

东华集团隆重召开 2010 年用户座谈会

董事长宣碧华致辞 总经理张世强作工作报告

本报讯 1月6日至8日,东华集团在杭州隆重召开2010年用户座谈会。董事长宣碧华、总经理张世强等高层、全国各地经销商、用户代表、内销线业务员共200多人参加座谈会。

首先,董事长宣碧华致欢迎辞(另刊)。他说,一年一度的东华集团用户座谈会在天豪大酒店召开。首先非常感谢我们的经销商、主机厂、用户一年来对东华的大力支持,使我们度过了2009年的金融危机,也非常感谢以张总为代表的领导班子兢兢业业,一年来的辛勤劳动;同时感谢战斗在销售线上的业务员的辛勤工作,取得好的销售业绩。

接着,宣董事长介绍了东风农机和通信产业的发展情况。他说,2009年,东风农机进入了中国农机行业拖拉机的第一方阵。产量排名全国第三位,销售13.5亿,出口4000万美金,利润1.5亿,是常拖建厂以来取得的最好成绩。同时,我们的通信行业也得到健康发展,2009年销售手机200万台,利润2500万元。

在谈到东华的发展时,宣董事长说,我们没有把鸡蛋放在同一个篮子里,所谓东方不亮西方亮,当整个机械行业出口面临严峻考验的时候,我们农机行业和通信行业得到了健康发展。使整个企业的发展抗风险能力更强,更具有可持续发展性,这点我们得到了验证。

他接着说,2009年,东华度过了两个危险期:一是外贸订单急骤下降,到9月份开始止跌回升,到现在1月份,有3000万



的外销;二是东华实施走出去战略,打自己的国际品牌。期间,我们经历了原来国际上的贴牌客户要离开东华的风险。9月份贴牌订单下跌的比例得到控制,现在也是止跌回升,同时东华品牌在国际上有明显的增长。度过这两个危险期,东华后面应该会得到平稳发展。

宣董事长最后说,2009年,东华做了两件大事:一是机场路厂区搬迁到余杭经济开发区。在搬迁中,我们保证了生产的平稳过渡,也保证了员工的平稳过渡;二是实施走出去战略。先后在荷兰、德国、美国、英国、泰国等地建立国外销售公司。刚并购了德国KÖBO链条公司,基本实现网络的国际

化。2010年开始,东华成立了5个事业部,并一一介绍了各事业部的产品划分和事业部部长,希望各事业部通过5到10年的时间,力争进入各自领域世界前三位。

随后,总经理张世强作了2009年工作汇报和2010年工作目标的讲话(另刊)。他说,2009年,东华在宣董事长的领导下,公司管理层和全体员工齐心协力,针对金融危机带来的经营困难,苦练内功,深入开展顾客满意年各项工作;进一步拓展国内市场,营销网络全覆盖;抓住机遇,实施走出去战略,建立海外自主品牌仓储式营销网络;推进内部机制改革,建立事业部制;在临平厂区建立一流的生产基地,完成

杭州机场路厂区的搬迁。国内市场在东华和各位的共同努力下,实现回笼2.68亿元,超额完成内销年度回笼计划,同比增长13.58%。

在谈到2010年工作,张总说,我们将继续围绕宣董事长的“5至10年争创世界一流”的发展目标,执行宣董事长“用人精干高效,不断提升人员素质;资源整合,实现与KÖBO有效对接;稳定、提升产品质量,均衡生产满足用户交货要求”的重要指示,贯彻公司“市场主导、顾客满意、精益管理、科技创新、以人为本、和谐发展”的公司方针。通过“质量提升年”作为贯穿公司全年的中心工作,同时推进事业部机制的有效运行,强化企业基础管理,增强企业活力,提高顾客满意度,实现企业和广大用户双赢。

紧接着,盾牌链传动公司总经理钱文孝就盾牌事业的发展目标作了汇报;内销处处长戴迪汉对内销工作作了汇报。

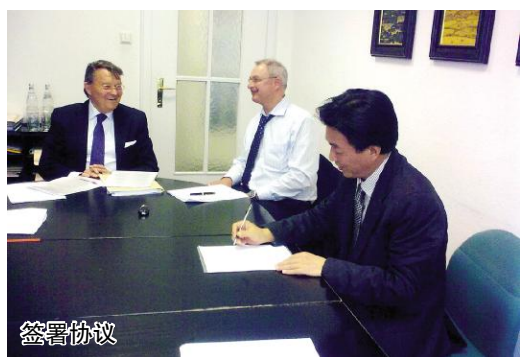
最后,在大家热烈的掌声中,董事长宣碧华、总经理张世强向获得2009年度优秀经销商的15名代表颁发了奖牌并合影留念。

座谈会后,东华中高层及销售人员和广大经销商、用户代表就质量、交货期、价格、运输等方面存在的问题进行了分组交流,广泛听取了大家的意见和建议。期间,广大经销商、用户代表对位于余杭经济开发区东华的新区和南、北厂区内新建的国内一流链条生产基地及先进的工艺、工装水平给予了高度评价。

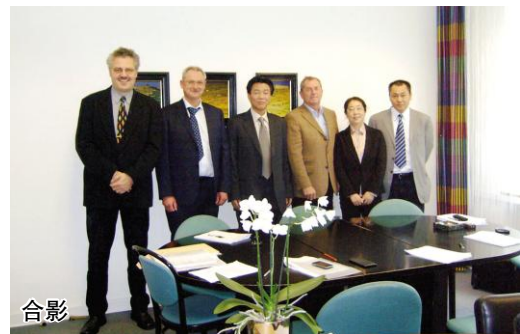
记者 李春妹 文/摄

全资收购德国公司 东华收购之路再续新篇章

本报讯 2009年12月10日,德国主流媒体《西德日报》发布了重要新闻:“中国人并购KÖBO公司”、“链条专家KÖBO公司被一家中国公司收购”。



签署协议



合影

文章中的这个“中国人”就是宣碧华;“中国公司”就是杭州东华链条集团有限公司。

东华集团全资收购德国KÖBO公司的消息经德国媒体报道后,引起了德国相关行业的广泛关注。德国金属行业协会的Knut Geisler先生认为,由中国链条行业的龙头企业来收购KÖBO公司,这不是一种危险,而是一种能确保当地经济发展的机遇。尤其是该公司在银行的信用等级肯定会比在出售前明显提高。因为出售的同时带来的是给KÖBO公司的资金注入,因此他对此次收购非常放心。

德国KÖBO公司是创建于19世纪末期的工业链传动制造企业,位于德国著名的鲁尔工业区,至今已有100多年历史。该公司主要生产工程输送链以及非标工业链传动等产品,其工程输送链的生产和技术在德国乃至欧洲均处于领先地位。在英国、法国、德国、波兰有4个公司,总部在德国,整个欧洲拥有500多名员工。东华集团全资收购该公司后,将在销售、制造、管理等全面与该公司接轨,各方面达到统一,并相互借鉴、学习,共同提高,融合后将成为一个全球化运作的大型链传动集团。

德国KÖBO公司是东华集团继2003年收购杭州盾牌链条公司、常州拖拉机厂,2007年收购江苏兴化齿轮后收购的第4家公司。其先进的产品设计、工艺、工装水平和国外的市场占有率,必将为东华开启更广阔而全新的发展空间。

2009 年度优秀经销商



(排名不分先后)

汕头市和盛机械配件有限公司
北京东华华北传动有限公司
常州光明洋马农机
西安东华链条链轮有限公司
苏州旋鑫五金机电有限公司
南通东华机械有限公司
无锡市汉达机电有限公司

济南自强链条有限公司
蕪春自强链条有限公司
广州华生链轮厂
杭州东华链条总厂莆田直销部
重庆杭东链条销售有限公司
郑州东华链条链轮有限公司
泰安市泰山区东华链条厂
合肥华凯链条有限公司

导读

- 2版 董事长宣碧华在用户座谈会上致辞
- 3版 总经理张世强在用户座谈会上的讲话
- 5版 2009年企业各线大事记
- 6版 “三比三提高”劳动竞赛倡议书

董事长宣碧华在用户座谈会上致辞



各位来宾、各位朋友：
大家好！

一年一度的东华集团用户座谈会在天豪大酒店召开。首先非常感谢我们的经销商、主机厂、用户一年来对东华的大力支持，使我们度过了2009年的金融危机，也非常感谢以我们张总为代表的领导班子兢兢业业，一年来的辛勤劳动；感谢我们战斗在销售线上的业务员的辛勤工作，取得好的销售业绩。

对于整个东华的发展来说，我们没有把鸡蛋放在同一个篮子里。

这里特别要给大家介绍一下2009年常州东风农机的情况。我们2003年入主常拖，到现在六年多时间，完成了它的第一阶段的发展，进入了中国农机行业拖拉机的第一方阵。从拖拉机的产量来说，排名全国第三位。轮式拖拉机从20马力的125台，完成35000台。2003年常州拖拉机轮拖只有3000多台，经过六年的努力加了一个零，进入第一方阵，更重要的是取得了很好的经济效益。2009年常州拖拉机销售13.5亿，出口4000万美金，利润1.5个亿，是常拖建厂以来取得的最好成绩。也得益于我国农机购机补贴力度的加大，2009年有130个亿的购机补贴，2008年有40个亿。最近国家经济工作会议确定下来，在2010年购机补贴力度还要加大，据说有170个亿，所以说农机行业在2010年还是有好的发展形势，而且国际上也开始有恢复的迹象。

2009年，我们的通信行业也得到健康发展。2009年销售手机200万台。2008年是235万台，2007年是300万台，虽然销售数量有所下降，但利润是上涨的，2009年通信利润达到2500万元。

农机行业和通信行业的健康发展，使整个企业的抗风险能力更强，更具有可持续发展性，这点我们得到了验证。因为从2008年金融危机开始的时候，大家都知道，在一个行业中，市场比例份额越高，单一产品数量越多，尤其在

国际市场里，风险更大。如果说六年前我们还是一味地把链条数量扩大的话，可能在2009年受到的冲击更大。

2009年，东华度过了两个危险期：一是外贸订单急骤下降，下降50%，到9月份开始止跌回升，到1月份，已经比最低谷时的月度订单涨了50%，有3000万的外销（我们最低谷的时候2000万不到）；二是东华实施走出去战略，打自己的国际品牌。在这个过程中，我们原来国际上的贴牌客户要离开东华，这个风险也很大。当时也是困扰东华实施走出去战略的一个最大的障碍，也是到2009年9月份的时候，贴牌订单下跌的比例得到控制，现在也是止跌回升，同时重要的是东华品牌在国际上有明显的增长，度过这两个危险期，东华后面应该会得到平稳的发展。

2009年，东华做了两件大事：一是机场路厂区搬迁到余杭经济开发区。就是上午大家参观的4万平方米的新厂区，于2008年12月开始建造。在搬迁当中，我们保证了生产的平稳过渡，也保证了员工的平稳过渡，度过了其中的波动和风险；二是我们实施走出去战略。我们先后在荷兰、德国、美国、英国、泰国等地建立海外销售公司。

东华刚并购的德国KÖBO链条公司，它有500多名员工。下设4个分公司，在英国、法国、德国、波兰，总部在德国。到目前为止，东华的国际员工有600多个，国籍10多个，基本实现网络的国际化。更重要的是，从制造板块上，我们实现了国际化。同时，我们也在跟日本的公司进行洽谈，第一步想通过技术与市场的合作来展开，有可能也进行参股。这样的安排，除了打国际品牌，实施走出去战略，建立国际仓储式网络，同时也获取国际上同行的技术。我们通过德国的并购，得到大规格工程链的技术，用在扶梯、矿山、冶金、水泥等等各领域。KÖBO公司在德国有100多年的历史，工程链上的技术非常雄厚。我们与日本公司

的合作，是想得到中小规格链条的技术，包括汽车、摩托车链条、标准滚子链条以及各种小型输送链的技术，同时通过合作，在装备、工装、专机设备上得到技术引进，使后面东华得到高效生产。

现在人力资源成本越来越高，我们实际上处于发达与发展的转型期，所以高效生产是我们今后强调的一个重要方面。这两件事都不容易，从搬迁来讲，我们也不是一个简单的搬迁，不光是完成一个硬件。2010年开始，东华建立内部扁平化和专业化的管理机制。最近我们刚成立了5个事业部，简称4+1事业部，分别是汽摩链条事业部、输送链事业部、传动链事业部、工程链事业部加盾牌链条事业部。各事业部都有独立运作的人权、财权、分配权。事业部的划分，目的是想做到专业的市场与专业的用户，来做到产品更专业，更到位。比如工程链事业部，我们就要与德国的KÖBO公司对接，在冶金、汽车输送链、扶梯链、水泥输送链等等上做的更精更专。我们的汽车、摩托车链条要以高强度的投入来达到高质量的发展与突破，特别是汽车链条，从国际上来讲，汽车工业越发达的国家，汽车零部件也越发达。像美国汽车的拥有量、汽车制造水平居世界第一，就有以博格华纳为代表的汽车链。而日本汽车工业也很发达，有以本田为代表的汽车链条。我相信在中国也一样，东华应该扮演这样的角色。而且它的发展空间也很大，我们已经在技术、产品研发方面有非常强势的投入，争取5到10年达到国内汽车链第一的同时，在世界上进入第一方阵。像农机链、输送链也有很大的发展空间、市场。今天来的有久保田、洋马都是收割机农机链方面的客户。后面还有大型的农机制造企业，如江迪尔、纽荷兰、克拉斯等等，在国际、国内的市场空间都很大。东华以前是以统一工艺、技术来制造链条，对各行各业的专业、对口方面来讲的不够精。事业部的划分，是从更专更精，技术更对口，服务更到位的角度来考虑。另外一个目的就是实行扁平化管理，距离更短、决策时间更快，权力下移，而不是一个企业做大后是金字塔，越到上面越尖，起到这样的作用，这样的变化。我们准备在2010年来实施，能不能做好，还要通过我们东华同仁的努力来实现。

关于东华链条2009年的工作情况和2010年的工作目标由张总来汇报。我主要跟大家谈谈东华做的两件事、渡过的两个风险和2010年的打算，接下来让东华达到更健康的发展。

春节即将到来，在此向大家拜个早年。

祝大家身体健康，企业的财富与家庭的财富不缩水，能稳步增长，避免风险！

谢谢大家！
(本报记者根据录音整理)

座谈会掠影



参观一



参观二



颁奖



用户与董事长交流



用户发言



分组交流

各位

司，表
的
和
难，
满
牌
制；
路
爱
导
200
的
元

理

公
了
实
投
措
证。格
使
以
识
的
了

市
验
董
经
“D
量
套
泰
销
传
司
注
络
并
析，

的
全
品
200

核
第
一
制、
部、
5个
强
件
的
自
部
工
程
工
业

总经理张世强在用户座谈会上的讲话

各位领导、各位来宾、朋友们：

你们好！

首先请允许我代表杭州东华链条集团有限公司，对各位多年来对东华的关爱、支持与合作，表示衷心的感谢！在新春佳节即将到来之际，以满怀感恩的心，给各位拜个早年，祝各位身体健康、万事如意！

2009年，东华在宣董事长的领导下，公司管理层和全体员工齐心协力，针对金融危机带来的经营困难，特别是出口大幅下降，苦练内功，深入开展顾客满意年各项工作；进一步拓展国内市场，营销网络全覆盖；抓住机遇，实施走出去战略，建立海外自主品牌仓储式营销网络；推进内部机制改革，建立事业部制；在临平厂区建立一流的生产基地，完成杭州机场路厂区的搬迁。回顾不平凡的2009年，在各位的厚爱和支持之下，我们围绕一切工作服从于质量的指导思想，以顾客为中心，展开各项工作，虽未完成2009年度销售回笼目标，但国内市场在东华和各位的共同努力下，实现回笼2.68亿元，超额完成2.39亿元的内销年度回笼计划目标，同比增长13.58%。

2009年各项工作完成情况

一、组织落实“顾客满意年”各项工作，提升管理水平

2009年，围绕“顾客满意年”的各项工作要求，公司制订了相应的目标、指标和计划，各部门进行了认真组织、落实，并在健全完善和提高满足用户实物质量要求和各项服务上下了功夫，包括对各类投诉、反馈进行汇总，并提出纠正措施，同时对各类措施的有效执行每月形成计划，进行滚动跟踪验证。体系的运行也着眼于解决顾客关注的价格、服务、新品开发等焦点问题，坚持质量否决制，使公司的产品质量得到逐步提高，生产过程质量得以稳定，供应商质量得到控制，全体员工的质量意识逐步提高，顾客满意度有所增加。通过全体员工的共同努力，公司管理体系基本保持了稳定并做到了有效运行，运行绩效总体有所提升。

二、迎接挑战，加强国内外市场拓展

2009年，在世界经济危机的影响下，国际链条市场需求低迷，这对于东华来说，是一种严峻的考验和挑战。为了让企业走出困境，东华管理团队执行董事长宣碧华提出的“转变发展模式，实现从订单经营向品牌经营转变”的重大决策。一方面加强“DONGHUA”自主品牌建设，从提高产品的质量和档次入手，使东华进入到更多的国内外主机配套领域。并抓住机遇先后在德国、荷兰、美国、英国、泰国建立东华海外全资子公司，构建海外仓储式营销网络，直接向海外市场销售“DONGHUA”牌链传动产品。刚成功收购德国KÖBO公司，还与日本公司达成品牌与技术合作战略。另一方面，东华十分注重国内市场拓展与网点建设，在原有国内销售网络的基础上，又分别在上海、天津设立直营办事处，并对国内外资在华企业以及重要行业进行市场分析，条块结合，进行市场拓展。

通过这两方面的工作，东华加强了国内外市场的拓展，积极推进了营销网络的全覆盖，并在这场全球金融危机中转变发展模式，实现从订单经营向品牌经营的蜕变，赢得竞争优势，扩大市场份额，2009年8月份以来，销售逐步回升，目前形势看好。

三、推进机制改革，建立事业部制

为持续增强企业满足顾客需求能力，大力提高核心竞争力，实现东华5-10年内争创世界链传动第一的目标，我们推进内部机制改革，实行事业部制，在2009年8月成立传动链事业部、工程链事业部、输送链事业部、汽摩链事业部和盾牌事业部这5个直面市场的事业部。其中传动链事业部位于自强南区，主要从事标准滚子链条及其派生带标准附件的滚子链条、板式链条和全集团公司材料冷轧、自强南北区的零件热处理等生产经营。工程链事业部位于自强北区，主要从事各种大规模输送链条、工程链条、扶梯链条、石油链条、32AB及以上标准滚子链条和公司机加工零件等生产经营。输送链事业部：位于自强新区，主要从事各种小规格非标异

型输送链条、农机链条、不锈钢链条、新区零件热处理和全集团模具的生产经营。汽摩链事业部位于自强新区，主要从事汽车发动机链条、变速箱链条、航空链条等的高精新链条，摩托车专用发动机链条、驱动链条的生产经营。并独立申报国家高新技术企业。盾牌事业部位于自强北区，产品不受限制，独立法人，人、财、物、产、供、销，自主经营。各事业部目标5-10年内力争进入各自领域世界前三位，在品种系列上做到全覆盖，在质量上达到世界一流，在装备水平、制造水平、管理水平、人员素质等方面达到世界一流，产品在国内外市场均应有较强的竞争力。目前事业部已于2010年1月份正式切换运行。

四、完成新区建设，机场路厂区顺利搬迁

根据杭州市委、市政府和城市总体规划要求，东华配合“城市东扩”和“杭州铁路东站”等省重点工程建设的需要，以及东华自身发展的需要，2009年东华全面启动了新区生产基地建设，新区建设除了根据精益管理、精益制造的六个方面工作，还以科技创新作为内涵，特别注重采用新技术、新工艺、新工设备，包括开发、引进高效自动化设备，使新区建设成为技术创新、新技术、新工艺采用的过程，确保新区建设成为国内一流的链条研发制造基地。到2009年11月新区建设已基本完成。

同时，在2009年9月份东华集团成立了以各部门负责人为主要成员的搬迁工作小组，负责机场路厂区的搬迁和正常的生产经营，努力保证按时交货，并从人、机、料、法、环可能造成质量产生波动的五个方面切实抓好质量管理工作，采取有力对策措施，确保实物质量稳定。在东华广大员工的共同努力下，东华机场路厂区于2009年11月底顺利搬迁到余杭经济开发区，各职能处室/分厂迅速进入状态，恢复正常的工作、生产秩序，实现成功搬迁。

当然，东华的每一位员工都深深明白，我们能在不平凡的2009年取得这些成绩离不开在座各位的支持。东华深感幸运的是有在座的这么多忠诚用户和合作伙伴，这也是东华最值得自豪的！我们真正感到用户是我们的衣食父母，我们必须以用户为中心，全方位的来开展东华的全部工作，并取得用户的信赖和满意。

但是东华2009年的整体工作还存在着很多差距和问题，特别是交货期严重不能满足用户的要求；质量的稳定和保证能力有待提高；售前、售中、售后服务满足不了用户需求；一些重要的高端市场、产品的系列化开发还存在差距；企业内部在贴近市场、适应市场，不断提高顾客满意度方面还有差距，例如管理不到位造成的低级错误、重复错误时有发生。在奥的斯、JD、西门子、CNH等第三方审核中更清楚地看到，质量管理、现场管理、安全和劳动保护还存在许多问题，体系运行、工艺文件、质量改进的对策措施执行力不强，干部和员工的整体素质有待进一步提高，这些都需要我们在新的一年改善和提升。在这次座谈会上，我们想广泛地听取各位的意见和建议，汇总后，企业内部立项整改，不断提高我们的工作水平，来报答各位对我们的厚爱。

2010年，我们将继续围绕宣董事长的“5-10年成为世界链传动第一”的发展目标，执行宣董事长“用人精干高效，不断提升人员素质；资源整合，实现与KÖBO和日本公司有效对接；稳定、提升产品质量，均衡发展满足用户交货要求”的重要指示，贯彻公司“市场主导、顾客满意、精益管理、科技创新、以人为本、和谐发展”的公司方针。通过“质量提升年”作为贯穿公司全年的中心工作，同时推进事业部机制的有效运行，强化企业基础管理，增强企业活力，提高顾客满意度，实现企业和广大用户共同成长。

2010年重要目标和重点工作

质量 / 环境 / 计量方针、目标

质量方针：不断开发和满足顾客的需求是我们永恒的追求。

环境方针：优化环境、持续改进、创建世界一流链条企业。

计量方针：体系—不断完善，结果—准确可靠，服务—优质高效；

质量目标

一、2010年定为公司质量工作提升年，通过努力，全面提升质量管理水平和实物质量，达到大幅下降不合格品率，杜绝低级和重复错误，提高顾客满意度。

二、继续推进“DONGHUA”自主品牌建设，自主品牌产品的质量达到欧美制造商水平。

环境目标

一、余杭分公司打造为清洁生产企业，通过清洁生产审核。

二、余杭分公司对生产、生活废水100%达标处理，污水站正常运行。

三、自强公司建设成为浙江省绿色企业，通过绿色企业审核验收，提高企业诚信度。

计量质量目标

强制检定测量设备受检确认率100%。

主要经济目标

销售目标6.6亿元，其中内销3.3亿元，出口创汇5000万美元，新品开发目标650种，劳动生产率在2008年基础上提高到26.08万元/人·年。

整体工作策划要点

根据公司质量方针目标，针对2009年工作中存在的问题和差距，我们将2010年定位为公司质量提升年，致力于解决顾客关注的焦点问题，提高用户满意度。同时继续推进企业内部机制改革，重点抓好各事业部，直面市场，高效运行。加强市场拓展，强化自主品牌网络建设，实现全覆盖。

推进、落实质量提升年工作，稳定提升质量

1、进一步抓好质量提升年的总体策划，完善以事业部为主体的实施计划，明确目标要求、措施内容、责任部门、责任人、时间进度，认真组织实施，提高执行力，并取得实效。

2、质量提升年重点要抓好下列工作，各事业部部长将会起到关键作用。

1) 主业务流程，从订单信息输入、订单产品设计、订单计划、订单采购、订单制造、订单质量、订单入库、订单发货等全过程存在着低级错误和重复错误，要看到问题的严重性和持续改进的紧迫性，公司和各事业部要宣传、组织、推动、实施质量管理年的各项工作，强化各级干部、管理人员的质量职责和明确的工作标准；强化全体员工重点是一线员工的质量意识；强化工艺文件、检验规范、岗位技能、质量问题的识别，预防控制能力的培训。

2) 以顾客为中心，业务流程为主线，质量管理体系改版和推进事业部为契机，建立、完善东华链条集团质量管理体系，重点是事业部的质量管理体系，并有效运行，杜绝二层皮，特别是重要OEM客户对东华第三方审核必须达到重要OEM客户审核要求，实物质量满足OEM客户的要求。

3) 针对近二年来内外顾客投诉和在座各位关注的实物质量问题，东华海外公司提出的实物质量问题，进行系统分类，包括制造过程控制、外购外协的质量问题、不锈钢和其他特殊要求的链条质量问题，系统分析，采取相应的对策措施，认真落实解决用户关注的实物质量问题。

4) 各事业部要大力提高管理水平，实现均衡生产，培育快速交货能力，提高合同(订单)按时完成率，解决用户特别关注的交货问题。

5) 成本要适应市场竞争，完善成本管理的基础工作和管理制度，以分配激励为导向，重点降低各事业部制造成本，提高劳动生产率、材料利用率，降低7种浪费。

6) 加强公司各项管理工作的效率和服务能力的提升，企业内部上道为下道服务，处室为车间服务，杜绝扯皮，提高执行力，同时重点要抓好对外部用户的售前、售中、售后服务，制订相应的服务工作标准。

7) 科技是第一生产力，加强省级技术中心、东华院士工作站、东华博士后试验站建设、参加国家863计划，加强科技创新，提升产品研发能力、工艺工装自动化水平和质量保证能力，提高企业在高端



市场、重要领域的市场竞争能力，重点抓好与KÖBO公司和日本公司的对接，组建相应的工作组，组织实施。

8) 精益管理，精益制造，推进6S管理，提高现场管理水平，使用户看了就觉得是信得过的企业。

9) 各工作组、项目组认真总结2009年工作、绩效和存在问题，制订2010年工作目标和实施计划，逐月推进实施，并取得绩效。

10) 加强供应链建设，完善供应商管理手册，加强供应商的选择、督促、培育。供应商的质量、交货能力、价格、服务、品种开发能力满足东华市场竞争需要。

11) 提升企业效益，强化全员培训，提高员工福利待遇。

继续推进机制改革，事业部直面市场，高效运行

1、各事业部坚持扁平高效的组织机构设置，机制到位，精干高效，目标清晰，责、权、利一致，直面市场，解决顾客关注的交货、质量问题，提高顾客满意度。

2、事业部在各自产品领域内进行详尽的市场分析，制订相应新品开发计划并实施，同时针对自身存在的问题和差距，分析原因，采取切实可行的措施，稳定、提升产品质量，提高性价比，为用户提供一流的产品和服务。

3、根据体制改革和推进事业部制工作要求，1月份将成立东华销售公司，使内部业务流程更清晰，从而为国内外广大用户提供更好的服务。

加强自主品牌建设，拓展国内外市场

1、以销售公司建立为契机，加强营销策划，以顾客为中心，业务流程为主线，建立扁平高效的组织机构，责权利清晰，运行高效。同时加强营销人员的培训，提高专业与职业水平，满足市场开发的需要，为广大用户提供一流的服务。

2、进一步加强营销网络建设，为经销商/代理商提供强有力的技术与服务支撑，共同开发市场，做到网络更健全，市场全覆盖。

3、在各个重要行业 and 高端市场，技术、销售捆绑，制造、质量支撑，大力加强OEM市场开发。

4、进一步完善企业形象识别系统(CIS)和视觉识别系统(VIS)，加强广告策划和宣传。同时做好外部网站的维护与改版升级，强化网络推广工作，提升品牌知名度。

5、与KÖBO、日本公司对接，做好国内外高端市场的营销工作。

6、进一步加强东华海外公司的建设，逐步形成自主品牌全球化的营销网络，并通过海外公司工作例会强力推进相关的各项工作。

各位领导、各位来宾、各位朋友，在新的一年里，我们将继续坚持以人为本，和谐发展，并通过事业部制的推进，海外公司与销售公司的运行，提高企业管理水平和市场综合竞争力，在广大用户的支持下，打造市场竞争优势，使东华持续健康发展，并在5-10年内成为世界链传动第一，实现东华与用户的双赢。

最后，请允许我对在座的各位领导、各位来宾、各位朋友能在百忙之中抽出时间参加今天的座谈会表示衷心的感谢！我们一定会更努力地做好我们的工作，为广大用户提供一流的产品和服务，以报答各位用户对我们的期望与厚爱！

祝各位和家人在新的一年里吉祥如意，幸福安康！各位老板在新的一年里生意兴隆，财源广进！谢谢！



小桥流水人家

——2008—2009 通讯员周庄采风掠影

飘雪 / 摄



清水河堤 付金琴 / 摄



朝歌 付金琴 / 摄

12月19日,集团报通讯员一行到周庄采风。期间,大家交流写作、摄影心得,尽兴游览了中国第一水乡古镇,身心得到很好放松。

周庄位于苏州城东南,昆山的西南处。北宋元祐元年(1086年)周迪功郎舍宅200余亩捐于当地全福寺为寺,始称周庄。元代中期,沈万三利用周庄镇北白蚬江水运之便,通番贸易,周庄因此成为其粮食、丝绸、陶瓷、手工艺品的集散地,遂为江南巨镇。至清康熙初年正式定名为周庄镇。

周庄镇为泽国,因河成街,呈现一派古朴、明洁的幽静,是江南典型的“小桥、流水、人家”,虽历经900多年的沧桑,仍完整地保存着原有的水乡古镇的风貌和格局,宛如一颗镶嵌在淀山湖畔的明珠。



水乡



嬉戏 张随福 / 摄

画韵

——周庄游感

心中有画常常画,翠树怀抱深情抱。小桥流水亲昵谁,为有伊俏比画俏。

华仔

梦里周庄

让唯美的水舞摇曳在梦里的水乡
我该,摇进哪古老的青石堂
周庄之风、之气、之水无不光芒倏然
置身其中,喜不自禁

这是郁郁的风韵
风流之古远,风行于朝夕
风的惬意,水的柔情
贪婪之于我,迁怒于光阴

今夜,我枕着周庄人梦
潺潺小河穿越多年的期待
在繁华都市的一隅
含羞地走失……

付金琴

过把戏瘾

朱继华 付金琴 / 摄



借花献佛



焦点

飘雪 / 摄



沈万三家宴



周庄玉带 朱继华 / 摄



手工艺品 王晚霞 / 摄

“三比三提高”劳动竞赛倡议书

公司全体员工：

为进一步调动广大员工的积极性，切实加强订单的管理，提高订单按时交货率和实际工作效率，促进东华集团持续稳定发展，经集团公司党、政、工、团研究，决定从2009年12月21日至3月31日在全公司组织开展以“比交货，提高合同按时交货率；比质量，提高顾客满意度；比效益，提高材料利用率。”为主题的劳动竞赛活动，为深入有效地推进这一活动的开展，特发出倡议如下：

一、实践科学发展观，抓住发展机遇，切实增强广大干部、员工工作责任感、使命感，进一步振奋精神，团结拼搏，为企业的发展努力工作。

二、切实加强订单的管理，不断提高订单按时按月交货率，急顾客所急，想顾客所想，满足顾客需求，提高顾客满意度。

三、坚持“质量第一”的理念，加强自主品牌建设，自觉增强品牌意识，维护品牌声誉，提高品牌“知名度”和企业经济运行质量。

四、积极倡导高效率的工作作风，不断提高快速应变能力，心往一处想，劲往一处使，千方百计克服各种困难，确保生产任务的完成。

五、大力开展群众性的技术创新、工艺创新、操作创新为主要内容的“双革四新”活动和以降本增效，提高材料利用率为主题的合理化建议活动，努力培养一支知识型、技术型、创新型员工队伍，依靠技术进步，加快企业的发展。

六、加强安全生产、增强安全意识。

认真组织员工开展岗位练兵、技能比武活动，积极倡导一专多能，一岗多能，立足岗位成才，不断提高自身操作技能和业务水平。

让我们积极地行动起来，以改革创新，争创一流的精神，投入到劳动竞赛的热潮中去，以劳动竞赛的优异成绩，为实现2010年首季开门红，确保年度生产经营目标的实现而努力奋斗。

杭州东华链条集团党、政、工、团
2009年12月21日

板式链分厂积极策划 生产搬迁两不误

本报讯 2009年下半年以来，板式链分厂面对订单不断增加，分厂始终积极面对，急客户所急，供客户所需，把经济危机后新一轮发展机遇牢牢抓在手中。总公司12月份下达给分厂550万生产任务并要求月底完成板式链北区装配南迁时，分厂领导深感责任重大，如何科学指导、科学计划、科学安排，使生产、搬迁两不误成了分厂12月份工作的重中之重。

俗话说，人心齐，泰山移。分厂领导首先解决的就是士气问题，针对分厂小部分人员感觉这是不可能完成的任务，没开始就泄气的现象，领导利用分厂厂务会议、班组长早晚会议不断发动、激励员工，使广大员工对完成任务信心高涨。同时，针对分厂连续几个月产值较大幅度增长，人员配置到位比较滞后的情况，分厂领导一面积极督促职能部门尽快将人员招聘到位；一面积极联系冷轧分厂确保材料供应，坚决杜绝停机待料的现象。同时及早和中小链冲制联系，召开两部门冲制生产协调会议，利用两部门的资源进行

整合，形成优势互补，强有力地解决了分厂冲制生产瓶颈这一老大难问题，确保后续装配生产的连续性、及时性。一切铺垫工作完成，就看分厂生产的执行力度了。分厂领导带头加班加点，易损件没有了，领导连夜联系督促到位；交



货来不及，发动一切计时管理人员协助生产，为了本月完成生产指标，为了确保月底装配的顺利搬迁，分厂从上到下都是不停忙碌的身影。

由于生产任务繁重，分厂这次搬迁时间由原来计划的5天改为3天。为了将搬迁前后对生产的影响降到最低，分厂成立了搬迁工作小组，制定了搬迁激励措施，认真总结之前搬迁期间易出现的问题以及需要借鉴和学习的经验，针对性地做了大量的前期策划和准备工作，谋定而后动。于是分厂出现了头一天搬迁第二天就生产赶交货的现象。

12月份，分厂不仅超额完成生产任务，且再次实现了劳动生产率挑战目标，搬迁也圆满结束，取得这一成绩与各部门的支持和协调配合密不可分。对此我们相信，在东华集团深化改革、转型升级的过程中，各部门都会遇到这样那样的困难和挑战，只要大家积极面对，做好前期策划，针对性地提出执行过程中细节的解决措施，那么一切困难都会迎刃而解。

徐小鹏

本报讯 为积极配合集团公司做好“三比三提高”劳动竞赛工作，传动链事业部于1月6日召开了以事业部中层管理人员和工会委员参加的劳动竞赛动员大会。

会议对本次劳动竞赛的主题、内容和考核标准等要求作了介绍：一是要求各车间、处室要做好宣传工作，制造劳动竞赛的氛围；二是在劳动竞赛中要加强质量的提升；三是要求传动链事业部全体员工积极参与；四是对以往劳动竞赛中存在的不足进行总结，并持续改进。

事业部综合处根据《劳动竞赛细则》的要求按岗位、工种进行了分解和落实，对劳动竞赛工作的细节分别进行了学习和讨论。并成立了以事业部部长为组长的工作小组。

秋明

传动链事业部展开劳动竞赛总动员



我与东华共成长 征文系列之三

往事并不如烟 与东华一起走过的日子

高级技师 邱长法



光阴似箭，日月如梭。弹指一挥间，东华以崭新的面貌迎来了他的18周岁生日。不知不觉我已在东华度过了18个春秋，把青春和汗水都洒在了和东华一起成长的跑道上。往事并不如烟，18年来的往事历历在目，犹如发生在昨天……

1992年，我经朋友推荐来到东华工作。当时的东华还是一个只有几十人的小作坊，在宣碧华董事长的正确领导和所有

东华人的共同努力下，经过短短18年的时间，东华就已成长为一集研发、制造、营销于一体的中国链条行业的龙头企业。我也从一个毛头小伙子成长为一个有着丰富阅历和具有一定行业经验的中年技术骨干。每当我回想往事，总是情不自禁地感到荣幸、自豪和骄傲。

初到东华，一切才刚刚起步，我负责零件加工生产，很多的实际问题都必须靠自己想办法解决，如：生产任务急的时候，用顶压器钻出退孔淬火后当冲头用；在没有退火炉的情况下用煤饼炉代替退火炉进行附板退火、压弯；由于新手多，模具的磨损相当快，在没有平磨磨刀口的情况下，采用碗型砂轮在台钻上进行磨削，虽然危险但毕竟解决了当时的燃眉之急。

随着企业的发展，东华在1998年首次引进高速冲裁的先进设备，给东华的腾飞注入了新的动力。但是，由于当时我们对高速冲裁设备方面的知识掌握得少之又少，大家为了使高速冲裁设备能尽快发挥它的实际效力，我们一边废寝忘食的努力学习、刻苦钻研，一边积极带领大伙对高速冲裁设备中的不足之处采取因地制宜的改进措

施，使高速冲裁设备以最快的效率投入生产，为东华的快速发展和赢得市场竞争奠定了坚实的基础。

2003年后，我从冲制工段长转岗到中小规格链分厂技术质量组负责分厂的实物质量工作。作为一名技术人员，我深信：企业要发展，科技创新是必经之路。我一边博学强记，一边把自身经验与实际相结合，充分发挥笃实好学的工作作风，把科技创新、技术革新作为我的工作己任。积极投入到分厂的技术革新工作中去，在技术创新方面取得了较好的成绩。中小链是一个集零件加工和链条装配为一体的多工序分厂，由于零件要经过很多道工序才能到达装配工段，在零件的转道加工过程中会出现各种意想不到的问题；而这时，我们既要保证产品质量，又要保证产品按时交货。因此，对上道工序的零件质量也就显得特别重要，尤其是相似零件的混杂，给挑选和装配都带来了极大的困难，有些甚至挑选几遍也还是不能装配。为保证生产的有序进行，分厂决定以我为组长成立攻关小组，根据混杂零件的不同参数，对销轴、套筒类零件利用空心管中间开槽，以震荡盘作为动力

推进送料，使零件从开槽处进行分离方法进行分选。也可以根据混杂零件的长短不同，以冲床为动力，用自制的送料器送料，参照打印模的工作原理送料至分选装置内进行自动分选。仅2008年，在成功对428H四方柳滚铆装置、20A露铆头自动送料装置、空心销轴链自动铆头装置及08B内片实现宽料冲裁等技术项目的革新中做到了锲而不舍、持之以恒；身为高级技师，有责任为提高企业生产效率、原材料利用率等方面做出应有的表率，在指导现场的生产技术、质量问题等方面提出了可行性的解决和改进方案并获得了各级领导的充分肯定。2006年至2008年连续三年被集团评为科技创新标兵。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。一切取之于东华，用之于东华，没有东华的进步和发展，也不会有我的今天。成绩只能代表过去，未来还需要我们去创造，让我们在实践中创新，让东华在创新中发展。以后的工作任重道远，有待我们继续取精用弘、将勤补拙，努力提高业务水平，将所学经验传递给更多的东华后来者，为东华的明天奉献出光和热。

2009年企业各线大事记

销售线大事记

外销线

- 4月,参加105届广交会;
- 4月,参加汉诺威工业展;
- 8月,参加“2009年印度尼西亚国际汽车、摩托车及零配件展览会”;
- 8月,成立东华美国有限公司;
- 9月,成立东华工业(欧洲)有限公司;
- 10月,参加“上海PTC展会”(亚洲动力传动与控制技术展览会);
- 10月,参加106届广交会;
- 10月,参加俄罗斯农机展;
- 11月,成立东华传动件泰国有限公司;
- 11月,参加“马来西亚棕油展销会”,简称PIPOC,提供技术支持;
- 11月,参加“中东迪拜工程机械展览会”,简称BIG5。
- 11月,参加欧洲农机展;
- 年底,收购德国KÖBO公司。

内销线

- 3月,在上海、天津成立办事处;
- 时规链:成功给东安汽车和长城保定汽车批量供货;
- 齿形链:汽车变速箱齿型链通过东风汽车路试,已小批量供货。长春一汽齿形链已进入前期试验阶段,预计2010年下半年将进入配套供货体系;
- 今年成为合力叉车第一配套供应商,东华已成为国内杭叉、合力、大连叉车三大主力配套供应商身份;
- 在多年服务日本钢厂用输送链条供货的基础上,今年又开发了三家有实力的钢企。
- 今年内销实现回笼2.68亿元;
- 参加各行各业展览会五次,大大提升企业品牌知名度;
- 年初顺利召开用户座谈会;
- 扶梯链全面进入地铁项目配套(如杭州、北京、苏州、武广线)。

技术线大事记

- 全年开发新产品突破900个,创历史新高;
- 全面推进“DONGHUA”自主品牌建设,完善了各类规范及技术要求;
- 完成了链条行业首创的产品三维动画宣传片,以创新性的方式展示了东华产品和企业形象;
- 技术中心取得公司第5个发明专利;
- 5月,由叶总工率队代表中国链条企业参加在日本京都举办的ISO/TC100第18届年会;
- 6月,吉林大学和东华链条集团联合承担的国家高技术研究发展计划(863计划)项目正式启动;
- 6月,自主品牌新产品哈瓦链开发成功并进入主机配套;
- 成功开发免维护扶梯梯级链条,开拓扶梯链条新的领域;
- 加大技改力度,引进模具真空淬火炉、加工中心及模具精密加工设备;

自强公司大事记

- ▲ 2月,上油包装分厂开始对“DONGHUA”自主品牌产品进行上油包装;
- ▲ 3月,机械零件分厂成立;9月,该分厂引进马扎克加工中心以及数控车床,标志着零部件制造开始进入自动化数控时代;10月,加工中心顺利投产;
- ▲ 4月至6月,自强公司近200名员工参与了余杭经济开发区举办的千名基层管理培训班和余杭区劳动局培训中心联合举办的技术岗位职业资格系列培训班;
- ▲ 6月,大链分厂选送的《降低钢铁链条的不良率》荣获省机械工业联合会QC成果发表二等奖;
- ▲ 扶梯链分厂全年完成入库比2008年增长了46%;“10+1”市场拓展目标全面实现,共计完成新品开发24个;
- ▲ 8月,热处理分厂于新增承载量大,污染少的电动轨道车,大大缓解了零件增多造成的转道压力。
- ▲ 8月,农机链分厂引进加热型震动光饰机等先进工艺装备,确保了质量提升后不锈钢链条的正常生产;
- ▲ 经过9个月建设,新区于2009年9月份进行了厂房竣工验收,配套设施随后完成,确保了11月份集团机场路厂区的搬迁;
- ▲ 9月,公司通过省级安全生产标准化验收;
- ▲ 全年林德板式链成功批量生产,比去年提高了6倍;堆高机链条较去年增长48%,上述两大产品实现了零损失;
- ▲ 冷轧分厂完成了可逆轧机的调试投产工作,并利用红外线技术控制条料长度、精度和多颗复合模冲裁光料采取无切边分条技术等措施,大幅度地提升了产品的加工能力和生产效益。

生产线大事记

- 全年生产线通过生产管理的改进,从合同评审—计划下达—订单跟踪—生产报表管理—异常信息(合同)处理—应急措施落实—月度完成检查—月度异常汇总分析与改善措施—月度生产绩效评价等,全年合同按时完成率较08年提高7%;
- 通过精细化管理工作的推进,计数及双计量作业的全覆盖,年度在制品、半成品平均比例下降4%以上,达到了今年管理创新提出的要求;
- 在新区建设工作小组的领导下,精益办牵头各项目组分期形成了530版、730版和930版图纸并分别实施。该项工作理顺了新区制造流程和优化布局,为形成输送链事业部(将农机链分厂并入)形成了条件,给公司创造了极大的效益。
- 扶梯链全面进入西子奥的斯、广州奥的斯、广州日立等公司公交型链条配套领域,并稳定为某公司公交型链条配套;公司级质量目标七提前1个月完成。
- 一异分厂和二异分厂合并成立异形链分厂;
- 异形链分厂拔禾链装配线项目获杭州市技术创新三等奖;
- 板式链首次直接进入林德公司,串装产值较去年提高了8倍,堆高机产品较去年增浮48%,上述两个重点OEM产品均为零损失;
- 板式链万元投诉损失额较08年下浮近4倍;
- 2月,大链分厂自主设计了某自动销片模,提高了销片质量,实现批量生产,现已推广其它系列;
- 大链分厂提高材料利用率上实施“一个突破,三个化”,即型钢料化、标准化、宽料化,随着操作业务不断的提高,排样的合理化,宽度再计算,且对花链板再次利用,重新轧制,材料利用率得到了很大的提高;

管理线大事记

- ◆ 3月,东华集团召开职工代表大会暨2008年度先进表彰大会,共表彰235名优秀中层、岗位标兵和先进生产工作者;
- ◆ 3月至5月,完成盾牌和集团公司(总部)合并,并做好了相关工作;
- ◆ 3月至6月,东华集团开展了“五比五赛”为主题的百日劳动竞赛活动;
- ◆ 3月至6月,开展了“顾客满意年”征文竞赛;9月至11月,开展了“我与东华共成长”征文竞赛;
- ◆ 4月,牵头完成了2009版企业宣传片和画册制作;
- ◆ 4月至12月,组织开展5个产品事业部正、副部长的竞聘及相关工作。
- ◆ 4月、12月,公司针对四合一体系共组织了两次内审;为配合ISO9001:2008版的换版工作,派出中层干部参加了新版的培训,同期修改了3个程序文件;
- ◆ 4月份,制定了《“DONGHUA”自主品牌成品检验管理规定》,并建立了“自主品牌百问百答”文件发布,将最常见及基础的问题回答发布,同时建立了自主品牌产品分级确认及检测公司抽样检测制度,保证了自主品牌产品的质量;
- ◆ 4月份,经过余杭区质量技术监督局考核,公司获得“杭州市能源计量先进单位”荣誉称号;
- ◆ 4月份,品管处参加了浙江省2009年管理创新工作会议,我公司选送的《构建资源节约型为导向的循环经济》获得二等奖。
- ◆ 5月,东华集团举行了省级博士后科研工作站授牌仪式暨开题报告,得到省、市、区相关领导一致好评;
- ◆ 5月至7月,通过连续3个月对预拉过程和冲制过程的专项检查,提高了各分厂在预拉及冲制过程的质量保证能力;
- ◆ 6月份,品管处参加了浙江省机械工业联合会主办的质量管理小组成果发表会,选送的《降低钢铁链条的不良率》、《降低热处理单位电能耗》均获得二等奖。
- ◆ 6月份,通过了浙江出入境检验检疫局出口商品免验监督审核;
- ◆ 7月至11月,牵头组织完成机场路厂区搬迁到余杭经济开发区及相关工作;
- ◆ 8月份,为提高对林德公司的服务,对林德链条的检测报告形成4种模式,分别为厦门林德首件、厦门林德批量、欧洲林德首件、欧洲林德批量,通过4种模式的不同体现,提高了顾客该方面的满意度。
- ◆ 9月,东华集团再次跻身全国民营企业500强;
- ◆ 10月,东华集团成功举办第三届职工运动会,共19支代表队的500多名运动员参赛;
- ◆ 11月份,经过前期精心策划,检测中心顺利建成并实施搬迁。
- ◆ 11月份,对自强公司60吨汽车衡成功改制成100吨,并通过了技术质量监督局的鉴定。
- ◆ 12月份,通过世界顶级汽车公司菲亚特的潜在供应商审核,标志着东华进入世界顶级汽车公司的供应商名录;
- ◆ 12月份,品管处起草并与供方签订了《淬火介质质量协议》,引进德国出口的“淬火介质冷速测试仪”,为今后对淬火介质的质量控制提供了强有力的保证。