

打造万里扬新能源产业标杆

——达阿果水电站工程建设纪实

本报讯 达阿果水电站位于四川省甘孜州雅江县境内,是霍曲河干流“一库三级”梯级开发方案中自上而下的最后一级电站,正常蓄水位 3245 米,最大(闸)坝高 22.5 米,总库容为 194.4 万立方米,装机容量 2×130 兆瓦,最大发电水头 650 米,多年平均发电量 9.260/10.272 亿千瓦时(单独/联合运行),具有日调节能力,综合经济指标优越。该项目计划总投资 22 亿元,是万里扬集团当前最大的水电站项目,对于新能源板块的发展具有里程碑意义,建成后将是新能源板块的标杆示范项目,如设计年发电时间按 4000 小时,有充足水量每小时可满发电量 26 万度,每度电价 0.308 元,每年发电收入可达 2.8 亿元左右。

达阿果水电站于 2015 年 8 月正式动工,预计将于今年 12 月 28 日完成首台机组发电。为了能够顺利实现目标,自项目启动以来,达阿果水电站项目全体员工一直争分夺秒,全力以赴,想方设法克服重重困难,积极加快各项工程进度。2017 年作为达阿果水电站工程的收尾关键年,员工们更是不敢掉以轻心,继续保质保量有序推进各项工程,一幅热火朝天搞建设的画卷正徐徐展开……

抢抓工程进度 项目进展顺利

三思方起步,百折不回头。达阿果水电站的建设者们凭借着敢想、敢闯、敢拼、敢干的精神,努力在霍曲河干流创造了一次次崭新的水电工程建设记录。为了加快达阿果水电站建设进度,万汇通能源有限公司总经理陈水平组织相关部门召开专题会议,采用倒排工期制定进度计划,并具体落实到每周的施工目标;坚持“工期科学合理、计划适度超前、施工统筹协调、进度均衡控制”的原则,做到安全、质量、进度、造价控制目标的有机统一,与参建各方共同想办法,采取积极有效的措施加快了工程进度;为鼓励承包商合理适当的增加人、财、物等资源投入,进一步加快施工进度,在工程建设的不同阶段,根据总体进度计划确定后续阶段目标,与施工单位协商签订阶段目标协议,对完成阶段目标的单位进行奖励;有效和动态地控制工程进度,每季度、每月、每周根据工程计划,对计划执行情况进行动态跟踪,若出现偏差立即进行调整,并将调整后的计划下达给监理部和施工单位,同时修改下一阶段施工计划,提出相应赶工措施计划,确保施工计划和关



大坝效果图



砂石料场



进水回隧洞衬砌施工

键目标的实现。

目前,达阿果水电站的关键工程——厂区枢纽地下主厂房工程、首部枢纽左岸防渗墙工程、引水隧洞二标段 4 号支洞下游洞挖工程等标段正加紧建设施工。其中厂区枢纽地下主厂房工程,有 30 多名工人在春节期间依旧坚守在工地进行厂房开挖和支护施工,而大年初四工人便全部准时回来复工,一个都未缺席。据统计,春节期间主厂房开挖至第七层工作面,完成主厂房岩石爆破开挖量 8700 立方米和临时锚喷支护面积 1160 平方米,比原计划全面完成主厂房开挖任务提前了半个月时间;正月初二,全部完成左岸防渗墙成孔和混凝土浇筑的施工任务,其中完成防渗墙墙体 870 平方米,浇筑混凝土 700 余立方米,为节后左岸坝体施工提前了半个月时间。引水隧洞全长 12699 米,去年已经完成了 12599 米,为尽快贯通引水隧洞 4 号支洞下游的最后 100 米,春节期间组织安排了 20 名工人连续施工作业,截至 2 月 23 日凌晨 4 时,引水隧洞已经顺利全部贯通;截至 2 月 28 日,主厂房完成了最后的开挖工作即完成了 1 号、2 号机离开挖任务;至此,达阿果所有

洞室开挖任务全部完成,下一步将全面开展引水隧洞永久支护和厂房内部建筑物施工和机电安装工作。

狠抓质量管理 强化服务监督

在达阿果水电站建设过程中,公司始终贯彻“质量责任终身制”方针,强调“事前管理、事中管理、事后管理”;为了全面实现质量目标,在工程开工前成立了质量管理组织机构,全面负责和领导达阿果水电站的质量管理工作,并制定了《达阿果水电站工程质量管理考核办法》;设定质量目标为分部工程合格率达 100%、优良率达 80%以上;工程质量按照国家《建设工程质量管理条例》、《电力建设工程质量监督规定》、《水利水电工程施工质量评定规程》以及水电工程设计规范、施工规范、监理规范进行严格控制,旨在将达阿果水电站建设成为内在品质优良、外观效果精致的“优良工程”。

为了进一步加强对施工过程中的质量管理,保证达阿果水电站施工质量全过程处于受控状

态,公司委托具有水电行业试验资质的四川川江建设工程试验室组建了达阿果水电站工程现场中心试验室,全面负责工程所使用材料的检验、检测和混凝土配合比设计及检测工作,对进场的每批次原材料必须抽样检查,定期(每月不少于一次)向公司以书面形式(试验检测月报)汇报质量检查和试验工作情况,便于公司及时了解工程的施工质量状况,对存在的问题责令施工单位纠正整改,使之达到相关的规程、规范的要求。

公司各部门积极为参建单位做好服务工作,提前供图、供材料、供设备;遇到需要连续 24 小时施工的工序,监理部、工程部、计核部也全程在施工现场旁站、验收、计量,同时钢筋、水泥、砂石料也 24 小时供应到施工现场仓库和砼搅拌站料仓。施工过程中,各部门严格监督施工单位做到施工设施标准化、文明区域责任化、作业行为规范化、环境卫生常态化;施工单位进场时,必须编制环境保护预案,组织环保专家评审环保预案;施工过程中落实预案要求,严格在指定渣场弃渣,对弃渣场地进行覆土,播撒草籽恢复绿地,做好美化环境的各项工作。(下转 4 版)

金兴内饰牵手恩坦华

高端内饰件将成新利润增长点



黄仁兴(左)与 Patrick Stewart(右)签约

本报讯 2 月 16 日,浙江万里扬股份有限公司(以下简称“万里扬股份”)全资子公司金兴汽车内饰股份有限公司(以下简称“金兴内饰”)与恩坦华产品有限公司(以下简称“恩坦华”)签署了《合资意向书》,双方将共同出资成立合资公司,从事汽车内饰的研发、生产和销售。

恩坦华全球副总裁(分管内饰业务) Patrick Stewart、全球内饰业务工程总监

Mark Combs、全球内饰业务战略总监 Jack Kirby、中国区总经理郑欣、中国区财务总监段孝斌、中国区市场开发经理张金华,万里扬股份总裁顾勇亭、执行总裁(分管内饰业务)黄仁兴、财务总监胡春荣、战略发展中心主任钟翔等参加了签约仪式。

恩坦华是全球知名的汽车内饰件供应商,在汽车内饰件领域拥有强大的技术研发实力、市场开拓能力和品牌知名度。总部坐落于美国密歇根州特洛伊市,在 18 个国家拥有超过 10000 名员工,是全球领先的汽车零部件供应商,产品主要包括汽车闭锁系统、内饰系统、电机电子系统以及天窗系统,团队拥有强大的新材料开发、创新产品和先进工艺技术为客户提供服务。金兴内饰主要从

事汽车内饰件的研发、生产、销售,为华晨宝马、北京奔驰、北京现代、长安汽车、奇瑞汽车、汉腾汽车等国内外品牌汽车进行配套,形成了年产 300 万套内饰件的能力,在国内汽车内饰行业拥有较高的知名度。合资公司成立后,主要生产高端汽车内饰件产品,为中外合资汽车品牌公司提供配套,金兴内饰则继续以自主品牌汽车为目标客户。

此次金兴内饰与恩坦华合作,可以充分利用恩坦华的产品技术优势、市场资源优势和品牌优势,快速开拓中外合资汽车品牌市场,包括宝马汽车、奔驰汽车等高端客户,结合金兴内饰扎根于汽车内饰行业多年积累下来的客户关系和成本控制优势,有助于不断提升合资公司的市场规模和盈利能力,能够在高价值区域争取突破,抢占制高点,带来新的利润增长点。同时,合作还能金兴内饰的产品技术发展提供有力支持,进一步推动其快速发展;而恩坦华拥有丰富的汽车客户资源,包括众多国际知名汽车品牌,还可以与万里扬股份汽车变速器业务市场实现资源共享,更好地推动汽车变速器业务的发展。

(战略发展中心 蒋振杰)

本报讯 2 月早春的阳光暖意融融,乘变事业部芜湖基地也充满了“春天的气息”;节后以来,公司订单不断,产品供不应求,市场需求旺盛,上下“动”力十足,赶订单、抢市场、严管理,努力打好节后第一仗,为实现全年目标奠定了坚实基础。

订单:同比增长 200%

大年初四,新年的余温尚未散尽,芜湖基地就开始复工复产,迅速从“过年状态”切换到“工作状态”,各条生产线开足马力,员工们各司其职,以饱满的热情投入到各项工作中,全力冲刺芜湖基地收购工作完成以来的第一个春季开门红。

“开年以来,我们的订单量一直呈稳步上升趋势,2 月订单量达到了 15000 台,同比增长了 200%。尤其是 CVT 变速器热销产品,已经出现了供不应求的局面。”CVT 车间部长袁群星表示。订单就是冲锋的号角,市场就是攻坚的阵地。在订单节节攀升,连续月月高产的情况下,生产车间通过制定专项计划、合理运用资源、优化工艺参数、增加生产班次等方式,全力保障了生产订单任务的顺利完成。同时,为了更好的配合生产,保证订单及时上线装配,芜湖基地各单位也坚守阵地,做好生产各方面需要信息的收集处理,全力配合生产车间,制定详细的工作计划和安排,确认当天生产任务顺利完成。(下转 4 版)

乘变事业部芜湖基地打好节后第一仗

赶订单 抢市场 严管理

新闻速递

商变蒙沃基地:
再获高新技术企业认定

本报讯 近日,山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局联合下发通知,山东蒙沃变速器有限公司再次成功通过高新技术企业认定。

2016年是国家新版《高新技术企业认定管理办法》实施的第一年,新办法的突出特点是鼓励企业自主研发获得知识产权,关注企业主要产品内在技术含量,并强调知识产权与主要产品之间的关联性,通过评价企业的综合创新能力来认定高新技术企业。这意味着高新技术企业认定的关键是看企业有没有实实在在的自主研发活动,是否具备持续自主创新的能力,这无形中增加了认定的难度。蒙沃领导非常重视,成立了专项项目小组,经过各个部门共同努力,顺利通过了“含金量更甚以往”的高新技术企业认定。

(商变蒙沃基地 张少运)

万融租赁:
再获“纳税大户”荣誉称号

本报讯 2月6日,金华市金义都市新区管委会召开干部大会,浙江万融融资租赁有限公司作为2016年度新区税收超1000万元企业受到表彰,获得“纳税大户”荣誉称号,这也是公司连续第三年获此殊荣。

自2013年公司成立以来,面对持续低迷的宏观经济形势和白热化竞争的融资租赁业态,公司在集团董事会的正确领导和决策下,按公司战略规划要求,扎实推进各项工作,始终坚持“服务中小企业”的市场定位,立足浙江,面向全国,以规范发展、稳健经营为原则,强化风险管控,努力探索特色化、差异化发展道路。三年来,公司累计实现利税1.6亿元,上缴税费4700余万元。

(万融租赁综合管理部 尤智)

乘变事业部:
5MT变速器10000台下线仪式隆重举行

本报讯 2月18日,乘变事业部宁波基地5MT变速器10000台下线仪式隆重举行,宁波基地总经理马强揭幕并致辞。

宁波基地自2015年7月成立以来,从仅有吉利汽车一个配套主机厂,到现在开发配套了北汽威旺、重庆小康、众泰汽车等多家主机厂,标志着发展再上了一个新台阶。马强在下线仪式上表示,5MT变速器第10000台下线,为乘变事业部进一步扩大生产规模,增强核心竞争力和可持续发展提供了良好的机遇,乘变事业部将始终以打造世界一流的汽车零部件供应商为战略目标继续努力。

(乘变宁波基地综合管理部 龚维云)

欧润尼:
节后抓工作落实促“收心”

本报讯 节后上班伊始,唐山欧润尼农业科技有限公司便迎来了开门红,接到了4500吨土豆肥和500吨甜菜肥的订单。公司总经理朱长保第一时间召集了相关负责人就节后生产工作进行落实,促使员工们尽快收心,以崭新的精神面貌投入工作。

销售中心就订单的真实性、合理性、可操作性,进行审核并努力完成客户定金的回笼,同时继续拓宽销售市场,寻找与农民之间的最佳切入点;管理中心对资金进行合理分配,并通过比对和筛选更为优质的搬运、物流单位,更好满足现阶段生产旺季的需要;技术中心运用国内先进的各类检测设备,针对新进产品进行抽检和化验,积极配合客户对欧润尼产品的售后服务做好技术跟进,保障客户使用公司产品时的准确性和安全性;生产中心全力以赴保生产,将合格原材料按时按量投放至生产线,加班加点保证每日产能指标的顺利完成。

(欧润尼管理中心 肖典)

商变金华基地:
小小反光条为出行保驾护航

本报讯 近日,商变事业部金华基地为员工1000多辆电动车贴上了“反光条”,为员工更好地出行保驾护航。

考虑到骑电动车员工较多,而电动车体积小,自身识别标志不明显,当在照明条件不好的道路上横穿或靠边行驶时,很难被过往车辆发现,容易引发交通事故。为此,商变事业部金华基地特别开展合理化建议活动,广泛征集员工意见,综合测试后最终采纳了张贴反光条的建议。经试验,当80米之外的机动车车灯打过来时,反光条能发出明显的亮光,使过往车辆做出提前减速避让的处理。目前,1000余张反光条已经发放张贴到位,让员工出行安全再添一份保障。

(商变金华基地安环能源办 毛创)

打造万里扬新能源产业标杆

——达阿果水电站工程建设纪实

(上接头版)

狠抓安全工作 有效控制成本

加强安全制度建设,公司从施工单位一进场就督促其建立各项安全生产工作制度,以实现安全生产监督管理工作的科学化和规范化;帮助施工单位完善安全生产监督管理制度、目标管理工作制度、培训考核工作制度。加强安全生产宣传教育,开展施工单位安全管理人员、特种作业人员、民工的安全知识宣传、培训、教育,施工现场张贴安全宣传材料供员工学习。开展安全监督检查工作,加强对施工单位的安全生产管理机构、安全管理人员配备、劳动条件、职工上岗培训教育检查和现场安全隐患治理。

工程建设过程中,开挖引水隧洞和地下厂房往往易发生地质塌方和岩爆伤人事故,监理人员和工程部人员天天盯在隧洞开挖

工作面,督促做好临时支护和打岩爆释放孔;检查施工用电措施,特别重视涌水隧洞配线路是否安装了漏电保护装置。加强炸材管理工作,工地地处藏区,炸材管理风险极大,炸材的供应、运输和发放均委托专业民爆公司,杜绝了炸材事故发生。做好交通事故预防,督促施工单位加强施工区域内道路维护,严禁超速超载行驶。防止森林火灾发生,针对高原气候干燥易发生火灾险情的特点,加强防火宣传和检查,要求施工单位制订森林防火预案,成立打火队,杜绝施工人员野外用火及乱扔烟头的不良行为。在达阿果水电站工程建设过程中,公司已经创造工程连续安全施工570天的纪录,截至2月28日未发生过一起安全事故。

有效开展成本控制,由集团总裁吴月华亲自担任评标组长,主管施工和设备采购的招标工作,每个标段均要求五个以上投标单位,优中选优,在满足质量进度的前提下做

到成本最优;公司选派了具有多年设计施工监理工作经验的员工,常驻工地负责合同签订、计量结算及材料管理工作;工程量由监理、工程部、计核部三方现场核对,有效防止了超计工程量;严格把控工程变更,对确实在合同外的项目,按成本加酬金的方式进行现场计量核算,防止了人为扩大成本;对施工单位故意超过合同规定重复计量、分拆计量的情况坚决杜绝;对甲供钢材、水泥供应运输实行月度投标制度,使得甲供材料供应价格最低;实行每月核销甲供材料制度,有效防止了盗卖材料情况发生。

达阿果水电站凝聚了建设者们的智慧和力量,项目全体员工正以顽强拼搏的斗志,百折不挠的勇气,攻坚克难的信心,倾全力打造这颗在霍曲河干流上冉冉升起的“明珠”,使其发出更加绚烂夺目的光芒,让我们拭目以待!

(万汇通能源公司 刘敏)

赶订单 抢市场 严管理

乘变事业部芜湖基地打好节后第一仗

(上接头版)

市场:短短半年增6家

产销两旺的同时,芜湖基地的新市场开



拓也传来了好消息。“除了供货给奇瑞,短短半年时间,我们的5MT、6MT、CVT等产品还与6家主机厂开展了合作,大部分已经进入整车布置、数据冻结等阶段,其中有两家即将实现批量生产。”营销公司总经理尹晓春表示。

万里扬乘用车自动变速器具有驾驶操纵简单轻便、提高整车性能、节约燃油、减少污染等多种优点,凭借着技术领先、性能稳定、质量可靠、性价比高、服务周到等优势,在激烈的市场竞争中获得了客户的青睐,客户毫不犹豫将万里扬变速器产品搭载到公司的战略转型车型上。正所谓开局决定全局,起跑影响全程。随着新市场的顺利开拓,产品需求不断上量,也为今年完成21万台CVT生产目标奠定了坚实基础。

管理:严管真抓出实效

打好节后第一仗,除了要有全力以赴的干劲,更需要坚强的领导和严格的管理。节后以来,芜湖基地以科学的管控模式为前提,以质量管理体系为平台,以明晰职责、理顺流程为基础,以标准化管理为载体,以信

息化管理为手段,以严格绩效管理为保障,通过战略审视,确定方针目标,最大限度地发挥股份公司与乘变事业部的资源共享和协同效应。

按照确定的管控模式,对核心业务流程进行梳理优化。流程梳理过程中,进一步明确生产、营销与技术之间的横向业务接口,理顺职能部门的纵向接口,优化业务路径,明确责任主体和时间节点,核心业务流程接口衔接顺畅,通过“规范—优化—重组”三部曲对流程进行梳理。流程优化阶段采用“三个导向”即“流程问题导向、绩效导向、战略导向”,使各业务流程系统的效率和效果得到提升。

同时,按照“职责明确、流程优化、高效顺畅”的目标要求,依据业务流程梳理和优化的成果,对职能部门的工作职责进行重新梳理和调整,优化组织机构,基本实现职能的明晰合理,与股份公司职能的高度统一,实现了侧重“职能管理”向注重“流程管理”的转变,为管理的高效顺畅提供了职能保障,以不断增强工作的执行力、管理的穿透力、队伍的凝聚力。

(乘变芜湖基地企业管理部 孙惠忠)

全力以赴实现年度各项经营目标

2017年商变事业部金华本部干部大会圆满召开

本报讯 2月28日,2017年商变事业部金华本部首次干部大会在办公楼一楼商学院召开。商变事业部金华本部50余名部长助理/高级经理以上管理干部参加了会议,本次会议由商变事业部管理副总监章建辉主持。

会上,章建辉结合股份公司下达的商变事业部财务核算制目标,详细解读了商变事业部2017年度经营实施目标的制定原则,并逐一从2017年商变事业部经营实施目标、各单位经营实施目标、公司级重点工作及项目等方面宣讲了《2017年商变事业部经营大纲》。随后,为进一步明确各经营单位和分管领导目标和责任,股份公司执行总裁、商变事业部总经理王维传与各经营单位和分管领导分别签订了2017年经营目标责任书。最后,王维传发表了重要讲话,他表示签约是仪式,更是责任的交接,要求各签约单位和领导对照责任书中经营管理责任目标认真解读、层层分解,做到人人有目标,人人有压力,人人有责任;希望通过此次大会更好地让全体管理干部充分认识到2017年经营任务的艰巨性,提升自身管理水平,满足市场需求,同时在工作中牢记安全与质量;并要求全体管理干部通过树目标、带队伍、



做表率,以崭新的面貌开拓各项工作新局面。通过大家的共同努力,全力以赴去完成2017年商变事业部金华本部的经营目标,推动各项工作再上新台阶,业绩再创新高!

此次干部大会是商变事业部在发展关

键时期召开的一次总结经验、认清形势、明确目标、理清责任、规划部署的会议。会议对进一步统一管理干部思想认识,凝聚力量,坚定发展信心,实现战略目标具有重要意义。

(商变企业管理部 杨晖)

万里扬 20 周年劳模和工匠系列报道(一)

编者按:20年,万里扬人用执着的坚守,无悔的付出,让企业从小到大,完成了从超越卓越的攀升。平凡的岗位蕴藏着伟大,他们尽管工作岗位不同,但都以无私奉献的精神扎实工作,创造了不平凡的业绩。让我们来一睹万里扬第二届劳动模范和首届最美工匠、首届工匠提名获奖者们的风采。



沈枝玲：奉献不言苦 一直在路上

1998年进入万里扬以来,沈枝玲一直从事原材料装备、制造等物资采购和产品定额核算工作,目前担任采购管理中心高级经理一职。

工作中,沈枝玲一直勤勤恳恳、兢兢业业、脚踏实地、尽心尽责。她及时了解市场动向,协助供应商抓好质量管理,摸透供应商真实销售心理,综合考虑各种因素,多方比价和比质,尽最大努力为公司采购到质优价廉的物资。同时,她认真填写各种备案记录,自学并咨询公司法律顾问,与客户签订购销合同,力争万无一失,将公司风险降至最低。

近年来,万里扬先后收购了多家公司,为了稳定供方正常供货,采购管理中心员工出差也成了家常便饭。沈枝玲常常在收购公司一呆就是几个月,不仅要快速熟悉之前从未接触过的采购领域,同时还要适应生活环境带来的巨大变化,压力不可谓不大,但再苦再累她也从不抱怨,总是尽自己最大努力去完成工作任务,为公司收购工作实现平稳过渡贡献了一份力量。

去年,采购管理中心随总部从金华搬迁到杭州,沈枝玲从大局出发,毫不犹豫服从了公司安排,前往杭州工作。她的小儿子刚上小学二年级,正是需要照顾的年龄,她到杭州后对家庭便无法兼顾,忙起来更是常常连着好几个周末都无法回金华和家人团聚。沈枝玲本身有高血压病史,有一段时间因为工作太累,血压升高到220,医生要她立即住院治疗,考虑到手上有许多工作,她花了一周时间处理掉紧急事务,与同事们做好交接工作,还去安徽出了一趟差,才回到金华住院。住院期间,还偷偷从医院跑出来约了供应商在金华的办公室谈商务。住院三天,病情稍有稳定,她不顾医生的强烈反对,让丈夫给自己办理出院手续,回杭州继续到岗位上工作。

沈枝玲说,万里扬风雨兼程二十年,很荣幸自己是亲历者,也是见证者,没有万里扬,便没有今天的自己。不因虚度年华而悔恨,也不因碌碌无为而羞愧,工作奉献无止境,她一直努力在路上。
(采购管理中心 侯建宇)



杨小志：思想上坚定自觉 行为上积极主动

2006年大学毕业后,杨小志的第一份工作便与万里扬结缘。十年光阴荏苒,他从一名普通的大学生,先后经历了技术、工艺、管理、销售等多个岗位的洗礼,迅速成长为了商变事业部的中层干部,在万里扬这个大舞台上闯出了属于自己的一片天地。

工作中,杨小志是一个思想上坚定自觉,行为上积极主动的人。参加工作之初,他主动请缨深入基层,详细了解产品工艺流程,熟悉各类产品结构,积极与领导和同事交流互动,亲自动手参与各项工作并提出自己的见解,期间在公司试验中心协助参与新产品试验,也是常常主动加班至深夜。

之后,在筹建物流部及齿轮三分厂时,杨小志系统参与策划完善了公司仓储物流管理体系的建立,规范了仓储管理,增加了安全性;对公司的第三方物流仓库及外协锻件租车的货架及工位器具重新设计与更新,改进了仓库布局及物流路线,使仓储物流更加的高效顺畅;探索实行了公司初始的配送上线模式,首次提出内部平板物流车的应用;参与策划实施了“精益生产线”改造项目,实现了齿轮三分厂的全部拉线式生产,并进行了工时改革;组织开展技能比武,测算实际节拍,大大降低了生产工时性成本,搭建了外销蒙沃的生产供应渠道与产能。

任职制造部后,专注于公司生产制造管理的改善,策划建立了生产工序的排产及预警模型,推行均衡化生产与锁定6+1生产拉动模式,形成了一整套生产调度模型,推动了公司销售计划准确率、准时下线率大幅提升,提高了交付满足率和及时率,减少了超额运费产生,助力了人均劳动生产率的提升,处理好了波动极大的月度生产总量安排。

正所谓主动赢得发展,杨小志在工作中一直乐观自信、奋发进取、主动把握、勇于创新,尤其在面对困难时,不逃避退让,而是积极投入、大胆面对,敢于担当,以目标为导向。由于工作中的出色表现,他也获得了白龙桥镇优秀共产党员、婺城区优秀企业科技人才等多项荣誉称号。
(商变金华基地制造部 王恒彬)



赵秋霞：与自己较劲 要做就做最好

自2002年加入商变事业部蒙沃基地,从一名普通科员、科长、部长到总经理助理,赵秋霞脚踏实地,一步一个脚印认真对待自己的工作,用自己的实干创造了实实在在的业绩,用自己的行动为万里扬发展贡献了一份力量。

道虽远,不行不至;事虽小,不为不成。工作中,赵秋霞外练技能、内修意志,始终以身作则,做好、做细、做精与自己工作相关的每一件小事。她自觉遵守财务纪律,不徇私情,带领财务部工作实现了制度化、规范化和办公自动化;处理每一笔业务,她总是看了又看、审了又审,严格按财务制度的有关规定处理帐务;遇到财务手续不全或与财务制度规定相违背的违规票据坚决不准入帐;遇到单据、票据与实际发生不符或无票据现象,她不怕得罪人坚决打回重新开票,如果发现日常业务往来中对公司工作不利的问题,她会及时如实地向上级反映并提出自己的处理建议。

在领导与同事的眼中,她是一个追求完美的人,不管做任何事,仿佛都与自己较着一股劲,要做就努力做到最好。2008年,公司股权结构调整后,设立了成本价格科,赵秋霞带领财务部建立了价格核算和控制体系,实现了产品定价、成本核算的可追溯和可控制;2009年和2010年,她带领财务部实现了采购降成本952万元;2013年以来,公司组织精益改善活动,她结合公司实际,先后完善公司预算费用管控流程与制度,细化补缺ERP功能,制定费用管控信息化方案,在创新管理工具和机制的同时,带领财务部深入开展精益推进建设,经综合评比多次获得后勤部门精益改善管理第一名的佳绩。而赵秋霞本人也获得了平阳县三八红旗手、平阳县优秀青年岗位能手等多项荣誉称号。

从去年开始,公司进行组织结构调整优化,仓储科、软件信息化建设也融入了财务部管理,赵秋霞肩上的担子更重了、责任更大了,她说这是公司给予的信任,会继续义无反顾、勇往直前,带领团队为万里扬的发展献计出力,贡献绵薄之力。
(商变蒙沃基地 丰凯)



潘路：质量把关人 问题不过夜

自2003年加入乘变事业部,潘路的工作便始终与质量打交道,目前在宁波基地质量部质量改进岗工作。工作中,潘路给人最深的印象是对待质量问题零容忍,解决问题不过夜的执着和拼劲。

无论旺季与否,潘路总是一如既往地做好质量把关工作,保证合格的产品及时上线。去年年底,公司月产量一度达到4万台,作为一名质量工程师,他每天至少在生产线上工作12个小时,对于质量工作却始终毫不松懈,保持一丝不苟、精益求精,认真负责的精神状态,敢于叫真碰硬的工作态度,与一线员工共同坚守在岗位,在第一时间发现和解决问题,努力做到问题不过夜。

工作中,潘路勤于学习、善于思考、勇于实践。他曾创新编制了故障履历卡,让员工能够更加深入地认清质量问题;制作了现场自检互检视频,有效扼制了错漏装问题的发生;制定了质量奖惩管理办法,进一步提高了员工参与质量改善的积极性;原创编写了符合公司实际的质量培训教材,融入了很多自身对质量的独到见解,为员工传输质量理念与解决质量问题的方法。去年,公司生产线出现了2挡减1挡打齿批量问题,他带领团队快速展开质量调查,通过实物解析、零部件检测、尺寸链校核,推测出了问题产生环节,并准确锁定了故障原因,排查库存零部件及总成数量,与技术部、SQE及采购部最终出台了解决方案。从故障发生到问题解决,前后只用了3天时间,防止了批量质量问题流入市场。

近三年来,潘路先后参与完成公司质量改善项目8个,提出合理化建议50余条,为公司创造了可观的经济效益。因在质量工作上的突出表现,更是多次被公司评为先进个人、质量标兵等荣誉称号。“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”。在潘路看来,自己在质量这条路上才刚刚起步,往后的日子里,他将继续一往无前,用归零的心态干出新的业绩,为万里扬的质量工作贡献力量。
(乘变北仑基地质量部 乐悠悠)



牟标：『二十四字』躬身践于行

从内饰事业部的一名普通基层工人到内饰事业部研究院芜湖分院副院长,牟标的成长可谓是一步一个脚印。现在的他已经是公司名副其实的内饰件设计专家,先后主导设计了关于方向盘、门板、仪表板等数十个重要项目。

工作中,牟标始终将“以身作则,从我做起,努力上进、不断创新、公平公正、公私分明”这二十四个字牢记心中并真正践之于行,为公司发展作出了贡献。如2013年8月—2015年4月,由他全程参与设计工程开发的华晨中华V3仪表板产品,在量产做到了产品零问题点,实现了客户满意度100%,两年内取得了销量20万件的好成绩。2016年下半年,牟标几乎没有一天休假,全部时间都用在景德镇工厂的汉腾B15、昌河F2A和江铃N330三个项目上,为投产阶段的技术支持、产品质量的提升、客户提出产品问题点的解决做出了卓有成效的贡献。

牟标认为,良好的习惯会在潜移默化中影响着工作和生活,会在无形中把自己塑造成为一个优秀的人,所以他一直坚持把优秀当成一种习惯。他不仅对自己高要求,对下属的工作要求也颇为严格。尽管如此,但大家在私下里仍喜欢亲切地称他为“标哥”,因为他会积极主动维护下属的利益,在生活上更是对下属关怀备至。他的下属很多都不是本地员工,他就主动承担起“大家长”的职责,业余时间经常组织大家培训、竞赛、聚会,既让整个团队提升了凝聚力和业务水平,又体会到了公司大家庭的温暖。
(内饰运行管理部 许恒)

(以上五位员工为万里扬“第二届劳动模范”获得者)

车马邮件 信之记忆

书信往来之间因延迟所造成的时间差,大抵只有天然酵母的发菌时间之微妙差可比拟。一旦交流变得太有效率,不再需要翘首引颈、两两相望,某些情谊也将因迅速贬值而不被察觉。

——《查令十字街 84 号》

周末闲来无事,便打电话给友人,聊着许多不着边际的话,末了便与她说我们来写信吧。没料想却遭她嫌弃:写信?你是活在古代吗!电话视讯这么方便,我才没那么多功夫写信呢。于是便草草挂了电话。我撇嘴,不以为然,又把《查令十字街 84 号》抽出来翻看。

不知道该如何介绍这本书,因为它无非是将弗兰克·德尔的抱歉和致谢以及海莲·汉芙的求购邮寄书本,琐碎的牢骚和玩笑等互通的信整理成册的一本书。德尔和汉芙分别居住在英国和美国,因缘巧合下开始通信,隔着大西洋通信二十余年,直至德尔去世都未曾见上一面。德尔守着书店为汉芙找寻信上提到的书籍邮寄给她,英国战后物资紧缺,那时汉芙虽穷困潦倒,却依旧为德尔以及他的员工寄去生活必需品。平淡、普通却也啰嗦,没有什么夺人眼球的故事

情节,却莫名的吸引人。

突然想起电话机还未盛行的时候,家中时常会购置一些邮票和信封,母亲会写下几张纸的书信,然后仔细将其三折塞入信封,糊好封口,再贴上邮票,整齐齐写上邮政编码、收信人姓名、住址和寄信人的信息。那时邮差还是骑着自行车,后座各挂两个装满信件和报纸的邮包,进村后打铃提醒家家户户收取信件。寄出之后约十天基本就会有回信了,母亲小心撕开封口,一点点取出信笺,摊开后仔细阅读,脸上漾满了笑容。

待到小灵通流行起来的时候,写信慢慢褪去原有的热度,家里便未购置过邮票和信封。那会儿就读高中,经常与初中的好友写信,为了邮票和信封每周至少去一次静僻的小书店。将信封塞到邮筒中,然后满怀期待等着好友的回信,期间

会猜想好友看到我的信会作何反应,什么时候能收到信抑或是好友最近发生了哪些好玩的事情等。收到回信总是喜悦的,那种经过时间积淀雀跃的心情不是一通电话就知道消息所能比拟的。

手机电脑渐渐取代了信笺,精致静谧的小书店隐去了踪迹,在这个电话、视讯、电邮盛行的时代,在这个讲究时间和效率的时代,书信显得如此格格不入,而静下心来写信又仿佛是一件很奢侈的事情。时代日趋进步,交流越来越有效率,朋友间的沟通虽频繁,却总觉得少了书信往来时的那份诚挚。

古时的鸿雁传书、鱼传尺素,只在文人墨客留下的作品中体会那种等待与焦急杂糅在一起的情感,而骑着自行车的邮差所带来盼望信件的心情似是也只是停留在记忆中了。

(商变金华基地农装传动事业部 李杭铭)

独行

幸福右边,荒芜人烟。

这是海子的一句话。不同于他的春暖花开,这种落寞注定了他悲惨的命运。也不知何时竟也迷上了这种伤感的情调。

坐在去上班的公交车上,阳光从车窗里透过来,孤鸟一飞而过。二月的清晨,还结着霜。窗外树的、车的、小山的、路人的碎影,明晃晃地有些亮眼,不止一次为这发呆,或许仅仅为了打发无聊的时光吧。早已过了立春的时候,景致还如初秋一样,光束打在我的脸上,我突然回过神,耳机里放着邓丽君的一首老歌:任时光匆匆流去,我只记得你,心甘情愿感染你的气息,人生几何能够找到知己,失去生命的力量也不可惜。慢慢的,我也习惯了一个人坐在靠窗的位子上,乘客们唠家常的方言,汽车发动机的响声,摩擦而过的风声,耳里的音乐声,也成了我上班路上最好的陪伴。独行也成了我的常态。

回想起以前总是一个人拖着一个行李箱,从家里到火车站,从火车站到另一个火车站,再从火车站到学校,我也乐此不疲享受着这样的状态,这也理所当然成为了我生活的一部分。

有人说,孤单只是情绪泛滥。毕竟人是群居动物,我们总会不甘寂寞。生活总需要一点刺激和改变。也曾在午夜,三两好友行走在江边的绿道上,谈谈一些理想,说说一些美梦;也曾一起相约同一个城市,吃喝玩乐;也曾喝着酒,吃着肉,还讲着故事……最终,我们还是像野花般从某人的记忆中褪去,并且越走越远。

利群香烟之前有一段非常经典的广告词——人生就像一场旅行,不必在乎目的地,在乎的,是沿途的风景以及看风景的心情,让心灵去旅行。我们好像很难改变自己的禀性,改变一种不安分的状态,会从一座城市转移到另一座城市,就像候鸟迁徙一样,要去很远的地方,适应气候的变迁。于是,在一次又一次的磨合中,我们学会了精心打算,学会了化险为夷,独行的路上,我们越变越强大。慢慢地,我们也会喜欢上一个人的生活。

二月的风在早晨有些清冷,裹着有点厚的棉衣。晴朗的天气可以一眼就望见白云。梦想中的春季应该有花,有海,明媚的阳光和心情以及一些可爱的人们。慢慢地,这个时候,陆续有人从厂区走出来,他们笑着,交谈着,我想他们和我都是幸福的。

不管踽踽独行,还是三两成群,我们终究在自己的人生路上。(商变财务部 章强)

你的坚持 终将美好

屋檐上的水滴微不足道,但它却能穿透石块,这看似不可思议的事情正是由于坚持而变成了现实。想要获得成功,靠的也正是这种滴水穿石的精神。也许你认为自己的力量很小,但只要有了这种锲而不舍的毅力,便没有征服不了的高山,也许你认为自己不够聪明,但只要有了坚韧不拔的毅力,便没有逾越不了的障碍。也许在通往成功的道路中布满荆棘,但是通过自己的努力,终将会到达终点,看到雨后的彩虹。

洛伦丝·查德威克因成为第一个成功横渡英吉利海峡的女性而闻名于世。两年后,她从卡德林那岛出发游向加利福尼亚海滩,想再创一项前无古人的纪录。那天,海面浓雾弥漫,海水冰冷刺骨。在游了漫长的16个小时之后,她的嘴唇已冻得发紫,全身筋疲力尽而且一阵阵战栗。她抬头眺望远方,只见眼前雾霭茫茫,仿佛陆地离她还十分遥远。“现在还看不到海岸,看来这次无法游完全程了。”她这样想着,身体立刻就瘫软下来,甚至连再划一下水的力气都没有了。

“把我拖上去吧!”她对陪着她的小艇上的人说。

“咬咬牙,再坚持一下。只剩下英里远了。”艇上的人鼓励她。

“别骗我。如果只剩下英里,我就应该能看到海岸了。把我拖上去,快,把我拖上去!”

于是,浑身瑟瑟发抖的查德威克被拖上

了小艇。小艇开足马力向前驶去。就在她裹紧毛毯喝了一杯热汤的工夫,褐色的海岸线就从浓雾中显现出来,她隐隐约约看到海滩上等待欢呼她的人群。到此时她才知道,艇上的人并没有骗她,她距成功确实只有一英里!她仰天长叹,懊悔自己没能咬咬牙再坚持一下。

另一位也是我们熟知的人物——海伦·凯勒。她双目失明、两耳失聪,却努力从一个让人同情默默无闻的小女孩,变成让全世界尊敬的女强人。如果生活真的不公平,那么生活对她的不公平可谓到了极致。她完全可以放弃梦想躲在阴暗的角落里放声痛哭,没有人会责怪她,她也完全可以躺在床上像一个植物人一样由人服侍。可是这一切,她都没有做,她只是吃力地在老师的帮助下学习盲语,触摸着事物,仅仅凭着她永不言弃的信念和坚持不懈的意志,她把理想的天空涂上了人生最亮的色彩。

正因为她的这份坚持,让她的人生即使在如此艰难的处境下,仍然盛开了最灿烂的花朵。人的一生一定要有一次坚持,无论是为了一个人,一段情,一个旅途或一个梦想。在过程中也许会遇到很多困难和挫折,也许会失败很多次,但是我们要相信人生没有低谷,失败是生命意味深长的礼物。所以千万别在难过的时候放弃努力,止步不前。只要坚持,终将美好!

(商变产品应用工程部 吴思恩)

《报春》

乘变芜湖基地企业管理部 孙惠惠 摄



金华城的记忆

我在金华等你, 带你俯瞰尖峰的山, 山的屹立, 仰望大盘尖的迥迤, 寻找十八溪的奇迹。

我在金华等你, 带你体会画舫的惬意, 水的秀丽, 畅游白沙溪的洋溢, 轻抚湖海塘的涟漪。

我在金华等你, 带你行走婺州的古道, 城的轨迹, 穿梭古子城的弄里, 聆听婺剧院的老戏。

我在金华等你, 带你咀嚼酥饼的清脆, 煲的香气, 舌尖佛手蜜的甜蜜, 品尝秘火方的美味。

我在金华等你, 带你品味杨梅的酸甜, 果的滋味, 收获江两岸的葡萄, 采摘源东山的桃李。

我在金华等你, 带你浸泡温泉的舒心, 游的欢喜, 探秘诸葛村的神奇, 目睹影视城的阔气。

我在金华等你, 带你挑选炫目的水晶, 物的珍稀, 触摸五金城的铜锡, 惊叹红木雕的精细。

我在金华等你, 带你骑行绿道的密集, 行的便利, 来去水陆空的通济, 体验快公交的便宜。

金华欢迎你, 那些美丽的地方让你流连忘返。(商变金华基地制造部 王恒彬)

请珍惜批评你的人

如今社会人人都爱听肯定表扬的话,真心待你的人才不会批评你,愿意操心劳力教你,帮你进步的人才不会批评你。当你拒绝的时候,一次、两次、三次以后,就没人会批评你了。这就是为什么在最终碰壁的时候,很多人问道:“为什么没人早些告诉我?”

面对批评,我们应该高兴才对,但为什么有人一遇批评就有抵触情绪呢?我想不外乎以下两点:一是感觉自己做得完全正确。其实完人是没有的,即便是一件小事,你做得也比较完美,但总不可能是最完美的。二是怕面子过不去。有人受到批评是丢人的事情,是伤自尊的事;我觉得这是一个误区,其实接受不接受别人的批评,和自己的自尊没有一点关系;如果真的要强,那就接收来自多方的声音,既可以了解分析事情的另一些角度,又能拓宽自己的知识面,还能增强自己的判断力。

如果不改正小错误,由小事酿成大错才是丢人的事。任何人都不会犯错误,不犯错误的人历来没有,有人给予你批评指正这是件好事情。对于那些批评和指责你的人,你的态度会是怎样的呢?愤怒?不屑?还是反驳?请不要这样做!因为能够指出你错误的人恰恰最应该感谢,因为他给你提供了一次可以改掉缺点、完善自我的宝贵机会。直面批评让你有机会承认自己的失败。一定要认真诚恳,也就是说,通过语言和热情来证明,你已经采取了你认为最好的办法,请不要为自己辩解。

其实,受到批评首先是一种被关爱的表现,说明自己还很有缘,出了问题有那么多人关心你。其次,可使自己少走弯路,较快地走出生活或工作上的阴影,轻松地走向正常的生活。再次,可视为一种待遇,受到的批评越多,自己的失误就会越少,进步就会越快,成长就会迅速。

接受批评意见的过程,实际上是人们思想交锋的过程,是世界观、人生观、价值观的转变过程,是从自我否定走向新的肯定的过程,是我们的思想在洗礼中得到升华的过程。在这个过程中,我们从错误中吸取教训,从批评中汲取营养,逐步走向成熟,走向成功。严是爱,松是害。批评是一种严,因此,批评本身也就是一种爱,而是一种高层次的爱。

批评和意见是一种“忠言逆耳”,真正要做到“拉下脸”去批评一个人,批评一件事,是对被批评者的信任和寄予期待,也彰显出批评者的胸怀坦荡、光明磊落和真诚待人的优秀品质,这样的人是我们人生中的良师益友。(内饰运行管理部 许恒)

时间 看得见

时光,如流沙逝于指尖,如流水匆匆溜走,一种看不见,摸不到,抓不住的感觉。也许,我们都需要一点仪式感,所以在每年的刚开始,都会做出各种各样的计划,想着这一年要实现愿望,要完成的目标。但是,往往计划不如变化快,年底的时候又在感慨,曾经的计划没有完成,过去的时光一去不回,而明年一定不再虚度!

2016年伊始,我也设立了一个计划。出于好奇,参加了一个朋友圈集赞的活动,励志这一年要看点赞二倍数的电影,读点赞二分之一倍数的书籍。于是这一年便有了一个小小的目标,也一直在为这个目标努力。假期与好友小聚看看电影,这美好的小时光让人觉得开心又温暖;而读书,给了我静下来的时间,可以慢慢的思考与体会。这一年里,我还回国蜜去看了一场期待已久的演唱会。年初的时候我们就在计划,而真正付诸行动时是满心的激动,同时这也是我们最美好的回忆。虽然这一年还有很多,我想要完成,却没有做到的事情,但是为之努力的过程是值得纪念的。

其实,完成目标不该是我们的最终目的,而是可以从中得到什么!我们读过的书,看过的电影,遇到的人,经历的事情,付出的努力,花费的时间,就会造就出我们现在的样子。付出的都会得到回报,你认真的样子,最美!

2017年已经翻开新的篇章,这一年你又会书写什么?完成什么?超越什么呢?无论你的计划是如何的,你要相信,付出的时间,都会看得见!(内饰财务部 杨晓妍)

■ 新能源板块

解读主题:砥砺前行勇奋进 谱写能源新华章

发言人:陈水平



展望2017年,万汇通能源有限公司上下将全面贯彻落实黄河清董事长和吴月华总裁在集团20周年庆祝大会上的讲话精神,以勇于担当的精神状态,积极发展绿色清洁能源,为实现碧水蓝天的中国梦尽一份万里扬的社会责任,紧紧围绕将新能源发展成为集团第二板块的宏伟目标,深化实施“三个一体化”战略,扎实推进三项重点工作,砥砺前行,开拓创新,努力谱写新能源板块发展新华章,全力助推万里扬再创新辉煌。

一、发展目标

2017年,通过努力实现装机26万千瓦的达阿果水电站按期发电;装机2.5万千瓦的万里扬厂房屋顶分布式光伏并网发电;组建四川和浙江万汇通电力配售有限公司。计划在10年内实现水电权益装机总量达到100万千瓦;实现太阳能分布式光伏发电装机总量达到5万千瓦;每年完成售电100亿度;建成2个配电供区;完成1个120万千瓦抽水蓄能电站建设,实现能源板块从发电到配电、售电、储能的全产业链目标。

二、发展方向

按照打造集团第二大板块的发展目标,着力实施“三个一体化”战略,切实提升万汇通在国内新能源领域的软实力、竞争力和影响力。

1、拉长产业链,实施“发电、配电、售电、储能”一体化战略。在现有水电站的基础上,精准把握当前国家有序向符合

条件的市场主体放开区域增量配电网投资业务的有利契机,抢抓机遇,力争启动配电网建设,成立售电公司以及建设抽水蓄能电站,实现发电、配电、售电、储能一体化,切实提升万汇通在国内新能源领域的软实力。

2、提升运营水平,实施“建设、运维、管理”一体化战略。通过进一步加强成本控制,优化技术力量,提升电站运维水平和提高人均效益,切实提升万汇通在国内新能源领域的竞争力。

3、打破常规思维,实施“跨区、跨网、购售”一体化战略。以四川为基,浙江为本,按照本省为主,富余电量外送的原则,重点打通四川富余电量向浙江的外送大通道,实现跨区、跨网、购售一体化,切实提升万汇通在国内新能源领域的影响力。

三、重点工作
2017年,万汇通上下将根据集团公司总体发展思路,结合自身实际,围绕全年既定目标,发扬开拓创新,只争朝夕,马不停蹄自奋蹄的干事激情,着力做好规模扩张、业务拓展和团队建设三大重点工作,全力为万里扬再创新辉煌增添活力,添动力。

1、坚定不移走规模扩张之路,提升万汇通经济总量。围绕水电权益装机总量100万千瓦目标,按照完成一批、收购一批、启动一批项目的总体思路,切实做大新能源板块规模,提升万汇通经济总量。

一是加快项目进度,按照原项目建设计划,倒排工期,充实力量,强化管理,确保质量,按期建成装机26万千瓦的达阿果水电站;扎实推进分布式光伏发电项目,力争年内完成2.5万千瓦里扬厂房分布式屋顶光伏发电项目。

二是加快水电收购兼并,整合资金,强化合作,在四川范围内收购优质水电开发资源和收购7000元/千瓦以下的水电站。同时做好已收购的江西、贵州、湖北等地小水电站的管理工作。

三是加快新上项目进程。力争在2017年完成雄美年调节和巴德季调节相关设计工作并上报核准;着手120万千瓦抽水蓄能水电站资源的争取及审批工作。

2、坚定不移走业务拓展之路,提升万汇通综合效益。近年来,国家下决心对电力体制进行大刀阔斧的改革,为新能源发展提供前所未有的良好契机,我们要抢抓国家放

开售配电网业务大好机遇,发挥万里扬和万汇通在资源、成本、渠道及技术等方面优势,在原有发电的基础上,拓展延伸配电网业务,提升万汇通综合效益。一是开展售配电网业务。在现有水电发电的基础上,着手成立四川万汇通电力配售有限公司和浙江万汇通电力配售有限公司,开展配电网业务。二是启动配电网建设。确保年内启动福华化工循环经济工业园配电网,力争舟山绿色石化基地配电网建设。三是实施富余电量外送工程。主动与四川、浙江两地相关部门对接,积极实施四川水电站丰水期富余电量外送浙江,实现点对网供电,力争2017年外送浙江富余电量5亿度以上。

3、坚定不移走团队建设之路,提升万汇通发展活力。在集团20周年庆祝大会上,黄河清董事长在讲话中明确提出要打造一支有狼性、有创新、有担当的团队,吴月华总裁提出团结、包容是万里扬引以为傲的企业文化,管理层要植入狼性基因,一线职工要营造匠心文化。新的一年万汇通上下将切实加强团队建设,提升队伍素质,正确处理三个关系。

一是正确树立感恩与责任意识。引导万汇通上下树立感恩之心和责任意识,正是由于20年前万里扬缔造者的摸爬滚打、艰辛创业,才有我们今天施展抱负的平台,如今我们站在巨人的肩膀上,更要心怀感恩之心,积极进取,敢于担当。

二是正确认识尽力与尽心的区别。尽力和尽心都是一种对待工作的态度,但尽力与尽心却有着不同的工作品质和境界。尽力表现在尽力而为,对安排的事情,按规矩完成;而尽心则表现为全力以赴,用心尽力地对待工作,对安排的工作,不仅按规矩完成,而且科学地、创新地、卓有成效地完成工作。凡事用心,诸事用力,才能达到或超过预期目标,才能力求完美。要在团队中植入团结、包容、敬爱、坚韧的狼性基因,把一切不可能变为有可能,把有可能变为可能。

三是正确认知执行与结果的差异。贵在执行,赢在结果。有了宏伟的目标与构想,如果没有强大的执行力,最终只是纸上谈兵。企业一切的成败依靠执行来支撑,而检验执行的唯一标准就是为企业创造价值。坚持价值导向原则,人人需要为企业创造价值;树立节约也是创造价值的理念,通过自律降低管理成本;严格选拔一批优秀的人才,具有实践经验的人才,并加强正面鼓励引导,帮助他们迅速成长,切实提升万汇通发展活力。

2017,如何撸起袖子加油干?

万里扬各板块发展全面解读

■ 类金融板块

解读主题:打造“精品”融资租赁公司

发言人:楼海军(万融租赁)

2016年,面对复杂多变的国内外形势,浙江万融融资租赁有限公司在集团董事会的正确领导和决策下,按公司三年战略规划要求,扎实推进各项工作,调整业务结构,强化风控体系,稳步开展租赁业务,为今后科学、稳健、可持续发展奠定了坚实基础。

2017年,公司将进一步加大结构调整和转型升级的力度,大力拓展医疗、环保、教育、重点技改及厂商租赁等业务,1月中旬已与全球著名医疗设备制造商在国内的一级经销商签订了融资租赁合同,后续还将与多家医院及医疗器械厂商合作;预计今年将继续扩大在环保、教育等领域的市场份额;支持地方重点技改项目建设,做到项目好中选

优。同时将积极探索“租投结合”的发展模式,即以融资租赁为契入点,在充分尽调及严格风险管控的基础上,对一些高科技、高成长且具有潜在IPO资质的公司项目进行股权投资,分享投资对象高速增长红利,不断提升公司长期盈利能力和价值。

公司将依托万里扬上市公司的品牌、资源和产业优势,立足浙江,面向全国,以稳健经营为原则,强化风险管理为主导,通过加快结构调整,增强创新意识,提升服务效率等策略,力争成为公司治理完善、内部控制严密、业务结构多元、盈利能力出色、战略目标明确、市场定位准确的“精品”融资租赁公司。



解读主题:实现四大发展 走出特色之路

发言人:朱小昌(万通小贷)



2017年,金华市婺城区万通小额贷款有限公司将立足新起点,迈上新征程,开创新辉煌,通过实现四大发展,走出更具特色之路。

一、合规自律 健康发展

1、治理机制,规范透明。公司自成立之初,就建立了“三会一层”的运行机制,在经营上建立了总经理负责制的职业经理人贷款流程决策机制,按照《公司章程》约定的职、权、利及议事规则履行职责,坚持治理机制的规范透明,及时调整

经营思路,优化信贷结构,为公司的合规经营和持续稳健发展提供基本保障。

2、风险控制,发展之本。公司将在原有完整有效的风险控制体系上,从优化流程、化繁为简、专注细节着手,精益求精,再加以完善和细化,构建信贷精细化管理长效机制,强化信贷线条简单检查管理,从而构筑起一道牢固的风险防火墙。

3、文明催收,合规守法。建立“文明催收”制度,催收的方式主要包括:与借款人及其保证人约谈协商解决;向借款人及其保证人发送催缴函;向借款人及其保证人所在单位的上级监管部门发送其恶意逾期行为材料;报请人民银行征信管理部门将其逾期行为列入征信数据库;依法向人民法院提起诉讼以及其他合法途径。

二、抓住特色 错位发展

公司自诞生之日便与中小微企业同风雨,与弱势群体共同成长。目前经济大环境低迷,公司将在发展中更注重与当地特色产业相结合,与当地地域性块状产业结构特征相适应,这样不仅有助于产业集群中的中小企业成长,也更有利于公司的错位发展,有效规避业务对象同质化的恶性竞争,走出一条适合自己的发展之路。

为加快推进产业结构调整和经济转型升级,扩大有效投资,提升产业实力和核心竞争力,培育新的经济增长点,自2017年开始婺城区着力打造“四大百亿”产业,首当其冲的

是信息网络经济产业,其次是先进装备制造产业,再者是生物医药健康产业,此外还有商贸文化旅游产业。随着“四大百亿”产业的腾飞,公司也将把握发展良机,依托新的产业腾飞,走出一条属于自己的特色阳光大道。

三、先行先试 创新发展

2017年,公司经营层群策群力,先行先试,创新产品,创新服务,赢成长机遇。根据金华经济发展需求和客户的不同特点,有针对性、前瞻性地推出了各类产品和服务模式的创新。有针对农林牧副渔、乡村休闲旅游农庄等“三农”客户的“农家乐贷款”;有针对创业型客户提供的“创业小额贷款”;有针对客户临时性、过桥性资金需求发放的“万通桥贷款”;有针对优质企业推荐客户的“快速通贷款”;有针对金融机构支持客户的互补性“配资宝贷款”;有针对优质客户按限额控制、一次签约、分笔办理、随借随还、按月结息、专户管理的活期“活贷灵贷款”。公司创新研发的多种产品以其贴近实际、业务便捷、利率灵活的优势,赢得了众多客户的青睐,为解决客户融资难题探索了多条可行路径。

四、以人为本 团队发展

为打造一支业务水平过硬、综合素质较高的团队,2017年公司制定员工培训计划,每月开展业务培训,每季度开展素质培训,既有内训,也有外送委培,交叉迭选,不断提升员工的专业水平和综合素质,为公司持续发展提供保障。

■ 科技农业板块

解读主题:顺应时代发展需求 实现农业板块跃升

发言人:朱长保



黄河清董事长在万里扬集团创立20周年庆祝大会上对农业板块给出了中肯的总结和准确的定位,并提出了发展目标。2017年,唐山欧润尼农业科技有限公司将以“顺应时代发展需求 实现农业板块跃升”为三年发展目标,着重从以下四个方面开展工作。

一、充分认识时代发展需求

继2015年农业部下发1号文件提出“2020化肥农药零增长行动计划”之后,2016年国务院又下发了31号文件提出“土壤修复计划”,特别是2017年中央1号文件着重强调农业供给侧结构性改革,主攻方向是提高农业供给质量。要用改革的办法来推动农业农村发展由过度依赖资源消耗、主要满足量的需求,向追求绿色生态可持续、更加注重满足质的需求转变,实现农业增效、农民增收、农村增绿。

二、逐步理顺企业经营秩序

2014年和2015年是公司处于边建设边实验阶段,2016

年公司处于完善建设探索性经营阶段,2017年定位为开始盈利阶段,通过对人、财、物、产、供、销逐一摸底排查,在此基础上确定年度经营目标,实现6000吨以上销售任务,10000吨生产任务,实现盈利。

三、建立科学考核评价体系

以审计整改为突破口,依照总公司规章制度,同时结合农业项目实际,制定符合公司实际科学的规章制度,依据制度进行完全可操作的量化岗位绩效考核。

四、通过突出重点巩固市场

三年来,公司在全国8个省份100多地进行了200多次的试验、示范。结果表明,公司提供的肥料在土壤保护、资源节约、减缓农业面源污染、提高农产品品质等诸多方面表现不俗。目前从众多实验示范中确定了一期主打产品:马铃薯、甜菜、毛桃、油桃,将继续突出重点,努力巩固市场。

■ 制造板块

解读主题:行稳致远 走好发展每一步

发言人:王维传(商变事业部)

2017年,商变事业部会努力将思想与行动统一到黄河清董事长和吴月华总裁的讲话精神上来,做到认识到到位、观念上适应、方法上对路,撸起袖子加油干,甩开膀子往前走,干出新变化,干出新气象,全力促进和确保商变事业部发展行稳致远,认真走好发展每一步。

一、坚持以市场需求为导向,加快技术创新,主动适应市场需求变化,进一步拓展市场空间。

2017年,商变事业部将紧紧围绕年度经营目标,锐意进取,扎实开展攻坚战。提高中高端产品占比,加快高端G系列产品开发、产能建设及市场推广工作;结合众多客户对轻卡AMT日益强烈的需求愿望,着重进行6AG40AMT产品的开发及产业化建设,从设计开发、产能建设、市场推广和服务能力打造四方面同步开展,实现AMT产业化;以差异化竞争策略为主导思想,对蒙沃产品进行全面整合规划,利用差异化优势形成竞争力,为蒙沃产品满足市场形成有效支撑。

二、坚持以质量交期为根本,抓服务质量与生产目标不放松,全力达成质量与生产各项工作任务。

在适应市场需求变化的同时,提升质效是关键,通过进

一步强化质量与生产管理,保证产品质量与交期,促进企业的长远发展。系统策划质量管理工作,关注客户满意,重点落实质量职责,强化质量激励措施,高管牵头担项目,策划实施以客户为关注点的专属化管理,规划整合检验检测资源,提升检测能力,强化质量门的防火功能;进一步加强生产计划的集权管理,主抓生产项次保证,并根据产品结构、产能需求变化等方面对产能进行梳理,制定产能建设方案,进一步提升交付保证能力;推进生产要素服务体系建设,从5S现场管理、生产数据管理等方面对生产过程的相关要素进行系统整顿提升,为稳增长提供有力支撑。

三、坚持以优化管理为基础,持续探索管控体系的整体优化,逐步实现管理模式新常态。

以求真务实的工作态度,坚持创新的工作精神,促进管理工作进一步优化。全面落实蒙沃异地统一化管理,促进金华与蒙沃基地协同发展,做到优势资源集中管控,并充分发挥各单位自身特点,提升职能专一化管理水平,为2017年经营管理工作开展打下坚实基础;规范经营目标核算体系,注重结果导向及过程管控,建立健全统计基础数据库,强化项目管理,分阶段进行细化目标与激励,持续优化业务流程以



提升工作效率,多措并举促进经营计划达成;持续推进人才发展战略,建设高素质的人才队伍,继续改革分配机制,深化人才梯队建设,开发员工潜能,实现员工全面发展,并把人力资源管理体现在人文关怀的细节中,从员工的切身利益入手,以人文关怀提升员工幸福感和凝聚力。

解读主题:实现新飞跃 开创新辉煌

发言人:张志东(乘变事业部)



2017年,乘变事业部将站在新起点上再度扬帆起航,继续加快新产品开发,提升产品质量,为现有核心客户提供优质的产品;同时积极拓展其他主机厂业务,做大业务规模,打好国际化基础,努力向着世界级零部件企业目标迈进,实现新飞跃,开创新辉煌。

产品生产、研发方面,以“一快一稳”为指导,即快速发展CVT变速器,稳步发展手动变速器;通过抓住乘用车市场对自动挡车型持续增长的需求,加快新产品的开发和老产品的升级换代工作;从软硬件、试制资源等方面不断完善开发手段,规范开发流程;在保证CVT25和6MT25两大重点项目研发进程按时完成的同时,启动CVT18、CVT25混动、MT618/518等全新项目的研发工作;此外已启动的MT625、6MT-2(临海)、5MF17C(成都)、5MF18B(湘潭)等项目在年内实现批量供货。

质量方面,坚持以完善的质量体系为基石,有序可控的过程管理为手段,重点关注手动变速器NVH性能提升和自动变速器耐久性能提升;打造市场质量管控与质量追踪分析

团队,最大限度降低客户抱怨,塑造更为良好的质量形象,提升客户满意度。

营销方面,推进多元化产品销售经营,寻求更大的发展空间和抵御市场风险的能力,继续深入以客户需求为导向的市场开发工作,在与吉利和奇瑞两大核心客户共同成长的同时,大力拓展外部市场份额。

降本方面,集中生产,合理调配动力,对公用设施进行节能改造;油辅料实行工艺定额管理,延长更换周期,循环利用;从技术上进行刀具选型和优化,提高刀具采购的国产化率;做好设备保养,降低设备故障率,合理控制备件库存;提高生产自动化程度,提高全员劳动生产率。

管理方面,建立规章制度及流程,实现标准化管理;打造一支有“狼性”的管理团队和“匠心”的制造团队;树立“价值贡献为本”的人才观,打破论资排辈的传统用人观念;培养德才兼备的适岗人才;完善管理类、研发类人员招聘、考核、评价机制;制定绩效管理制,逐步统一两个基地(芜湖和宁波)的绩效考评与薪酬机制,使贡献与收入更加匹配。

解读主题:练内功 创效益 打赢利润翻身仗

发言人:黄仁兴(内饰事业部)

2016年是内饰事业部极不平凡的一年,通过全体员工的不努力,全年销售收入首次突破10亿元大关,同比增长了42%。2017年定位为内饰事业部的“利润年”,要求所有工厂与职能部门,在全年的工作计划和管理中,在保证保质完成销售任务的前提下,把产生效益作为一切管理工作的首要任务,主要通过以下四个方面对管理工作进行布局。

一、利用一切手段和办法,降低制造成本。

对所有在销的量产产品,进行一次毛利润全面测算。对毛利润率不足10%的产品,从采购的原辅材料到自制件成本,逐一排查分析,调整外购与自制比例,有能力自制的零件一律自制。强化内饰件的采购成本核算和核价能力,确保每个工厂的毛利率都在15%以上。同时对工厂的制造成本进行细化,从工艺改进、质量提升、效率提高、费用节约四个方面,对制造费用进行有效控制。

二、压缩研发和管理费用开支。

不再增加非事件人员,对现有非事件人员进行全面梳理,要求有60%以上的精减,研发费用开始试行项目费用目标控制机制,力争年管理费用下降2%。

三、制定以利润为中心的经济责任制,做到人人肩上有指标。

各工厂经济责任书制定了以毛利润为重点的年度管理目标,采购降本、销售拿项目、研究院开发项目,设计降本、工艺降本、质量成本控制、运输成本控制等,均制定目标任务。

四、认真做好市场和产品规划,开展同行的对标调查及产能分析调查。



利用新技术和新工艺,建立芜湖研究分院,提高全面研发能力,探索模块化设计制造领域,争取更多的高附加值产品,为内饰事业部长期发展奠定基础。