

航锦科技

中共航锦科技委员会主办
辽宁省内部资料准印证 1414 号

HANGJINKEJI

第 2126 期 2018 年 7 月 5 日 星期四

(内部资料 免费交流)

航锦科技 企业文化

企业口号:军民融合,兴企报国

企业核心价值观:同耕耘、同收获、同分享

企业经营方针:军民融合双轮驱动,化工军工两翼齐飞

企业愿景:走军民融合、产业结合之路,实现企业做大做强

机构与人事改革新看点——

大学生干部迅速融入新岗位

蔡卫东董事长始终强调,人才是公司发展不可或缺的重要因素,要为大学生员工的成长提供公开、公平、公正的发展平台。近日,公司重新聘任中层管理干部,一次性提拔了 7 名兼具高学历、基层管理经验的大学生员工,数量之众、力度之大前所未有,在广大干部员工中引起了较强烈的反响。如今,这些年轻的大学生干部是否适应了新的岗位?工作状态如何?带着探究之心,记者进行了深入采访。

“作为年轻人,不要怕吃苦,今天吃的苦,都会是明天的财富。并且‘能吃苦’只是‘基本’而不是‘资本’,大学生更重要的是要多发挥自身的文化优势,要勤于思考、敢于创新。”谈及自己的成长历程,热电厂厂长助理王康深有感触。

王康 2013 年大学毕业入职公司,他利用近五年时间,在锅炉生产一线摸爬滚打,迅速成长,完成了从学生到一名优秀管理人才的角色转换。如今他走上新的工作岗位,协助厂长做好整个分厂的重点工作督办、技改技措、技术培训、大中小修等诸多工作。“王康的确有着超常的学习能力,敢想敢干,不愧是高学历的知识型人才。”谈到王康,热电厂厂长马红军肯定地说。

在生产指挥中心,副主任张岩说:“走上这个岗位,最大的感受就是‘机遇与挑战并存’。现在的工作性质和范围从过去单一的‘点’转变成‘面’,从原料供应到产品的生产与销售都会有所涉及,自己的综合能力在这些工作

中将得到极大的提升。我很感谢公司给我这样的机会,让我能够更好地发挥自身的优势与价值,为公司发展做贡献。”

“大家都说大学生接受新事物能力强,但是来到这个岗位后我感到压力倍增。”树脂厂厂长助理王宝伟上任之后,感觉需要学的真是太多了,管理视野骤然从一个车间扩展到整个分厂,从生产工艺到设备维护管理等方面都需要他尽快掌握了解,压力与动力同在。“这对我是一次学习的机会,更是一种收获,我现在最希望的就是尽快挑起这副担子,胜任这份工作。”王宝伟谦虚地说道。

一句句朴实却饱含深意的话语,一张张闪烁着智慧与活力的脸庞,无不在向大家传递这样一个信息:越来越多的大学生员工,正在通过公司给予的发展平台迅速成长起来。目前,公司“化工+军工”双主业共同发展势头迅猛,人才的储备与培养愈加重要,公司需要更多的优秀青年员工,奋发图强,成长为企业发展的中坚力量。(杨珩)



为做好防暑降温工作,保障员工身心健康,确保夏季高温生产的安全稳定运行,7月5日,公司给全体员工发放了优质茶叶,为每位员工送上一份夏日清凉和公司的关爱。图为员工高兴地领取优质茶叶。杨宇文\摄

改变传统工作模式 公司推行『无纸化』办公 既高效又降本

“真是太方便了!以前车间提一个计划,需要跑好几个部门,多位领导签字,领导又不可能总是在办公室,一个计划签下来往往可能要 1—2 天的时间。现在我们只需要将计划以 Excel 表格形式上传到需要审批的部门,短短几分钟就能搞定,真是既省时又省力,工作效率自然也上来了。”提到无纸化办公,聚醚厂压滤车间综合管理员张井超一脸赞同。

为了切实简化办公流程,提高工作效率,公司充分发挥电脑和网络迅速、便捷的优势,积极倡导“无纸化”办公,改变传统的签字审批工作模式,不但提高工作效率,而且能够最大限度减少一次性办公用品消耗,降低办公成本。

“以前我们部门一个月要签收 1000 多份纸质的计划审批表,工作量相当大。推行了无纸化办公后,我们只需打开电脑,通过 OA 系统就能查看到相关信息,对各单位提出的计划,及时做出回应、反馈,减少了多个工作环节,减轻了工作量。”供应部设备科主办卢慧深有感触。

生产指挥中心副主任张岩对于无纸化办公所带来的便捷、高效也是深有同感。“原来申报月辅助原料计划时,单据上涉及原料规格、数量、领导签字等多项内容,相关人员需要拿着单据跑上好几个单位,如果填写不完善还需要反复修改,特别麻烦。为了给大家预留修改时间,该计划每月 20 号左右就要上报,造成各单位对库存估计不精确,给下月的工作带来麻烦。随着公司简化工作流程,推行无纸化办公,我们将原有的月辅助原料计划上报形式改为工作流的形式,以电子版上报、审批,现在只需提前两天时间上报就可以了,我们随时接收、查看,如果发现有问题、不合理或是需要分厂确认的,也能及时沟通,既快捷又方便。”

据了解,无纸化办公已应用于公司多家单位的日常工作中,得到了员工的充分认可,加快了生产单位与职能部门之间的信息沟通速度,降低了工作量,节省人力、物力,提高了工作效率,可谓一举多得。(张静)

销售管理部

建立一体化服务体系 打造公司品牌形象

“建立一体化服务体系,不断满足客户需要,真正体现公司‘客户至上、服务至上、合作共赢’的经营理念,全面提升公司品牌形象,提高产品核心竞争力,为公司创造更多更大的经济效益,是我们不断努力的方向。”销售管理部副部长金荣范开门见山。

为了及时周到地为客户提供优质的服务,解决客户实际问题,增强客户对公司的满意度和认同度,销售管理部积极创新管理方式,建立售前、售中、售后一体化服务体系,不断提高服务质量,满足客户需求。

在公司货门,销售管理部市场信息科副科长李晓玉告诉记者:“我们业务人员的办公地点就设在这里,只要有客户来公司装运产品,我们就可以通过 ERP 及时了解客户信息,并在第一时间内,高效、准确地与相关部门取得联系,按照客户需求,指引客户到达指定

装车地点,完成产品装车。”

记者了解到,为了给客户提供快捷、方便、安全的服务,销售管理部将工作职能前移,从客户一进厂就开始进行对接式服务。由于公司厂区大、范围广,不常来公司装运产品的客户很难及时找到装车地点,销售管理部专门绘制了仓库线路图,安排引导员全程为客户提供服务,确保装车顺畅。针对桶装产品和袋装产品在搬运过程中,有可能发生的变形、掉漆及开袋等现象,销售管理部工作人员在装车前进行认真、细致的检查,对“外观不达标”的产品坚决不予出库。

“产品出售后,我们的服务并没有结束。一旦售出产品出现质量问题,我们绝不会置之不理,将派出专人到厂家予以解决,达到客户满意,我们要用真诚的服务维护公司形象。”金荣范说。(张静)

责任编辑:张静