

携手合作 互利共赢 稳健发展

东华集团隆重召开2012年用户座谈会

本报讯 1月3日至5日,东华集团在余杭城市花园酒店隆重召开2012年全国用户座谈会。董事长宣碧华率集团高层、国内销售精英与来自全国各地的经销商、用户代表250多人欢聚一堂,共商2012年携手合作、互利共赢、稳健持续发展之大计。

副总经理袁立华在会上与广大经销商、用户分享了东华集团2011年的主要经营业绩。他说,2011年,通过我们与广大经销商、用户的共同努力,各项经济指标基本或超额完成,工业总产值比上年增长

17.2%;销售额比上年增长33.69%,其中国内销售额比上年增长24.6%;销售回笼比上年增长40.37%,其中国内销售回笼比上年增长26%;劳动生产率比上年增长14.77%;合同按时完成率比上年度有一定的提升,产品质量处于稳定和较高水平。同时,袁副总对2012年主要经营计划进行了展望,并对生产管理、产品质量、交货等方面存在的问题进行了分析,并提出了改进计划与解决措施。

总工程师叶斌在会上就东华在2011年中的新品研发、技术进步、效率提升及与德国KÖBO公司、日本EK公司技术对接的情况进行汇报。他说,东华集团全年共开发新产品570个,并向广大经销商和用户重点介绍了一批典型新产品的型号、性能、使用场合等,希望广大经销商积极推广东华的新产品,同时还就企业技术创新和效率提升进行了项目描述,以便客户了解详细信息。

盾牌公司总经理钱文孝在会上汇报了盾牌公司生产经营情况。他说,2011年盾



宣碧华董事长致辞



会场

牌公司超额完成各项经济指标,产值比上年增长95.75%;销售比上年增长51.6%;回笼比上年增长49.53%;劳动生产率比上年增长54.5%;产品综合合格率99.7%;开发新品35个。随后,钱总就2012年盾牌公司经营目标、生产管理、产品研发、质量提升、市场营销、企业文化等方面进行了展望。董事长宣碧华出席会议并致辞。他说,非常感谢大家一年来对东华的支持,感谢大家来参加东华的用户座谈会。2011年是非常不容易的一年,东华的所有产业在这样非常不容易的一年中健康地走来,显得更加不容易,尤其是我们前几年在全球建立的仓储式销售公司,并购的德国KÖBO公司和参股的日本EK公司都度过风险期,步入了健康的发展轨道,各公司现已实现了扭亏为盈。这其中包括经营、管理的风险和不同国家员工、不同文化、不同理念的风险,各公司已融入到与东华相互取长补短、对接的状况。特别是我们并购的德国KÖBO公司和日本EK公司,国际金融危机以来都得到较快增长。同时,东华国内并购的东风农机发展非

常健康,已在国外建立网络,开始实施国际化战略,并购的兴化齿轮也开始盈利,这是东华稳健经营,坚守制造业,坚守主业获得了因为务实带来的回报。

在谈到2011年工作时,宣董事长说,东华推行的国际化和内部的扁平化中,我们的事业部机制发挥很好,与2008年相比,员工人数下降,产值上升,人均效率得到大大提升,第一次突破人均产出30万元,预计二年后达到人均50万元的目标。下一步要继续深化,从2012年开始,不以产值为主,而是以发货为主,这样更贴近市场,利于成本控制和订单要求。国外建立东华品牌为主的供应商,在制造布局中考虑全球化的制造基地,东华目前在中国、德国、日本都有制造基地,下一步将在美国建立工厂,包括销售,这样我们在亚洲、欧洲、美洲都有生产基地,一方面加大开发新产品,增强对客户售前、售中、售后的服务能力及发货能力;另一方面是目前全球化进程中,各国的制造成本越来越趋向于平和,如美国某些成本比中国便宜,形成全球制造、

销售网络的国际化公司的目标打造。从2012年的三年内,我们要进行产品规划和质量提升的规划,希望在座的经销商和用户能帮助东华一起进行产品的规划和质量的提升,包括你们对质量提升的需求。2012年对东华来说是非常关键的一年,是东华走向成熟,从中国的领头企业能否成为国际第一的链条企业最关键的一年。希望广大经销商和用户能与我们一起,共同开拓创新,增加市场的份额,共同提高,做强做大企业。

最后,宣董事长与大家分享了四个角度的经营理念:一是从客户的角度思考,满足客户的不同需求;二是从企业竞争力的角度进行思考;三是从经济人的本性角度进行思考;四是从业工健康向上,企业愿景与职工目标一致,共同担当社会责任的角度思考,建立企业文化和企业的价值观。

会上,表彰了东华15位优秀经销商、用户代表和盾牌5位优秀经销商、用户代表,来自无锡锡马农机中国有限公司的马恒应邀上合作了热情洋溢的发言。同时,东华中高层及销售人员和参会经销商、用户代表就产品质量、交货期、价格、运输等方面存在的问题进行了分组交流,听取大家的意见和建议,以便在新一年里持续改进,不断满足顾客的需求,提高顾客满意度。会议由内销处副处长何海波主持,内销处处长戴迪宣读获奖客户名单。当天晚上,东华为广大客户举行了盛大的招待晚宴,并配以丰富多彩的文艺晚会助兴。

记者 李春妹文/摄

开创校企产学研合作新模式 博士后科研站取得创造性科研成果 东华集团博士后科研工作站圆满出站



本报讯 “许树新同志的博士后研究课题‘汽车发动机正时链条系统设计及其可靠性评估’选题结合行业与企业实际,瞄准了前

许树新同志出站。”这是12月26日,东华集团博士后科研工作站出站报告会上,专家考评小组组长、吉林大学教授曾平的评价。

沿研究领域,掌握了本学科科研领域国内外研究动态,出色完成了既定的科研计划,取得了创造性的科研成果,对我国汽车工业和链传动行业的发展有着十分重要的意义。出站报告符合博士后出站报告要求,经流动站与工作站联合博士后出站专家小组无记名投票表决,一致通过许树新同志的博士后出站报告,批准

东华集团博士后科研工作站于2008年12月经浙江省人事厅批准正式成立,科研工作站成立科研工作站领导小组,设博士后办公室、科研实验室,引进吉林大学博士许树新进站,研究的第一个课题是“汽车发动机正时链条系统设计方法”。博士后导师由吉林大学孟繁忠教授、东华集团总工程师叶斌担任。目前,该项目研究成果投入应用后,所开展的汽车发动机正时链条系统设计方法,可以使我国发动机链条及其正时系统真正实现国内生产,拥有自主知识产权,从而形成中国链条行业新的技术创新点和经济增长点,具有巨大的经济和社会效益。

由吉林大学教授和东华集团专家组成的专家考评组成员听取许树新博士汇报了

项目完成情况与博士后期间所做管理等其它工作,取得的成果及所产生的效益等。考评小组成员通过提问、论证和评议,认为许树新博士通过提问、论证和评议,取得了创造性的科研成果,圆满完成了预定的博士后研究任务,表现出色,确定其考核等级为优秀,同意许树新博士后按期出站,并建议出站后继续承担重要科研项目,为行业及企业服务。

本次博士后科研工作站出站报告会由副总经理袁立华主持,专家考评组由吉林大学教授曾平任组长,吉林大学教授周君武、孟繁忠、东华集团张世强、叶斌、章观浩任组员。

余杭区人事局叶光胜科长应邀出席报告会并讲话。 本报记者

2011年东华集团优秀经销商名单



(排名不分先后)

北京东华华北链条有限公司
无锡市久正动力机械有限公司
重庆杭东链条销售有限公司
郑州东华链条有限公司
南通东华机械传动有限公司
泰安市泰山区东华链条厂
杭州东华链条总厂莆田直销部

广州华生五金有限公司
苏州旋鑫五金机电有限公司
上海寸延传动机电有限公司
汕头市和盛机械零件有限公司
天津市奥拓泰精密机械传动有限公司
济南自强链条有限公司
泉州自强链条有限公司
常州金鼎机电有限公司

2011年盾牌公司优秀经销商名单



(排名不分先后)

高阳振兴链条经营部
佛山市禅城区明达五金机电商场
郑州盾牌机电设备有限公司
临沂骏捷商贸
东莞通成链轮齿轮传动件总汇

来自客户的评价

编者按:在1月3日至5日召开的2012年用户座谈会上,涌现出了一批优秀经销商,为了了解他们对东华产品质量、交货等各方面意见和建议,分享他们成功的营销经验,会议期间,本报记者对两位优秀经销商进行了专访,以便我们针对存在的问题,持续改进,更好地做好2012年的各项工作,提高顾客满意度。

无锡市久正动力机械有限公司

总经理 张文俊



质量为优,质量上去了,价格就上去了,竞争力就上去了。我对东华的产品在价格、运输、包装方面打90分,主要是运输、包装上还要加强。

记者:你接触的是东华的终端客户,他们对东华的产品研发、质量评价如何?

张总:我们的终端用户对东华链条的产品质量评价不错的,同时希望东华能在汽车链条领域加快研发步伐,东华在这方面的技术沟通上是积极并及时的,希望以后能多累积制造经验,不断改进并提升!

记者:东华今年在积极推广现场TPS管理和2S,你觉得东华的现场管理有改观吗?

张总:我经常到东华的生产现场去,感觉东华的生产现场变化日新月异,希望东华的现场越来越好。

记者:你对东华的交货期满意吗,有什么要求?

张总:东华这些年快速发展,产品供不应求,交货期不能完全满足用户需求,我们也非常理解,东华也在积极努力,面对存在的问题不断改进,如面对急件,业务员陪我们到现场调配、约见相关生产领导、现场召开会议,克服困难,共同敲定交货进度等,这种积极应对困难、解决问题的态度,令我们经销商非常感动,给予了我很大的帮助,作为经销商,我真的很感谢东华!

记者:您认同东华的国际化发展吗?对你们经销商有影响吗?

张总:我对东华的发展很有信心,尤其是今天东华国际化的运作,让我们经销商更有信心,对我们开拓市场更有信心,希望东华越做越大,因为品牌越大,产品价值越大,市场就越大!祝东华生意兴隆!

来自客户的发言

无锡洋马中国有限公司

马恒



大家好!

我来自无锡洋马中国有限公司的马恒,受贵处的指名,今天作个简短发言。

我们公司是生产销售农业机械的综合性企业,于1998年成立,现在主要产品是半喂入收割机和插秧机,后期还要进行全喂入收割机和拖拉机的生产,我们总公司是日本的洋马株式会社。洋马株式会社主要产品为柴油发动机(包括小型柴油机、船用发动机等)、拖拉机、建筑机械、农业机械以及其它机械产品,我们总公司是一家历史悠久的企业,开创了世界上第一台真正意义上的小型柴油机,自成立以来已走过了100年的路程。

我和东华的合作始于1999年,东华是我们洋马农机中国有限公司最早的合作伙

伴之一,从起初的每年数百台的生产量开始合作时,东华给了我们非常大的支持,帮助我们按时完成了批量生产的启动。近13年来,受国家政策市场实际需求变化及我们内部因素的影响,我们的生产量会出现较大的波动,东华通过及时调整他们内部的生产,不管是在我们大量增加产量时,还是在降低生产时,都尽力帮助我们度过了难关。

在合作开始的前几年,我们日方还对东华链条的产品抱有一些担心,不赞成出口到日本并使用到日本的生产上去,但经过几年的使用,东华的产品得到了充分的验证,当然也取得了日方的认可。现在东华的产品在我们公司进行大件组装后,连续不断地出口到我们的日本总公司,现在东华的产品更是已发展到各个高端的领域。

我个人接触东华也有13年的时间了,东华的变化让我感到惊讶和叹服,但冷静地想一想,这也是必然的,这正是东华领导的宏伟战略加全体员工执着的努力加良好的企业文化而形成的必然结果,相信东华会不断发展,成为一个有先进理念的综合性的大集团。

最后,祝东华的朋友们以及出席本次会议的所有朋友身体健康,家庭和睦,各位的事业蒸蒸日上!

谢谢大家!

本报记者 整理

重庆杭东链条销售有限公司

总经理 黄毅



量的小问题进行及时处理及改进。

记者:您认为东华的产品在市场上的竞争力如何?

黄总:东华的产品还需要从产品细节角度出发,对产品质量需要有责任心意识的提升,品牌的做大做强还需要提升。相信做到这些方面的拓展,东华的竞争力将会更强。

记者:东华的终端客户对东华链条产品的评价如何?

黄总:终端客户认为东华链条的质量不错,如我们微耕机链条重庆市场约80%左右是东华的链条,品质是核心要素,希望东华从事技术研发的人员多到一线,了解并落实客户的真正需求。同时东华产品的包装方面还需要提升,如包装材料较浪费,还需要改进,建议管理包装的管理者一定要深入到现场,并关注用户的需求。

记者:你觉得东华的现场管理有变化吗?

黄总:东华的现场管理有变化吗?2011年我到东华的生产现场去了两次,感觉东华的现场比以前有了很大的提升,这里我向大家推荐一本书《向卓越管理》,相信执行力提升了,现场肯定也会更好。

记者:东华的交货能满足你的需求吗?你对东华的交货有什么要求?

黄总:东华的交货期还是没有完全满足我们的需求,但是2011年有了很大的程度的提升,谢谢销售线与事业部的支持!

记者:您对东华的发展如何评价?

黄总:我对东华的发展很有信心,希望越做越大,同时也希望东华服务能得到更进一步的提升,售前、售中、售后的服务还需要加强。不断满足客户的需求,相信东华的发展前景肯定会越来越好。

记者 王晓霞

东华顺利通过 ISO/TS16949:2009 换证审核

图片新闻



▲鉴于东华集团长期以来在企业发展中诚信、守合同重信用，日前被授予浙江省工商企业信用连续十年以上“守合同重信用”单位荣誉称号。管理部

本报讯 12月24日至25日，上海DQS德国管理体系认证有限公司由钟元芳、黄宗铨组成的审核组对汽车链事业部进行了ISO/TS16949:2009汽车工业质量管理体系进行换证审核。本次审核明确以汽车链事业部为审核主体，围绕汽车链条的设计开发、制造、过程控制等方面展开，审核中没有发现严重不符合项，顺利通过审核。本次审核主要部门为汽车链事业部，涉及检测公司、传动链事业部等部门。审核组以链条行业世界前三名的要求对汽车链事业部进行了从经营计划、管理评审方面严格的审核，陪审人员也从过程中学习到了很多先进的汽车工业质量管理体系的知识，为今后的质量管理工作指明了方法。审核过程中，审核组对东华汽车链市场的成长，德国和日本团队的加入表示了肯定。同时也对界面接口、过程导向、质量成本、设备预见管理等方面提出了改进建议。汽车链事业部部长叶斌对审核组两天以来的审核表示感谢，并且对审核组提出的不符合项进行确认并对纠正措施进行和改进提出要求；管理者代表袁立华代表公司感谢审核组的对东华提出的问题，要求相关部门对质量管理体系认真整改、举一反三。

陈佳伟

东华集团输送链事业部举行各类救援演练



▲为了提高事业部5S推进工作小组全体成员和车间班组长的现场管理水平，12月13日，输送链事业部邀请日本专家久保田清一先生及公司顾问赵小文老师，给事业部60多名骨干系统地培训了一次5S知识。输送链事业部



本报讯 为了贯彻落实《安全生产法》、《消防法》和《危险化学品管理条例》，落实事业部《综合目标管理责任制》和事业部《安全事故应急救援预

案》，进一步提高各安全重点部位的应急响应和应急救援能力，东华集团输送链事业部于12月份开展了系列应急救援演练周活动。由事业部部部长廖杭州任总指挥，事业部副部长江昌宏和综合管理处处长杨海军任副总指挥，参加演练的5个车间部门负责人人为现场指挥。12月15日，数控仪表机加工车间首先开展应急状态下人员安全有序撤离演练拉开了事业部2011年度应急演练周序幕。12月19日中午，装配车间举行了多层建筑内一次安全疏散260多名员工，疏散时间仅用1分15秒。热处理车间进行了《危险化学品应急救援演练》和《抢修人员进入密闭空间应急作业演练》，救援人员入都能正确使用应急救援装备，达到了应急状态下保护自身安全要求。12月26日下午，事业部开展消防大比武，6支志愿消防队队队经过应急集合、使用多种消防器材扑灭初期火灾等5个科目的比拼，数控仪表机加工车间夺得本年度消防比武第一名。通过本次演练周活动，检验了事业部应急指挥能力，应急救援队伍得到了锻炼和提高，达到了事业部对应急志愿队在紧急情况下能召之即来，来之能战，战之能胜的要求。

输送链事业部

病魔无情人有情 争相捐款献爱心

本报讯 12月8日，一笔凝聚着北区全体员工的爱心捐款由盾牌事业部工友转交到了远在四川农村老家筹钱的吴家平手中。

盾牌事业部吴家平一家尤其是女儿是不幸的，在人生最灿烂即将跨入大学的时刻却与病魔纠缠前行，在高考后被发现患甲状腺肿瘤疾病，已进行了二次手术和多次化疗，治疗费用已达十多万元，目前还将进行第三次手术。高昂的治疗费用给吴家平的家庭带来了极大的经济困难，在他们一家一筹莫展的时候，盾牌事业部工友发起了“爱人者，人恒爱之”的募捐倡议活动，除得到本事业部员工的积极捐助外，也得到了北区工程链事业部环链传动链事业部全体员工的积极

响应，仅几天时间共募集善款19750元，充分体现了东华“以人为本，关爱员工”的企业文化和公司员工团结友爱、互帮互助的传统美德，也极大地鼓舞了在病痛上与病魔抗争的吴家平的女儿。我们相信，有大家的祝福、关爱与帮助，小吴一定会早日战胜病魔，恢复健康。盾牌工会



▲12月16日，杭州市质量技术监督局余杭分局召开全区能源计量管理工作会议。会上表彰了获得杭州市能源计量示范单位的企业，杭州自强传动有限公司名列其中，这是自强公司连续三年获此殊荣。刘荣年文/摄

追求专业化 职业化的员工好榜样 ——本报通讯员专访高级磨工贾朝宝



采访时间：2011年12月27日
采访地点：传动链事业部热处理车间

传动链事业部热处理车间无心磨工贾朝宝，进东华十年，一直从事零件磨削工作。为了提升个人专业操作技能及理论基础，2011年5月，他主动联系并参加了杭州市职业技能鉴定中心组织的金属切削技能鉴定培训，最终凭着较强的自学能力与吃苦耐劳精神，顺利通过严格的理论及操作鉴定考试，拿到了高级磨工证书，成为当期参训磨削工中唯一考出高级证书的学员。近日，本报通讯员对贾朝宝进行了专访。

通讯员：贾师傅，恭喜你拿到了高级磨工证书！
贾朝宝：(笑)谢谢，谢谢！
通讯员：你当时怎么想到要个人自费去参加这个高级磨工技能培训？
贾朝宝：我知道国家对高级技能人才的培养十分重视，我们东华在人才培养这一块投入比较大，车间领导也非常重视我们操作技能的提升。我之所以没有向公司提出什么经费要求，是因为这个高级磨工比较难考，我怕到时拿不到证书自己不好意思。但我已深深爱上磨削工作，我想多学点这方面的知识提升自己，并为东华的无心磨磨削工作做点努力。
通讯员：听说你在培训、考证过程中吃了很多苦？
贾朝宝：是啊！主要是路途，那个培训点在杭州的石桥路，离我们厂有三十多公里。晚上6点上课，8点结束，没有公交车回来，骑电动车去又没地方充电，我只好每天骑自行车去，来回在路上要耗费四个小时。课程主要集中在六七月份，天很热，来去一身汗。我是件件工，两班倒，每天培训回来到处已是晚上10点多，有时还要赶到车间上晚

班，人家凌晨1点就可以下班，我要做到凌晨三四点。下班后，我还不能马上睡觉，我要抓紧复习一下白天晚上学的东西。唉，经常就是一个通宵不睡觉！
通讯员：哇，吃了这么多苦！那你现在后悔吗？
贾朝宝：(笑)怎么会呢！我的苦没有白吃呀，我如愿拿到了高级磨工证书！而且，我们车间、事业部，乃至公司，对此都非常重视，车间号召大家向我学习，提升自身技能，通报表扬并鼓励我继续努力，还给了我一定的奖励。现在，我对磨削工作有了更大的兴趣和信心，在操作中尽量把我所学的理论知识应用到实际生产中去，比如我经常向自己：导轮修整器回转头度及金刚偏磨量调整依据是什么？工件中心高度对机床寿命有无影响等技术问题并找到答案，我还加强了与工友之间的学习交流，带领大家共同进步，这样我们的整体水平就能不断提高。
通讯员：你在提升个人专业技能方面给大家做出了榜样，东华人应该向你学习。衷心祝你今后能取得更好的成绩！
贾朝宝：谢谢！我会继续努力的！
通讯员 陈德年



▲12月17日，一辆满载着东华员工爱心衣物的货车驶往余杭区发货点，将统一发往贫困山区。本次东华员工向贫困地区孩子捐赠衣物得到了广大员工积极响应，仅十天时间，设立在三个厂区的衣物捐赠点共募集到棉衣、棉裤等物品2000多件，为贫困地区的孩子送去了温暖。卜心利文/摄



▲12月20日，设在东华集团的杭州市余杭区第七选区进行了投票选举，东华317名选民分别在三个厂区设立的投票点投上了自己庄严的一票，最终选出老板集团董事长任建华为杭州市余杭区第十四届人民代表大会代表。李春妹文/摄



新年祝福

人生是一道风景,快乐是一种心境,春看桃,夏见柳,秋观菊,冬赏梅,愿快乐幸福陪伴你;月圆是诗,月缺是画,日上灿烂,日落浪漫,愿开心健康跟着你。值此新年来临之际,特向长期关注本报的所有读者、作者拜年,愿你们拥有更健康、快乐与幸福的来年!

《东华集团》报 编辑部
二〇一二年一月

荷塘冬景

■梦远

夜半北风狂,晨曦落叶茫。
凝望一明镜,深知冻冰寒。
残荷临霜滢,凌风数枝杆。
问塘何寂寂,哪怨冬日懒?

聚焦你我 斗智斗勇 培育团队战斗力

——传动链事业部员工拓展训练感悟

隆冬,传动链事业部技术质量处组织部分老员工、技术员与青年团员进行了一次户外拓展训练,虽然天气比较寒冷,但我们却是热情高涨、斗志昂扬,因为我们享受着来自同事的协作和鼓励,充分地体会到源自团队的力量!

这次拓展训练,大部分员工是第一次参加,当我们驱车到达“琵琶湾生态园”训练营的时候才知道,拓展训练是一项以磨砺团队、振奋士气、严肃纪律、消除职业倦怠为目的的活动。旨在激励人的斗志,激发人的潜能,提升团队战斗力,提高受训者的人格品质、心理素质 and 团队精神。

拓展训练中,教练把人员分成两个组。其中一个活动项目是“无敌战车”。每个组15个人参加,教练分给每组同样的材料,在规定的时间内制作好采用报纸做的履带之后,一声哨声,进入比赛,报纸做的战车就滚动起来了。各队的指挥员在一旁协调指挥,只听到快点快点,当心当心,报纸破了,快,快,补上补上,后勤人员就忙着修补缺的地方,快,快,在里面的队员小心翼翼地边走边不停地往前送报纸。为了尽快到



达目的地,大家服从指挥,齐心协力,团结协作。第二个项目是:急速60秒,每一轮时间为60秒,每个组必须在三个轮回后把30张卡片,从1-30按顺序递交给教练。这一关不仅要速度,还要靠智慧,因为一个人不可能在60秒内把所有的卡片都记住,需要分工,每个人都记几张卡片,然后回来讨

论,大家一起想想是什么数字,在下一轮后再继续讨论,每一轮都比上一轮进步。

在现实中,我们将“市场”模拟为“战场”,将“团队”比喻为“军队”,将“经商之道”与“用兵之道”相对比,通过实践体现团队的能力:一个人只有在面对艰难的实战状况下,才能够充分领会到队友与团队的

重要性;一个组织有序的团队总是能够战胜一个没有组织的团队。在实战中考验领导者:真正的领导者可以带领整个团队,完成一个看似不可能完成的任务;战场上的佼佼者往往是一支拥有优秀领导的队伍。

一个人、一个团队想要发展壮大,只有紧密凝结成一个高效整体,分工协作,才能战无不胜,攻无不克。这次活动,是一次身心大洗礼,处处体现了个人之间的配合与协作,挖掘出了年青人所应有的潜力、朝气,更无畏、更自信,为进一步推动我们全力以赴做好各项工作做好了准备。

传动链事业部



东 华 宝 宝 起 来

姓名:徐锦烽

出生日期:2007年5月27日

身高:108cm

体重:18Kg

兴趣爱好:喜欢交朋友,看动画片

口头禅:乱七八糟

父亲姓名:输送链事业部 徐俊彪

母亲姓名:工程链事业部 周春芽

父母祝福:祝愿宝宝永远健康可爱,快乐成长,越来越聪明!



徐锦烽

姓名:周雨萌

乳名:萌萌

出生日期:2005年1月31日

身高:125cm

体重:24Kg

兴趣爱好:钢琴、舞蹈、绘画

妈妈:传动链事业部 刘萍

父母祝福:生活中笑比哭好!愿宝宝开心每一天!



周雨萌