



2010年 第1期  
总第39期  
2月8日出版

浙企准字第 J057 号

# 曙光报

顾问:王明生 总编:杨林辉 主编:应振武 新闻热线:0576-86208606 投稿邮箱:shuguangbao@163.com

曙光控股集团主办 浙江省温岭市三星大道 158 号 <http://www.shuguangjitan.com>

## 情系青川木鱼 彰显曙光大爱

攻坚克难全力以赴奋战300天 我集团公司承建的木鱼中小学建成交付使用



本报讯 “我宣布，青川县木鱼中小学顺利建成！”2010年2月1日上午9点30分许，随着浙江省援建青川指挥部指挥长、党委书记谈月明一声响亮的宣布，钢炮齐鸣、礼花纷飞，和着激越人心的鼓点，浙江省援建青川指挥部党委副书记、纪委书记赵克把一枚造型巨大象征新校舍交付使用的金钥匙郑重地交到青川县委副书记杨剑手中。当天，由温岭市援建、我集团公司四川分公司承建的青川县木鱼中小学建设工程竣工交付仪式隆重举行。

2008年5月12日，四川汶川大地震使木鱼中学变成一片废墟，共有289名学生不幸罹难。5月15日，温家宝总理亲赴木鱼中学视察，勉励师生奋发图强，重建木鱼中学。震后，温岭市援建木鱼指挥部按照尊重自然环境、创造生态校园的理念和可持续发展的构想，把中小学合二为一，整体重建。工程选址于白龙湖畔威虎山上的原木鱼中学校址。新学校采用现浇全框架结构，按8度抗震设防，总占地面积68.4亩，总建筑面积20783平方米，其中中学24个教学班，小学18个教学班，总投资概算9245万元。多媒体教室、实验室、计算机室、多功能室、图书室以及塑胶跑道、篮球场等一应俱全，具备良好的公共教育功能，可容纳2000余名中小学生学习住宿。

木鱼中小学工程自去年3月7日正式开工以来，四川分公司确立四川省“优质结构”、“安标化”、“天府杯”优质工程目标，牢牢把握“质量、安全、进度、资金、廉洁”五大管理环节，着力将木鱼中小学打造成青川县的区域教育中心、文化中心、体育中心，努力建成学生安全、群众满意、政府认可的放心工程、精品工程和标志性建筑。

300多个日日夜夜，分公司全体员工在朱云力经理的带领下，奋力破解了工程地质状况复杂、建材供应紧张、交通运输不便、汛期多雨等种种困难，扎实推进工程建设。2009年12月18日和30日，木鱼小学、中学先后通过竣工验收。2010年2月1日，工程顺利交付使用。

仪式上，温岭市政府、慈善总会、民政局、第三中学、我集团公司等还向木鱼中小学、木鱼镇政府捐赠了价值190余万元的现金及教学、办公设施设备和生活用品。浙江省援建指挥部、广元市、青川县领导及台州市援建指挥部指挥长、党委书记王加潮，我市领导张永兵、蒋招华，我集团公司董事长江夫友、财务总监林华清等出席仪式。

仪式上，温岭市政府、慈善总会、民政局、第三中学、我集团公司等还向木鱼中小学、木鱼镇政府捐赠了价值190余万元的现金及教学、办公设施设备和生活用品。浙江省援建指挥部、广元市、青川县领导及台州市援建指挥部指挥长、党委书记王加潮，我市领导张永兵、蒋招华，我集团公司董事长江夫友、财务总监林华清等出席仪式。

仪式上，温岭市政府、慈善总会、民政局、第三中学、我集团公司等还向木鱼中小学、木鱼镇政府捐赠了价值190余万元的现金及教学、办公设施设备和生活用品。浙江省援建指挥部、广元市、青川县领导及台州市援建指挥部指挥长、党委书记王加潮，我市领导张永兵、蒋招华，我集团公司董事长江夫友、财务总监林华清等出席仪式。



左三为江夫友董事长

## 壮大旅业产业规模 提升曙光品牌效应

我五星级安徽六安曙光国际大酒店隆重开工



董事长江夫友在典礼上致辞

本报讯(应振武)2010年1月20日上午，我集团公司旗下第6家高星级酒店——六安曙光国际大酒店隆重举行开工典礼。六安市市领导汤林祥、张韶春、张祥安、伍箴顺、何颖、阚家平，市政府秘书长刘连生，六安经济开发区领导周耀、李玉新、雷祖泽、漆学敏、王友年、鲍远新等出席，我集团公司董事长江夫友出席典礼并致辞。

董事长江夫友在致辞中说，曙光旅业集团作为集团公司的三

大支柱产业之一，目前已拥有温岭国际大酒店、南京曙光国际大酒店、句容曙光国际大酒店、淮安曙光国际大酒店和黄山曙光云松宾馆等多家高星级酒店，今天开工的六安曙光国际大酒店，是一家设施完备、功能齐全、服务优质的五星级度假酒店，建成后将成为六安东部经济区最闪亮的一颗明珠，也将成为六安市的标志性建筑和城市旅游接待新名片！他希望通过这一项目，搭建新平台、开创新机遇，在为六安经济开发区添砖加瓦的同

时，让曙光更多地参与到六安的城市发展进程中去。

六安市市长张韶春代表市委市政府对曙光投资六安、建设六安表示欢迎，他说，六安曙光国际大酒店和曙光国际度假村项目的成功引进，既打造了六安开发区“六个一”工程，又填补了六安市高档宾馆酒店的空白，它的建成，对提高政府接待功能、提升城市品味、促进旅游产业发展和六安经济建设都将起到积极的推动作用。

六安曙光国际大酒店总投资5亿多元，规划占地面积250亩，景观水面231亩(另有配套房地产开发面积300亩)，总建筑面积46000平方米，是集客房、餐饮、商务会议、旅游服务、休闲娱乐于一体的五星等级度假酒店。酒店按国家AAAA级风景区标准建设，内容包括五星级的曙光国际大酒店、以水面为主的休闲游乐中心、点状式经营型别墅及其它休闲娱乐项目，既有园林风格，又具亲水特色。

六安曙光国际大酒店的开工建设，对于打造酒店连锁格局、壮大旅业产业规模、提升曙光品牌效应，具有十分重要的意义。

本报讯(应振武)2010年1月8日，我集团公司与马鞍山益生环境工程科技有限公司签署合作协议，标志着马鞍山益生环境工程中心建设运营合作项目正式启动。马鞍山市市委书记郑为文、市长周春雨、市委副书记盛厚林、副市长苏从勇，市政府秘书长魏正平，我集团公司总经理王明生，浙江新曙光投资发展有限公司董事长、曙光设备租赁有限公司总经理杨峰，句容曙光国际大酒店董事长王依加等出席签约仪式。

马鞍山益生环境工程中心为国家批准建设的33个固废处置中心之一，项目总投资1.6亿元，负责马鞍山市和周边城市各类工业废物的收集和集中安全处理，可年处理各类工业废物2.6万吨，该项目由马鞍山益生环境工程科技有限公司通过BOT模式对外招标，我集团公司中标。

总经理王明生在签约仪式上说，马鞍山益生

环境工程中心是我集团在环保事业上的第一个项目，能够参与到这个利民的事业中来，对于曙光来说，机遇太难得、责任太重大、意义太深远！这既是我们拓展经营领域的一次重大实践，也是我们在马鞍山市谋求发展的一次重大机遇，希望通过这一项目，为马鞍山市的碧水蓝天、人文生态、优美环境再添一道屏障，为马鞍山市的环保事业发展尽一份心、出一份力！为马鞍山市的绿色发展、科学发展作出贡献。

副市长苏从勇在讲话中指出，益生环境工程中心是马鞍山市环境基础设施的又一重大项目，建成后有助于巩固和提高环保模范城市成果、提升城市环境质量、改善城市投资环境，有助于加快实现我市安全、清洁、可持续发展目标。希望曙光加大工作力度，高起点、高标准、高质量地把项目建设好。他要求各相关部门牢固树立“开门大招商、落地倍亲商”的宗旨，全力做好项目建设的各项服务工作。

拓展经营领域 投身环保事业  
我集团公司马鞍山益生环境工程中心项目隆重签约



马鞍山市市委书记郑为文(右二)、市长周春雨(右一)与王明生(左二)、杨峰亲切座谈。

曙光控股集团有限公司董事长江夫友携董事会祝全体员工

新春快乐！虎年吉祥！  
阖家欢乐！万事如意！



# 曙光二〇〇九

2009年,全球金融危机所造成的流动性短缺、楼市低迷、消费增长放缓、资本市场和利率大幅震荡等不利因素持续冲击着建筑企业,使我们承受了巨大的压力,但我们不气馁、不放松、不妥协,在上级主管部门的关心支持下,在公司董事会的正确领导下,在全体员工的辛勤工作和努力拼搏下,紧紧围绕“再造三个曙光”的战略方针,明确发展定位、抢抓政策机遇,凝心聚力、排难奋进,扎扎实实开展各项工作,在市场的缝隙中求生存、谋发展,取得了较好的成绩,曙光建设、曙光投资、曙光旅业三大经营板块齐头并进、欣欣向荣。

公司全年实现经营总额50亿元,建筑业总产值43.18亿元,工程结算收入39亿元,上缴税收1.66亿元,实现利润1.06亿元。

为总结经验、肯定成绩,提振信心、共谋发展,本报特专版选登集团旗下部分单位2009年度的工作总结。(由于版面限制,工作总结均以简报形式刊出)

## 四川分公司

援建木鱼灾后恢复重建,是我公司的一项光荣而艰巨的政治任务和历史任务。为实现快速高效、安全文明地完成建造优质、经济、舒适、优美的木鱼中小学建设工程目标任务,我公司全体援建干部职工,背井离乡,不怕严寒,日夜奋战,取得了攻坚战

的巨大胜利。回顾总结过去的300多个日日夜夜,我们将援建工作概括为六个强化:

**一是强化思想,甘于奉献,敢闯敢拼。**木鱼援建项目几乎是集团公司规模最小、时间最紧的一个项目,同时却是最重要的一个政治工程和形象工程。其一,援建资金来自于政府以及民间,凝结着浙江及温岭广大捐赠者的希望和重托。其二,援建工程连接着广大青川灾区百姓和孩子们的强烈期盼。抓好援建队伍的思想建设是保证实现援建目标任务的重要前提。我项目部从一开始就十分重视宣传和发扬浙江援建指挥部提出的“四不怕精神”和“五千作风”。

**二是强化目标,明确任务,迅速行动。**由于本工程的政治性和特殊性,工程刚开工,我们就将它定位为“确保四川”“优质结构”、“安标化”、“天府杯”优质工程目标。强调严格执行国家有关规范标准的必要性和重要性,强化工程质量责任制和工序质量管理,不断提升质量水平,确保工程质量合格率100%。牢固树立“质量至上”、“安全第一”、“进度就是政治”的思想。

**三是强化队伍,精挑细选,注入活力。**为保质保量完成任务,从总部抽调主要骨干和精干班组突击队,聘用四川当地优秀熟练工人,严格控制进入关。对试用不满意的工人坚决清退。充分发挥党员突击队的先锋模范作用,引领援建大军始终保持一股奋进的劲头和火热的激情。

**四是强化方案,精心组织,科学指挥。**施工总方案和各专项技术方案由项目部组织骨干精心编制并

报总部审批后实施。确保有序推进、不乱方阵。质量安全档案资料及时、真实、准确。实现全方位、全过程的有效控制。同时通过设置安全防护设施、发放安全防护用品等措施,有效防范了人身、设备事故的发生,杜绝了重大伤亡事故发生。

**五是强化调度,人材机材,运筹帷幄。**在遇到迎接检查、领导视察等应急情形,充分挖掘公司集团优势,联系原有客户资源和合作伙伴,在队伍抽调、材料采购、机械设备调度、资金组织和工程款申报有序运作。信守合同,不拖欠工程款和农民工工资。

**六是强化节约,控制成本,狠抓安全。**在不断克服交通状况差、雨季洪灾、人员紧缺、材料设备采购困难、人工工资高、材料价格高、地方材料供应十分紧张的状况,日夜加班加点。强调工期就是效益,安全就是效益,节约就是收益的管理理念。积极开展安全生产培训,努力提高全体建设者的安全意识,建立良好的安全生产秩序。组织开展健康向上的文化娱乐活动,切实加强组织建设、思想建设,丰富职工生活。将质量管理理念和安全文明的企业文化融入生产与生活之中。

通过科学有效管理,严格工序质量管理,严格安全措施落实,积极推行“四新”技术应用,工程建设步入良性循环轨道。在2009年浙江省援建指挥部组织的全额投资类援建工程立功竞赛“八比”活动中,成效显著。2009年6月26日,我项目部工地荣幸地被省指挥部选择为全省现场会会场。受到其余35个指挥部及其各施工企业的广泛关注和一致好评。

目前,我公司援建的木鱼中学、木鱼小学、木鱼卫生院已交付使用;木鱼福利中心工程、木鱼供水工程已组织竣工验收;木鱼安居小区工程全面封顶进入装饰阶段,计划2010年5月12日前竣工交付。木鱼中小学工程已通过“天府杯”初审。截止目前,累计完成木鱼援建工程实物工作量达16亿元以上。

### 一、各项经济指标完成情况

2009年,在建、竣工项目的累计施工合同预算造价16.27亿元,建筑面积89.74万平方米,完成施工产值6.5亿元,竣工建筑面积31.3万平方米,新承接业务4.89亿元(其中桩基施工产值0.71亿元)。

和义大道滨江休闲2#地块、荣安和院三标段1-3#楼项目工程被评为宁波市标化工地;和义大道项目通过了“甬江杯”奖评审,该项目QC小组的“提高底板止水后浇带施工质量”课题,获2009年全国工程建设优秀质量管理小组二等奖;鄞州人才公寓项目和北仑检验检疫局综合实验大楼项目通过了省标化工地验收;鄞州董山东路菜场通过了区标化工地验收;北仑检验检疫局综合实验大楼项目木工班被评为浙江省“安康杯”竞赛优胜班组;分公司被评为宁波市“安康杯”竞赛优胜企业和宁波市建筑业优胜企业。另外,去年分公司2名同志再次被选聘为宁波市和北仑区工程招投标专家库成员;北仑检验检疫局综合实验大楼项目部钢筋班获宁波市“华恒杯”建筑业职业技能大赛二等奖;桩基工程的施工质量和管理水平仍然在同行中保持良好的信誉。

去年承接的大体量项目有:荣安府工程,建筑面积20万平方米,预算造价2.71亿元,由一幢35层、一幢36层楼组成,属精装修豪宅,是鄞州区的地标性建筑;通过独立招标的宁波环球航运广场(国航二期)桩基工程,预算造价2475万元,是宁波科技园区第一高楼,高楼256米,是宁波市地标性建筑。

### 二、严格执行建筑市场的行为规范

分公司坚持“以人为本,质量第一,用户

至上,奉献社会”的企业宗旨,认真贯彻落实建设行政主管部门及集团公司的各项工作安排。全年未发生一起重大安全责任事故;未被上级部门处以通报批评、降低资质等级或停止参加招投标等处罚;在企业经营中无违法和商业贿赂行为;未发生因拖欠民工工资造成的投诉或集体上访等群发性事件;未发生违反计划生育、综合治理规定和其它影响社会稳定的事件。

### 三、积极参与建筑工程项目的投标

一是通过多渠道了解招标方的投资规模、资金运转、社会信誉及企业相关信息,坚持诚信为本,恪守职业道德,有选择地确定投标项目。二是积极扩充项目管理人员在行政信息网上的人数,满足每一个投标项目所需人员的配备。三是对已中标的项目,与建设方及时沟通,努力将利于施工方的各项条款纳入洽商当中,与建设、监理单位建立良好的合作关系。2009年经营预算科参加了近50个项目的投标,工作量相当大,全体参加投标的员工不怕苦、不怕累,认真编制每一份标书,充分体现了良好的合作和团队精神。

### 四、安全生产和文明施工管理效果凸现

在安全生产和文明施工各项活动中,公司严格执行安全文明施工奖罚条例,不断完善安全生产管理网络,实行三级安全生产管理不动摇,颇有成效。

和义大道滨江休闲2#地块项目在配合市政府的各项活动中起到了较好的示范工地作用,在“甬江杯”评审中,专家组成员对和义大道滨江休闲2#地块项目的施工质量和立面观感给予了高度的评价;鄞州区人才公

## 宁波分公司

寓项目在建设单位组织的“工人先锋号”综合考核评比中获二等奖,获1万元奖金。

### 五、努力探索民工工资的管理模式

在日常管理工作中,公司坚持每周定期召开生产工作会议,解决了生产经营上出现的许多实际问题,全年共召开生产例会和专题会议46次。去年10月份起,公司对施工作业人员实行实名制考核,完善各类记工台帐,实行劳务公司与项目部双方核对考勤记录,进行双轨管理,取得了显著的成效,到目前为止,未发生项目部和班组群体讨薪现象发生,民工工资管理成效卓著。

### 六、打造良好的企业文化

充分发挥党支部和工会作用。党支部定期召开组织生活,积极发展优秀骨干分子入党。“七一”期间,组织党员、入党积极分子到台州椒江一江三岛烈士纪念馆参观学习;各项目部工会积极开展“三无班组”、“四好工地”、“安康杯”和“建功立业竞赛”等活动,切实开展创建工作;“三·八”节,工会组织员工到横店影视城旅游;11月份,公司以“关爱健康,共建和谐”为主题,组织了40名外来务工人员进行体检。

公司着力引进和培养一、二级注册建造师、注册造价师等,为公司提供了人才储备。在职的各类专业岗位人员继续教育培训达100%,今年参加三类人员证书考试人员35名,合格率95%。公司还定期对项目部上报的电工、电焊工培训,钢筋工、抹灰工、砌筑工等施工专业岗位人员进行岗位培训。

## 南京分公司

### 二、加强民工教育、强化企业文化建设

公司紧跟形势,按上级文件精神,及时成立“农民工业余学校”,在总部设立分校,各项目部设立分校,全面推进这项工作;注重企业文化建设,各项目部施工现场统一标识,统一大门围挡,统一阅报栏等。公司党支部加强党建工作,积极组织党员及先进分子开展爱国主义教育。

### 三、做强做优主业,积极拓展相关产业

09年,我们将南京现有项目做好的同时,积极发展河南项目,入股新乡万汇房地产开发有限公司,并总承包其开发项目,共二标三期,总建筑面积92万㎡,总造价约21亿元;

在做好建筑主业的同时,积极拓展上、下游相关产业,投资建设搅拌站三座,并整合相关资产,成立天盛控股集团有限公司,为以后的开发和融资作准备。

09年是分公司创新巩固的一年。施工建筑面积85万㎡,工程造价17.1亿元,竣工建筑面积29万㎡,完成施工产值5.6亿元。创省文明工地1项,市优质工程2项。企业被评为南京市“安全管理先进单位”、“信用管理优秀企业”和“建筑业优秀企业”。

### 一、加强质量安全工作、积极创优

金鹰仙林天地、卧龙湖C3组团、名都花苑(现名德林芝墅)一期、建筑师工社、天盛混凝土山厂区顺利竣工,并交付使用;超高层中商万豪中心大厦竣工备案,迎接春节后的交付;天盛混凝土溧水厂区、金陵海溧水厂区、金陵名爵均进入装饰阶段;金奥大厦正在做复工准备。所有工地安全生产、文明施工均达标,其中金鹰仙林天地项目现场被评为南京市文明工地、江苏省建筑施工文明工地;郑州意大利国际大厦A、B座被郑州市建设委员会评为“郑州市优质结构(结构商鼎杯)工程奖”、河南省优质工程“结构商鼎杯”奖。公司全年无重大质量安全事故发生。

### 一、积极开拓,不断进取,全面完成各项经济技术指标

2009年,公司全年承建了20栋计26万平方米建筑面积的工程业务,总造价约为4.4亿元。其中荆州市德馨园小区11-13#楼及14-17#楼被评为湖北省结构优良工程;荆州市玉兰花园小区被评为湖北省安全文明样板工地;荆州市巴塞玫瑰城4#楼已申报湖北省优良工程,其它项目也都在计划申报省优或市优工程。

### 二、加强内部管理、细化核算制度

公司本着“安全第一、质量取胜”的经营理念,加大了对安全生产的投入,建立健全各项安全生产制度,开展“安全生产百日无事故”竞赛活动,全年无重大安全生产事故发生。与此同时,公司狠抓工程质量管理,力求

做到每施工一个项目就完成一个优良工程。考虑到施工成本的不断上升,为从内部挖掘成本节约的潜力,公司去年将一级核算变为二级核算,具体作法是:对每个单项工程,公司只投资40%,余下的60%资金由项目部组成人员自行筹集资金进行投资核算。从而大大增强了项目部管理人员作为项目主体参与管理,施工过程中精打细算,在保证质量前提下厉行节约,降低成本的责任感。与此同时,只要管理得好,项目部人员亦可参与利润分红,且得到成本降低的大头。因此,项目部的积极性都十分高涨,极大地提高了公司的经济效益。

### 三、加强职工队伍思想建设,多方开展职工业余文化生活

### 一、生产经营情况

2009年,分公司相继承建了淮安市淮海第一城南区高层、下沉广场、办公楼工程;全年施工完成并通过了淮海第一城北区G区、H区、华润购物广场的竣工验收;年底,公司以BT模式和淮安经济开发区管委会合作开发建设空港产业园道路、安置小区、办公楼等配套工程,定于节后开工。获淮安市优质工程奖2项,江苏省、市级文明工地2项。

### 二、做好企业内部综合管理工作

进一步落实公司内部各部门、各单位及项目部对规章制度和办事程序的贯彻执行,从内部合同签订、财务管理、印章使用、工程

## 湖北分公司

为加强职工队伍的思想建设,公司于去年国庆期间组织了40多名一线施工人员赴延安接受革命传统教育,使这些一线施工人员深切地体会到了老无产阶级革命家顽强拼搏、艰苦奋斗的革命精神,更加坚定了他们立足本行,兢兢业业干好本职工作的热情和决心。同时,公司还为职工提供了多种健身器材以强身健体,并积极组织他们参加各种业余文化活动,如行业工会组织的“农民工运动会”等等。凡此种种,都极大地调动了职工的热情与干劲,也大大增强了公司的凝聚力和向心力。

## 淮安分公司

指导和管理的,及时解决施工中出现的各种问题,确保了工期,保证了质量。

### 四、规范劳务分包,民工工资管理规范

强化对分包劳务队伍的管理,对不符合工程要求的施工队伍进行教育,对屡次在施工中忽视施工质量、施工安全及违章操作的施工队伍进行清理;在民工工资方面,采取了有效措施,保证民工工资按时足额兑付,全年无发生因民工工资问题引发的纠纷和上访事件。

## 黄山分公司

可行的经验,填补了国内空白;黄山风景区云谷索道改线项目上站游道开发工程被评为2009年度“黄山市优质工程(迎客松杯)”;黄山风景区北大门立体停车场工程是目前国内景区内第一座大型的现代化、智能化立体停车场,被黄山市人民政府综合考评为2009年度“全市经济社会观摩活动最佳观摩点”。另有陈亨增同志被黄山市建委授予2008年度“黄山市建设工程质量管理先进个人”。

### 一、工程项目

2009年,我公司继续发挥黄山景区园林景点工程建设方面的经验和优势,先后承建了黄山风景区北大门立体停车场、天柱山风景区青龙轩至炼丹湖游道开发、黄山广播电视台发射传输综合楼、黄山风景区玉屏片污水处理、黄山气象处高山气象博物馆改造等景区工程,完成产值较往年有所增长。

### 二、所获荣誉

同时,公司因独特的施工项目和创新的施工工艺,受到了黄山市建设主管部门的一致好评,被授予“黄山市优秀外来建筑业企

业”(是黄山市唯一连续6年获此殊荣的外来施工企业)和“黄山市建设工程质量管理先进单位”称号。其中,公司创新施工完成的“黄山风景区公路仿松波形防撞护栏制作安装工法”经集团公司推荐申报,被建设部评为“国家二级工法”;创新施工的光明顶区域环境综合整治项目“高海拔花岗岩山地景观修复技术”荣获黄山市“科学技术二等奖”。该项技术为山岳自然风景区因必要的设施建设而导致的局部山体破损、景观残缺及基础设施

建设完成后的生态环境修复提供了切实



## 台州曙光投资置业有限公司

二〇〇九年,台州曙光投资置业有限公司认真贯彻落实集团公司年初的工作会议精神和具体要求,依托集团公司综合优势,在公司全体员工的共同努力下,面对风云变幻的市场经济形势,把握机遇,积极开拓业务,取得了较好的成绩。

作为曙光集团建筑、投资、旅游三大支柱产业之一,曙光投资肩负着企业长期发展的重要使命。公司创建至今,旗下已拥有淮安华立曙光置业有限公司、句容时代置业有限公司、南京中恒置业有限公司、淮安博泰化工有限公司、台州银通担保有限公司、温岭曙光物业管理有限公司及青岛、六安、黑龙江三家房地产开发公司等十余家子公司,投资项目

包括温岭三星美德颐养园、上海长途客运站等。

去年由于房地产形势好转,全国房价普遍看涨,房产投资业绩尤为突出,扭转了08年寒冬带来的不利局面。在温岭开发的曙光金色家园、曙光金丰苑计13万平方米住宅于下半年短期内销售完毕,目前已进入交付阶段;南京江宁铂金华岸、句容时代花园约15万平方米于销售黄金季节开盘,房价后来居上,销售业绩超过预期目标;淮安、句容两地的项目体量较大,销售时段拉得较长,承受了房地产业起起落落的各个阶段,项目公司在内部加强管理、勤练内功的同时,外部营销策略定位准确,随着市场行情的回暖,资金回笼速度较快,企业抗风险能

力大大提高。

总之,在各房地产开发公司总经理的带领下,通过全体员工的共同努力,各项目公司都如期稳妥地取得了良好的经济效益和社会效益,维护、稳固了集团公司良好的品牌形象,为企业的进一步发展奠定了扎实的基础。

曙光物业管理有限公司去年随着金色家园、金丰苑的交付使用,业务量大增,全年共计物业托管业务约20万平方米,目前正一步步走向规范化、专业化,得到了主管部门和业主的肯定,树立了良好的口碑和形象。其他投资项目虽然跨行业、跨区域,由于经营稳健,现阶段都处于稳定的收益期,取得了良好的投资回报。

## 句容时代置业有限公司

2009年,在房地产市场逐步回暖的形势下,我们瞅准时机,及时展开“维也纳花园”的施工准备工作。通过市场分析,我们确定了一期的开发规模为6栋(包括会所),建筑面积共2.6万平方米,分两个施工标段。随后,地质勘探、施工图设计、规划报批、招投标等工作有条不紊地逐一开展,至8月初,桩基工程顺利进场施工。

为创句容品牌楼盘,我们在将小区规划定位为中高端的同时,也紧锣密鼓地开展了前期宣传:请南京的柯尼模型公司制作了5米直径的大型沙盘,并配以大屏幕投影,另花了10余万元请

南京知名动画设计公司制作了项目的三维动画宣传短片,在投影仪上不间断播放,而这些宣传均设置在句容市的地标性建筑曙光国际大酒店的大堂之内。这种宣传模式,可以说创造了句容之先河,起了轰动效应。同时,我们也充分利用了网络宣传优势,联系了句容最大的房地产网,与之配合制作了项目的专门网页,通过网络发布信息让更多的客户实时地了解楼盘的相关资料和信息。这些前期工作,为我们楼盘后期的销售打下了坚实的基础。2009年11月8日,维也纳花园一期开盘,130余套房子一天内售罄,创

造了句容楼市的神话。

目前,一期5栋住宅已基本封顶,会所主体基本完成,二期的4栋也已开工建设。

为打造企业文化,提升品牌影响力,我们还联合团市委举办了“维也纳杯我爱我的家园”小学生绘画大赛,并将获奖作品由获奖者亲自绘制在工地围墙上,此举既丰富了当地学生的校园文化生活,又为项目赢得了良好的口碑。另外,我们还联系团市委和新闻中心,开展“手拉手送温暖下乡”的活动,先后资助了两所小学及诸多贫困儿童,并在其中一所小学设立了“时代置业希望书库”。

## 厦门分公司

**一、工程业绩。**去年我们着重加强了工程监管力度,对滞后工程重新制定施工计划,严格抓落实促进度,努力完成了文滨花园1#楼上部工程及世界山庄10#-13#楼二项工程,并向有关单位申报市优良工程。

**二、经营管理。**由于09年厦门对投标办法进行了修订,再加上当地政府对外来企业有调控要求,从而加大了投标难度,但我们从不气馁,为了不负集团公司对厦门分公司厚望,厦门分公司利用多渠道了解掌握工程项目动态,通过议标拿到了2亿元的装修工程及0.56亿的土建工程,解决了业务的需要。

我们注重多层次多阶段管理,与业主签订工程合同后,及时对合同的执行情况进行了了解,与建设单位、监理单位建立了良好的合作关系,树立了较好的企业形象,为下阶段顺利开展招投标工作打下了坚实的基础。

**三、质量管理。**我们把创杯、创市优工

程作为企业的重要工作来抓。不断完善管理机制,健全公司到项目部的管理网络,制订工程质量奖惩条例

并加以贯彻执行,确保质量运行体系正常运转。

**四、安全生产与文明施工管理。**首先是积极开展文明施工;其次是积极推进安全生产责任制;三是严格落实奖惩制度;四是加强安全生产宣传与教育的力度。经过各项目部全体同仁的共同努力,全年未发生过一起重大安全责任事故,安全生产合格率达100%。

**五、民工工资管理。**贯彻落实国家及当地政府关于民工工资的管理规定,制定民工工资管理规定及拖欠民工工资应急预案,与劳务公司签订劳务合同,层层抓好民工工资发放工作,确保工资及时发放到位,避免因拖欠工资造成纠纷,影响公司形象。全年所有在建工程均无出现拖欠工资情况。

**六、综合治理。**一是认真贯彻国家基本国策,落实计划生育工作;二是严格执行三级综合治理责任制,建立治安组织机构网络,制订治安管理制度。

## 上海分公司

**一、各项经济指标完成情况**

2009年,公司稳固原有市场的同时,致力于开拓新市场,业务有了较大的突破,特别是与吴淞口长途客运公司合作开发商办楼项目,拓宽了公司的业务领域,增强了发展后劲。

**二、公司主要项目进展情况**

1.以建设工程为基础,稳中求升,提高公司竞争力

(1)上海轨道交通12号线工程是上海世博会重点交通配套项目,建成后横跨8个区,是上海轨道交通中仅次于4号线环线的又一重要骨干线路,我公司承建的是天潼路站。在上海建工集团垄断世博建设项目的大环境下,取得该项目实属不易。面对建设过程中施工时间紧迫、资金到位不顺、人员矛盾等问题,我公司本着“出精品、立广告、树口碑”的原则,统筹安排,多方协调,切实解决了建设过程中出现的困难和阻力,保证了工程的扎实稳步推进。

(2)京沪高铁建设工程是新中国成立以来建设里程最长、投资最大、标准最高的高速铁路,我公司承揽了京沪高铁虹桥枢纽的部分桩基工程,合同总价5000多万元。为确保工程进展顺利、质量安全可靠,项目经理张玲富不畏施工环境恶劣,长期驻守施工第一线进行工程指挥、协调,带领施工团队克服艰苦条件,攻克技术难点。其团队所展现的认真、负责、不惧挑战的专业态度获得了合作各方的一致好评,为公司树立了良好的口碑,同时也和中航三建建立起良好的合作关系,为公司继续承接国家重点项目奠定了坚实的基础。

(3)上海电气电站临港工厂是国内电站装备制造规模最大、实力最强的产业集团——上海电气电站集团的下属企业,拥有大量精密、重大、稀有设备。我公司幸运地承接到了该厂的轮槽铣设备基础工程,工程虽小,但由于施工作业面就在高精仪器边,工程难度格外大。目前该项目已进入竣工验收阶段,同时二期工程合同也已顺利签订。

(4)曙光新厂房工程投资总额1.5亿元,总

## 淮安华立曙光置业有限公司

**一、抢抓时间按期完成各项工程进度**

2009年是公司建设任务最繁重的一年,完成了淮海第一城整个北区住宅约10万平方米的待建工程,综合验收及交付,基本完成了南区四幢小高层约4万平方米的工程量,完成了苏果超市综合楼1.4万平方米的建设工程和综合验收,开工建设了写字楼4.5万平方米的80%,下沉广场基本配套完成,完成了约1.7万平方米的淮安曙光国际大酒店幕墙工程。全年共计完成工程量约20.6万平方米。同时,公司严格把好质量关,无安全事故发生。

**二、抓住机遇,扩大销售,确保了资金回笼**

去年入年以来,公司凭借曙光的品牌和价值影响力,在全国房地产市场全面复苏的形势下,抢先一

步全面推广和销售08年库存房源,将市场抗性较大的高层大面积产品150平米左右房型以及总价偏高的叠加住宅基本销售完毕,并及时调整销售价格,采取紧迫式销售战术,从五月份开始每月提价一次,幅度在3%左右,取得了良好的效果,增加了经济效益。全年完成销售量约8万平方米,回笼销售资金约5.5亿元,确保了公司的正常运转。

**三、财务运作良好,提前归还各项贷款**

去年上半年公司面临着巨大的资金压力,但在良好的销售前提下,公司提前3个月归还了农行和国信公司总计1.15亿元的贷款。全年项目投资建设资金约为2.8亿元,上缴国家税收5160万元,实现销售5.5亿元。

**四、面对困难和压力,果断决**

**策,顺利完成了北区住宅的交付**

去年是公司各项建设工程全面交付的一年,全体员工顶住压力,排除困难,于5月底前提前一个月完成了北区F区组团的交付,于9月底完成了G区组团的交付,于12月底完成了H区叠加别墅的交付,得到了业主的一致好评。

**五、树立了品牌,赢得了市场,创造了共赢**

公司通过了几年的精心打造和宣传,在淮安赢得了尊敬和认同,特别是“金鹰国际”和“华润苏果”成功开业以来所产生的良好的社会和环境效益,得到了广大市民的一致赞扬,更得到了市委、市政府的全面好评,进一步奠定了“淮海第一城”在淮安地产业的核心地位,同时全面提升了曙光控股集团的知名度、影响力和美誉度,使曙光成为淮安地产业的一面旗帜。

上海曙光太阳能有限公司

**一、产品的生产工作**

1、“双星—3000”非晶硅薄膜光伏组件生产线建成并全线贯通。

2、2009年4月,公司生产出第一片电池,12月,完成了电池片连续的小批量生产,初始功率已经达到50W。

3、在生产逐步铺开的时候,公司培养了一支有工艺工程师、设计工程师、电气工程师、控制工程师组成的设计开发团队和熟悉PECVD、PVD、激光机、清洗机、层压机、焊接机、测试仪等设备的车间技术人员队伍,保证了设备的开发、调试、维护和正常运行。

**二、新厂房的落实和开工**

经过不懈努力,公司终于拿到了新厂房的土地权证和开工的其它配套证件,2009年11月30日,曙光新厂房建设工程在南汇工业园区隆重开工。新厂房的开工,将逐步扩大曙光公司的产能,预示着在不久的将来,公司在一片新的土地上创造出美好的明天。

**三、对外沟通和协调工作**

1、经过与南汇工业园区的多次交流,公司申请到了园区对公司的租用厂房补贴65.7万元,公司所在的南汇工业园区将不断加大曙光公司的支持力度。

2、公司争取到了财大30KW的示范工程项目,目前该项目的安装已进入收尾阶段。通过财大30KW的示范工程项目,公司从生产、封装到电池片安装,都得到了很好的锻炼,为今后开展更大项目积累了经验,打下了坚实的基础。

3、公司已经启动了TUV认证工作,并已完成了用于进行TUV认证电池的设计和制造,通过初步试验,确定了认证电池的规格。

4、目前公司设备和电池的銷售也正在紧锣密鼓地展开,已签订了多个意向合同。

**四、财务工作**

通过各个部门的协调合作,在与多家银行充分沟通后,公司在上海市农业银行融资到人民币2000万元。这次与银行的合作,既保证了公司的流动资金,也加强了与上海本地银行的直接沟通和交流,为下一阶段与银行的进一步合作奠定了基础。

**五、人事工作**

1、2009年,公司对26名员工进行了续约。这些员工经过公司领导及各部门主管的年度考核,其中6人得到了晋级。同时,对部分达不到公司要求的员工不予续约,从而整顿了工作风气,大大提高了员工的工作效率。公司全年辞退员工(或员工自动离职)共14人。

2、公司通过各种渠道的招聘筛选和多层面试,共招聘录用14名新员工。新员工为公司的发展做出了一定的贡献,他们将逐步成长为公司的骨干和基础。

2009年是公司成立的第二年,而太阳能薄膜行业在国内也是一个新兴行业,扎根在上海这座国际大都市的曙光公司在各个方面都只能摸索着前进。管理团队的磨合和整合、生产工艺的调整和改进、销售团队的建立、与政府关系的沟通和发展、对于当地产业政策的了解、采购与供应商的选择和试用等,都需要一个较长的过程,都需要在工作中逐步加以改进和完善。



温岭国际大酒店

**一、酒店经营业绩**  
2009年, 营业总收入仍保持稳中有升, 上交税收 232 万元。全年用餐总桌数为 20471 桌, 服务总人数为 20 万人, 接待大小会议 258 场, 接待大型团体、婚宴 247 场, 全年客房平均住房率 87%。被评为温岭市“纳税大户”、“服务业行业龙头企业”、“服务业重点企业”、“涉外接待工作先进单位”、“九届消费者信得过单位”。

**二、开源节流, 节能降耗**  
2009 年, 酒店在做好各项设施设备维护保养的同时, 积极主动做好开源节流工作, 在方方面面加强节能降耗的宣传教育和检查力度, 努力提升全员节能意识。全年下来, 用水量 69673 吨, 比去年节约 1.5 万吨; 用油消耗 373 吨, 比去年节约 10 吨; 用电 122 万度, 比去年节约 8.3 万度; 使用液化气 23167.2 立方, 比去年节约 2048 立方。

成本控制方面, 重点做好了餐饮的成本控制, 以周报和月报为中心, 增加菜肴分类成本报表, 发现问题及时跟进落实, 全年毛利保持相对稳定。

**三、精神文明建设**

组织开展形式多样的员工活动。1 月份, 联合市消防大队举行消

防演习; 3 月 8 日, 联合团支在瓦砾山公园举办跳绳、投篮、拔河比赛; 4 月 7 日, 举办“节能降耗”知识竞赛活动; 4 月 24 日开业 9 周年之际, 举办“真心换你心, 服务在我心”演讲比赛; 5 月 28 日, 组队参加在箬横跑马场举办的温岭市第二届青年龙舟大赛; 4-6 月举行 09 年度“心的服务, 馨的微笑”服务大使评选活动, 评选出“微笑大使”14 名; 10 月份, 参加台州市服务技能大赛和温岭市饭店行业技能大赛, 成绩优异。

**四、质检培训工作**

质检工作的重心放在细节卫生、员工服务态度、礼节礼貌、仪容仪表、应知应会的掌握等软件方面。确保每月至少安排一次质检, 及时将检查结果告知各部门, 并得到了各部门的及时反馈, 有效地保障了酒店整体的对客服务质量。

培训工作有序进行。重新修订应知应会、服务意识培训教案, 及时对新员工进行了入职前培训和考核, 各部门每月列出的培训计划大部分也得到了有效落实; 积极组织人员参加青企协组织的各类培训课程。6 月份, 基层管理人员参加了《管理人员综合素质提升》的培训, 其中两名受训人员所写的“培训后感想”被温岭青企协报纸刊登; 7 月份, 由前厅部张经理对酒店全员进行“员工素质提升”的再培训, 效果良好; 11 月份, 各部门领班以上人员参加了《从西点执行力到企业执行力》课程的现场培训; 12 月份, 部分管理人员参加了在市政府举办的《公众表达与魅力沟通技巧》课程现场培训。

南京曙光国际大酒店

2009 年, 南京曙光国际大酒店取得了骄人业绩, 获得了玄武区“爱国卫生先进单位”、“综合治理先进单位”、“二级餐饮先进单位”、南京市“安全生产先进单位”和南京市“模范职工之家”等多项荣誉, 并在第二届中国酒店业年度总评榜上获得了“2009 年度最受欢迎首选商务品牌酒店”的殊荣。

**一、通过科学的销售策略和合理的绩效考核制度保证了酒店的营业收入**

2009 年完成总收入 5606 万。其中客房收入 2766 万、餐饮收入 2699、其他收入 141 万, 实现利润 1485 万元(未计提折旧), 客房平均年出租率 67.66%, 共接待会议 200 多批次, 会议场地收入 163.53 万, 旅行团队收入 184 万, 网络订房收入 223 万, 全年共签订协议 1609 份, 其中有效协议 484 份。年初总费用预算为 3305 万, 实际花费 2446 万, 节约了 859 万, 圆满完成了年初制定的各项经营指标。在南京 11 家酒店同行中, 我在 11、12 月份蝉联了总营业额、客房、餐饮均第一的好成绩, 全年总营业额排行第二, 营

业额增长绝对值排行第一。  
**二、通过管理创新, 优化了人力资源配置, 拓宽了客源渠道, 提高了酒店的知名度**

1、合并了前厅部总机、预订两个岗位, 节省了空间、人力和物力, 提高了员工的整体素质, 并培养了一批复合型人才。

2、完善了酒店网站建设, 定期发布酒店最新动态, 对宾客留言给予及时回复, 为酒店与宾客间搭建了良好的沟通平台。

3、建立酒店自身的网络订房平台, 拓宽了客源渠道。

4、成立了专门的“品质部”, 规范了各部门的对客使用语言, 提高了质检、培训力度, 使布置的各项工有了明确的检查、监督部门, 提高了执行力, 也提升了顾客的满意度。

5、召开已出台制度修正会, 删除和修改了一些相对陈旧的规章制度, 出台了新的《折扣权限》及《考核制度》, 这些制度按部门、时间分类装订成册, 形成《制度汇编》, 作为酒店的纲领性文件。

6、严抓执行力。对于早上及每月经营分析会上提

及的问题要求部门必须在规定时间内加以反馈, 并以完成情况作为对各部考核的依据, 大大提高了执行力。

7、从“抓现场、抓设备、抓人员”三方面进行安全管理, 常抓不懈。定期组织消防安全培训课, 进行全酒店范围内的消防安全灭火演练, 提高员工的消防安全操作水平。

8、通过增设酒店外场栅栏、安装门头液晶显示屏、更换曙光厅投影幕布、翻新大理石等硬件上的升级, 阻隔了穿梭于酒店门前的闲杂人流, 优化了酒店的宣传设施, 提高了酒店的硬件档次, 改善了酒店的外围环境。

9、通过对员工伙食的改善、绩效奖金的发放、宿舍环境的不断改进等福利上的举措, 提升了员工满意度。全年发放绩效奖金 26 万元。

10、通过开展各项活动, 丰富员工的业余生活, 营造了酒店的企业文化氛围。先后举办了“微笑大使评选”、部门联谊会、员工卡拉 OK 大奖赛、知识竞赛、技能比武大赛、国庆中秋晚会等多项活动, 使员工的才华在曙光的舞台上得以充分展示。

句容曙光国际大酒店

2009 年, 句容曙光国际大酒店全年实现营业总收入 2866 万元, GOP 值 417 万元, 在句容酒店业处领先地位。顺利通过了四星级酒店标准的评选, 先后获得句容市“慈善企业”、十佳民营服务企业、诚信餐饮企业等多项荣誉, 受到各界一致好评。

2009 年 5 月, 在第九届“中国·盱眙国际龙虾节”上, 荣获盱眙龙虾烹饪大赛金奖。

**一、彰显会议品牌, 夯实会议商务型酒店地位**

全年接待了茅山旅游文化节、中国远洋集团总裁一行、江苏省公务员培训培训班、全国象棋冠军大师赛以及一年一度的市人大会议等多场高规格的会议和接待, 凭

借全市酒店行业中最好的硬件、最优的产品质量、最规范的服务得到了句容市政府领导和社会各界人士的充分肯定。

**二、抓住大活动、盯住节假日、唱好主题曲, 做旺酒店经营**

规范信息收集渠道, 用一个个主题活动, 把全年的经营连贯起来, 同时巧妙利用节假日展开经营和销售, 推出一系列品牌推广活动, 提高了经济和社会效益。

**三、加强技术和科技更新, 保持产品优势**

不断对市场进行分析和研究, 对餐厅包厢进行改造; 宴会厅增加卡拉 OK 点歌系统; 对客房设施进行更新。酒店客房上网、商务中心电脑信息查询、会议室无线上网等信

息化建设已走在本市酒店行业的前列。

**四、强化品牌建设, 顺利挂牌四星级饭店**

2009 年主要工作是挂牌“四星级旅游涉外饭店”。为此, 酒店设立四星办公室, 成立四星领导小组, 开展多种形式的宣传, 增设多种培训课程。经过一系列培训, 49 名员工通过英语等级考试, 员工上岗持证率达 95% 以上。酒店在开业一周年之际, 顺利通过了四星级旅游饭店的评选。

**五、加强培训体系建设, 完善培训工作**

完善内部培训体系。编印了岗前规范化的培训教材, 加强员工基础培训, 通过制订和试行跨部门任职锻炼、集团内跨酒店定期锻炼和行业不定期考察交流等制度, 加速专业人才的培养。

建立多样化用工制度。与社会建立起多渠道用工体系, 改善了酒店用工结构, 降低了劳动成本, 提高了劳动效率, 减少人力资

源成本, 提升了经营效益。

**六、建立和完善激励机制, 打造公平竞争舞台**

先后出台了业绩考核办法和服务质量考核体系, 激发员工的积极性, 增强酒店活力; 服务质量推行“重要岗位量化考核制度”、“年度员工达标考核”等; 应用和推广公开竞聘上岗制度, 营造“惟才是用”的用人机制和良好的育人环境, 最大限度地调动了员工的积极性和创造性。

**七、抓好服务质量管理, 促进酒店品质提升**

一是做好一年一度的岗位达标考核, 做好稳定服务质量的基础工作; 二是在日常管理中, 反复抓好“有声和微笑”这两项基础服务工作; 三是成立以基层管理人员为主的质检小组, 每天至各区域进行质检工作, 强化质量分析和质量的预前控制。

南京中恒置业有限公司

2009 年 12 月, 公司旗下的南京(江宁)项目——“铂金水岸”低调开盘。开盘当天, 一期房源即全部售罄, 取得了“2009 年度 12 月份南京房屋销售套数排行第二, 劲销 2 亿元”的佳绩。

项目运作初期, 南京(江宁)房地产市场刚刚回暖, 供大于求, 销售价格普遍较低; 项目周边楼盘知名度较高, 掌控销售价格的主动权, 整体环境均对“铂金水岸”项目均造成潜在的危机。

**营销思路:** 在这种两难的局面下, 公司突破进取, 制定“以我为主, 将项目做创新性包装, 将项目

打造成宜居宜商宜投资”的景观房、地铁房等特色产品, 提前两个月, 得到了江宁乃至南京市区客户的普遍认可, 圆满完成了开发销售的蓄水任务。

**营销手法:** 公司采取“内部认购”、“首付最低 2 成”、“河定桥最后一处碧水港湾”、“一湾秦淮·一户地铁房·一生幸福家”等营销卖点吸引有效客户。同时, 采取手机短信、大牌、网站宣传、平面制作等低营销成本的手段, 用最少的广告量获得最大的来访量与关注度。

**制定价格:** 公司遵循利益最大化的价格策略, 有效地将销售价格

与销售业绩相结合, 抱着对集团公司负责的态度, 认真、顺利地完成了价格、销售、快速回笼现金流等一系列步骤, 为公司创造了更多的价值。

**工程进度:** 水岸明珠项目 1# 楼已施工到第 10 层, 2# 楼已经封顶, 3# 楼已施工到第 9 层。工程项目质量、安全、进度进展顺利, 各项工作完成良好。

目前, 公司开发的夫子庙来燕商城项目已顺利通过专家图纸会审, 基础施工各项工作都已开展, 并获得了桩基工程建设许可证, 不久将全面开工建设。

**一、经营业绩**

2009 年, 公司新增了钢管 430 吨, 钢管平均出租率达 85.57%, 平均周转期 8.4 个月, 回款业绩比去年同期有所提高。承租了多个国家重点工程如高铁、玉环华能电厂、三门核电站、湖北荆门体育场、信阳百花馆、宝利金广场等, 赢得了客户的一致好评。

**二、拓展业务**

公司坚持可持续性发展的经营思路, 以租赁业务为基础, 向着多元化方向发展。2009 年初, 成立了浙江新曙光投资发展有限公司, 投资了安徽马鞍山危险废物集中处理中心、安徽六安国际度假村等项目。

**三、内部管理**

1、规范管理, 加强管理, 体现公正, 降低损耗  
公司规范制度, 采取关键业绩指标考核与综合评价两套考核制度相结合, 全员参与, 以数字说话, 公平地对员工进行全方位多面性的考核管理。调整薪资制度, 增强员工的竞争意识和挑战性。调整报销制度, 市场费用得以控制, 保证了公司盈利能力的稳定。

2、重视人才, 储备人才, 为员工提供职业上升空间  
公司完善人才招聘培训机制, 广招人才, 进行人才储备, 为增设子公司做准备。在高层岗位出现空缺时, 先内部选拔符合要求的优秀员工, 再对外招聘, 大大增加了企业凝聚力和向心力, 也为员工个人发展创造了条件。

3、加强内部沟通, 多方协调, 齐心协力解决问题  
完善会议制度, 通过早会、周会的方式内部交流信息, 及时沟通了解各员工工作情况, 领导及时对各业务人员的工作进行指导, 团队协作性和执行力大大提高; 每月召开中旬会议和月会对当月工作情况和业绩进行评价, 及时发现问题, 确保完成年度工作任务。

通过对部分客户进行业务人员和物控人员换岗工作, 消除工作联系密切的部门间的隔阂, 多角度了解客户需求, 多部门齐心协力解决问题, 提高了整体服务质量, 使公司的品牌有了进一步的拓展和提升。

台州曙光设备租赁有限公司

浙江曙光科技有限公司

**2009 年主要业绩:**

1、2009 年 3 月德国 TUV 公司对曙光科技公司进行了 ISO13485:2003 版质量保证体系和产品 CE 审核, 取得了 TUV 公司颁发的 ISO 质量体系证书和产品 CE 证书(3 个产品);

2、根据客户和市场的需求, 预定要追加 9 个产品的 ISO 和 CE 证书, 已经安排在年底进行审核, 扩大产品线促进 2010 年的销售;

3、公司内部进行了 2 次内部质量审核和 1 次管理评审, 公司的质量体系运行基本良好;

4、参加了 2 次展览会, 分别是 10 月的 CMEF 展会(成都)和 11 月的 MEDICA(德国), 效果良好;

5、完成了亲水性涂层尿管、大头吸引管和新型硅胶尿管的开发, 其中亲水性涂层尿管和大头吸引管已经批量生产并上市, 客户反馈良好;

6、为开展公司的内销工作, 已经注册了 3 个导管类产品;

7、建立了外销团队, 全年完成外销额 30 万美元;

8、成立了浙江大学 - 曙光科技生物医学材料研发中心 and 院士工作室, 加强了公司的研发力量。