间流能源流的标准化，包括作业文件的标准化，各工序作业时间及效率的标准化，能源消耗的标准化，本次了解到超硬已经上线了一套能源管理系统，在产

品耗能控制上面有很大的帮助，我们也可以充分考虑。以上三个模块的标准化工作结束以后，基础管理平台才能搭建完毕，从而进行更合理的排产，保证产品交期。二是监管、监控部门的标准化。品质监控过程的标准化，主要包含产品规格书以及IQC-FQC整体质量控制过程的标准化；成本损益分析的标准化：主要是以制造的理想标准成本为目标，围绕实际制造成本与理想成本的差距，展开标准化的分析工作，目的在于确认制造过程中的质量、效率成本的波动与损益，辨识出核心影响因素，从而形成以生产为核心，其他部门均全力配合的成本效率提升管理模式；考核监管过程的标准化：主要指以公司主体经营目标为核心，逐级分解并根据完成进度对标分析，适时跟进目标完成进度，及时暴露问题。

其次，本次交流学习过程中，也初步看到了安泰超硬ERP信息系统在整体运营过程中发挥的作用，结合安泰南瑞的情况认为，在以上六个模块标准化工作有了一定基础以后，需要实时进行数据处理及分析，以便于公司整体管理运营效率的提升，这时ERP系统才变得尤其重要，也正因为基础管理到位以后，ERP系统才能为企业带来最核心的价值利益。

以上是本次学习过程中的心得体会，我认为本次学习过程对于我们拓展工作思路，创新管理工作模式有着积极的影响意义，感谢公司及军风书记给予我们这次学习的机会，作为一名党员干部，我会在以后的工作中珍惜每一次学习交流的机会，结合自己的工作进行提炼转化，将自己的工作做得再扎实一些，上为公司尽职，下为员工尽责。

◆ 安泰南瑞 史杨

如何发挥技术引领企业转型之思考

——参加安泰超硬半年总结会感想

2019年7月5日，安泰科技组织下属企业参观学习安泰超硬半年总结会，本人结合近期工作，从人力资源角度浅谈一下对公司转型脱困的思索。

安泰超硬也经历了转型脱困之路，企业目前经营状态非常稳定，年利润保持在6%左右，徐燕军总经理报告中强调了研发在公司发展中的作用，对我触动颇深，目前安泰三英正处于扭亏脱困的关键时期，企业如何转型？未来的发展如何做到“小而美”？半年来，韩欢庆总经理带领管理团队费尽心思，做了大量的基础工作，也取得了初步成效。三英目前研发部严重缺少专业技术人员，对于研发部的组成，个人认为企业应该按公司定位构思研发部基本组织架构，然后从市场和公司内部选拔适用的“萝卜”，建立有效运行稳定的组织，研发部的人员重在精，够用则好。

其次，应加强内联外结，充分利用公司现

有资源，从我们的股东单位、关系企业等找寻焊材行业领军人物和技术先锋，从安泰、钢研、天大聘请各方面、多层次技术顾问，能够发挥技术引领作用。由每个技术顾问带领各自研发团队研发新品，作为公司未来的技术储备，借外脑为公司所用。

同时，各研发小组应充分深入市场，掌握市场行情，从研发角度看市场变化，进行市场分析，开发适销对路的新产品、附带生产工艺，指导生产部批量生产。转型后的三英是由技术市场部引领，生产小批量特种焊丝为主体，普通501焊丝、不锈钢焊丝外委为附属的，人员在100人以内的小企业。

希望未来，技术市场能成为安泰三英的独特优势，助力公司突破困境、破茧重生、重塑三英品牌的市场地位。

◆ 安泰三英 李晓明

项目管理与团队沟通的思考

7月5日，安泰环境一行六人前往昌平，观摩学习了安泰超硬举行的年中总结会。会议中徐燕军总经理对安泰超硬2019年上半年工作进行总结，并对下半年工作予以安排，内容详实全面，分析精准到位，尤其对于市场营销和运营的深入解读，给我留下了深刻的印象，也让我感触颇深。

一、工程项目管理需要克服固有思维模式，在学习中不断尝试，找到匹配新事物、新问题的新方法。

本人一直从事冶金装备的设计、安装、调试，属于工程项目管理范畴，和工业品生产管理接触相对较少，思维还停留在原有的套路上，觉得相对于生产管理，工程项目执行的不确定因素太多，进度难以把控，不自觉就会放松管理，也会给自己找种种客观原因，这样的思维模式会导致业务的条块切割分离严重，不能发挥出整合的最大优势。

工作需要主动出击，科学部署，做到手中有粮，才能心中不慌。目前，本人分管的业务板块还存在诸多亟待解决和改善，市场营销还缺乏市场分析和具体计划，随意性较强，新客户开拓不足，预算编制粗糙、工作总结敷衍了事等情况。在这个瞬息万变的时代，作为团队的领导者不能总想着选择安逸的工作环境，要通过不断的学习、思考、探索，突破原有的业务领域框架，只有明确好目标、做好各种保障，规划好各种发展路径，才会事半功倍，游刃有余。

管理需要去粗者精，入微者细，做好精细化成本管控。在过去的工作中，从项目的洽谈开始，到执行阶段、验收阶段，有些风险确实被规避掉了，但是项目在执行过程中也存在随意性较强，缺乏时间节点控制的情况，无法按期交货时有发生。多个项目存在长期预收款、长期应收账款、长期预付款等非正常情况，很长时期内都没有得到妥善解决。

精细化成本管控，已是现代化制造企业成功发展并长久存在的重要手段之一，生产管理可以做的精细，而项目管理虽然存在不确定性，但只要用心计划、措施具体化，项目管理同样可以做到精细。只有牢固树立成本意识，才能达到控制成本、提高利润、创造绩效的目标。

二、重视团队建设，发挥团队效率，是公司快速、良性发展的关键。

安泰超硬年中总结会还进行了市场开拓、技术开发、安全运营三个板块的总结，本人参加了安全运营的讨论会。会议上每位业务负责人都进行了精心准备，所讲的内容都是真材实料，有

时候也会针锋相对，真正做到了“红红脸、出出汗”，让有效的沟通在部门间充分开展。

克服本位主义，化有形的部门边界为积极主动的“人人都向前多走一步”的部门协作。由于部门职能的划分，不可避免会出现有形的部门边界，这需要我们每个人树立全局观和整体观，树立“主人翁”意识，处理好个体和整体的关系，积极参与，拒绝任何形式的相互推诿，相互埋怨，要发扬战场上同仇敌忾，拼死相救的命运共同体理念。

建立部门之间的长效沟通机制，让促进团结、共同进步的“红脸出汗”成为常态。目前本公司业务部门与管理部之间，还缺乏有效的沟通机制，很少能坐下来就公司存在的问题交换意见，没有后续的改进措施，致使业务部门和管理部还不同程度存在误解，工作效率大打折扣。

作为公司管理层，首要梳理好流程，建立多种形式的沟通渠道、沟通机制，让党的民主生活会中常用的“批评与自我批评”、“红脸出汗”的内容形式在经营活动中得以运用，让你、我、他以更广阔的胸怀，互助包容，更好的促进团结，共同进步。

党中央在“不忘初心，牢记使命”主题教育活动中提出了“守初心，担使命，找差距，抓落实”的总要求，我认为要想理论学习有收获，那就要结合实际工作，将理论、思考运用到实际工作中去。作为党支部书记，也应该将党建工作和业务活动相结合，为经营发展服务，在号召大家学习做到的同时，更需要严格约束自己，脚踏实地、扎扎实实的做下去。

◆ 安泰环境 董凯



坚定自信 勇担压力 为公司发展充能加力

——参加安泰超硬工作总结会有感

7月5日，在公司的安排下，观摩了安泰超硬上半年工作总结会及运营总结分析分会。安泰超硬全面、细致的工作总结分析，以及与会领导和一线骨干的分析和讨论给我留下了深刻印象。正如李军风董事长所言，安泰超硬在各方面扎实的工作作风和广大干部员工积极向上的工作态度是安泰超硬近年来业绩持续达标并保持不断进步的根本保障，这也是大家参会后的共同感触。

安泰超硬在产业布局、经营管理、质量控制及成本节约、效率提升、安全环保合规化管理以及提升员工士气等方面有很多新颖、成功的做法，给与会同事们许多启发和感触，其中给我最大的两个感触可以用“压力”和“信心”两个词来概括。

安泰超硬和安泰功能面临着很多类似的管理难题和压力。首先二者都是以出口产品为主的外向型企业，对国际经济形势的敏感度很高，国际贸易关系变化对企业的经营和发展影响大，特别是近两年来的中美贸易战使得公司市场开拓不确定性大幅增加，如何做好市场布局和产品定位，把握此挑战、寻求机遇是公司经营的一道关键题和难题。面对外因巨大压力的同时，公司内部管理水平也急切需要同步实现高标准，安泰超硬和安泰功能都面临着产业部分环节在京的环保生存挑战，想要赢得生存权只有不断开发新的工艺技术，实现环保水平持续升级和高水平运行，清洁生产、绿色化生产已经成为企业的基本要求；另外，作为较为小众的离散型制造企业，生产线数控化水平仍较低，提升自动化、信息化水平，减少现场工人仍是企业经营工作中需要破解的重要难题；同时，作为充分市场化竞争的企业，安泰超硬和安泰功能除了面临着巨大的市场竞争、环保管理、减员增效等经营压力之外，在

京劳动用工不足和员工老龄化、产能受限、生产线老旧等问题也日益突出。

实现高质量和可持续发展是企业的梦想，为此既要做好产业布局和市场开拓解决外因问题，又要创新发展、绿色制造，坚持高质量、高收益、低成本竞争，提升企业内在竞争力。安泰超硬为此所做的付出和取得成就，也能切身感受到和安泰功能管理团队一样的经营压力，以及敢于直面困难和压力的信心！

安泰超硬总经理助理南灏说到公司在做合规化管理时，强调工作开展要实实在在、认认真真，做到了不怕突击检查、不怕监察督察，这反映出了安泰超硬的企业自信。和安泰功能一贯坚持的合规化管理原则一样，大家都坚信只有求真务实，把每项工作做实、做细、做精才能在迎接市场竞争和外部挑战时表现出坚实的自信心，这份自信心来源于知识和实践的长期积累，来源于团队的能力和执行力，来源于全体员工的长期坚守。我认为需要“秉苍松之节、立浩然之志，涵养自信、坚定自信”，认清自身作为管理者所承担的责任，扎扎实实做好自身工作，为实现企业发展梦想而勇担压力，并将压力汇聚成为安泰人昂扬向前的无穷动力！

“毋固，毋我”是古人至理名言，提醒我们在经营管理过程中不能闭门造车、固步自封。本次总结会秉承“开放”、“共享”理念，发扬了这一精神，让我们能够观摩学习、互相交流、开阔视野，增强积淀和经验，坚定企业文化自信，以更博大的勇气和更坚实的能力肩负使命，不负公司所托，为公司产业高质量、可持续发展增加源源不断的动力！

◆ 安泰功能 杜世举



贯彻发展新理念，践行材料强国

——功能材料事业部全面开展“不忘初心，牢记使命”主题教育活动



为了深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，为企业的发展夯实思想基础，根据集团公司和安泰科技的统一部署，7月5日，安泰功能“不忘初心，牢记使命”主题教育活动正式拉开帷幕。

安泰科技党委委员、副总裁喻晓军来到功能材料事业部党总支，作了题为“贯彻发展新理念，践行材料强国路”的主题教育党课。事业部各级领导班子成员、全体党员、积极分子和流动党员总计66人参加了此次党课，主题党课由事业部党总支书记晋治国同志主持。

◆ 安泰功能

喻总首先简要介绍了主题党课的背景，然后着重解读了习总书记的新发展理念的由来和丰富内涵，并结合我们企业的实际情况，指出我们企业的创新就是要更多地从方法论和哲学的观点来领会和掌握新发展理念，为企业找到发展成长的新动能。随后喻总对打造“材料强国”之路进行了深层次的解读，通过材料领域的引领和支撑作用，全面提高我国稀土永磁领域的原创能力和技术水平。最后，喻总对集团公司主题教育的要求进行了传达，向参加学习的党员干部宣贯了主题教育的重大意义、深入推进的目标要求、需着力解决党建突出问题等。

精彩的党课之后，晋书记总结指出，喻总的主题教育党课不仅促进了广大一线党员干部对新发展理念的理解和掌握，而且和我们企业的自身业务紧密结合，对我们生产经营具有现实指导意义；各党小组要认真开展本次党课内容的内部学习，深刻领会集团、公司的主题党课意义和要求，结合本岗位的业务板块从实际出发，认真落实集团要求，把本次的收获融入到业务中去，确保年度业绩指标的圆满完成，以优异的成绩向建国70周年献礼。

学习、研究、实践

——2019安泰科技昆山市场研讨会顺利召开



为加强安泰科技市场管理体系的建设，推动公司市场开发协同和客户维护，同时也充分利用重要展会前的群聚效应，6月24日安泰科技在昆山美科举行公司市场研讨会。会议由运营管理部总经理韩欢庆主持，公司副总裁喻晓军，来自安泰天龙、安泰功能、安泰河冶、安泰非晶、安泰三英、安泰至高、安泰海美格（安泰美科）等单位的市场负责人、市场销售人员共19人参加了会议。

会上，安泰天龙刘国辉副总经理做“高端客户的营销与维护”的发言、安泰功能稀土刘涛总经理做“从客户满意度分析看企业管理”的发言、安泰非晶刘天成总经理做“客户信用管理与应收账款

◆ 运营管理部

控制”的发言、安泰美科崔晓波总经理助理做“安泰美科近期发展与市场定位”的发言、安泰运营管理部严丽做“公司市场管理的定位”的发言。上述发言都能结合自身工作介绍详实、分析透彻，在市场与创新，在市场与运营、市场与财务、市场与战略、市场与管理等不同角度，为与会者开拓了视野，拓展了思路，通过会议的交流和讨论，大家收获满满。

喻晓军副总裁对此次研讨会的发言给予了充分肯定，他认为会议内容值得成为大家市场管理工作学习、研究、实践的范本，同时提出了四点希望：要进一步加强公司共享、成熟的市场网络建设；要加强外向型市场渠道开拓；要建设市场为导向、客户为中心的富有激励的运营管理体系；要加强单位应收账款控制经验的分享。

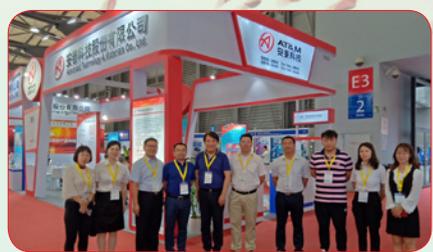
市场开拓、管理和激励是企业发展的的重要内容，安泰科技经过二十年的发展积累了大量市场经验，也遇到市场拓展的新问题。建立学习、研究、实践学习型组织将有助于公司市场经验的分享，工作成果的交流、共性平台的搭建，助力公司各业务单元的发展。

◆ 运营管理部

北京·埃森焊接与切割展览会圆满落幕

6月25-28日，为期四天的第24届北京·埃森焊接与切割展览会上海国际博览中心如期举行，该展会是世界著名的焊接展之一，云集了国内外近千家行业企业，每年吸引数万名海内外专业人士前来参观。安泰三英、安泰天龙、安泰非晶的焊接材料、钨电极、纳米晶等业务板块参加了本次展会，同众多焊接行业展商同台竞技，大家凝心聚力，共同拓展焊接市场、打造安泰科技品牌形象。

进入展馆，安泰科技靓丽大气的展台映入眼帘，展台主门楣设计统一使用安泰科技LOGO标识及主色调，同时又兼顾相关业务单元已有品牌，布局按业务单元进行功能分区，充分显示“安泰事业、大家成就”的精神。展柜上陈列的精美焊丝、带材、铁芯、电极等展品，吸引了众多中外商客的驻足观看与咨询洽谈。也有客户带来了在工作现场遇到的技术难题，经过工程师们的技术指导，现场达成购货意向。通过本次参展机会，公司各参展单位拓宽视野、学习交流、加深合作，进一步提升了品牌的知名度和影响力。安泰科技副总裁喻晓军、苏



国平亲赴现场，同参展员工亲切交流，了解市场情况，分析客户需求，深深鼓舞了现场销售人员的士气。

在中国制造业高速发展的今天，安泰科技愿意同各界朋友一道，继续做好焊接材料的研发与产业化，为中国焊接材料产业的发展不断贡献出自己的力量。

◆ 运营管理部

安泰超硬开展

“不忘初心，牢记使命”主题教育活动



7月10日，根据安泰科技党委的统一部署，安泰超硬“不忘初心，牢记使命”主题教育活动正式拉开帷幕。安泰科技副总裁陈哲来到安泰超硬党支部，做了“不忘初心，牢记使命”的主题党课。公司全体党员、经理班子总计31人参加了此次党课，主题党课由回来成书记主持。

首先，陈总传达了集团公司党委关于开展“不忘初心，牢记使命”主题活动的整体安排和要求。对本次主题活动的总要求、根本任务、目标，以及主题活动的四个基本要求和四个结合等方面进行了重点说明。对主题活动的开展方式、过程安排和学习效果也提出了要求，提出要注重8个重点环节工作并要达到“五有成果”。随后，他根据2016年10月“习近平总书记在国有企业党的建设工作会议”重要讲话的内容，结合安泰超硬目前的经营情况，从十个方面讲述了作为国有企业，如何提高思

◆ 安泰超硬

想认识，强化国有企业在国家重要地位的认识，强化国有企业党的建设重大意义和目标任务的认识。

最后，他要求全体党员要深入学习领会、全面贯彻落实，明确工作责任，增强做好工作的责任感，把党的建设各项任务落到实处，把加强党的领导与完善公司治理统一起来的要求，推动党组织领导核心和政治核心作用组织化、制度化、具体化。同时，他还围绕贯彻落实党中央和上级党委各项工作情况、公司经营活动中工作作风和廉洁从业问题、是否有损害职工群众切身利益问题等三个方面进行了专题调研。

“不忘初心，牢记使命”的主题活动是党中央今年的重大部署，为了更好地扎实推进主题教育，更好地找差距、抓落实，公司党支部为全体党员每人配备了《习近平新时代中国特色社会主义思想学习纲要》和《工匠精神》读本。公司党支部和经理班子表示要以此次主题活动为抓手，学原文，悟原理，深刻领会《纲要》时代意义、理论意义和实践意义，而且要紧盯各项工作中的难点问题和薄弱环节，深入剖析个人存在的问题和不足，以及工作中存在的“黑天鹅”、“灰犀牛”风险，不走形式，广开言路，精准施策，保证本次主题教育活动的效果，顺利完成公司年度各项工作目标。

不忘初心牢记使命卧薪尝胆逆势突围

——安泰河冶召开2019年思想政治暨上半年生产经营工作会



了各项指标的进步与成绩，指出了工作中存在的问题与不足，对下半年公司面临的困难及重点工作，需要统一的认识做出了阐述，进一步重申了公司年度目标、指导思想，明确了公司下半年的工作部署战高温、保高产、过环保、放产能。要求全体干部党员，面对严峻的市场形势，要稳守总量推新品、安全生产保总量、扎实工作做支撑、深入调整靠政策、不忘河冶登顶初心、牢记行业进步使命。挑战困难、主动推进、上下同欲、共创佳绩。

大会进行了新老党员宣誓仪式，与会全体党员共同重温了入党誓词。

大会对2018年度先进党支部、优秀共产党员及优秀党务工作者进行了表彰。

公司党委书记、董事长杨文义对公司上半年生产经营取得的成绩给予肯定，希望全体党员干部调整心态，再接再厉，争取下半年取得更大成绩。杨文义书记就《习近平新时代中国特色社会主义思想三十讲》中第二十九讲，给全体参会党员干部上了一堂专题党课。运用马克思主义哲学辩证法的原理和方法，深入浅出地讲解了马克思主义思想理论和基本原理对中国共产党的指导意义和在实际工作中的运用。要求公司全体党员干部，进一步解放思想，坚持实事求是和群众路线，解决好“路”和“桥”的问题，做大做强河冶高速钢主业。抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，坚持问题导向，真正以客户为关注焦点，强化干部队伍责任意识和担当意识，继续发扬大赛精神，以“抓铁有痕、踏石留印”的顽强精神和战略定力，全面完成公司战略目标，践行河冶的历史担当，实现河冶的初心和梦想。

公司常务副总经理梁敬斌就会议主要精神的学习传达做出安排。要求各党支部和各部门把会议主要精神向广大干部员工进行宣贯并组织讨论，对大会提出的上半年主要问题和下半年工作部署制定改善措施，细化分解，落实责任，强力推动，把会议精神转化为信心和动力，全面完成年度各项任务。

米总在报告中对公司上半年主要KPI指标及重点工作完成情况进行了全面的回顾和总体评价，肯定

◆ 安泰河冶