

适应新常态 迎接新机遇 ——学习公司2015年总经理工作报告体会

2015年2月底,正值乍暖还寒之际,总经理一篇题为《凝聚共识 勇于担当 挑战自我 共筑梦想》的工作报告正如一记“破冰之锤”,在一年伊始,在经济发展新常态阶段,为公司未来三年的发展绘就了新蓝图,奏响了新篇章、展现了新面貌。

针对严峻的外部发展环境,报告要求公司从上至下坚定信心,统一思想,同心同德,全民动员“迎难而上”,向更高的目标迈进。公司发展无小事,更无易事,尤其身处严峻的国际经济发展形势、面对严重“同质化”的竞争市场,如何在“内忧外患”的市场环境中求生存、求发展,我们需要在“凝聚共识”的基础上,全员树立事不避难、勇于担当、甘于担当的责任意识。公司发展至今,我们一路披荆斩棘,风雨兼程,接下来的道路将会有更多的困难,更多的挑战。



“挑战自我”是公司领导对每一个员工提出的要求,更是每个人自我突破而有所成的关卡。公司前行的道路上必定布满险滩暗礁,必定有很多不测之难,但只要怀揣“公司梦”,心系公司发展,困难越多、难度越大,越要有“明知山有虎,偏向虎山行”之志,越要有“舍我其谁”的大无畏精神之勇。

2015年公司发展重点工作“着力抓好市场开拓首要任务,加强新业务拓展,推进公司区域化建设,加强项目管理,推进混合所有制,夯实企业发展基础”,并对每一项重点工作都做了系统、周密的安排,可以说每个要点都是浓墨重彩,但又又不失精

(市场部:安龙敏)

要多方面保持竞争优势

公司召开2015年工作会议后,部门组织大家学习会议精神,我对报告仔细阅读后感触良多,想谈谈个人见解。

公司已经顺利完成以“本土化”为战略的项目并取得圆满成功。庆祝的同时,我们应该更深层次的学习与总结。“本土化”是扩大公司品牌推广范围与国际认识识别的高效战略措施,但我们好像只局限到一两个项目的顺利验收与交付,之后却无更多收获。现在公司已经建立三个海外区域公司,应以这三个区域公司为典型,努力开拓当地专业人才的储备,培养当地高级人才,积极开发各行业潜在的分包商,并大力维护双方的合作关系。只有这样才能融入当地,才能真正从“认知”角度提高公司在海外的知名度,最大限度避免对当地市场的冲击,多方面地保持公司的竞争优势。

(市场部:金博琼)

公司2015年工作会议一结束,市场部就召开了会议精神传达会。会议文件里的一项项数据,是我们奋斗的动力,给了我们拼搏的激情。董事长讲话提到的公司区域化的发展,尤其是沙特、阿尔及利亚和尼日利亚的发展,让我们看到了区域公司化的成果。而公司多元化业务的广泛开展,也为公司的发展增添了新的活力,带来了新的信心。

我们也注意到,本次工作会议里提到了“凝聚共识”。我想说的是,我们中材建设人有一个共识,那就是:CBMI志愿做中国高端的水泥厂总包商,志愿做世界高端的水泥厂总包商。这个共识也是我们奋斗的目标,更是我们的骄傲与荣誉,我们必须维护。但这也需要我们继续保持谦虚谨慎的态度,我们要看到自己和兄弟公司的差距在不断缩小,我们在国外的优势已经不像前几年那么明显,在一些数据上,甚至排在了个别兄弟单位的后面。在这种形势下,“勇于担当,挑战自我”才能“共筑梦想”。

处于目前的发展阶段,中材建设如何给自己重新定位,使自己在竞争对手中脱颖而出;如何进一步降低公司管理成本,降低项目操作成本;如何提高项目管理能力;如何加强公司内部对项目执行的监控;如何增强与业主沟通能力;如何做好售后设备及备件供应,成为新的课题。

总经理报告中提到了传统老客户与新区域客户。开拓新客户是市场部的主要责任,市场部必须勇于担当,义不容辞。我想说的是,维持老客户,需要公司各个部门的共同努力,需要公司各个部门同心同策,给业主提供完整链条的服务,尤其是售后服务方面,不做一锤子买卖。所有的售后服务及备件服务都是战略性的,是维持老客户的战略要素。FLSmidth在完整链条上的服务做得很好,给我们树立了一个榜样,这也应该是CBMI努力的方向。CBMI作为中材集团高端品牌,应该把自己进一步高端化,继续保持我们的优势,拉开与其他国内竞争对手的距离,做成名副其实的中国境内最好的EPC总包商。

写到这里,我又想到了设备制造及研发。FLSmidth有自己成熟的设备研发及制造能力,这正是他们成为世界最好的总包商的最基本的要素。而我们公司目前没有自己的加工基地。我认为一个高端的总包商,要有一定的设备制造能力,拥有较强的设备研发能力。应该把重新拥有自己的设备制造和研发基地这个议题提到战略高度上来。

我们看到董事长在讲话中,运用了大量的篇幅介绍市场格局,剖析市场形势。从董事长的讲话里我们更深刻地了解了市场,明白了市场的重要性。董事长要求公司高管团队以及其本人深入市场一线讲话,更是给了市场部全体人员莫大的鼓励。“市场,多元,基础,创新”。董事长把市场放在第一位来解读,运用了最大的篇幅来叙述。董事长讲话里对市场工作的谆谆教导,更是为市场部日后工作规划了奋斗的方式,指明了奋斗的目标。

市场部这个团队在日益壮大,更体现了公司对市场的重视。市场部必须勇于承担,挑战自我,进一步开拓市场,把老客户维护好,把中小新客户开拓好。

“振奋精神,主动作为”,“凝聚共识,勇于担当,挑战自我,共筑梦想。”我们坚信,CBMI的明天会更好!让我们一起努力,共同谱写CBMI新的辉煌篇章!

(市场部:迟大亮)

维护老客户 开拓新客户 ——对公司开拓市场工作的思考

中材建设报

CBMI CONSTRUCTION CO.,LTD



2015年4月30日 星期四 总第359期 http://www.cbmi.com.cn 中材建设有限公司主办

《水泥机械设备安装施工及验收规范》 修订工作启动



启动会现场

4月28日上午,由中国建材工程建设协会、中国建材机械工业协会、中材建设有限公司(简称中材建设)负责主修订,水泥机械安装行业重点骨干单位苏州中材建设有限公司(简称苏州中材)、邯郸中材建设有限公司(简称邯郸中材)协助修订的2015年《水泥机械设备安

装施工及验收规范》修订工作启动会在公司召开。

中国建材工程建设协会副会长栾军,中国建材机械工业协会常务副会长王玉敏,中材建设总经理石稳龙、党委书记刘建民,以及中国建材工程建设协会、中国建材机械工业协会、中材建设、苏州中材、邯郸

(下转第3版)

公司承建天山达坂城项目获优质工程奖



我公司承建的“新疆天山水泥股份有限公司达坂城分公司2x5000t/d熟料水泥生产线工程(一期)”,荣获2014年度国家建材工程建设优质工程奖。



刘剑英调研尼三项目

4月15日至17日,公司副总经理刘剑英、工程管理部部长杜社柱、安全管理部高级安全经理王小辉一行到尼日利亚SOKOTO、EDO和UNICEM三项目调研。刘剑英一行查看了三个项目施工现场,并作了相应的指示,强调尼日利亚三个项目应充分利用当地资源,积极拓展公司多元业务。

在SOKOTO项目,刘剑英强调“要把安全始终放在首位”。杜社柱针对现场实际情况和分包队伍情况,强调了项目部的分包规划,同时对项目的具体工作提出了指导性意见。王小辉对施工现场存在的安全问题进行了详细的说明。

在EDO项目,刘剑英对项目的前

续操作提出指导意见。在项目主要施工管理人员座谈会上,刘剑英介绍了公司目前的发展形势及经营情况。

在UNICEM项目,刘剑英一行与UNICEM水泥厂董事长 Oliver Lenoir和业主项目经理代表分别进行了会谈。王小辉与项目部安全管理人员进行了座谈。在该项目部主要施工管理人员座谈会上,杜社柱对公司工程管理部门的职责划分及内容做了详细的说明,并对项目部下一步工作重点提出建议。刘剑英从项目的安全管理、计划管理、成本管理、人才培养、应急管理、项目管理过程中的沟通协调等方面进行了总结和讲解,指出项目管理工作中的计划性、预见性及前瞻性的重要性。



恭祝公司全体员工
“五一”国际劳动节快乐!



刘建民在沙特UACC项目调研

4月1日至6日,公司党委书记刘建民、安全管理部部长梁晋权到沙特UACC、UCIC两项目调研。刘建民一行分别对UACC、UCIC项目现场进行了检查,对项目的进展执行情况表示肯定。

在UACC项目,刘建民提出项目党支部要充分发挥党员的先锋模范作用,既要把党员培养成专家、业务骨干,又要把专家、业务骨干培养成党员;工会要继续适度开展各项工作,关心员工,丰富员工的业余文化生活。在项目全体员工座谈会上,梁晋权对项目安全工作给予肯定,并要求大

家一定要将这种好的状态保持下去。刘建民指出,安全管理要落实一岗双责,要引起高度重视,要增强安全意识,对现场的不安全行为及时制止;安全投入一定要到位;要关注分包队伍的情绪,多沟通交流,把业余文化生活丰富起来。在UCIC项目,针对下一步工作,刘建民强调:一要牢固树立安全生产意识,健全和落实安全生产责任体系。项目部要切实抓好各项工作。(下转第3版)

刘建民到沙特两项目调研

公司组织开展多元培训交流

4月1日,公司技术委员会在六楼报告厅组织污水处理厂基础知识培训学习和交流,技术委员陈滢臣以随州污水二期项目为例,作了培训报告。(技术委员会)



王晖到阿尔及利亚项目调研

4月22日下午,公司副总经理王晖、区域经理张思才一行到BISKRA项目部调研。王晖一行对现场工程进展情况和安全管理等工作进行检查,并结合BISKRA项目特点提出了意见。

王晖首先充分肯定了项目前期各项工作。由于临近BISKRA地区高温天气,王晖特别叮嘱项目领导班子一定要关注员工身心健康,切实做好防暑降温工作。最后王晖殷切希望项目部在今后工作中把工作做好、做细,一定要保证项目处于有序、可控的状态。会后,张思才就项目运行与项目部主要管理人员进行了探讨,并提出了指导意见。

王晖、张思才十分关注青年员工的生活、工作及思想状况,又组织青年员工进行了会谈。王晖要求广大青年员工一定要跟上公司发展的步伐,在工作中要多动手多思考多向老同志学习,要发扬并传承我老一輩员工不怕艰苦、顽强奋斗的优良传统,争取早日成才。张思才也对青年员工提出了殷切希望,并祝广大青年员工在项目部身体健康、工作、生活愉快。

项目经理李军表示,项目部将不辜负公司和领导的厚望,群策群力、通力合作、优质高效地完成项目建设,为公司交上一份满意的答卷。

编者按:公司2015年工作会后,各部门纷纷组织员工认真学习董事长讲话中关于“市场、多元、基础、创新”8字方针的论述;总经理在工作报告中“加强项目管理,提升履约能力”、“苦练内功,夯实企业发展基础”等具体要求。

技术中心、采购部、市场部等部门组织员工学习讨论的过程中,相互交流,并组织员工结合实际工作发表所思所想。我们认为这种工作精神和态度非常值得肯定。今天就用较大版面编发了这3个部门11名员工的学习体会,希望对大家有所帮助。

虽然今年全球水泥市场前景不太好,但相信在公司领导的带领下,在全体中材建设员工团结一心、共同努力下,公司必将会站在新的历史起点,书写出新的辉煌。

寻找做好采购工作的支点

我个人结合工作报告对如何做
好采购部门工作的学习体会主要是
以下几个方面:

一、新的管理体系和流程 急需建立并严格执行

公司在2014年底进行了管理
人员的调整,目的是通过更换新鲜
血液,使公司各部门的管理和业
务流程在总结前人经验的基础上
再上一个台阶,工作的首要切入
点就是建立新的适合公司发展
需求的新的制度和流程的建设,
其中最重要的就是工作流程的
优化、员工岗位的调整优化和
新的岗位职责的建立,只有建立
新的管理体系和流程并作为指
导员工工作的纲领性要求,才能
提高办事效率,提高执行能力,
采购部应该在2015年第一个
季度做好这篇文章。

二、加强计划管理

总经理报告中明确要求“设计、
采购、物流环节要有合理的计
划安排,紧密跟踪,积极沟通,
加强核查,防止工作失误”对
于采购工作,我的理解是项目
控制关键是如何形成一个有效
的可控的项目计划,如何把计
划层层传导给各业务单元,是
2015年采购部部门项目设备
采购工作的重中之重。2015
年工作重点就是从管理入手,
提高协调机制的有效运转,具
体做法:1、各项目首先要建
立各项目的采购计划,合同台
账、项目执行台账、现场问题
跟踪台账、以及采购人员个人
工作台账并作为个人工作重点
随时更新。2、各单元和个人
每周盘点各自的工作,层层提
前提炼,每周进行协调。3、
尽可能多的进行

学习公司领导的工作报告后,
我一直在反思一个问题,“怎
样才能提高自己的工作质量,
在工作中避免遗漏和错误?”
俗话说细节决定成败。总结
以往工作,合同执行中的问题
和疏漏最主要原因是不够细
致。具体表现在工作台账的
建立、积极主动的沟通、如何
控制供货商按合同履行等方面。
重点说说最后一个问题。

合同签订后,按照合同约定
供货商必须在规定时间内提供
相关的设计资料(设备图纸、
电气资料等)。但以往很多项
目有些供货厂家执行的都不
好,一种情况是没有按照规
定时间提交相关资

以项目为单位的小范围的专
题会,解决项目难题。4、注
重采购经理在采购部门中的
龙头作用,培养采购经理对
项目采购工作的控制力度。

三、提高部门及员工的服 务意识和协作精神

总经理工作报告中要求“相关
部门要在完善自身职能的同
时,打破窠臼,积极沟通协作,
要以项目执行为中心,从项目
全局整体运营的角度,理顺管
理流程,做好上下环节的衔接
工作”。采购部门工作如何
真正执行到位,我认为关键
是要加强和培养所有采购工
作者的服务意识和协作精神,
采购部门除了要和众多供货
商打交道外,和几乎所有的公
司业务部门及所有项目都存
在着密切的工作交集,尤其
是针对我们的项目部,各
项目在遥远的地方返回到国
内的任何信息不能不闻不
问,都必须认真对待,必须
要有快速的反馈,即时的反
馈不能马上解决问题,但至
少让项目同事感到公司大后
方的存在;对于公司各部门
虽然都是业务部门,采购部
门同样要加强服务和协作意
识,比如我们采购的设备要
服务于项目设计需求,尤其
是协作意识,只有部门之间
打破窠臼,做到你中有我,
我中有你,公司工作才能良
性循环向上发展。

四、强化基础创新

采购部门如何创新,我理解
的创新不是啥都出个新提
法,新做法就是创新,别的
就不属于创新,董事长讲
话就明确提出加强“管理
创新”和“服务模式创新”,
我理解:1、创新应该围

提高工作质量是关键

料,或是提供的技术资料不
能满足我公司技术要求。

解决这个问题,我觉得需
要从两方面入手。一是加
强采购人员间的沟通,尤
其是技术负责人和商务人
员的沟通。在合同签订时,
关于设计资料的提交时间
和相关要求技术责任人必
须要告知商务人员,并且
要告知供货商合同中规定
的相关罚则,要求供货商
必须遵守。

二是加强与技术部同事
的沟通。在收到供货商技
术方案后,采购部技术贵

绕提高工作效率、提升采
购毛利率为出发点,如果流
程和制度建立能做到最合
理,那就等于提升了工作
效率,就是最好的创新;2、
如果能够做好基础工作,
把每个项目基础工作做
到极致也是一种创新,尤
其是各种台账如果在项目
前期建立健全,如何在项
目过程中有效更新和控
制,这样项目执行中才能
前紧后松,张弛有度,就
是最好的创新。

五、提高工作执行力

总经理工作报告中提出“要
强化执行力,加强与项目
和相关环节之间的沟通,
并提高运行效率,减少工
作失误”。我对总经理报
告的理解是,要做好采
购部门工作,就是要强化
执行力,再好的计划都要
人去执行,如果缺乏执行
力,就等于计划没有约
束和结果如同动物少了
四肢,如何提高执行力,
我个人理解:一要有制
度的保障,二要有考核
机制的约束,通过对公
司考核指标的分解和兑
现,让每个人看到工作
的目标,除了分解和兑
现公司的考核指标,还
要建立个人平时工作的
考评机制,让大家时
刻处在竞争的工作氛
围中;三要管理者严
格要求自己并随时督
促部门人员的工作,通
过压力的层层传导,
让每位员工都要知道
那些事必须做的,哪
些是必须完成的。

这次工作会已指明了公
司前进的方向,接下来的
工作就是需要大家团
结一心,共同奋斗,为
实现公司的既定目标贡
献自己的力量。过去
的一年不管成绩如何,
大家都蛮拼的,新的一年
需要大家要再接再厉!
让我们一起创造更加美
好的未来!

(采购部:王全斌)

任人

会联系供货商到我公司
做技术澄清并做会议
纪要。澄清阶段,技
术部设计人员需要对
资料做相关要求,如
布置图中除了三视
图还需要哪些详图
和剖面,图中需要
哪些技术参数,以
及资料提交的时间。
电气设计者需要告
知供货商该项目业
主的特殊要求。采
购部技术负责人需
要对设备配置、性
能担保、机械规范
、喷涂和包装要求
等做相关要求。并
需要针对之前其他
项目出现的问题,
要求供货商给出合
理方案规避问题再
次发生。总之,我
们在工作中要追求
质量,这是个很关键
的问题。(采购部:
任杰)

养成好的工作习惯

通过自己一年的工作,我发现
工作台账的建立是相当必要的。
1.每天上班查看台
账,可以快速准确地明确当天的
工作任务,并且梳理出相关工
作的重要程度,为当天乃至本
周的工作尽快安排出工作计
划;2.台账的建立可以及时发
现问题,不理地雷,时时提醒
自己工作重点在哪里,避免一
天稀里糊涂工作抓不到重
点;3.有好的工作台账,就有
好的工作习惯,良好的工作习
惯不仅可以提高工作效率还
可以为自己业余生活节省出
更多的时间,工作习惯也是生
活习惯,对自己的成长也是有
帮助的。

作为采购部的一员,我认为
应该站好自己的岗,深入贯彻
公司会议精神,做好自己的本
职工作,为实现公司2015年
工作添砖加瓦。(采购部:
王斌章)

用心就能提高工作效率

我主要采购弱点仪器仪表
设备,我在工作中总结了以下
经验:

- 1、要多问、多想、多做。
对于不明白的事情一定要问
清楚,这样才会少走弯路,以
较快的速度熟悉掌握工作的
内容、重点及核心部分。
- 2、在采购前一定要仔细
查阅提资要求和主合同要求,
请教周围同事,对于将要采
购的设备要了解清楚容易遗
漏的地方,并化作重点进行
技术澄清,这样才会事半功
倍,提高工作效率。
- 3、要分清主次,紧急的
事情先处理,不能影响项目的
正常进行。
- 4、采购台账要分门别
类整理,未处理的、正在处
理的、紧急事项、一般性事
物要分开,并及时做出更新,
这对于提高工作效率很有帮
助。
- 5、采购工作不仅同外
部打交道,与公司各部门之
间的沟通交流也是很重要的,
要想让工作更高效、更顺利
的进行,一定要有认真细致
的态度,诚恳的为人,真诚
的与其他部门同事多沟通,
把问题暴露在萌芽阶段。(采
购部:王东玉)

立足本职为项目做好服务

我认为采购系统的工作要
在供货商评价上下功夫,创
新供货商管理模式,引进竞
争机制,以考核督促供货商
为我公司提供更优质的服
务和高品质的设备,以竞争
降低采购成本,提高在国际
市场上的竞争力。

同时要利用网上办公平
台,创新管理模式,共享信
息资源,减少信息不对称
对工作的影响,明确和各
部门的接口,重点为项目
部敞开大门,使所有信息
均可以自主查询。例如
装箱单的规范和上传,可
方便项目部下载查阅,也
便于跟踪设备发货状态
等;对交货资料的上传,
可方便资料存档,指导
现场安装工作,也便于
技术部查阅作为设计工
作的补充。从信息系统
将EPC总承包流程全
部理顺,从各个角度
审视项目操作的状态,
控制项目进度,发现
执行过程中的问题。
(采购部:杨学伟)



与蚂蚁共舞的大象 ——学习公司2015年工作报告有感



2015年3月中旬,土
建部门组织学习了2015
年公司的工作会议精神,
之后的一段时间,部门
的工作发生了很大的变
化。

土建部门,从工艺流程
上来说,是最下游的专
业:土建设计要等工
艺、总图、设备、电
气以及公用等上游专
业提资完成才开始
结构设计;而现场施
工,土建却是最上游
的专业;其它各个专
业的设备安装、管
线布置等都得等到
结构施工完成才具
备施工条件。这就
导致土建的设计工
期特别的紧张,设
计人员经常是刚
刚收到上游专业的
提资图,各个专业
负责人就开始催
促设计工期。所以
土建部门的氛围
一贯有些紧张,大
家每天都行色匆
匆,晚上下班很
多同事都继续在
公司加班,甚至
会相伴通宵赶图,
就连周末,部门
人员都经常集体
来公司加班。

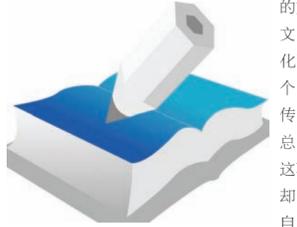
进入四月份,之前一直
弥漫在部门的紧
张氛围竟然在
慢慢的消散,急
切的催图声越

来越少了,大家的步履
也有了些许的气定
神闲,晚上下班后
留下来加班的同
事,也是越来越
少,不少同事忙完
手头项目的设计
工作之后,可能就
没有新的设计任
务。而往年每个
设计人手中都会
有好几个项目;
已经完成设计的
项目,要忙着答
复加工厂意见,
回复业主意见;
正在做的项目,
要抓紧建模型
出施工图;刚刚
接到的新项目,
要排出图计划,
选择结构布置方
案,每个人都忙
得恨不得有三头
六臂。

员工的忙,说明行业
发展动力十足,而
员工的闲,则预示
行业发展的疲
软,就像童总在
工作报告中指
出的那样:“2015
年,公司经营形
势依然错综复
杂。世界经济还
处在危机后的
深度调整期,
特别是世界金
融市场、大宗
商品价格持续
波动,地缘政
治等非经济因
素影响加大,
经济复苏总体
疲弱的态势
还难以改善。
我国经济发展
步入新常态,
经济增长已
从高速增长
转入中高速
增长,经济发
展方式、经济
结构和发展
动力正在发
生转变。”“2014
年中材国际
除了执行往
年国内EPC
项目,几乎
没有签约大
的国内水
泥生产线,
预计2015
年形势也
难以改善,
在可预见
的将来也
不会好转。”

在2015年的工作报告
中,童总提出了
未来发展的
八字方针:
“市场,多元,
基础,创

提升自己才能跟上发展步伐



3月10日下午,部门
对2015年供
公司工作会
议精神开展
了集体学习。
通过此次会
议学习,我
对公司的运
营和发展有
了全面的认
识,对自己的
能力感到还
有许多不
足,唯有努
力提升自己
才能跟上发
展的步伐。
现将自己的
感想总结如
下:

与公司同呼吸共命运
在年度工作
会议中,董
事长提到企
业中最重要

的文化就是
“家文化”。“
家文化”需
要我们每个
人去发扬和
传承。有人
总会抱怨公
司这不行那
不行,却很少
去思考自己
是不是有问
题。公司的
良好发展需
要靠全体员
工的共同努
力,个人业务
能力的提升
才会提升公
司的业绩,公
司利润提升,
员工的收入
也会跟着提
升。

不断提升自身能力素质
工作会议上,
领导多次
强调了技术
研发与创新。
对于一个技
术人员而言,
公司为我们
提供了良好
科研创新平
台,因此要
努力提升自
己的业务能

力,拓展自己
的知识面,充
分发挥在中
工作中积累
的经验,努
力将其运用
到业务发展
中去,为公
司奉献力量
的同时,也
是对自己业
务水平的一
种提升。
端正工作态度
一个工程
项目中,设计
的延误会对
工期、项目
质量造成严
重的影响。
在设计工作
中,出现一
些低级的错
误,就会造
成图纸返工。
低级错误常
常是由于疏
忽大意造成
的。良好的
工作态度,不
但是自身修
养的体现,也
对工作效率
有着十分重
要的作用。因
此工作中要
对自己的工
作职责有清
晰的认识,只
有每个员工
认真按时完
成工作,工
作效率才会
提高。
(技术中心:
申巧蕊)

3月10日下午,技术
中心工艺所
集体学习了
公司2015
年工作会议
精神及会议
内容。通过
报告的学习,
我有以下几
方面的心得
体会:

一、责任在于担当。
作为一条生
产线的设计
者,图表就
是我们的语
言,业主通
过它来了解
我们的设计
思路,而现
场工人通过
它来进行施
工。看似简
单的一条线
和一个数字,
在别人那就
是你的工作
语言,要花
时间去理解,
看似一个不
经意的错误,
你几秒钟便
可修改完毕,
在现场可能
需要耗费巨
大的财力物
力去更正,当
一句“SORRY”
轻易从我们
嘴里说出,在
图上轻松几
笔,其他专业
和现场工作
者说不定面
临的就是重
头再来。当
然,设计工
作中影响的
因素很多,
很多无法把
握,但是我们

把握好自己的 工作责任心



**二、学无止境,终身受
用。**学习对于
一个人的成
长、成功,至
关重要。对
于我们从事
设计工作的
人员也同样
受用。“业
精于勤荒于
嬉”,一个合
理的设计思
路,优化的设计
思维都是建
立在充足的
业务能力之
上的。而这
种能力则需
要持之以
恒地学习才
能够实现。学
习不光是
有深度,掌握
工艺专业的
知识;也需
要有广度,英
语、三维、其
他相关的专
业知识积
累;更需要
有维度,学
习站在不
同的视野去
思考,结合
水泥行业的
竞争形势以
及公司的发
展战略,这种
学

习更显得尤
为重要。作
为员工,我
们更需要提
前做好准备,
学如“逆水
行舟,不进
则退”,只有
在这竞争
态势下完
善自我,壮
大自我,挑
战自我,才
能不被落
下,只有学
好基本功,
方能稳坐
钓鱼台。
**三、设定目标,实现
梦想。**作为一
个员工,需
要将自己的
目标和团
队的目标相
结合,做好
计划,注重
积累,设定
近、中、远
甚至更多
的切实可行的
目标,一步
一个脚印,踏
踏实实地
通过努力,
去实现自
己的价值。

(技术中心:
张渺)

(上接第1版)

二要树立安
全生产责任
意识。公司
建立“党政
同责、一岗
双责”的机
制,全体施
工人员在新
形势下,要
做到“严
字当头、敢
于执法、敢
于担责”,
善于发现、
并及时制
止安全隐
患。项目
部目前
已经进入
施工高峰
期,项目
部要争取
将“三保”
安全防护
做到最
好,消除
安全隐
患。三要
切实关
心职工。
沙特天
气酷热,
自然条
件较为
恶劣,在
工作和
生活中,
项目
部应当
做好防
暑降温工
作,

(李婧)

组织丰富的
娱乐活动,
调节职工
和分队
员的身心
健康,使
大家以
更加饱满
的精神
面貌投入
到今后的
工作中
去。四要
项目
部在积极
完成既有
工作任
务的同
时,应当
注重开
拓本地
市场,下
大力气
发展相
关多元
任务,为
公司发
展出谋
划策,创
造利益。
会上,
刘建民
还与该
项目部
所有员
工进行了
面对面的
交流。

刘建民到沙特两项目调研