

没有完美的个人 创建完美的团队

俗话说单不成林，独木不成林，团队协作是人类发展至今从来没有放弃的能力之一。现代社会，一个团队之所以优秀是因为他有一个良好的沟通，团队成员学会了分享，他们分享工作和责任，分享汗水与荣誉。向2014年评选出的28个优秀团体致敬！



先进部门：技术部

在过去的一年内，技术部各课室积极响应公司各项战略号召，在生产设计、生产配合方面能够做到从公司角度出发，竭尽全力保障任务高质量完成，为生产有序进行提供有力保障；同时，技术部各课室通过不断积累经验，不断提升公司自身的生产设计水平。



先进课室：船装课室

在去年的2013年，船装课室全体人员积极响应生产部“夯实基础、精细管理、提升效率”的号召，课内各级管理人员在生产管理中以将工作落到实处为己任，充分体现了求真务实、积极进取的先进集体精神。



先进班组：采购部综合组

采购部综合组以物资询价管理、安全/质量体系管理、合同/付款管理、订单、供方、拆套管理等事务性工作有条不紊地进行工作目标，2013年在人员大幅减少的情况下，合理分配、团结互助，上齐心、勇挑重担，出色地完成了各项工作，是采购部合格的后勤“大管家”。该组服务热情、耐心、及时、有效，得到大家的一致好评。



先进班组：船装课室

2013年，本班本着“精诚合作，精益求精”的理念，配合施工队及时到位，测量事实求是，拒绝违章行为，把好精度的关口，同时严格要求自己，优化工作程序，提高工作效率和工作效能，保证一次做对，一次做好。



先进班组：船装课室

该组一直以“坚持、奋进、增效”为工作目标，2013年度各方面工作表现优秀，被课室誉为先进班组。生产方面：班组将工作责任落实到每个人，细化到每一天，周期基本可控，并且按照多劳多得的生产管理模式进行分配，大大提高了工人的工作积极性与生产效率；质量方面：各员工技能水平过硬，积极参与公司组织的各项技能比赛，均能取得良好成绩，施工过程中严把质量关，每个人均能自觉做好自己的本分工作，他不断收尾给下道工序，生产项目报验一次通过率，多次得到质量部、船东船检的表扬。



先进班组：船装课室

该班组在2013年表现突出，一直将“积极、主动、团结”作为班组的目标，“共是革命的螺丝钉”在该组每位员工身上体现。把安全生产放在首位，积极主动的配合各课室及劳务队，并出色的完成各项任务，在每次较大生产节点的时候，各位任劳任怨的加班，通宵达旦，更甚两天一夜。员工有如此积极向上的工作态度，相信未来会更好！



先进班组：船装课室

该班组在全年日常工作中，能够认真细致的抄录各项用能数据，通过现场巡查规范各单位正确有效用能，严格执行供能设备的维护保养制度，积极配合好各施工课室及劳务队，严格执行安全第一的方针，在坚持文明、安全生产的基础上合理的配送各种动能，保障生产正常进行的前提下有效的降低了能耗。



先进班组：船装课室

2013年，司机班组在待人接物方面言行举止得体、热情，服务意识较过去得到较大提升，全年周到地为相关业务部门及客户提供服务，塑造并维护了公司的整体形象；司机个人在非工作时间也能服从公司调配，认真完成出车任务，并从未怨言；团队之间，做到了相互了解、相互帮助和相互包容。



先进班组：船装课室

该班组成员为我课13年全年无大小事故班组，将“安全文明生产”及“安全第一”彻底执行，坚持全年设备安全检查及保养，做好设备的日检及月检，保障生产中无事故发生。积极配合配合起重吊运工作，认真的态度对待每一次吊运任务。在该班组成员员工的团结努力下，他们创造了斐然成绩，相信以后的工作，能更加突出！



成本管理先进奖：钢材成本管理小组

回首2013，钢材成本管理小组在各部门共同努力和公司领导的支持下，圆满完成了公司制定的钢材成本控制目标，积极响应了公司“降本增效”方针，小组成员在后续工作中再接再厉，更进一步。



设备管理先进奖：生产部起重课

在过去的2013年中，起重课强化了设备点检与培训控制，管理上落实到人，特别是针对重点设备，积极与设备部沟通，本着安全第一的思想，定期进行检查和保养，并能充分发挥操作人员的潜能，在维修及备件储存方面也能积极配合设备部门和做好与生产课室之间时间上的协调，保证维修尽量不影响生产，受到设备部门及相关课室一致好评。



生产质量先进奖：生产部外业课

生产部外业课本着“质量管理标准是准则，施工过程控制是核心”的管理理念，按区域落实各管理人员责任制，增强管理人员责任心、提高管理人员积极主动性，并能课内管理人员全员参与现场施工过程控制中，从源头严把质量关，在过去的2013年里，课内报验管理及焊接过程控制较往年有显著提高。



企业文化建设先进奖：质量部

质量部是一个充满活力、积极热情的团队。过去的2013，质量部全体员工在工作中积极主动、团结互助，敢于担当；文化活动中敢于创新、热情洋溢，勇夺佳绩，公司年度运动会中荣获团队足球赛第三名、团体羽毛球赛第一名、男子单打第一名、男子单打第一名及第三名；公司年度晚会上，更是追求创新，主动报名，以小品《土豪，我们交朋友吧》获得了大家一致好评，给大家带来了欢声笑语。



安全文明生产先进劳务队：东裕队

质量部是一个充满活力、积极热情的团队。过去的2013，质量部全体员工在工作中积极主动、团结互助，敢于担当；文化活动中敢于创新、热情洋溢，勇夺佳绩，公司年度运动会中荣获团队足球赛第三名、团体羽毛球赛第一名、男子单打第一名、男子单打第一名及第三名；公司年度晚会上，更是追求创新，主动报名，以小品《土豪，我们交朋友吧》获得了大家一致好评，给大家带来了欢声笑语。



设备管理先进劳务队：东裕队

质量部是一个充满活力、积极热情的团队。过去的2013，质量部全体员工在工作中积极主动、团结互助，敢于担当；文化活动中敢于创新、热情洋溢，勇夺佳绩，公司年度运动会中荣获团队足球赛第三名、团体羽毛球赛第一名、男子单打第一名、男子单打第一名及第三名；公司年度晚会上，更是追求创新，主动报名，以小品《土豪，我们交朋友吧》获得了大家一致好评，给大家带来了欢声笑语。



设备管理先进劳务队：东裕队



优秀劳务队：东裕队



设备管理先进劳务队：东裕队



设备管理先进劳务队：东裕队



设备管理先进劳务队：东裕队



设备管理先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



遵纪守法先进劳务队：东裕队



美文精选

没有任何借口

现在有一篇流行的文章叫《报告长官，没有任何借口》。说是在西点军校，学员应对长官的问话永远是四句话：“报告长官，是”，“报告长官，不是”，“报告长官，不知道”，“报告长官，没有任何借口”。除此以外，不能多说一个字。因为军官要的是结果，而不是喋喋不休、长篇大论的辩解。

听起来，没有借口显得冷漠不近人情。可是仔细想想，如果凡事都寻求借口，那么生活将会变成怎样？……再美妙的借口对事情的改变都无任何用处，与把把诸多时间枉费在寻找借口上，不如主动反思、检讨自己的不足以及改进不足的建设性方法。

最难的学问

一名年轻人兴冲冲地向他的老师讲述自己的出游经历：“最近，我在喜马拉雅山见到一位睿智的老人，他能看到一切不可预测的未来，还把自己的这套绝学传授给了弟子。先生，您能懂这个吗？我真想学。”

“每个人都懂呀。”老师平静地说，“真正困难的学问不是这个。”

“那是为什么？”年轻人不解。

“先生，还有比未卜先知更高深的学问吗？”

“飞翔的鸟儿，葱郁的林木，人人都能看得见，但你看得到自己的睫毛吗？它可是在你的眼前吗？所以，我要教给你的，不是让你预见美好的未来，而是看清鲜活的现在。”

风落之果

看到一女士掉了一元硬币，刚好滚到不远处的一乞丐面前，他当时直腿而跑，因为下意识地，所以他没有捡起那枚硬币，他吃力的跑向高年级，要送给那女士。那女士微笑着，摆摆手，顺手推舟，就把一元钱给了乞丐。我看到这一切，会心一笑，这是那里的一幅即兴画卷，很素，很平淡的画卷色彩，泛着些许的温暖。

小时候，在乡下，很穷。但是妈妈常会给我们几个兄弟姐妹一些惊喜，因为她可以变魔术似的，在桌子上摆出一些时令水果，这是匪夷所思的，因为我们买来的钱都没有，怎么可以奢侈地吃到水果？但是妈妈做到了。春天有枇杷，夏天有桃子、龙眼、荔枝、荔枝、芒果，秋天有石榴、猕猴桃，冬天有柿子、橘子、板栗……那些些丰美富足的早晨，妈妈总是早早起床，然后第一个跑到不远的“万果园”里去摘“风落之果”。在水果成熟季节，晚上总有被风吹落，被小虫咬过或者承受不了自身重量的果实，果园主人对于起大早来捡落果的穷人，一直心存宽厚与仁慈，没有刁难，而是默许。有一次闹台风，龙眼树下都是果实，我们几个孩子高兴得手舞足蹈，大叫“老天开眼”，我们可以大口饱福了。结果，我们被妈妈臭骂一顿：“我们怎么可以幸灾乐祸？人家的损失有多大，我们怎么可以高兴呢？”妈妈的想法是朴素的，我们怎么能只知人非利己，却不能趁火打劫，给别人丰收时，我们才可以分享他人的“风落之果”。

多年过去了，我常常梦到那些诱人的可爱的“风落之果”。

今天早上，我又看到了它，那是一枚遗落在乞丐面前的硬币。

发言部门：安全环保管理室
发言人：胡勇

发言内容：一、2013年，在安全、文明生产、消防管理工作中，表现较好的一方面各位都比较清楚，这就不做细述，着重说一下我们安全管理中存在的问题。

1、体系：职业健康安全管理体系作为一种管理工具，我们应该通过运作它来促进我们的工作，使管理更加规范。但是，通过内审和外审我们看到每次审核后“被”提出较多的问题，总结为一句话：体系要求怎么写、怎么做、怎么记，但是我们没有做到，为什么没有做到？这个问题的答案各单位应该比我要清楚。

2、事故：尽可能的杜绝或减少，不管是职业健康还是工伤安全事故，是我们安全管理的终极目标。在2013年的工作中，上报到安管室的事故不多，但我们应该反思的是：现场是否真的没有发生其他事故了？答案是肯定的：有。有了为什么不报？用某些施工队负责人的话说：怕被罚款；怕你们有什么好处？但不但不能承担费用还要被罚款……正是因为这些不正确想法的存在，导致某些事故隐患长期累月存在而得不到及时有效的纠正，就相当于是设了一个陷阱在那里。我们要再问了：到底该不该报？

3、关于危险源：危险源的识别和控制措施的制定和落实是安全管理的基础工作之一，从日常安全检查中我们能看到，太多的控制措施没有按照要求落实。用体系管理的话说：

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：安全环保管理室
发言人：胡勇

发言内容：一、2013年，在安全、文明生产、消防管理工作中，表现较好的一方面各位都比较清楚，这就不做细述，着重说一下我们安全管理中存在的问题。

1、体系：职业健康安全管理体系作为一种管理工具，我们应该通过运作它来促进我们的工作，使管理更加规范。但是，通过内审和外审我们看到每次审核后“被”提出较多的问题，总结为一句话：体系要求怎么写、怎么做、怎么记，但是我们没有做到，为什么没有做到？这个问题的答案各单位应该比我要清楚。

2、事故：尽可能的杜绝或减少，不管是职业健康还是工伤安全事故，是我们安全管理的终极目标。在2013年的工作中，上报到安管室的事故不多，但我们应该反思的是：现场是否真的没有发生其他事故了？答案是肯定的：有。有了为什么不报？用某些施工队负责人的话说：怕被罚款；怕你们有什么好处？但不但不能承担费用还要被罚款……正是因为这些不正确想法的存在，导致某些事故隐患长期累月存在而得不到及时有效的纠正，就相当于是设了一个陷阱在那里。我们要再问了：到底该不该报？

3、关于危险源：危险源的识别和控制措施的制定和落实是安全管理的基础工作之一，从日常安全检查中我们能看到，太多的控制措施没有按照要求落实。用体系管理的话说：

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

全球金融危机后，航运市场和新建船市场持续下降，并在2012年新造船市场二次探底。受此消极情绪影响，人们对2013年的新建船市场几乎抱任何希望。然而，2013年新造船市场在毫无征兆的情况下复苏了，据Clarksons统计，2013年全球船企共接获2168艘4866万CGT（修正总吨）新船订单，比2012年的1581艘多出60余艘，以CGT为准则比增幅92.4%。

2013年新船订单大幅增长，基于两大因素：一是新造船价处于历史底部，大型船舶底部造船，二是节能环保需求持续上升，船厂不断推出性价比更高的节能环保型船舶，刺激船东下单造船。我司根据市场的需求，大力推广绿色环保船舶3K系列，2013年前三季度，我司新承接绿色环保船舶3K系列订单8条，其中4条为日本市场，另外4条是由民生租赁参与的天津海兴项目；2013年四季度，新造船的价格指数呈现稳步上升的趋势，我司抓住时机，以较好的价格和付款方式转售JNS613给我司老客PB，转售JNS134/135给国际知名船东cargill，cargill(中文名为嘉吉)成立于1865年，经过149年的经营，嘉吉已成为大宗商品贸易、加工、运输

发言部门：市场部
发言人：王春华

发言内容：一、2013年新承接订单情况及节点跟进情况

年度总结大会上各部门工作报告全文

发言部门: 技术部
发言人: 钱普波
发言内容:

2013年对技术部是接受挑战的一年，也是公司经营工作回暖的一年，技术部齐心协力、知难而上，在公司领导的正确领导下，技术部全体员工开拓创新、努力拼搏，较好地完成了公司布置的各项设计任务。

一、2013年技术部工作点评

第一，13年上半年的工作重点是在于保交船，与生产等部门一起完成了610/612/130等的保交船的艰巨任务；下半年技术部的工作重点转移到138首制船的保开工上，该船从签订合同到开工不到5个月的设计周期，设计项目组和相关人员全力以赴，各课先后有效地组织员工加班加点，最终满足了生产的需求。

第二，首制船138的生产设计独立自立完成，我们的设计工具、管理方法、设计深度、设计能力、设计效率等接受了全方位的检验，本次独立生产设计的成功实施，提高了公司的生产设计能力，增强了我们的设计信心，也为今后的详细设计的推进奠定了

第三，设计质量有明显提高。134船是公司首次全面实行三维设计的船舶，对该船实施了3D模型二级评审制度，加强了对船舶船

东意见的跟踪管理，规范了各课间的专业协调管理等，设计质量取得了明显的进步，大幅降低了设计修改量。

第四，成本管理工作稳步推进。对主体结构的钢板实施全船分区混套，JNS14船船板一次套料利用率达90.2%，138船达91.3%，创首制船钢材利用率新高；加强了各课的原材管理，规范了材料订货、库存消化的运作管理，提高了订货的准确性，降低了库存材料的积压。

第五，不足之处：生产设计体系仍需进一步健全和完善；技术能力较弱，理论分析和计算能力需加强；设计信息化工作推进缓慢。

二、2014年工作思路

2014年技术部的总体工作思路是继续抓好基础建设，稳步提升设计能力、全力完成公司布置的各项设计任务。

第一，设计任务方面。确保改进型JNS142船的生产设计图纸连续施工需求，力争该船钢材综合利用率达91%、修改工



◆技术部 钱普波

建立和完善公司生产设计的技术体系，让生产设计有軌可循、有章可依。

第二，提升技术能力。继续加强对船舶设备原理的研究，加强对船舶总体性能计算的理解和把控能力。现南船公司是广东省首批组建的灵便型散货货船工程技术研究中心，作为该领域的带头人，需大批的管理精英和专业技术专才，我们也要根据生产需要和公司的特长有机结合，对技术人员的技术走向要有规划和定位，有定位才有专才有深度。

2014年对船舶的总体性能、设备原理、规范计划、建造策划及设计信息化等方面建立

技术小分队或专人去研究和推进，稳步提升技术部整体的技术能力。

第四，设计成本的控制。成本是企业的根本，成本的控制源头关键取决于设计，我们要继续加强对原材料的成本控制，同时，也要做好对新船型技术规格的评审把关，对新设备功能把关，对详细设计图纸的优化改进等，将成本控制意识融入到设计前期中。

第五，39K系列是公司现阶段在建的单一船型。该船型的性能指标如何将对公司的经营市场定位产生重大影响，技术部将重点做好39K系列首制船134的技术配建工作和船舶综合性能分析论证工作，为公司的船舶承接奠定技术基础。

2013年度技术部荣获先进集体，技术部各项工作的顺利开展离不开公司领导和兄弟部门的大力支持和帮助，借此机会，我代表技术部对各位领导和各部门表示衷心感谢。成绩只能说明过去，2014年技术部将继续以“抓基础、提能力、降成本”为主线，苦练内功、深挖潜力、求真务实、持续改进，全力完成公司布置的各项设计任务。

发言部门: 采购部
发言人: 梁辉
发言内容:

采购部2013年主要工作总结如下3点:

1、首先汇报主要指标完成情况，各项指标满足公司质量、安全体系的目标要求，保证体系运行的有效性；①月度平均船舶物资保障率为96.09%，物资一次报检合格率99.19%。②月度平均完成率(含挪用)为92.05%，拆套金额均为¥149.42万元。③年度修船完成率为88.93%。④全年月度平均库存金额为3305.18万元，月度平均周转率为104.72%。

2、重视生产准备管理工作，严格控制采购成本。仓储管理走向精细化，提高资材利用率，降低库存积压。①使用双周、双月物资计划滚动跟踪，配合生产准备室、集配中心做好纳期管理工作，根据生产节奏的变化及时调整货期，基本做到适时到货。②编制各系列船的采购计划，对比39K船不同系列的技术规格差异，在船舶市场复苏之前抓住有利时机与供应商进行商务谈判，完成了JNS138及JNS142系列船的主要资材订货并锁定了后续船大部件的主要资材价格，取得了较为合适的供货价格，基本完成公司下达的目标成本控制指标。③资材仓储收发存全面使用U9系统进行管理，库存信息相关部门或课堂共享；同时根据月度用量，考虑供

货周期，基本控制各类定制资材的采购、库存数量。但是，因为工作失误，仍然存在少部分低值易耗品的超额领用和新的积压产生现象。

3、存在的主要问题：①全年交船的少部分设备，尤其是主机问题层出不穷，导致试航、交船及售后维修存在各种问题。②JNS15船第三批钢板到货延误约两个月，给公司连续生产造成较大影响；③仓管员队伍不够稳定，流失员工较多，交接工作衔接不到位导致生产采购、仓储等问题，漏订货、积压等问题。

2014年采购部以“加强管理，保障连续生产，严控成本控制”为指导方针，工作重心在于以下4点：

完善管理制度，加强绩效考核力度，用制度和系统操作规范进行员工管理。精益求精，细化管理流程，杜绝各种错误采购、入库或发放的现象发生。同时与技术中心合作开发采购、仓储软件，计划将下订单、比价、审批、合同管理、入库等工作全部在软件系统中完成，减少人为因素造成的各种错误。

般设备完好率99.5%；

5) 年度设备操作事故5起，较以往有所下降。

不足：设备无证操作、设备保养质量依然有不足之处，设备修理的及时性有待提高。

4、生产低值管理

1) 协助用工课对所管劳务队使用的工具的安全使用、操作的检查、管理；

2) 提高工具修理质量；

3) 完成计量器具送检900余台次，送检率100%。

不足：工具用具的人为损坏、丢失情况依然严重，有关制度的学习、宣贯需加强。

6、动能运行与管理

1) 全年实现电站、气站、空压站的安全有序运行；

2) 实现各个用能单位(场所)的合理用能；

3) 全年扣罚违章、违规用能500余起，整改1800余起。

不足：1) 由于场地沉降原因，厂区供能管网出现较多问题，导致动能浪费，需要有效解决；

2) 节能、安全用能的宣传有待改善。

6、基础设施修理

1) 全年完成计划性修理项目12项；

2) 完成重点设备(码头、船坞)测量8次(两个工程)并记录存档。

不足：1) 场地大面积下沉，带来潜在的安全隐患，需要引起足够的关注，以确保队伍及员工安全；

主要措施在于：①重点在于开工前的材料订货、到货跟踪、质量控制，以生产需求纳期为标准，及时了解生产动态，尽可能根据生产实际需求适时分配到货，缩短集配周期。

同时全力配合钢材、油漆、电缆等各成本小组的工作，再创佳绩。②突出重点、突出难点，紧密关注陆厂验收的重点资材及入库资材的质量，与质量、技术部做好合作事前预防、关注整改过程，事后总结，及时发现和解决可能出现的问题，缩短厂内整修的周期，提高生产安装、调试的效率，保证顺利

试航、交船。③集配物资及工程部需求物资，编制滚动需求计划，专人跟踪、分单、采购、入库、发放等，提高归盘完成率。

严格控制采购成本。有效措施：①继续与技术部、内业课、船楼课一起致力于钢材、型材、管材优化套料；适时订货，及时查库补料或分批订货，适当库存，减少积压，以保障生产连续性为中心。②要求主管采购员熟悉熟识39K各系列船的技术参数及差异，商务谈判有备的放矢，通过系列船舶订货以降低、控制、达成目标成本的要求。③建立39K通用作专用仓库，充分利用U9系统制定通用物资最高、最低库存，适时采购补库，控制好库存金额。④强化仓库基础管理，控制库存余额，加速处理积压物资。在2014年生产节奏加快的情况下尽力加快库存周转。

侧重于数据分析，寻找异常到发、发料、领料及质量产品的出现等方面数据，及时组织相关部门分析、处理、解决，避免后续同样问题再次出现或产生新的积压物资。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

试航、交船。③集配物资及工程部需求物资，编制滚动需求计划，专人跟踪、分单、采购、入库、发放等，提高归盘完成率。

严格控制采购成本。有效措施：①继续与技术部、内业课、船楼课一起致力于钢材、型材、管材优化套料；适时订货，及时查库补料或分批订货，适当库存，减少积压，以保障生产连续性为中心。②要求主管采购员熟悉熟识39K各系列船的技术参数及差异，商务谈判有备的放矢，通过系列船舶订货以降低、控制、达成目标成本的要求。③建立39K通用作专用仓库，充分利用U9系统制定通用物资最高、最低库存，适时采购补库，控制好库存金额。④强化仓库基础管理，控制库存余额，加速处理积压物资。在2014年生产节奏加快的情况下尽力加快库存周转。

侧重于数据分析，寻找异常到发、发料、领料及质量产品的出现等方面数据，及时组织相关部门分析、处理、解决，避免后续同样问题再次出现或产生新的积压物资。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

发言部门: 设动部
发言人: 程昭富
发言内容:

2013年设动部根据公司的生产节奏和部门年度工作计划，较好地完成了各项工作。现将2013年工作总结和2014年重点工作汇报如下：

一、2013年工作小结

1、安全管理

1) 加强对公司安全制度、章程在部门周例会、各课周例会、班组例会上的组织学习，使各位员工自觉遵守；

2) 对外来施工人员、除参加公司专项安全学习外，还根据实际情景，做出针对性的安全提示、要求；

3) 逐步更新部门的危险源，确保与公司文件的符合性；

不足：外来施工队伍的现场安全管理仍需要加强，设备设施及基础设施的安全巡查应做到更细致。

2、员工队伍建设

1) 根据公司的政策，精确调整了员工队伍；

2) 通过不同层次的学习培训班，在岗员工业务技能得到提高。

不足：因某些原因，造成员工队伍不够稳定，人员流失大，对所在的岗位造成潜在的工作隐患。

3、设备类固定资产投资及管理

1) 年度设备购置投资较预算少，约45万元；

2) 年度完成固定资产项目修理6项，均按计划完成；

3) 年度修理设备设施故障5000余台次，按期完成率99%；

4) 年度完成设备设施各级保养7000余台次，完成率100%，重点设备完好率99.7%，一

般设备完好率99.5%；

5) 年度设备操作事故5起，较以往有所下降。

不足：设备无证操作、设备保养质量依然有不足之处，设备修理的及时性有待提高。

4、生产低值管理

1) 协助用工课对所管劳务队使用的工具的安全使用、操作的检查、管理；

2) 提高工具修理质量；

3) 完成计量器具送检900余台次，送检率100%。

不足：工具用具的人为损坏、丢失情况依然严重，有关制度的学习、宣贯需加强。

6、动能运行与管理

1) 全年实现电站、气站、空压站的安全有序运行；

2) 实现各个用能单位(场所)的合理用能；

3) 全年扣罚违章、违规用能500余起，整改1800余起。

不足：1) 由于场地沉降原因，厂区供能管网出现较多问题，导致动能浪费，需要有效解决；

2) 节能、安全用能的宣传有待改善。

6、基础设施修理

1) 全年完成计划性修理项目12项；

2) 完成重点设备(码头、船坞)测量8次(两个工程)并记录存档。

不足：1) 场地大面积下沉，带来潜在的安全隐患，需要引起足够的关注，以确保队伍及员工安全；

主要措施在于：①重点在于开工前的材料订货、到货跟踪、质量控制，以生产需求纳期为标准，及时了解生产动态，尽可能根据生产实际需求适时分配到货，缩短集配周期。

同时全力配合钢材、油漆、电缆等各成本小组的工作，再创佳绩。②突出重点、突出难点，紧密关注陆厂验收的重点资材及入库资材的质量，与质量、技术部做好合作事前预防、关注整改过程，事后总结，及时发现和解决可能出现的问题，缩短厂内整修的周期，提高生产安装、调试的效率，保证顺利

试航、交船。③集配物资及工程部需求物资，编制滚动需求计划，专人跟踪、分单、采购、入库、发放等，提高归盘完成率。

严格控制采购成本。有效措施：①继续与技术部、内业课、船楼课一起致力于钢材、型材、管材优化套料；适时订货，及时查库补料或分批订货，适当库存，减少积压，以保障生产连续性为中心。②要求主管采购员熟悉熟识39K各系列船的技术参数及差异，商务谈判有备的放矢，通过系列船舶订货以降低、控制、达成目标成本的要求。③建立39K通用作专用仓库，充分利用U9系统制定通用物资最高、最低库存，适时采购补库，控制好库存金额。④强化仓库基础管理，控制库存余额，加速处理积压物资。在2014年生产节奏加快的情况下尽力加快库存周转。

侧重于数据分析，寻找异常到发、发料、领料及质量产品的出现等方面数据，及时组织相关部门分析、处理、解决，避免后续同样问题再次出现或产生新的积压物资。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

发言部门: 设动部
发言人: 程昭富
发言内容:

2013年设动部根据公司的生产节奏和部门年度工作计划，较好地完成了各项工作。现将2013年工作总结和2014年重点工作汇报如下：

一、2013年工作小结

1、安全管理

1) 加强对公司安全制度、章程在部门周例会、各课周例会、班组例会上的组织学习，使各位员工自觉遵守；

2) 对外来施工人员、除参加公司专项安全学习外，还根据实际情景，做出针对性的安全提示、要求；

3) 逐步更新部门的危险源，确保与公司文件的符合性；

不足：外来施工队伍的现场安全管理仍需要加强，设备设施及基础设施的安全巡查应做到更细致。

2、员工队伍建设

1) 根据公司的政策，精确调整了员工队伍；

2) 通过不同层次的学习培训班，在岗员工业务技能得到提高。

不足：因某些原因，造成员工队伍不够稳定，人员流失大，对所在的岗位造成潜在的工作隐患。

3、设备类固定资产投资及管理

1) 年度设备购置投资较预算少，约45万元；

2) 年度完成固定资产项目修理6项，均按计划完成；

3) 年度修理设备设施故障5000余台次，按期完成率99%；

4) 年度完成设备设施各级保养7000余台次，完成率100%，重点设备完好率99.7%，一

般设备完好率99.5%；

5) 年度设备操作事故5起，较以往有所下降。

不足：设备无证操作、设备保养质量依然有不足之处，设备修理的及时性有待提高。

4、生产低值管理

1) 协助用工课对所管劳务队使用的工具的安全使用、操作的检查、管理；

2) 提高工具修理质量；

3) 完成计量器具送检900余台次，送检率100%。

不足：工具用具的人为损坏、丢失情况依然严重，有关制度的学习、宣贯需加强。

6、动能运行与管理

1) 全年实现电站、气站、空压站的安全有序运行；

2) 实现各个用能单位(场所)的合理用能；

3) 全年扣罚违章、违规用能500余起，整改1800余起。

不足：1) 由于场地沉降原因，厂区供能管网出现较多问题，导致动能浪费，需要有效解决；

2) 节能、安全用能的宣传有待改善。

6、基础设施修理

1) 全年完成计划性修理项目12项；

2) 完成重点设备(码头、船坞)测量8次(两个工程)并记录存档。

不足：1) 场地大面积下沉，带来潜在的安全隐患，需要引起足够的关注，以确保队伍及员工安全；

主要措施在于：①重点在于开工前的材料订货、到货跟踪、质量控制，以生产需求纳期为标准，及时了解生产动态，尽可能根据生产实际需求适时分配到货，缩短集配周期。

同时全力配合钢材、油漆、电缆等各成本小组的工作，再创佳绩。②突出重点、突出难点，紧密关注陆厂验收的重点资材及入库资材的质量，与质量、技术部做好合作事前预防、关注整改过程，事后总结，及时发现和解决可能出现的问题，缩短厂内整修的周期，提高生产安装、调试的效率，保证顺利

试航、交船。③集配物资及工程部需求物资，编制滚动需求计划，专人跟踪、分单、采购、入库、发放等，提高归盘完成率。

严格控制采购成本。有效措施：①继续与技术部、内业课、船楼课一起致力于钢材、型材、管材优化套料；适时订货，及时查库补料或分批订货，适当库存，减少积压，以保障生产连续性为中心。②要求主管采购员熟悉熟识39K各系列船的技术参数及差异，商务谈判有备的放矢，通过系列船舶订货以降低、控制、达成目标成本的要求。③建立39K通用作专用仓库，充分利用U9系统制定通用物资最高、最低库存，适时采购补库，控制好库存金额。④强化仓库基础管理，控制库存余额，加速处理积压物资。在2014年生产节奏加快的情况下尽力加快库存周转。

侧重于数据分析，寻找异常到发、发料、领料及质量产品的出现等方面数据，及时组织相关部门分析、处理、解决，避免后续同样问题再次出现或产生新的积压物资。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

试航、交船。③集配物资及工程部需求物资，编制滚动需求计划，专人跟踪、分单、采购、入库、发放等，提高归盘完成率。

严格控制采购成本。有效措施：①继续与技术部、内业课、船楼课一起致力于钢材、型材、管材优化套料；适时订货，及时查库补料或分批订货，适当库存，减少积压，以保障生产连续性为中心。②要求主管采购员熟悉熟识39K各系列船的技术参数及差异，商务谈判有备的放矢，通过系列船舶订货以降低、控制、达成目标成本的要求。③建立39K通用作专用仓库，充分利用U9系统制定通用物资最高、最低库存，适时采购补库，控制好库存金额。④强化仓库基础管理，控制库存余额，加速处理积压物资。在2014年生产节奏加快的情况下尽力加快库存周转。

侧重于数据分析，寻找异常到发、发料、领料及质量产品的出现等方面数据，及时组织相关部门分析、处理、解决，避免后续同样问题再次出现或产生新的积压物资。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场、技术、生产部对修船异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

提高售后服务保修完成率，打造南洋良好的市场形象，力争修船问题尽快闭环，继续对月度修船项目的情况进行汇总，与市场