



东华链条集团隆重召开年度海外公司管理大会

董事长宣碧华、副董事长宣成作重要讲话

本报讯(通讯员李春妹)金秋十月,丹桂飘香。10月16日至20日,东华链条集团在杭州总部隆重召开2017年海外公司管理工作会议。来自东华德国KÖBO公司、日本EK公司、江苏兴华等制造基地和东华美国公司、东华德国公司、东华荷兰公司、东华英国公司、东华泰国公司等海外销售公司的精英团队聚集,共同探讨企业当前经营工作中遇到的问题,共同就企业国际化发展品牌提升、企业赢利和增强顾客满意度等方面进行探讨,达成了共识,制订了下一阶段工作计划。

在为期五天的海外公司管理会议中,先后召开了总部与各海外公司的财务会议、各事业部产品与海外公司的专题会议、各公司项目对接、国际贸易的业务对接、海外市场布局、细分市场拓展和产品开发等46场专题会议及工作汇报,各部门在多方面达成共识,取得预期效果。

在10月19日召开的大会上,集团董事长宣碧华、副董事长宣成与总部高层、海外各公司精英、各事业部部长及销售、技术等方面员工130余人欢聚一堂,共同研讨企业发展大计。

会议期间,杭州市委常委、余杭区区委书记毛溪浩到会看望与会员工并作重要讲话。

会上,副总经理袁立华作了集团经营管理工作报告。报告分析了今年中国链条行业的发展形势、总部经营指标完成情况、公司经营及管理提升方向、海外



宣成副董事长讲话

公司经营情况分析 & 下一步工作要求。其中,今年1至9月同比增长20%以上,下一步要继续提升管理水平和提高满足客户需求的能力;总工程师叶斌对今年的产品发展进行了概述,介绍了优势产品和新成果及下一步产品突破方向。其中,今年再获发明专利10项,累计发明专利37项,数量居国内链条行业第一;农机链条事业部总经理徐美珍就事业部成立以来的经营成果和发展中存在的问题进行了分析,提出了下一步发展改进计划;泰国公司总经理唐荣对泰国公司后续的经营思路进行了汇报。

随后,副董事长宣成作重要讲话。他针对当前企业生产经营情况,提出了四点重要工作,一是要不断提升国内外市场的策划能力;二是不断提升对海外公司管理的能力和风险的管控能力;三是加强全球公司信息传递

品牌的影响力,提升品牌的价值;三是要更加关注优化库存、降低能耗等成本;四是要更加关注企业的盈利能力,造血功能。

宣董事长最后说,东华国际化将近十年,许多地方还没有实现真正的国际化,后续我们要补哪些短板都要进行策划、实施,要花很大精力来全面提升国际化的能力,比如国内员工都要到国外轮岗、培训,如果有条件有机会,还要到客户那里去轮岗,希望海外公司一起来策划。

大会圆满完成了全部预定议程,圆满结束,参加会议的高层合影留念。

当晚,公司设晚宴招待与会员工,大家把酒言欢,尽情高歌,欢聚一堂,共谱东华新篇章!

杭州市副市长刘国洪一行到东华调研

本报讯 10月13日,杭州市委常委、杭州市副市长刘国洪率杭州市经信委、市金融办及余杭区政府相关负责人一行十多人到东华调研。副总经理袁立华等领导热情地接待了刘副市长一行。

袁副总陪同刘副市长一行参观了集团公司新区样品展厅,向刘副市长一行介绍了世界链条发展史、中国链条发展史和东华链条集团发展史及公司所获得的各类重要荣誉,重点介绍了展厅中传动链、输送链、板式链、工程链、扶梯链等各种精品链条的研发、制造和配套客户。刘副市长一行纷纷提问或点头称赞表示认可。

在座谈会上,首先向刘副市长一行播放了公司的最新宣传片。随后,刘副市长等领导就公司战略定位、国内外生产基地建设及并购、国内外市场覆盖、细分市场开拓、产品研发、制造、服务等方面的情况进行了了解,袁总一一进行了详细解答。刘副市长等一行对东华的整体发展表示满意,希望公司持续健康发展,越来越好!

管理部



袁副总陪同刘副市长一行参观产品

余杭区区委书记毛溪浩一行到东华调研

本报讯(通讯员李春妹)10月19日上午,杭州市委常委、余杭区区委书记毛溪浩率区委办、区发改局、区经信局、区科技局、开发区等部门主要负责人莅临东华调研。公司董事长宣碧华、副董事长宣成等领导接待了毛书记一行。

宣碧华董事长等陪同毛书记一行参观了公司产品,并向毛书记一行介绍了公司产品的研发、制造、销售情况。毛书记对东华生产的高品质的链传动产品表示赞赏。

在座谈会上,首先播放了公司的宣传片,宣传片全面介绍了东华的三大产业(链条、农机、通讯)发展概况及链条版块全球研发、制造、销售、服务等情况,毛书记等看完宣传片后,对东华的稳健发展表示肯定。

随后,宣碧华董事长、宣成副董事长向毛书记汇报了公司近年发展亮点及今年发展情况。毛书记听取汇报后说:“东华的发展思路清晰,成为全国首批制造业单项冠军企业可喜可贺。希望企业在新形势下,深入实施质量品牌战略,瞄准世界一流企业目标,加强企业管理,提高员工素质,不断增强企业综合竞争力。整合全球行业优质资源,拉长产业链,深化创新驱动,进一步做强做大企业,为制造强国建设做出更大贡献。”

会上,毛书记关心地询问了企业发展中遇到什么困难,需要区政府解决的问题。宣董事长提出了企业员工多,子女就学面临的问题比较突出,同时连接杭州主城区和临平副城的公交线路还需要完善。毛溪浩询问了相关部门的意见后表示,开发区和相关部门要加强对接,优化服务,完善公共配套,



宣董事长陪同毛书记一行参观产品

让员工安心工作、企业安心发展。

最后,毛书记一行专程前往东华海外公司管理大会现场,看望海外公司精英。他说:“在东华国际化发展中,你们是最宝贵的人才,在此向各位海外友人们表示诚挚的敬意,昨天是中国十九大召开的日子,习总书记提出中国要全面进入新时代,希望东华也要全面进入新时代,向世界一流企业看齐,成为世界最顶级的链传动企业,为制造强国的建设做出更大贡献。”

员工风采

这小家伙真厉害!

——记板式链事业部制造车间机装工翁礼财

“哇，昨天 BL834 又做了 6 万多节！他一个人做的，这小家伙真厉害！”装配班长杨永清一早手里拿着产量的单子，兴奋地拍着桌子大声对我们说。

老杨嘴里的“小家伙”就是板式链制造车间的机装工翁礼财，今年 25 岁，是个典型的 90 后。说起翁礼财，老杨总有无尽的感慨：“今年 3 月底进的厂，刚来让他学 BL534 成条机，他肯学，脑子灵光，上手非常快，到 5 月份就独立操作了。5 月份和他师傅一起，BL534 做了 300 多万节，圆满完成事业部当月的攻关项目，

也为当时的劳动竞赛添了浓墨重彩的一笔。7 月份让他做 BL8 系列成条机，这时他真的越来越厉害，每天都能给我们带来惊喜，你看这两天 BL834 他天天都在 5 万节以上，甚至有两天做了 6 万多节，真的太快，你们都清楚，老师傅正常情况下一天也只做四五万节呀。BL8 系列是板式链事业部的重头戏，每天发货都很多，现在翁礼财做这个，发货压力大大缓解，我们的产值也有保障了！”

揣着好奇心，笔者走访了翁礼财的两位师傅。他的第一位师傅杨秀才对我说：“翁礼财刚来我就发现他对这个岗位很热爱，他喜欢问、喜欢观察、喜欢记东西，所以没多久就能独立操作并且干得很好！”他后来的师傅尤胜军说：“这小子干事认真，很能吃苦耐劳。每天早早来到机床边做一些准备工作，上班基本上就不停歇；每天活干完，无论多晚，他都要把机床擦得干干净净。八月初，他觉得胸部有点痛，就去医院检

查了。医生检查后说也不是什么大毛病，在家休息一个月就好了。可他惦记着交货，怕天热我们来不及，结果只在家呆了八九天就跑来上班了，精神可佳！”这时在一旁的机装高级技师毛明亮插话道：“这小鬼是不错，遇到不懂的地方总会问我们，态度很恭敬，很诚恳，那我们肯定会毫无保留地跟他说。”原来如此！

前几天晚上笔者值班，5 点半时走到翁礼财机床边，见他一边擦拭机床，一边给班长打电话，说今天给他下达的任务已完成，能否再给他分派一点任务。小伙子，好样的！笔者忍不住上前问他：“你咋这么喜欢干活，这么能吃苦耐劳？”他憨笑着说：“我这个也是技术活，年轻人学点技能总是好的，再说东华的氛围比我以前呆的地方好多了，这里的领导、同事对我都很好，我在这里干活很愉快！年轻人就应该多吃点苦，现在不吃苦，将来也许就会吃更多的苦！”嘿，小家伙无意间竟给我上了一课，真厉害！

通讯员 陈德年



保质量 提效率 机器换人

“我”为链板做“CT”

日前，汽车链事业部为融入市场化，更好地提高产品质量，减少零件缺陷发生，采用一种全新的链片光学检测筛选设备进行挑选。

以前汽车链事业部是针对生产用的销轴筛选系列设备方面进行了技术改进，现在事业部又对汽车链链板进行改进，比原挑用的设备设计更复杂，经过各相关技术人员多次讨论后，定为该链片光学检测筛选机（利用视觉挑选），它是集自动化运动控制、计算机器视觉等技术为一体的高科技设备。本设备相对人力检测，不仅检测速度快而且精准可靠，按照不同的 CCD，通过所检链片要求进行设置，把需要检测的产品放到送料盘内进行自动送料后，

即可进行全身扫描测量，运行时它利用视觉可以自动识别链片的尺寸、形状、疤痕等多种识别功能，识别后进行分离出合格品、不合格品、待确认品，可大幅缩短测量时间、消除人为误差、测量数据准确、操作简单，是一台既省时又简便的视觉挑选机，同时可取代普通的穿片机和人工挑片，效果显著，该设备挑选识别率 100%，是提高工作效率的有力助手。

目前，该设备已正常运行。后续，事业部将对陆续到

位的链片光学检测筛选设备进行安装调试，实行批量挑选，从而做到以机代人，降低生产成本，提高产品质量和效率，不断满足客户的需求。

通讯员 刘富春



视觉挑选机

控制成本 降低库存案例展示

装备事业部多举措降库存

由于装备事业部模具及易损件的品种和需求量大，为快速确保产品交货，对所需的模具及易损件半成品及原材料备有库存。日前，事业部专门组织生产、技术、仓库管理人员对呆滞物库存召开分析会议，布置了降低库存措施。

首先根据事业部设定的安全库存数量，严格控制原材料采购，从源头上削减库存。以半成品库在制品库存某物料为例，根据上年全年使用量和前四个月使用量

的平均值，并以各在制品历史最大月使用量为参考依据设置安全库存数量，然后根据计划扩展到其他物料，严格按照补货批量补充库存。

其次，削减半成品库存数量，控制超库存上限的物料，不再补充、加工。通过安全库存设定的库存上限、下限及补货批量，排查出一系列超库存上限物料，这些物料成为库存削减的重点。

目前，事业部已将削减呆滞

物库存列为一项日常工作，每月初由财务牵头组织生产、技术、仓库等人员对一年以上的呆滞库存，分析当前是否会使用，对一些基本不会再用或者用量少，库存较多的物料进行改制利用，消化库存。截止 10 月底，共削减各类库存 100 万元左右。后续，事业部将持续完善安全库存的设置，进一步削减呆滞库存，缓解资金积压库存情况。

通讯员 蒋凌云

传动链事业部积极参与海外公司业务对接取得实效

在本月公司召开的海外公司管理工作会议期间，传动链事业部为适应多变的市场，杨小勇总经理积极组织员工与东华德国、东华荷兰、东华美国以及日本 EK 公司的团队开展了四场业务对接，从产品交货、质量、市场开发以及当前遇到的困难等多方面深入交流对接，取得了一定的成效。

2017 年是东华高端传动链产品开花结果的一年，多个重要产品得到了世界前三位企业的认可和批量供货，如一款高强度滚子链成功进入欧洲某工程机械公司，欧洲实现小批量供货；一款高性能滚子链已基本通过欧洲某农机厂家的试验室检测和验证试验，目前正在进入田间试验中等等。为东华品牌在海外市场的推广提供了有力的保障，海外团队对东华高端产品的研发结果表示满意，后续将对这类产品加快市场推广开发力度，以快速扩大东华牌产品国际化市场的影响力。同时也对生产交货中遇到的交货期问题、产品质量问题进行了详细的技术对接和探讨，通过探讨也达成了共同改进的计划措施和突破目标。

本次业务对接也是传动链事业部借助集团公司管理大会的平台开展第一次海外业务对接，对接业务的成功将促进和帮助传动链事业部更好地发展。希望通过此次对接，能对传动链高端产品的市场发展奠定一定基础！

传动链事业部



业务对接会场

小改小革 技术创新

工程链事业部销合链自动去毛刺问世

销合链是公司工程链事业部的拳头产品，生产的各规格销合链产品已与国际各大公司配套，产量已占市场同品种总额的 10% 左右，销合链已成为公司撬动美国市场的重要杠杆之一。

工程链事业部在生产销合链产品过程中不断改进模具，优化生产工序，始终把质量、安全、效率、成本等有机地融合在一起。为了销合链的尺寸更精准，工艺要求冲孔后要前端两孔去毛刺处理。一直以来是手工去毛刺，存在去毛刺不均匀、效率低，有安全隐患等诸多缺点。

日前，事业部模具技师李成军设计出一款自动去毛刺机，几块铁板一个小电机，采用同轴反转原理，便捷式小机型，使用方便易挪动操作，去毛刺均匀，安全可靠，减少了粉尘的污染，提高了生产效率，比原来手工去毛刺节省了一个劳动力，为实现销合链自动化生产奠定了基础。

工程链事业部



去毛刺机

东华链条（兴化）启动年发电480万度分布式光伏发电站建设项目

本报讯 9月底至10月初，根据集团副董事长的指示，在江苏兴化市政府的引荐下，管理部组织人员与著名光伏发电企业北控集团对接洽谈，拟利用公司兴化厂区各车间屋面，建造分布式光伏发电站。电站预计建成后总装机容量约4MWP，年发电约480万度。根据余杭区块已运行的光伏项目实施经验，结合现行的光伏发电技术和国家补贴政策，管理部组织人员与北控集团经过三轮的谈判，最终与北控集团达成初步合作意向。在电站效益分享方面为公司积极争取，按年发电480万度测算，每年可为公司

节约电费85万元。同时就合作细节方面与北控集团分别进行敲定，规避相关风险。

光伏发电是将太阳能转换为电能的一种发电技术，即太阳能发电。发出的电能可用于生产产生社会效益，也可以减少碳排放量，改善我国现阶段面临的环境污染问题，是一种可再生的清洁能源。使用清洁能源、主动承担社会责任与我公司的经营理念高度吻合。集团公司高层领导立即决定做出兴化新区要上光伏发电项目的决策，管理部随即做出快速反应启动项目，收集前期资料并与相关单位取得联系。

公司分管领导也高度重视项目的推行，成立项目专项小组，明确各成员职责和任务划分，以保证项目快速、顺利推进。目前，经过组织技术人员与北控集团多次对接和现场考察，基本确定光伏安装方案以及原屋面处理方案。各小组成员同步按职责划分与北控集团进行对接，目前已完成项目的立项、经过现场核查基本确定光伏安装范围、制定了施工组织策划和安全施工专项方案、签订安全施工协议，开始进场清理车间屋面。

管理部

东华链条集团携手 盾牌公司亮相广交会

本报讯 10月15日至19日，东华链条集团国际贸易部携手盾牌公司再次亮相广州进出口第122届商品交易会。

本次展会展出了我公司优质的精密滚子链、农机链、工程链、不锈钢链、板式链等主打产品，DONGHUA品牌深受来自世界各地链条采购商的青睐。展会期间，到东华链条集团的展位参观、洽

谈业务的客户络绎不绝，参展业务员们个个都精神抖擞，热情地接待了来自全球各地的新老客户，耐心地解答客户的技术、质量等问题，并进行现场报价，以最快地报价速度和最优质的服务抢抓每一个订单。

目前，东华链条集团尽管已经在欧洲、美国、泰国、日本等多地设立子公司，但是国贸部仍然积极地开拓更大的市场，挖掘更多不同国家和地区的潜在客户，积极参加展会，不断拓宽企业的国际市场，扩大了东华品牌在国内外市场的影响力与品牌效应，圆满完成了参展任务。

国贸部



集团公司迎接三体系一阶段审核

本报讯（通讯员 王晓霞）10月16日至18日、23日至25日，万泰认证公司分别对东华兴化、东华总部进行了ISO 9001:2015质量管理体系、ISO 14001:2015环境管理体系、OHSAS 18001:2007职业健康安全管理体系换版一阶段审核。本次审核兴化与总部全覆盖，主要为第二阶段取证审核做好前期准备。

经过几天的审核，东华兴化发现的不符合内容主要为安全措施不到位、质量体系运行需要提升、有些厂区环境管理与总部差距大等，对东华兴化发现的问题，已在本月公司质量例会上形成专题会议进行汇报。

审核中，杭州总部发现的问题主要体现在职业病预评价、《安全运行与监测控制程序》未注明引用和包括其他文件，以及作业场所

职业病危害因素的检测时机或频次、危险源识别及评价有遗漏、建立的应急预案目前提供的版本比较多、危险源识别表格式不一等。

审核会上，副总经理袁立华在感谢审核老师积极指导的同时，就公司对问题整改提出要求。他说，一阶段外审为抽样审核，未抽到的事业部也要积极改进，第二阶段为取证审核，将覆盖所有事业部，各部门要将总部的要求以及标准传递到东华兴化，做到与总部接轨，其中职业健康安全管理体系为新导入的体系，后续要把安全作为系统化的管理体系进行提升，本次未能抽查到的事业部也要作好点检，将所有问题在二阶段现场审核前完全解决，迎接审核。

东华研究院在省级企业研究院绩效评价中荣获余杭区唯一优秀佳绩

本报讯 10月17日，浙江省科技厅印发《关于公布2017年省级企业研究院绩效评价结果的通知》，公布了最近省科技厅根据《浙江省企业研究院管理办法》等文件的精神、委托第三方采取在线评价和实地抽查相结合的方式，对全省范围内2015年以前（含）认定的317家省级企业研究院进行综合评价的结果：32家优秀省级企业研究院的综合评价结果为优秀，东华链条集团设立的浙江省东华链传动研究院名列其中，276家省级企业研究院被评价为合格，对其余9家绩效评价结果为不合格的研究院给予撤销省级企业研究院资格。

浙江省省级企业研究院绩效评价按照“研发条件和实力、研发活动和成果、研发绩效

和行业贡献等三大一级指标（含具体内容的13项二级指标及19项三级指标）进行考核评价（打分），综合评价出的结果分为优秀、合格和不合格。

2017年省级企业研究院绩效评价，余杭区共有22家省级企业研究院参加，20家企业研究院绩效评价结果为合格及以上成绩，浙江省东华链传动研究院唯一荣获优秀佳绩。东华集团近年来在科技投入、科研项目开展、产品创新、标准研制等技术研究方面走在余杭区的前列，得到了省政府科技主管部门的高度肯定，也将进一步激励鞭策东华研究院在技术研发和中国链传动领域科技进步中做出更多、更大的新贡献。

技术中心

传动链事业部兴化分部 MDM正式上线运行

本报讯 10月13日，传动链事业部兴化分部MDM系统正式切换上线运行。目前已运行的有原材料仓库管理模块、包装材料仓库管理模块、装配管理模块、装配与包装交接模块以及包装与成品仓库交接管理模块。

信息化建设是近年公司重点推动的工作，传动链事业部总部通过几年的推进和运行信息化，目前各类业务逐步规范，兴化分部的SAP于今年5月份正式上线，为快速规范兴化分部的相关业务流，9月份传动链事业部总部与兴化组织开展了四次业务对接，以达到总经理要求总部与分部的各类管理方法、产品质量一致。

MDM系统运行正式打通了装配到包装业务操作，包装到成品仓库的业务操作壁垒，标志着传动链事业部兴化分部的MDM业务正式切换上线运行，同时包装材料仓库和原材料仓库也同步启动运行，进一步规范了事业部数据转移的一致性和准确性，同时也简化了业务操作流程，为将来提升工作效率、合同按时完成率在线统计等奠定基础。

后续，传动链事业部兴化分部将根据目前运行情况启动五金模具仓库、半成品仓库等MDM业务的操作，以全面提升传动链事业部兴化分部数据一致性和准确性。

通讯员 张随福

东华2017版产品综合样本出版

本报讯（通讯员 邵慧敏）日前，由集团技术管理委员会精心策划，技术中心等部门为主设计、编辑、排版的2017版东华产品综合样本出版。

新样本分中英文和英文版已陆续发放至全球的销售公司和客户，并在近期举办的国内外重要展览会上闪亮登场，向公众展示。

新样本全面展现了东华为全球链传动产品领先供应商、中国链传动行业第一家集全球协同研发、制造、销售的国际化集团的现代企业风貌，堪称到目前为止收录东华链传动产品内容数据最多、品种最全（规格超过一万多个）的产品综合样本。比原样本增加了许多新产品内容，全册共608页，由企业简介、传动链、输送链、工程链、板式链/提升链、农机链、不锈钢链和附录等八大内容组成，



把公司近年开发的系列高端链条产品都新收录其中。新样本既充分展现了东华研发、制造的链传动系列产品种类及其应用场合，也展现了东华拥有的先进高效的链传动产品制造装备，精良的检测试验手段，反映了公司近年来产品创新、转型升级的重要成果。

后续，东华将出刊英德文册、日文册的产品综合样本及细分市场的产品样本分册，进一步满足不同语言、各种链传动产品应用领域顾客的需求。

加强国际化建设 提升品牌价值 实现战略目标

董事长宣碧华、副董事长宣成在国际会议上作重要讲话

在2017年海外公司管理大会上，副董事长宣成作重要讲话。

副董事长宣成说，东华国际化发展将近十年的时间，海外团队从2008年的十几个人发展到现在的超过800人，德国KÖBO公司和日本EK公司也加入了我们，我们不再是孤军奋战。从整体上看，东华将近十年的国际化还算成功。海外公司的业务保持了稳定增长，大部分海外公司具备了盈利能力。从管理上看还存在一定的风险，从品牌提升上看，DONGHUA在欧洲具有一定的影响力，其他区域需要继续努力。



副董事长宣成讲话

副董事长宣成接着说，通过前几天的分组会议，与会员工提出了东华的国际化还存在一些问题，会后我们会成立专门团队，来分析、讨论、解决这些问题。希望以后每年的国际化会议上，我们都能发现一些问题，解决一些问题，让我们的清单越来越少。今天，我主要就

国际化需要关注和提升的问题讲四点。

一是要不断提升国内外市场的策划能力。在市场开发过程中，我们要进行分析、策划、了解整体市场需求，客户在哪里，我们如何去做，有多少能力去做，这是非常重要的。目前，我们每个团队都在做一年、三年、五年的计划，但是总部和海外团队没有结合起来，应该跟着企业的计划一起制订。公司去年针对美国市场做了计划，成立美国项目组，支撑计划实施。今年针对日本市场做了计划。通过这次会议，我们会对整个欧洲市场做未来三到五年的市场整体策划，由海外团队、总部销售和事业部一起来完成策划，做欧洲市场策划需要谨慎分析市场，把总部的研发、制造和海外公司的销售结合起来，为我们的客户提供链传动整体解决方案。根据每一个细分市场，我们会选择一些客户打造一个制造全过程、服务全覆盖的业务样板，通过这些样板，将来可以变成我们固定的业务模式，指导整个业务领域。

二是不断提升对海外公司管理的能力和风险的管控能力。海外公司在管理上的不足是对资金风险的控制。现金流的管理主要是库存管理和应收帐的管理。今年国内事业部已由财务部牵头进行应收帐管理和库存管理，后续要延伸到海外公司。其中风险最大的是库存管理，通过有效管理，降低海外公司的库存，盘活海外公司占用的资金。现在开发的SAP系统国内已全覆盖，对海外公司在逐步覆盖。希望明年所有系统实现联网，这样可以让我们在硬件上了解到全球公司的布局，进行更好的管理。我们在国内要建海外公司仓库，转移部分海外公司的库存到国内，降低海外公司的库存压力，同时也解决交货期的问题，把原来十几周的交货期缩短到4周，也可以调节事业部产能不平衡的问题。

三是加强全球公司信息传递的开放型和及时性。总公司与国内外子公司之间是利益共同体，大家的目标一致，从这个层面出发，大家在信息传递上是开放的，不应该存在信息隐瞒。全球因为时差，信息传递可能存在一定的延迟，但必需做到及时了解、及时传达、及时回复，不能因为信息传递的延迟而影响交货期。后续在信息化建设中，通过硬件提升，SAP系统、销售订单管理系统、OA系统等国内全覆盖的同时逐步向海外公司覆盖，从硬件上为解决信息传递提供基础。

四是加强团队建设和人才培养。东华在国际化进程中，现在是部分国际化，我们在市场渠道、销售服务等

方面全球部分地区已实现了国际化，但在管理、人才建设上离真正的国际化还很远。从管理上讲，海外公司的管理缺少相关的制度和流程，我们没有按制度和流程来管理，这是我们与国际化的距离。从人才建设上讲，虽然有明确的分工，但没有延伸，如事业部员工需要到市场上去走访客户、了解客户、服务客户；海外公司员工也需要到国内来了解我们的政策，了解产品研发、产品制造的进度。这涉及到员工工作水平提升的计划，要以业务为基础，海外公司为平台去服务客户，提升我们的国际化水平。一个员工有没有国际化，除了工作水平外，要看这个员工有没有国际化的视野、国际化的思维。经常走出去看看是一个人很好地提升自己的渠道。

以上讲的四点内容，包括后续要实施的措施，会后要进行梳理，由专门团队去讨论、研究、执行。

最后，副董事长宣成提出要从产品的价值竞争力提升、追求产品价值、努力提升品牌的影响力转化成品牌的价值等三方面提高企业的盈利能力。

他说，我们的产品要追求价值的提升而不是简单的数量提升。从数量上看，我们已经是全球第一了，这并不是我们追求的目标，我们追求的目标应该是产品价值的提升。如今年扶梯链的产值增长20%以上，但产品数量没有增加，增加的是单位产品价值，是因为主要产品从商业梯级链转向公交型梯级链，产品价值提升带来整体效益的提升，这就是企业后续要追求的价值，不能简单地关注数量，更多的要看整体的价值，把我们的目标放到相对高端的产品上，因为高端产品有更合理、更有提升价值的空间。东华品牌的价值如何体现在产品上？我们的海外团队近十年来花了很多的努力，在建立东华的品牌，目前来看东华的品牌在欧洲具备了一定的影响力，这是值得肯定的。

他说，企业最终的所有投入和我们付出的努力，都应该体现在我们品牌价值上，但我们目前的品牌价值没



有体现。我们目前产品的价格仅仅包含制造成本和日常费用，我们比同行投入了更多的精良装备、员工培养、环保建设、销售渠道、品牌宣传等方面的精力和财力，如果最终没有转化成产品的价值，那么这些投入都是非常遗憾的。所以希望大家更多地关注品牌，后续的每一个行为、决策都要尊重我们的品牌价值，努力打造百年品牌。

副董事长宣成最后说，东华经过26年的发展，从一个小企业发展成为现在的规模，证明了我们的成功，当然，我们还有很多问题需要解决，也证明我们还有潜力，后续路还很长，希望在座各位一起努力，早日实现东华的目标！

最后，董事长宣碧华作重要讲话他说，目前企业取得一定成效，无论是国内还是国外、品种还是数量，包括相对稳定的质量和区域品牌。后续，我们要争取的客户是各细分市场的标杆企业，难度非常大，对我们也提出了更高的要求。我们要加强四个关注。

一是要更加关注产品质量我们还在不断地出现一些低级错误、重复错误、简单的错误，这是需要我们克服的。

二是要更加关注品牌的影响力，提升品牌的价值。目前我们的品牌影响力不够，还有很大的提升空间。

三是要更加关注优化库存、降低能耗等成本。在获得更多市场份额和订单的同时如何来优化库存，降低库存资金。按后续市场份额的提升，五年后我们的量可能翻一番，如果库存再翻一番，那么我们的压力非常大，而且有风险。

四是要更加关注企业的盈利能力，造血功能。随着生产数量增加、产品研发、市场份额增加，我们的盈利能力没有同步增长，有些海外公司、事业部还没有实现盈利，这是非常重要的问题，大家要进行分析，采取措施，解决制约盈利增长的问题，作为主要衡量企业发展的标准。

宣董事长最后说，东华国际化将近十年，许多地方还没有实现真正的国际化，后续我们要补哪些短板都要进行策划实施，要花很大精力来全面提升国际化的能力，比如我们的全球市场策划能力和定价策划能力不足，业务员、技术员是不是真正理解市场、理解客户，输入信息是否完整、如何真正满足客户需求、有没有贴近客户或者站在客户的角度思考问题，把工作做到位，这点我们还远远不够。所以，后续在杭州的员工，包括班长、技术员、高层、事业部部长等三年当中都要到国外轮岗，到国外工作、培训，如果有条件有机会，还要到客户那里去轮岗，希望海外公司一起来策划，让东华集团真正全面实现国际化，助推企业早日实现战略目标！

管理部（根据录音整理）

