



经营之窗

内部刊物 注意保存

总编：杨江魁

2016年9月26日 星期一

2016年第九期

总第9期

我们每个人肯定听过这样的寓言故事：



相传在黄帝时期，有一年的天气非常热，火辣辣的太阳直射在大地上，烤死庄稼，晒焦树木，河流干枯。人们热得难以忍受，夸父族的人纷纷死去。夸父族首领夸父想要把太阳摘下，于是开始逐日，和太阳赛跑，在口渴时喝干了黄河、渭水之后，在奔于大泽路途中渴死，手杖化作桃林，身躯化作夸父山。



对“标准化建设”的感受

天津中玻 田宏才

前段时间，天津中玻电仪车间组织学习了“标准化建设”的文件。每个员工都说出了自己对标准化建设的看法、想法、和见解。同时，车间主任带领部分员工到氮氢站、余热发电等岗位参观学习，总结他人之优点，取长补短，来制作更加适合自己岗位的标准化。

通过学习和了解，我们知道了标准化的基础含义，标准化就是让我们每个员工在日常工作上一切都有章可循，一切都有标准可参照。电仪车间以配电室为试点建设标准化。从制定每日工作计划、周计划、月计划到工具、物品的摆放和归类、设备的标识与操作规程、卫生清理的标准等等，并结合“企业文化手册”和“标准化手册”逐步完善标准化的建设！

在帝尧时期，黄河流域经常发生洪水。为了制止洪水泛滥，保护农业生产，尧帝曾召集部落首领会议，征求治水能手来平息水害。鲧被推荐来负责这项工作，鲧接受任务后，采用堤工障水，作三仞之城，就是用简单的堤埂把居住区围护起来以降洪水，九年都没有成功，最后被放逐羽山而死。舜帝继位以后，任用鲧的儿子禹治水。禹总结父亲的治水经验，改“围堵障”为“疏顺导滞”的方法，解决了当时的水害。

在这两则故事中，夸父无比的英雄气概和为后人造福的精神以及古代人民探索、征服大自然的强烈愿望和顽强意志非常值得我们学习。但是我并不赞同，因为个人观点觉得“夸父”不懂得遵循大自然环境，不懂得在遵循自然法则的情况下变通，而不是像“禹”一样懂得利用水自高向低流的自然趋势，顺地形把川流疏通，把洪水引入疏通的河道、洼地或湖泊，然后合通四海，从而平息了水患，使百姓得

以从高地迁回平川居住和从事农业生产。后来禹因此而成为夏朝的第一代君王，并被人们称为“神禹”而传颂于后世。

这和我们在建设企业发展的道路上是相同的，不可能一成不变。记得曾经有员工向我说过，很多年前我们没有标准化，没有“两人成行，三人成列。”那时候食堂剩饭桶里都是剩余的半个馒头，于是我们“改变”。在经历过种种危机后我们仍然以龙头企业的姿态发展至今，这和我们的不断的改革创新以及各位“安全人”的努力是密不可分的。

在今天，我们公司的发展又站在新的起点上，市场环境依旧严峻，而我们必须继续发展。例如全球最大的零售交易平台“阿里巴巴”，它是国务院首批双创“企业示范基地”。可是在刚开始的发展中并不是一帆风顺，在马云2000年7月登上《福布斯》杂志的封面不到一个月后，“网络已死”的大标题也登上了许多媒体的版面。在

发现策略问题阻止发展时，他们“自断其臂”，跪着“过冬”。面对寒流滚滚，面对四面楚歌，马云大喊：“Never never never give up!（永不放弃）”。在顺应市场调整企业发展方向、撤站裁员，开源节流后，阿里巴巴终于迎来了春天。

变则通，通则顺

安全实业 端耀辉

马云说过：“冬天并不一定会每个人都会死，春天并不会每个人都会发芽。”但为什么有人会在冬天死掉？为什么有人能在春天发芽？这里面必有道理。我们处在一个变革转型的时代，建设企业发展是每一位员工的责任，希望我们能够同甘共苦、持之以恒为公司发展做贡献！不论身在哪个岗位的“安全人”，愿我们脚下有风，各自灿烂！

让时代与我们同步

朝阳中玻 于海彬

做到最精最好；二是要做好经验总结和方法传承，提升队伍的整体作战能力，人人都是独当一面的工作好手；三是要根据集团公司的总体部署和分子公司的目标任务，加强部署和分子公司的目标任务，加强对临时任务的驾驭能力，确保经手的工作对内经得起集团考核，对外赢得他人赞誉。

关键时刻明白什么才是自己想要的，知道自己追求的目标是什么。其实所有的人生不如意事十有八九，同时也会非常的残酷，但经过不懈的努力也会有不可思议、振奋人心的奇迹发生。生活中有时辉煌有时落寞，不能被一些东西挡住了视线、迷失了心智，要认准目标，向着梦想努力，时刻拥有执着追求的良好心理。不要嘲笑你身边的每一个人，也许有一天他们发挥出自己的能力，就能创造出奇迹。对于我们每个人来讲，做好自己要做的，让人生变得的更加有意义！不仅为钱，为生活，还为了梦想，为了热血沸腾的梦想好好努力！

每个选择都不容易，难就难在都一样。选择的时候不意气用事就好，选择之后不纠结就好。生活是向前的，纠缠在一道题上，整套卷子都会不及格。人生如棋，落子无悔。

开心一刻

1、老师为了活跃一下课堂气氛，在黑板上写下一道题，说：来，15号同学，你上黑板给大家讲一下这道题的做法。15号乃一滑头，见他从容不迫走上讲台，问：老师，你的意思是让我像老师一样在这儿讲么？老师回答：是这样的。15号同学马上接过头说：来，16号同学，你上黑板给大家讲一下这道题的做法。2、这鼓手太有文化底蕴了!!!有个个人在一个乐队演出结束以后，捡到了该乐队鼓手的谱子。内容如下“一开始冻吡大次若干小节，当听到吉他手“滋儿”的一声以后，就开始疯狂的冻吡大次。”3、小学二年级我班上一同学的作文：“这个周末我去了乡下外婆家，满山都是成熟的马铃薯，挂在枝头随风摇动。”4、午时三刻，烈日当空，监斩官下令：“斩！”突然死囚一阵哈哈大笑！监斩官问到：“你因何发笑？”死囚迟疑片刻道：“专家没说错，笑一笑可延长寿命5秒！”

没有品质 就没有品牌

1984年，海尔将76台存在质量缺陷的冰箱全部砸毁，树立了在行业的典范。8月29日上午，河北中玻将存在质量缺陷1架镀膜玻璃、7块中空玻璃和5樘窗户全部砸毁，表达了对缺陷产品零容忍的信念和决心，标志着河北安全实业集团质量召回制度的落地实施，更标志着集团质量意识和品牌建设的正式起航。

贵在持之以恒

人们常以“为山九仞，功亏一篑”、“行百里半九十”等名言，来劝诫大家做事一定要有恒心、有毅力，不可功亏一篑、前功尽弃、半途而废。在我们的工作和生活当中，有人因持之以恒走向了成功收获了喜悦，但也不乏因半途而废而走向失败留下终生遗憾的事例。标准化工作也是如此，持之以恒做下去就会收获成功，如果松劲了懈怠了则又将半途而废。

当前，各公司在标准化工作中都有一些好的做法，取得了一定的成绩，但也存在一些松懈、厌战和反复现象。这个阶段是最关键的阶段，特点是：基础工作小有成绩，深层工作见效缓慢，员工热情有所减弱，新旧习惯相互交织。在这个阶段，领导的坚持、鼓励和督促是十分关键的因素，推一把就上去了，一放手就跌回原形。就拿标准化最基础的工作——5S现场管理来说，大家对5S现场管理是一致认可的，也是比较容易出成绩的工作，因为5S具有易理解、易接受、易执行、易推广的特点。虽说出成绩快，但也是最容易发生反复的地方。抓一抓，现场管理工作就上去了，一段时间不抓就又回到原地了，又是脏、乱、差。为什么？就是因为没有真正的理解和抓住5S的内涵，把5S当作是“大扫除”，工作中常常发生“一日曝十日寒”的现象。

5S现场管理为整理、整顿、清扫、清洁、素养，其对改善现场环境、提升作业效率、保障服务品质、营造企业氛围以及创建良好的企业文化等，具有显著的效果。5S中的前4S因为看得见、摸得到，相对容易执行和监管。在推行5S现场管理开展之初可通过制定物品管理、设备管理、作业管理及人员管理等方法来实现前4S的推行活动，并且能取得较好的效果。但关于5S现场管理中的“素养”问题，很容易被企业所忽视，但影响企业是否有长期提升管理水平与培养人员素质之关键恰恰在于5S现场管理中的“素养”。

“素养”是5S工作的核心，5S现场管理的宗旨就在于努力提高员工的素养，使员工养成严格遵守规章制度的工作习惯和作风。企业员工的素质是企业成长的核心力量，以5S现场管理作为企业管理的基础，不仅提高了工作效

率，改善了产品质量，降低了成本，还提升了企业形象。提高员工的素养是企业推行5S现场管理的最终目的所在，是企业管理的重中之重，是标准化工作的重中之重。“素养”养成，则标准化水到渠成。

5S现场管理是个循环往复开展的过程，企业不可能通过一遍5S现场管理就能一蹴而就。企业要将5S现场管理开展变成常态和习惯，通过不断实施5S现场管理工作，提升企业精神面貌，建立自己核心的企业文化。“素养”不是员工短期的执行效果，而是员工长期接受、认可5S现场管理的思想意识和操作习惯，它需要企业营造良好的环境，需要企业持之以恒的内在动力。

推行5S现场管理要持之以恒、常抓不懈。5S现场管理不是贴在墙上的文化，不是空洞响亮的口号，而是要切实实施的企业精神的一部分。同样，5S现场管理是一项系统工程，不是一朝一夕的事情，不是一次次的“大扫除”，也不是工作部署下去之后管理者监督好、员工执行好就可以的。要持续推行5S现场管理，就需要管理者和员工通过长期坚持，就需要企业为不断地深化开展、营造氛围及固化效果，并将5S现场管理紧密融合在日常工作中。

5S现场管理推行的最终目的是让员工由“做了”向“做到位”进行转变，由“执行”到“成习惯”的转变。实现两个转变的法宝就是持之以恒地教育、引导、执行和督促。员工由“按照规程办事”到“按照习惯办事”的转变过程，就是素养一步步形成并固化的过程，企业只有提升了员工的工作素养，才能提升企业的管理水平，才能固化员工的行为规范，使企业长远发展、健全发展。

做事，贵在持之以恒；成功，更得益于持之以恒。任何一项工作的开展都需要企业和员工有恒久的热情和坚强的毅力，标准化工作如此，其他各项工作也是如此，只要我们鼓足了干劲、下定了决心、坚定了信念，以大胆干、努力干、坚持干、务实干的工作态度和思想开展各项工作，其结果必然是人心所向、所向披靡；众志成城，无往而不胜！

“与准则同行”

有奖征文活动通知

《河北安全实业集团公司和员工行为准则》已经发布，这是公司成立以来第一部较系统的行为准则。准则对规范公司和员工行为具有十分重要的意义，它是企业加强管理、完善内控制度的需要，是文化管理和制度建设的重要举措。因此要认真学习 and 落实《行为准则》，使准则内化于心、固化于制、外化于行，使其成为全体员工自觉行为的指南，以营造安全、和谐、有序的工作氛围，促进生产经营科学发展。

为充分调动广大员工学习和践行《行为准则》的积极性，集团决定开展以“与准则同行”为主题的有奖征文活动。现将征文事宜公布如下：

- 一、征文对象：集团及各公司全体员工。
- 二、征文要求：
 - 1、征文要主题鲜明，逻辑清晰，真情实感，贴近工作。
 - 2、文体不限，字数不超过1500字。
 - 3、作品需为原创，一经确定为抄袭，即取消其参赛资格。
 - 4、每位作者限投2篇（首），投稿时需附本人真实姓名、所属公司及部门、联系电话。
- 三、奖项和评审方法：
 - 设立一等奖1名，奖金300元；二等奖4名，奖金各200元；三等奖5名，奖金各100元。名额可根据投稿情况调整。

征文活动坚持公开、公平、公正的原则，由集团组成考评小组，对参评文章进行初步筛选、评定，初评结果分别在集团微信公众号和集团网站两个平台进行公开投票，每位员工均可参与投票（请勿刷票，否则将视为弃权），最终评出获奖名单，并在报纸、微信、网站公布（不再另付稿费）。

四、征文时间：即日起至2016年10月31日。

五、投稿要求：投稿发送至经营之窗邮箱 jyzc@hbaqit.com，邮件主题请标明“与准则同行有奖征文”字样。

联系电话：0319-8840226
联系人：刘婉

娱乐湾

上期棋子布局差错纠正：
黑将应在4的位置。
上期正确答案：
车六平七、后车退2；
车七平四、士4退5；
车四平六、将4平5；
车八平六、象3进1；
后车平二、前车退2；
车六平五、士6进5；
车二进四，红胜。

获奖者：梁雷腾

品质来保障的，如果产品不能保证质量，那这个品牌注定就不会长远。



(下转第二版)

(上接第一版)

如果我们公司还没有足够的质量和品牌意识，不重视对产品质量的保障，那怎么能树立起品牌战略？怎么能让客户和消费者认可我们的产品和服务？

严把产品质量关，不让不合格产品出厂。河北中玻铁锤的狠狠一砸，应该烙进所有员工心里，让这一举动时刻警醒着我们对产品质量的重新认识，警醒大家“没有品质就没有品牌”的觉悟；河北中玻铁锤的狠狠一砸，对内标志着我们公司质量意识的正式建立，对外昭示着

安全之路

集团 闫力萌

很早以前看到这样一个故事：有一支西方的考察队深入非洲腹地考察，请了当地部落的土著人做脚夫和向导。由于时间紧，需要赶路，这些土著人很吃苦耐劳，背着几十公斤的装备物资依然健步如飞，一连三天，考察队都很顺利地按计划行进，大家都很开心。可是第四天早上，考察队准备出发的时候，土著人们都在原地休息不走了，好说歹说就是不愿出发。队员们很奇怪，这几天大家相处的很好啊，是不小心触犯了他们还是要坐地加钱？面对队员们的困惑，土著人的头领解释道，按照他们的传统，如果连续三天赶路，第四天必须停下来休息一天，以免我们的灵魂赶不上我们的脚步。

现在，我们也应该停下脚步回顾安全过去走过的路，这一路有创业者的艰辛、有劳动者的汗水，让我们共同回首过往、展望未来。

创业期：2000年，企业前身“沙河市安全玻璃有限公司”组建成立，企业从此正式投身玻璃生产行业，也成为沙河市众多玻璃生产厂之一。同一年，企业点燃“火种”，“一窑两线”格法玻璃生产线投产，“玻璃热”在沙河市迅速蔓延，为企业家指明了一条发财致富的新路，为百姓提供了一个就业养家的平台。



变革期：2005-2010年，玻璃企业进行第一次“革命”，由于格法加工工艺可复制性强，玻璃企业不断涌出，在国家产业政策和市场变化双重压力下，大多数格法企业或倒闭、或转产、或升级改造。安全为保住这来之不易的产业，企业开始自我革命，先将企业名称改为“安全实业有限公司”，后将公司地址迁移至经济

作为食堂的一名员工，我认为标准化6S管理对食堂的规范制度有很大的好处。

首先，规范化体现在物品摆放是否整齐，以前食堂很杂乱，没有分类存放，没有标识，想找某样物品需要很长时间，这样即浪费时间又影响工作进度。

其次，做为食堂工作者，必须要将卫生放在首位，保障食品卫生安全，严格把关食堂的安全存储，包括生，鲜，冷，熟等食品的分存储。



安全之路

集团 闫力萌



发展期：2011年至2013年，经历过快速成长长期的企业实力不断提升，为扩大生产规模、延伸产业链条。企业先后创建河北中玻新材料有限公司、天津中玻北方新材料有限责任公司、中玻（朝阳）新材料有限公司，引进先进的生产设备和精良的工艺技术，不断加大企业转型升级步伐，积极向节能环保、技术创新方向发展，向深加工、多品种、高质量、高效益方向发展。平板玻璃、新材料、门窗幕墙三大业务板块齐头并进，企业规模逐步做大做强，市场份额逐渐巩固提升。



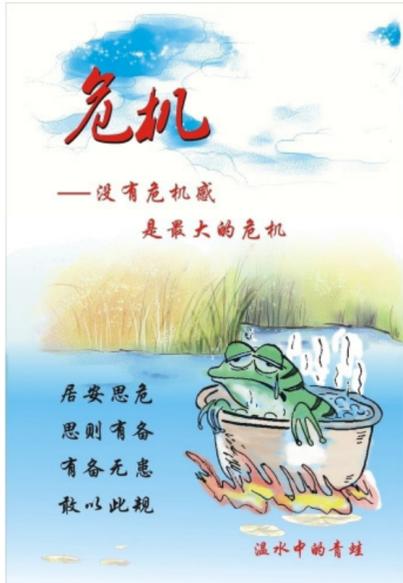
危机期：2014-2015年，浮法技术的不断成熟，市场竞争和环保压力日趋激烈，全国玻璃产能、库存加大，玻璃行业被列为过剩产能。国内平板玻璃巨头华尔润轰然倒下，震惊业界，对于未来玻璃行业的发展，同行业各企业开始深刻思考。安全重新审视了自身的扩张举措，结合外部环境与自身条件，提出了“保主业、过寒冬”的工作方针，及时停止扩大规模，开始优化产



公司品牌化建设的正式实施。因此，我们必须从现在做起，从细节做起，时刻紧抓产品品质建设。

在接下来的工作中，希望每一位员工继续坚守好每一个岗位、注重每一个细节，把好每一道质量关，加强提高我们集团所有产品的品质，以生产客户满意的高品质产品为最高目标，真真正正把公司产品打造成消费者有口皆碑、饱受赞誉的驰名品牌，切实把公司的品牌化战略做牢、做实。

业结构和资金运作，强化企业管理与制度建设，以此提升企业核心竞争力，确保顺利度寒冬、迎黎明。



2016年，是安全发展关键的一年，经历过快速发展时代的我们，安全需要是“停息片刻”，要向故事中的土著人一样，在这短暂的时间来尽快的审视自己、挖掘自己、塑造自己，使企业的自身实力跟上时代发展的步伐。短暂的“片刻休息”就是为了企业更好的“厚积薄发”，为了这一使命，安全力争图强变革，迎接崭新时代。

歌声中夹杂的声音，有如秋季的落叶，预示着冬天即将到来，预示着我们需要经受严寒的考验。来春的花是否开得灿烂开得艳丽，就在于我们自身是否已知季节在更换，并做好了种种越冬的准备。

十六年的艰苦创业，十六年的奋斗不息，正因为安全人意识到一个伟大企业的产生不那么简单，所以，我们决心花费更多的精力与代价去实现这样伟大的目标。

做到让大家吃到放心的饭菜。

最后，我们会在制度的严格要求下，工作更规范化、标准化，会以最好的工作状态服务于全厂职工。

对食堂的影响

6S标准化

朝阳中玻 陈永梅

浅谈PDCA管理循环

河北中玻 谷晓宗



种工作方式的好处。

PDCA最早由美国质量管理专家戴明提出来的，其含义是：P (Plan)--计划；D (Do)--执行；C (Check)--检查；A (Action)--行动。对总结检查的结果进行处理，成功的经验加以肯定并适当推广、标准化。失败的教训加以总结，未解决的问题放到下一个PDCA循环里。按我个人的理解也可以是P-计划（一个活动或任务的前期方案策划）；D-实施（对已计划好的方案进行逐步实施）；C-检查（通过观察去发现方案实施过程存在的好或不好的东西）；A-改进（通过检查的发现，对好的予以保留、发扬，对不好的进行及时纠正和改进并进行逐步规范，形成标准化程序）。

其实PDCA是一种科学工作方法。适用于我们在生活或工作中的每项任务或活动。我们在没有真正接触这种方法时，大家可能也是按这种思路在做事，只是没有形成形式上的明确，也没有对它进行总结和分析。

居安思危，思则有备，备则无患—《左传·襄公十一年》

时代在变，不变则死。十年前诺基亚手机如日中天，苹果手机初出茅庐；十年后诺基亚已死，苹果盛极一时。以小见大，作为21世纪的接班人，信息化一直跟我们息息相关，而自己有幸见证了一个伟大公司的没落，另一个伟大公司的崛起。自己从诺基亚的V3手机换到E63，再换到诺基亚Lumia925，到如今的苹果6s。这其中手机市场经历了两个大的变革，一个是脱离固定键盘屏幕化，另外一个则是智能化。诺基亚公司在这两个阶段均有所改变，但它是被改变。屏幕化的时代它生产了现代流行手机模型的鼻祖E97（如果去掉固定键盘的话），当时我还在想，大屏手机一定不抗用，一定容易坏。这个阶段诺基亚没死，但被吃掉一块心头肉。而另外智能化的阶段，诺基亚的故步自封，自己亲手把自己埋葬了。当外围市场出现苹果的ISO智能系统、谷歌的安卓智能系统时，诺基亚还沉浸在自己是智能手机开创鼻祖的思维中无法自拔，仍然在煞费苦心的研究新系统，从巅峰时期的Symbian到难产的MeeGo，最终走向坟墓。2006年诺基亚手机全球销量1亿部，到现在失去手机市场，令人感到惋惜，惋惜之余应该学到一些东西——资本市场上没有羊，都是一群虎视眈眈如饥似渴的恶狼，你若稍微表现出一点羊性，必会被周围的狼群所吞食，骨头都不剩下。

中国浮法玻璃从1971年的初步研制成功到1981年工艺成熟稳定，再到现如今的世界产能之最，期间经历了45年。我们公司正是在这个阶段内把握历史浪潮，自强不息才出现如

首先是计划，任何工作我们先把工作计划安排好。何时何地做什么事，达到何种结果和目的，这些安排不好我们就没办法着手去开展工作。其次是实施，实施是体现计划的具体过程，实施就是执行力的表现。在我们实际工作中往往是在执行上出现这样那样的问题，一般表现在经验或能力不足、责任心不强、执行力差等方面。再次是检查，检查的重点是发现问题，这其中包括计划是否有问题，执行是否有问题，将优秀的东西发扬光大，将存在的问题提出来。我们在工作中的检查一般注重是否按照我们的计划做了。最后是改进，改进其实就是检查的后续，我们不能总是停留在发现问题的层面，更重要的还是需要去解决问题并改进自身的工作方式。

在PDCA（计划、执行、检查、处置）这四个环节中，最容易出问题的环节就是检查与执行，因为我们在做工作前一般都会做计划，所以说计划是最不容易出问题的环节，因为我们在安排事情的时候，一般都会先想想哪个环节容易出问题，哪些问题是容易发生的，对容易发生问题的环节，一般会制定相应的措施避免问题的发生，所以说计划很重要，但不易出问题。而执行则不同，执行人员的素质千差万别，当执行人员没有充分了解管理层的意图时，执行力越强则离目标的偏差越大；再加上人的共性问题，通常人都愿意做领导检查的事情，对于不检查的工作很少能保持高质量的。这时，检查就显得尤为重要，检查可以让我们的问题刚刚发生的时候，甚至还没有很明显恶化的时候就发现，可以采取及时纠正，将损失降到最低。对总结检查的结果进行处理，成功的经验加以肯定并适当推广、标准化；失败的教训加以总结，未解决的问题

放到下一个PDCA循环里。

每一件事情先做计划，计划完了以后去实施，实施的过程中进行检查，检查结果以后，再把检查的结果进行改进，进行实施，进行改善，这样把没有改善的问题又放到下一个循环里面去，就形成一个一个的PDCA循环。

PDCA循环的四个过程不是运行一次就完结了，而是在周而复始地进行。一个循环结束了，解决了一部分问题，可能还有问题没有解决，或者又出现了新的问题，再进行下一个PDCA循环，这样阶梯式上升的。

我们在实际工作中如果能运用好PDCA管理方法，那我们的工作效能与效率将会呈现一种阶梯式的上升形式。每天怎么做PDCA？如何将PDCA更好地应用到日常工作中，是我每天需要思考的问题。每天上班的时候想想我今天要做什么，今天我主要的工作是什么？我主要检查什么？主要计划什么？最容易出问题的地方在哪里？最容易出问题的人是谁？都想好了以后就布置工作。做的过程中要经常性的去检查，最容易出问题的地方要经常去看一看。担心哪个人出问题，就去多盯他一下。每天晚上下班了，总结一下今天这个PDCA到底做得怎么样，有没有需要改进的地方，领悟其中的深刻内涵，使之能在工作中起到实质性作用，能指导我们的工作，优化组合，使我们的经验判断显著提高，制度、程序和标准越来越完善；然后不断地去发现问题、解决问题，使PDCA步入良性循环。所以，我们要养成一个每天PDCA的循环习惯，要善于用PDCA解决工作中遇到的问题，以便提高工作效率和工作效能。

读董事长讲话有感

朝阳中玻 杜新峰

今的业绩。

图强变革，奋斗不息。从大学毕业到现如今，不知不觉间已在公司工作三年，三年的时间见证了公司的成长和变革，而且这个趋势一直在向着好的方向发展。站得越高，看得越远。原来的时候公司里都会讲沙河如何好，现在随着公司管理人员走出去参观学习，公司管理层的认知已经不仅仅停留在跟沙河比，在平时开会的时候管理人员会拿其他行业顶尖企业管理模板来跟我们自己进行对比，原来公司只是横向（跟沙河、天津）纵向（跟自己原来的生产数据）对比，现在我们是各向（跟其他行业优秀公司）对比。比而后知不足，而后改革，而后必成。

谦而不卑，自强自立。在肯定别人的同时，一定不要低估了自己。像今年奥运会的中国女排，从小组赛遇各种强敌，但还不是杀出一条血路，冲进决赛！她们有基础，有努力，所以不怕别人比自己强，遇到强者，只会让自己变得更强。不论总决赛结果如何，我认为中国女排在我们心中已经赢了，赢得了掌声，赢得了尊重。但公司不是这样，我们在追求荣誉的同时，更注重结果，毕竟结果就是存亡。

控制风险，把握机遇。十三五的中国，仍然是变革中的中国，国家一直在寻找新的经济增长点，但今年国家的半年经济数据显示结果却是事与愿违，企业手里有钱但不敢投资，因为不知道投资到什么地方，而房地产业仍然是欣欣向荣。这两年我们也受益于国家的政策，

一方面国家在关闭小的浮法生产线，另一方面我们的市场仍然是大有可为，然后原材料、能源一直处于低价状态，所以我们的优势十分明显，我们应该把握机遇，在风险机遇并存的时候控制风险增加机遇产出。此产出非产量产出，个人认为我们应该攘内安外同时进行，使我们的品牌化走得更深远。

主动出击，走向成功。在公司从业三年，因为长期从事安全管理职业，所以对后勤、生产、销售都了解一二，公司一直以来都是注重生产的管理模式，这个是企业存活的根本。不过以我对公司销售的理解来看，公司走出去仍然是在依靠大客户，走得都是渠道化模式。但是我们对这些大客户了解多少，对我们的渠道把握度如何？前两天休息，就到朋友的手机店里去看看，就在此时来了一个顾客，销售员上去就讲新款手机的性价比如何。顾客说道其他某品牌最新也上市了一款差不多的手机，令我意外的是销售员完美的解决了顾客的疑虑，她将两款手机的性能给顾客做了横向对比，一步一步的得出结论，自家手机更好一点，价格还有优势，顾客要的不就是这个结果么？销售结果可想而知。知己知彼，百战不殆！我们对竞争对手了解多少？我们对竞争对手的市场了解多少？我们对我们市场上的隐患了解多少？如果我们也有像这家手机店店员一样的市场销售员，肯定会对我们开拓市场会有更大的影响。

不忘初心，方得始终。公司在变，自己也在随着公司的变革而成长。未来的路还长，我们步伐方兴，相信大家一起努力，一定会实现我们的企业梦。

安全玻璃，望美木窗，愿它开花满地，香飘四海。