



凝心聚力克时艰 锁定目标勇往前

——公司召开2022年股东大会

本报讯 2023年1月7日下午1:30, 2022年股东大会在华亚综合楼大会议室隆重举行, 公司董事长郑旭东、总经理郑旭峰及全体股东出席会议, 会议由监事蒋明辉主持。会议分为四个议程, 首先由监事蒋明辉宣读了公司董事会决议(草案), 该草案审核并通过总经理工作报告, 审议并通过2022年预亏公告, 审议并通过2023年度经营目标, 审议并通过2023年分工预案。



随后, 由公司总经理做了《2022年工作报告》。

他指出, 2022年, 是中国自改革开放以来极不平凡的一年, 是我们公司自建厂30多年来遇到困难最大、最多的一年, 这一年, 也是我们实施股改, 在新体制下运作的第一年, 极端困难的外部条件, 就像一块试

金石, 考验着我们每个人, 考验着我们这个团队, 考验着我们是否能真正转变观念, 同心协力, 克难求进, 2022年, 对我们华亚来说, 是生存之战。回顾过去的一年, 我们经历的困难真的难以想象, 前所未有的。

首先, 年初, 俄乌冲突引发的全球能源危机, 导致煤、天然气价格大幅度上涨。其次, 严格的防控措施导致物流不畅, 市场的极度低迷也使我们多次减产, 总产能负荷一直没有完成既定目标, 值得可喜的是我们每个管理人员都学会了算账, 而且都还算是很细。其三, 全年高频的环保、安全检查让我们如履薄冰。其四, 综合实力较强的竞争同行今年涉足复合丝市场, 恶性竞争带来的直接后果就是复合丝差价的大幅度缩小。2022年, 我们遭遇到的困难是巨大的, 是前所未有的, 但在董事长的正确领导下, 在全体干部员工的共同努力之下, 用实际行动, 从做好每一件事开始, 攻坚克难, 全方位提升了公司的竞争实力, 极大的拓展了企业生存空间, 当前背景下, 活着就是最大的胜利, 从这个意义上讲, 我们过去一年的工作是值得肯定的, 也是十分可喜的。

他说, 回顾2022年, 各条线各部门奋力拼搏屡创佳绩。

1、产品质量稳中有升, 稳定也是较高管理水平的一种体现, 这一点, 有光分厂的管理值得肯定, 同时复合丝的产品质量得到显著提升, 产品得到市场认可, 市场占有率

稳步提升, SPH和T400产品在市场上形成了华亚独有的风格和良好口碑, 华亚客户群逐步得到稳固和加强, 即使在面对强大竞争对手力挽狂澜抢夺客户的情况下, 仍能保持住我们固有的市场占有率, 这是难能可贵, 值得欣慰的。

2、股改以后, 分厂各级管理人员学会了精打细算, 对成本和效益更加关注, 主人翁意识大幅提升, 各种节约创新措施层出不穷, 这些创新举措创造的效益, 是有目共睹的, 同时这股创新之风、节约之风, 更像一股春风, 掀起了各条线、各部门节能降耗、降本增效, 弘扬了主人翁精神, 也给公司企业文化建设增添了一道亮丽的风景。

3、生产和销售结合的更加紧密, 产品和市场结合的更加紧密, 生产紧跟销售、营销紧跟客户, 市场客户跑得勤快了, 客户的需求才能及时了解、客户的诉求才能及时解决, 在此要着重表扬一下复合丝销售的年轻人, 跑客户、跑市场很有干劲的, 和客户建立面对面的销售。现在我们复合丝的品种有很多, 品种多了, 客户多了, 市场份额多样性有效提升了公司的市场竞争力。

4、基础管理有了大的进步, 这个体现在(1)生产现场更加干净整洁。(2)工作质量得到很大提升, 我们的维修质量在提升, 各类事故、故障明显减少, 这也使得我们的生产效率逐步得到提升。(3)规范、质量、设备、安全等各项基础管理活动有

效、有序开展, 这些贯穿全年的基础管理活动很好的承担了生产运行安全性和高效性。

(4)中夜班总值班制度得到落实和执行, 总值班充分发挥“应急处理, 过程控制, 综合协调”的功能, 充分发挥了24小时生产、设备安全长效管控和应急管控的作用, 充分使得我们公司的安全做到落地有声。

5、成本管控更加务实有效。(1)常态化的招标结合精准严格的议标, 使得各项重要物资的采购成效显著。(2)全面进行组织结构优化、全面提升工作效率、有效降低人力成本开支等工作取得突破, 基本完成了公司下达的全年节约1000万的目标。

在肯定成绩的同时, 他指出我们当前存在以下问题:

1、与主要竞争对手相比, 我们的产品质量还有差距, 产品质量时时有波动, 在部分高端市场我们一直难以打开局, 缺少高附加值的新品。

2、重大事故偶有发生, 每次事故产生的直接和间接的经济损失是巨大的, 造成的伤害也是一般性工作难以弥补的。

3、仓储管理不到位, 物流工作质量监管缺失, 运输、叉车事故时有发生, 给人员及产品带来较大的隐患, 希望责任单位、责任人从思想根源上反思, 从行动上整改落实。

4、缺员问题, 缺员问题一直存在, 客观原因很多, 制造型企业普遍存在, 同时当前的疫情让这个问题更加突出, 责任部门必

须始终如一付出不懈的努力, 离真正解决问题的距离要进一步缩小。

5、安全环保问题频发, 给公司带来很大的经济损失。

6、能源结构问题, 煤价、气价上涨让我们的问题尤其突出, 也是影响公司经济效益的最大瓶颈。

这些问题分布在各部门各条线, 无论是谁的问题, 归根结底是需要我们共同努力解决的问题, 只有正视我们自身存在的问题和缺陷, 才能尽一切努力去寻找解决问题的方法和途径, 只有这样, 我们才有能力和实力与市场同行竞争, 只有这样, 我们才能在市场同行业中立于不败之地。

总经理报告结束后, 财务部经理刘平宣读了《公司2022年财务决算报告》和《关于2023年财务预算方案》, 蒋明辉监事宣读了《2022年监事工作报告》, 随后, 全体股东进行了表决, 一致通过了以上四项决议。

工作报告最后, 总经理指出, 2023年的工作目标已经确定, 目标的中心就是打翻身仗, 扭亏为盈, 这个目标十分艰巨, 但我们要看到希望, 正所谓“上下同欲者胜, 风雨同舟者兴”, 只要我们团结一致, 开拓进取, 人人欲战, 就没有过不去的坎, 就没有不可战胜的困难, 我们坚信, 2023年在公司董事长的正确带领下, 在公司董事会集体决策下, 我们一定能完成、甚至超额完成公司下达的经营目标。

珍惜岗位 战胜困难 打造“百年华亚”

——公司召开2022年工作总结暨2023年工作计划大会



本报讯 2023年1月8日下午1:30, 2022年工作总结暨2023年工作计划大会在华亚综合楼大会议室隆重举行, 公司董事长郑旭东、总经理郑旭峰及车间主任以上管理、技术人员出席会议, 会议由董事长郑旭东主持。

会议分为六个议程, 首先由执行总监王永良宣读2023年管理、技术人员聘任决定, 随后由复合丝分厂杨恒、采购储运部经理邱志国、营销部副经理肖一平做了表态发言。

接着, 总经理做了工作总结, 并对2023年工作进行了部署。

他说, 2022年, 是公司生产、经营异常艰难的一年, 也是我们公司建厂30多年来遇到困难最大、最多的一年, 俄乌冲突引发的能源危机, 导致煤、天然气等能源价格大幅度上涨; 疫情因素导致消费内需乏力, 市场低迷, 产能受限, 生产损失严重; 连续三个月的高温, 给我们的生产管理带来了很大的调整, 面对艰难的生存环境, 我们华亚公司在董事长领导下, 上下一心, 团结一致, 攻坚克难, 逐步化解了各项困难, 各项生产、经营、管理活动取得了持续的进步。

在肯定进步的同时, 总经理对当前存在的问题也进行了总结和分析:

1、各部门之间横向交流、沟通仍然存在, 各自为政的不良状况仍然存在, 对管理系统提升造成了一定的影响, 需要各位管理人员认真总结, 有则改之, 无则加勉。

2、公司现有的管理状态距离“满负荷、快节奏、高效率、工作日日、月月、月月清”的工作理念仍然存在有很大偏差, 各分厂、车间、部门的执行力不够, 这是当前管理工作中面临的一个很严重的问题。

3、部分管理干部自我加压的主动性不够, 工作职责履行和工作质量控制某些环节存在严重不足,

接着, 总经理重点对2023年的工作进行了部署和安排。

一、基础管理工作

1、按照“巩固、拓展、完善、提升”的管理要求持续推进各项基础管理工作, 做好全年四项基础管理活动的落实和分解工作, 这是我们企业基础管理的根本。

2、继续做好制度流程体系建设和完善工作, 完善公司重大制度和工作内容, 严格执行中夜班总值班制度, 继续完善值班内容, 进一步扩展中夜班值班巡检内容, 确保生产、设备24小时安全、高效运行, 并对值班人员组织培训, 提高巡视的有效性和现场处理能力。

3、按照计划要求开展好生产、设备应急预案演练工作, 认真落实上级安全、环保、消防检查与台账。

4、成立接待工作组, 完善相关接待流程, 明确相关接待规格, 认真做好各类上级检查的接待工作。

5、严格主管以上人员出差、休请假考核制度, 主管以上人员出差、休请假除钉钉之外, 需电话或微信请示总经理。

二、生产、技术管理工作

1、全力确保全年安全、生产、环保无事故, 零处罚。

2、按照既定计划要求做好全年生产指标、生产成本控制、生产技术管理等工作。

3、稳定员工队伍, 完成以下生产指标任务:(略)。

4、新品开发作为新的一年重点工作来开展, 对价值和效益性要有考核, 新品要做到: 生产一批, 试验一批, 研发一批, 储备一批。

5、天然气项目加快推进, 并列出现时间表, 倒逼工作进度。

三、经营管理工作

科学、高效做好采购和销售“两头管理”工作

1、抓好重大原料采购节点分析、勤分析、细落实, 完成2023年下达的工作目标。

2、加强辅料管理和供应商群分布管理工作, 进一步降低成本。

3、能源管理成本主要是煤、生物质、电和天然气, 第一目标是控制好煤的采购节点, 完成2023年公司下达的能源目标任务。

4、充分发挥盛泽驻外办事机构的营销功能和作用, 民用丝与复合丝销售合并有利于新的一年销售工作的开展, 并加强对营销队伍年轻化、知识化人才培养。

5、强化新品研发工作, 2023年新品研发工作直接归属总经理管理, 争取出新品, 见成效。

6、加强切片销售管理工作, 争取切片销售效益最大化。

7、充分发挥团队精神, 并加强经营团队建设。

四、各职能部门工作

1、强化职能部门之间的沟通和联动工作, 横向之间各负其责, 提高沟通、联动效率和工作质量。

2、各职能部门围绕生产、销售两个中心做好服务工作, 创造良好的环境, 提供优质的保证。

3、各职能部门要具有强烈的责任意识和服务意识, 摒弃“工作8小时”的固化思维, 白天勤勉尽职努力工作, 晚上认真思考总结, 真正做到日日、周周、月月清, 实现满负荷、快节奏、高效率。

五、体系建设工作

1、干部队伍建设。要持续抓好现有队伍建设工作, 现在主



不断上涨, 导致华亚公司年初制定的目标没有完成。

董事长提出在座的各位, 要真正的把企业当成自己的, 股东代表要有高度的责任感, 为公司负责, 为股东负责。此外2022年取得的成绩: 人力成本下降; 分厂观念转变较快, 主人翁意识较强。

董事长对2023年提出几点目标和任务:

一、经营目标、制造成本目标、生产目标(具体数据略):

二、重点工作:

1、经营方面: 防止出现生产死库存产品;

2、项目方面: 抓紧现有项目的推进和实施;

3、加快文化建设: 通过持续的培训、文化影响提高干部、员工的综合素质和工作能力, 增强企业的凝聚力;

董事长发表指示后, 由华亚爱心基金会理事长储凤仙女士对2022年爱心善款使用情况作了说明, 并发出捐款倡议, 与会管理、技术人员纷纷表达了爱心。



会议最后, 董事长提出大家要有危机感, 团结拼搏, 要做好本职工作, 转变观念, 把2022年的不足之处, 赶紧整改, 新的目标任务加快落实执行, 到明年的今天争取实现分红目标。

最后董事长嘱咐特殊时期不可太劳累, 要有自我保护意识, 并预祝大家新年快乐!