合唱节归来

——写在合唱节后

■技术部 雷成杰

公司的第六届扬帆杯合唱节"凭歌春意创明天"已于1月底完美谢幕，有感于初次担任主持，在合唱节结束后的当天晚上便有了这篇文。

2011年12月29日，作为实习生，第一次参加了第五届扬帆杯合唱节；好动的我，一整晚就没停歇，首先是开场舞《开门红》，然后是运动会颁奖上台领奖，之后是合唱比赛《明天会更好》，之后是中场舞蹈七十年代秀《难兄难弟》，当然还有很重要的一部分那就是中了幸运奖；之后与朋友聊到这个都被笑称"最忙的新人"。

去年因早早的就确定了要参加舞蹈礼仪协会为合唱节准备的舞蹈表演，所以在被问要不要做主持人的时候，虽然跃跃欲试，但因为精力不够，没能参加；今年机缘巧合，原本初步确定为三个主持人时，主办部门觉得不好，想确定第四人时，问了我，虽然当时工作稍显繁重，但还是想要参与，所以接了下来，之后便开始了不熟练但热情的准备工作。

主持人团队有文采飞扬的春哥，才华横溢的吴工，还有和我一样没有经验的娜姐；虽然整个准备过程中，碰面的机会不多，但初次见面确认搭档时的不熟识和生分，慢慢的被讨论时热烈的气氛替代；主持稿的修改，主持台风较之往年的改动，服装的变化，候补活动的策划都在轻松的氛围，慢慢的讨论中确定下来，一切就绪就待当天。

大清早我们便结伴来到了古井大礼堂，先是在大家布置会场时，演练了几遍主持稿；过程中讨论和确定个中细节，然后临时突发情况两边准备的衣服风格没能做到大家都满意，之后去到了古井镇，好不容易挑选到了两件短装，寓意着"大红大紫"，合着之前准备的宝蓝和紫色的长装，便有了大家所见变换的舞台装。

下午各个部门排练结束之后，我们和礼仪小姐一起将最容易出现状况的抽奖颁奖环节走了一遍，相较于其他环节，这个环节最难把握，且要会灵活应变，演练过程中我的心慢慢的沉入了海底，因为后面的三等奖、二等奖都是我负责……

五点半开始吃饭、换服装、化妆、盘头发，一切准备就绪，马上就要开始了，紧张的我突然发现我的头发散了，化妆师出去吃饭了，急忙联系，然后坐等，焦急的时间慢慢过去，在开场舞开始的时候她们终于回来了，一路和着开场舞的歌声，我的头发也盘好了，然后出现在了大家的面前，开场白开始了；也许是紧张的心情都放在了头发上，所以开场时没有想象中的那么紧张，慢慢的控制着自己紧张的心跳，听着同伴的语言，努力寻找着自己的声音，进行着。

但是，不管自己多么的小心，主持稿多么的烂熟于心，也总是会发生无可预知的状况，先是在第一轮三等奖25名抽取时不认识中奖观众的名字，一时忘记了还有中奖卷号码，导致中间出现卡壳的现象；之后是与礼仪小姐交流不充分导致25名没有抽完，只抽到了24位等等；好不容易等到这一环节结束，来到了后台，对自己的表现真是说不出什么形容词来，觉得很失败，不好意思再出去主持了；可是后面的26位中奖观众还要抽取，不得不硬着脸皮上了场，虽然尽力希望不要再那样，但过程还是难熬，没有信心，整个抽奖过程没有做到应对自如；一想到之后的二等奖的抽取，我瞬间胆怯了——先是抽取五位电陶炉的中奖观众，之后是抽取五位自行车的幸运观众；脑袋里面想了两种方案，一种春哥和吴工去，一种吴工自己去；在等候的过程中和吴工确认流程：先上抽奖箱，后请礼仪小姐展示礼品，然后有请嘉宾抽奖，之后颁奖；突然觉得自己很没责任心，前面是我负责的部分，若是吴工因为我而出现失误或是其他的状况，那我就更不知道该怎么面对他们了；于是就干脆深吸了一口气，然后和吴工一起站在了舞台上，在抽取二等奖的过程中，慢慢的让自己不去想太多，豁出去的状态，试着调动现场的气氛，试着让中场不要出现空白，就这样一路走到了合唱节的结束。

首先很感叹在对大家的共同努力和合作下合唱节终于圆满落幕了；然后是内心希望大家没有记住那些不好的，希望大家记得参与的热情，迎新年的喜悦，以及对来年的期待；最后就是自己总结出来的一句话：原来不论什么事情到了豁出去的时候都会有种莫名的自信，虽然有点自欺欺人，但自我感觉良好。虽然对自己的表现没有那么满意，但是这次尝试很值得，和大家的合作很愉快，希望自己能一如既往的积极参与，体验和锻炼自己。

借着这个机会，也愿所有人2013好运；最后祝大家新年快乐，更上一层楼，希望下一次的活动我们再会!

养春蚕

■采购部 江银元

儿子前几天带回家两包东西在我面前炫耀：一包花籽，一包春蚕，儿子满怀期待的说：花籽放在瓶子里面放三两天就会发芽，发芽后就把它们放在我们阳台的花盆里面种着；春蚕可以把它们养大，让它变成蝴蝶……。一瞬间，自己儿时的回忆瞬间在大脑回转，我心想：我儿时像他这么大的时候，已经养大过不少的动物了。之前儿子说要养小狗、小猫、乌龟甚至金鱼等，由于目前的住宿条件，实在不方便养，都被我一一拒绝了，有时我想这也许太扼杀他的兴趣爱好了。这次养蚕只要一个小小的箱子，让他也能自己亲手试试也是件好事，于是我欣然同意。

我接过春蚕一看，哟！都已经是活的了，还有好几条，黑黑的，在爬来爬去，里面还放点吃的，我帮儿子找来一个盒子，就算是春蚕的家吧，儿子说要喂点水给它们吃，便倒了点水放在盒子里面，虽然只是一点水，但到春蚕那里面就像是水灾一样，儿子立即拿了块纸巾给吸吸水，在儿子的呵护下，春蚕安然无恙，算是认了这个小家吧。

接下来，儿子就向我和他老爸问起养蚕需要做些什么，我和老公耐心的告诉他我们以前的是怎么养蚕的，并且告诉儿子，可能这地方养蚕方法与我们在老家的方法是不一样的，你得要问问你同学怎么养，要多学习下其他同学的方法。

第二天，儿子回来告诉我们，春蚕可以吃米，看看那原来的食物是细细的、被碾碎过的，于是自己也拿来一把米，用一个扳手用一块纸巾包着，放在地板上碾，碾了很久，还没见有很大效果，于是，我教了他一个方法：把米放在地板上，用一个红酒瓶在上面反复碾，米很快就碎了。儿子照我的样子：两脚跪着，翘着屁股，双手按着瓶子不停的反复的移动瓶子，不一会儿停下来拨动散开的碎米，米碾得很碎，儿子小心翼翼把碎米扫拢起来，用手把它们轻轻的捏着放在盒子里面。

几天来，每天儿子放学回家都会看看春蚕长大点没有，其实我和老公也天天在看看它们有没有变化。可能是由于只吃米的缘故，感觉蚕儿活动得越来越少。在我的知识里面，春蚕是吃桑叶长大的。我便向同事打听起哪里可以采到桑叶起来。

周六，我和儿子俩人骑着自行车出发去找桑叶。一路上，儿子飞快的骑着车子，我追随其后，他那个高兴样也感染我自己，到了目的地，我们细细的查看哪棵才是桑树，在我们寻找失望准备打道回府之际，竟然还真找到一棵了，由于蚕小，我们只摘了几片很嫩的叶子回来，儿子兴高采烈的回去了，并按我的说法把桑叶剪得细细的，放到了那些春蚕的旁边。

又隔了几天，老公观察春蚕时发现蚕儿不动了，儿子惊呼这不可能，一把手接过盒子，由于用力过大，把盒子侧翻了，看着蚕儿桑叶散落在地，而蚕儿也静静的躺在那儿，全家沉默！

儿子养蚕以失败告终，但不管怎样，都是他的一次亲身经历，也算丰富了他儿时的乐趣。生活就是这样，有失败也有成功，有时并不需要很在意它的结果，就是在过程中也能收获到很多。

上接3版（2012年年度总结暨表彰大会各部门负责人发言内容）

事务部-刘杏元

下午好!

下面我将从以下七方面对事务部2012年度的工作作一简单汇报。

一、年度工作计划的完成情况。

2012年事务部上报公司的年度工作计划一共有156项，实际完成了154项，其中因公司生产节点调整等客观原因（有两条船建险的延期）延期完成的有六项。按计划完成率为93.6%，加上延期项目实际工作完成率为98.7%，还有两项工作因部门自身管理不到位的原因未完成，需要分析总结，在以后工作中加以改进。

二、全面预算控制待提高。

事务部管理控制的预算项目共有20个大项，71个小项。列入公司全面预算考核的项目有10项，其中环保费用和固定电话费用超出了预算控制值，其它项目均控制在预算范围内。

三、降本增效三方案。

按照公司降本增效的要求，事务部在以下几方面做了尝试性地努力。

第一，制订、发布了"废纸类管理规程"，并在全公司进行推广实施。以此，引导各部门逐步形成了使用再生纸以及双面打印的良好习惯，同时集中收集和变卖废纸类共5130公斤，从而有效地节省了公司办公用纸费用，并且通过集中收集并监督销毁废弃保密文档，为避免公司资料和有用信息外泄提供了有益的管理思路。

第二，通过采用类招标的方法，促使办公用品、办公低值供应商主动降低单价，平均降幅达到了8%。

第三，在部门内推行了一次降本增效改善提案活动，收集到了30多件提案。最终评出了5件优胜提案在部门内加以推广实施。这一活动最大的收获在于拓展了大家降本增效的思路，通过案例使大家对降本增效的认识从口号细化到了具体操作层面。

四、文体活动及交船仪式重细节。

2012年文体活动项目进行了较大幅度的压缩，其中以运动会最为明显，由往年的15项之多缩减至篮球、台球和乒乓球三项，但在各项目具体实施前我们花费了更多的精力研究各个环节的细节，收到了不错的效果。交船仪式也一样，活动过程中的错漏环节明显减少，活动质量有了明显的进步。

五、宣传工作加力度。

一如继往地做好网站、画册和南洋船舶报等宣传平台的建设及维护工作，"南洋船舶报"被评为广东省优秀企业内刊光荣称号。在此基础上，更加注意了信息更新的准确性和及时性。并且在专业刊物上加大了宣传力度，广东造船杂志上每期都刊登了公司的宣传广告。

六、后勤管理工作有亮点。

2012年后勤工作的亮点在于将饭堂及清洁外包公司员工纳入部门的培训管理体系，并针对性地设置了课程，全年共对69人次进行了各类培训和应急演练，他们的服务水平和安全管理水平有了一定程度地提高。

七、安保工作须加强。

2012年度处理各类纠纷和违纪事件共400例；接报各类失窃案件25例，抓获嫌疑人17人；排除各类安全隐患共44起，扑灭各类火警共26起。但是有几起较为关注的失窃案件未侦破，侦破能力仍须加强。

在新的一年里，事务部将在认真总结2012年工作得失 的基础上，保持优势，改进不足。主要在以下几方面下功夫。

第一，进一步加强部门内部全面预算控制管理，预算制订时重视依据，明确措施，控制过程中必须做到逐月逐项跟踪及反馈。继续致力于"降本增效"工作，发动部门全员开展"改善提案"征集活动，发挥集体的力量为节省成本、提高效率出谋划策。

第二，继续推进部门内教育培训工作，将部门业务和管理体系的要求紧密结合纳入部门培训体系内，以提高全员的技能和动手能力，体系的符合性。

第三，持续深化部门内个人年度目标管理和5S推进工作，提高全员的基础管理水平，以目标管理促进绩效提高，将目标管理纳入考核范围。

第四，在部门内适当地进行岗位轮换，培养多面手，以应对人员削减后新形势的需要。

第五，将供应商评价制度落到实处，以促进后勤业务承包商及办公用品供应商加强管理，提高服务水平及安全意识。

财务部-朱继雷

大家好。

岁末年初，公司继2011年之后又一次摘得新会区2012年"十大纳税企业"桂冠，获得由广东省信保评出的信用风险管理AA级企业（2011年为A级）称号，并首次获得国家级的信用评级，获得了由中国机电进出口商会评出信用A级企业称号、以及获得了其它金融机构评出的"信用优良客户"、"黄金客户"等诸多荣誉，这一个个的荣誉背后无不凝聚了各兄弟姐妹的辛勤和汗水，南洋正一步步被各级政府和金融机构认识和重视。

下面，我谨代表财务部对2012年的工作与大家分享，请各位不吝赐教。

一、拓宽融资渠道，运用多种支付方式，保障资金需求。

1、拓宽融资渠道，与多银行合作：增加了两个银行的合作，全年共获得各银行的授信额度共计11.32亿元，其中保函额度5.4亿，其他综合额度5.92亿,共使用4.25亿元；全年共计安排支出11.84亿，使用综合额度占支出额度达35.90%；

2、运用多种支付工具，降低融资成本：推广银行承兑（共开具24000万）及信用证（共开具6300万）支付方式，降低融资成本；

3、增加外汇使用，降低汇率损失和融资成本：通过境外结汇方式，共在境外完成结汇6笔共2174万美元，实现溢价收益10多万元,根据外币融资利率低的特点，积极使用外汇融资。

但是，由于对诸多内外部因素考虑不全面，策划不周全，在银行额度的时间把握上、以及融资成本的把握上不能完全做到按需安排，这也将是我们来年要努力的方向。

二、多管齐下，让全面预算更好的体现公司战略与经营目标

1、完善全面预算管理体系，加大预算考核：坚决贯彻落实公司的"降本增效"战略，签订全面预算责任书由2011年的6个部门课室19个项目增加至2012年的10个部门课室32个项目，向全方位考核的目标迈进；

2、充分发挥主管部门的专业优势及作用，降低了预算调整项目发生的情况：全年预算调整项目共21项（2011年为13项），其中年初无预算项目的9项（2011年为6项），预算额度不够的12项（2011年为7项），在考核单位增加了67%的情况下，调整项目增加了62%；

3、制定内部考核制度，在部门内部落实责任，对预算的执行进行严格监督，做好事中控制，杜绝"无预算、超预算"费用在没有审批情况下的发生；

4、提高预算的反馈速度，预算执行分析质量。每月发给公司领导，各部门课室负责人的预算执行情况分析表由以前的每月下旬22号左右提前至目前的"会计报表+3天"，现在一般在11号左右就能发出去。

但是，在预算编制的过程中未引入编制考核，影响了预算编制的及时性。

三、加大造船成本的控制和宣传力度，逐步采用目标成本倒逼机制

1、成立专业成本管理小组，细化成本控制目标：为更好地控制成本，强化成本类的管理，公司共成立钢材等9个成本管理小组、并要求各成本管理小组制定目标，定期向公司汇报；

2、加大考核力度，宣传成本控制：全年完成13艘船317项次的目标成本考核工作，全年奖惩金额66.1万，其中奖励191项124.3万，处罚91项58.2万。

总之，2012年取得长足进步的同时也留有遗憾。今年的冬天不太冷，但航运业却寒冷依旧，如何渡过航运严冬，财务部将从如下方面来开展工作。

一、强化预算，统筹运用资金，配置好集团资源

1、加强与银行的沟通合作，根据各银行的特点，充分发挥各行优势，争取银行的最大支持；

2、优化资源配置，利用好集团资源，重点利用好公司投入银行的股权，拓展股权融资业务；

3、强化预算，根据预算的资金需求，提前策划和安排资金。

通过以上措施，稳固公司资金使用需求，为公司的稳步发展提供血液。

二、梳理公司内部控制流程，逐步建立公司内部控制规范体系

总结2012年的经验，在此基础上逐步建立内控流程和制度。根据已梳理公司主要业务活动的内部流程和风险控制程序，跟所涉部门研讨，评价现有风险，设立风险等级，建立内控风险库，提出完善方案。

三、完善全面预算管理体系，为公司的战略目标服务

1、继续坚持"从下至上、由上到下"的预算编制方法，充分发挥主管部门的专业优势及作用，全面体现公司的经营目标，做好事前控制；

2、应用用友软件的预算管理功能，提高工作效率；

3、通过培训，加强平常监管及财务部内部考核等各种手段，在付款审批、账务报销过程中把预算与核算更好地结合起来，贯彻好预算的事中控制；

4、提高预算的反馈速度，预算执行分析质量，加大预算考核力度，做好事后分析，逐步采用倒逼机制，制定适合公司目标的目标成本。

四、完善目标成本体系，加大成本考核范围

1、坚持倒逼机制，制定后续船舶的目标成本；

2、加大成本考核范围及力度，提高成本费用反馈、成本考核的速度，提高成本执行的分析质量；

3、建立已完工船舶的数量、价格、成本等数据库，持续检讨在建船舶的定额。

建立服务公司战略的支持体系，有目的性的运用组合拳，夯实基础管理，提高管理水平。我们有理由相信，在公司领导的带领下，全体兄弟姐妹同心协力，我们一定能战胜经济的寒冬。

冬天已太久，春天已不远

与兄弟姐妹们共勉。

人力资源部-朱继雷

标题:沧海横流方显南洋本色

2012年是南洋发展道路上极不寻常的一年，面对大环境的冲击，在全体员工的共同奋斗下经受住了一系列重大挑战和严峻考验。2013年是南洋破冰的一年，在公司领导相关指示精神的指引下，人力资源部提出了公司人力资源管理工作的总体思路即："制度化、培训化与数据化"，具体总结与计划如下：

一、人事管理：有法有情，风雨共度

2012年经济形势不容乐观，在恶劣的大环境影响下，很多国企都不约而同的采取了长期休假，每月支付生活费等合法的手段变相逼迫员工自离，从而达到降低成本的目的。在这样的榜样面前，南洋并没有盲目的跟从，而更多的是在强调风雨共度，有法有情，通过协商解除的方式，与员工平等交流，对所有协议解除的员工都给予一份补偿。

2012年公司原有的福利性措施有增无减，在保持职工疗养费用、旅游假、中层团体险、职工保险团体险、职工体检等措施不变外，对于住房公积金公司支付部分更是随地方的收入水平逐年调增。这都彰显了南洋福利措施的完善，以及南洋对员工的人文关怀之至。

2013年南洋人力资源政策将保持一贯的有法有情的管理理念。

其中有法是指我们要有制度、要讲制度、要执行制度，有规矩的我们按规矩，没规矩的我们建规矩。其次，我们强调员工成绩数据说话，年度考核能上能下。

而有情则是指无论外围环境如何恶劣，南洋都会考虑员工与公司的7载风雨情，不会削减福利性措施，切实做到风雨共度。

二、培训管理：自我修炼，傲雪寒梅

2012年培训中心共组织公司级培训项目282项，培训人数5996人次，培训课时1517小时，全年培训满意度为89.69%。

部门培训方面，全年各部室共组织培训项目228项，总课时为289小时，平均满意度为90.37%，内部培训给予的讲师补贴总费用为3.5万元。

2013年是南洋在风雪中攀登高峰的一年。雪中登山怕雪崩，更怕自己身体受伤，雪崩我们无法改变，但是我们可以提升自己抵抗风寒的能力不至受伤倒下，这就需要我们加大自身的培训力度。鉴于此，2013年培训中心加大内部培训的力度，在原有培训体系的基础上，根据公司发展情况，组织基础管理、企业文化等各系列课程，以满足新形势下的需要。

三、劳务管理：相存相依，共生共荣

2012年劳务管理室通过两次管理评审，淘汰劳务队17支，使劳务队由37支整合到20支，使南洋的劳务队实现了由小而乱向大而精的过渡。在这个过程中，劳务管理室以不留怨恨为目标的与被淘汰劳务队沟通协调，讲情讲理，实践着南洋厂与劳务队"相存相依，共生共荣"的理念。

在劳务队人文关怀方面，劳务管理室2012年组织劳务队务工人员952人进行了职业健康体检，确保了广大劳务队及其务工人员的权益。同时，我们评选劳务队骨干人员371人并给予奖励，激励着劳务队骨干人员与南洋共同发展。

2013年劳务管理室将继续以管理评审为桥梁，以共同发展为目标，以加强劳务相关数据分析，完善劳务合同，加强职业健康体检监控等措施为手段，提升劳务队伍管理水平，满足新形势下的劳务队管理需要。

同时我们将尝试引入协力工/自建队的模式，为南洋未来的发展探索出一条高效经济的道路。

四、定额管理：节流有道，持续改进

2012年定额管理室编制了16艘船各专业的工时定额，共计发出约950万定额工时（其中开出产品定额工时派工卡约1.9万张，约328万小时，发表格约622万小时）

2013年定额管理室将检讨系列船定额，建立新船定额，加强定额的制定审核，提高定额的分析水平，提高定额对成本管理的作用，逐步走向准确合理、合规使用。

2013年是人力资源管理"制度化、培训化、数据化"的一年，也是公司人力资源管理巩固成果、再上台阶、再续辉煌的关键之年。沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春，我们将坚持有法有情的理念，坚定信心，埋头实干，拼搏进取，加快发展步伐，确保完成公司全年各项人力资源管理指标，再次向公司交出一份亮丽的答卷！

第八期
（总第029期）
2013年4月15日

南洋船舶报
JNS NEWS

专业设计 | 专业服务
专业制造 | 精益求精
江门市南洋船舶工程有限公司 主办
www.jns.net.cn

公司隆重召开2012年年度总结暨表彰大会公司董事总经理黄非作重要讲话

本报讯（通讯员 曹英刚）2013年3月28日，我司2012年年度总结暨表彰大会在公司办公楼多功能会议室隆重召开，公司课级及以上级别人员，工会委员、获奖单位和个人以及劳务队代表共139人齐聚一堂参加了会议。大会共进行三项内容，分别是各部门负责人就2012年工作总结及2013年工作重点作报告，表彰2012年度先进集体及优秀个人，董事总经理黄非同志作重要讲话。

本次大会共表彰了优秀个人和先进个人35人次，优秀团队33个，颁奖嘉宾为获奖的优秀团队和优秀个人一一颁发了锦旗、证书及奖金，并合影留念。通过对优秀个人和团队的的表彰，鼓励了先进，鞭策后进，也激励更多的员工和团体向先进靠拢和学习。

会上黄总做了题为"精兵简政 坚守阵地 奋发图存"的重要讲话。讲话中黄总号召各部门、各劳务队要树立求实敬业的南洋文化，强调要倡导求真求实的氛围，倡导敬业精神，号召大家为了生存而战斗。详细讲话内容请阅本版全文刊发的讲话稿。

"安全生产责任书"不能一签了之

谈及安全工作，关键是责任落实。新年伊始，按照公司规定，各部门/课室都逐级签订了《安全生产责任书》和《四不伤害措施表》，这些工作都是强化安全基础管理工作的必要措施。

但是对于有些人来说，安全生产责任书虽然签了，责任制度虽然有了，却只是说在嘴上，层层强调，没有具体的分工落实，缺乏明确的责任，有的责任书干脆就束之高阁，形同虚设，从而使责任书成了装饰品，没有发挥其应有的作用。"2011年9.18压载舱险肇事件"、"2012年4.12密性封舱险肇事件"等一系列发生在我们身边的事故已经给我们敲响了警钟。

"严不起来，落实不下去"给当前安全管理工作造成了一定的阻碍，而责任落实又是解决这一问题的良药，安全生产只有在公司统一领导下，各部门各司其职，分工协作，才能抓好落实。对每一项工作，都必须明确抓什么，怎么抓，什么时间完成，才能促使各级人员在其位，谋其政。

责任书的签订完毕，绝不是安全责任制的贯彻落实到位，还需要各部门/课室严格按责任书的内容要求，多深入、多深究，做到形式和内容的统一，要求与落实的统一，千万不能"书"上谈兵。

安全管理室供稿

我司先后为JNS611船和JNS131船举行命名仪式

本报讯（通讯员 曹英刚）2013年3月20日，公司码头鲜花招展、彩旗飘扬，JNS611"IVS MERLION"号散货船的命名仪式在这里隆重举行。

公司董事总经理黄非、副总经理晁明春，Grindrod shipping商务总监Jeremy Miles，Grindrod shipping干散货船总监Carl Ackerley、法国BV船级社东北亚高级副总裁Claude Maillot、广东省金属回收公司副总经理丛明源等领导和嘉宾出席了该船命名仪式。

仪式上，公司董事总经理黄非表示，年轻的南洋公司一直专注于小灵便型散货船，并持续不断地提升产品质量及服务，以更好地服务于我们的客户，我们正逐步成长为船东长期可靠的合作伙伴，并力争成为该细分市场的全球领导者之一。

JNS611船

JNS131船

据悉，该船总长179.9米，型宽28.4米，型深14.1米，航速13.7节。

又讯：2013年3月26日，JNS131船的命名仪式在我公司码头隆重举行，此船是南洋船舶与太平洋航运再度牵手合作后建造的第二艘新型37000DWT散货船。

公司副总经理李胜、太平洋航运有限公司独立非执行董事Patrick Paul 、太平洋航运有限公司董事兼首席财务总监Andrew Broomhead 、中国航空技术广州有限公司副总经理周向勤、英国劳氏船级社中国南方区经理Alan Sharp等领导和嘉宾参加了该船的命名仪式。

仪式上，公司副总经理李胜先生，中航技广州有限公司副总经理周向勤先生、太平洋航运有限公司董事兼首席财务总监Andrew Broomhead 先生分别致辞，随后JNS131船教母Louisa Paul 女士为这艘船命名为"JAMES BAY"号。

仪式上，公司副总经理李胜表示，JNS131是我们与太平洋航运公司再次牵手合作后，建造的第2艘新型37000散货船，相信我们能够很明显地从这艘船上看到JNS的不断进步与完善。

据悉，该船长179.90米，宽30.00米，型深14.80米，是我公司对原有散货船产品进行优化，开发出的绿色环保灵便型散货船。

新会区区委书记等10余人来我司现场调研

本报讯（通讯员 曹英刚）2013年3月14日，新会区区委书记魏志平等10余人来我司调研，公司廖总和黄总盛情接待了魏书记一行。

在公司的总经理会议室，黄总代表公司介绍了公司目前的发展情况和生产经营运行情况，随后，区委书记一行参观了生产现场，详细了解了公司生产过程，并登上了公司正在建造JNS131船，魏书记一行仔细参观了驾驶室、机舱、船员生活设施等，听闻JNS131船是我司在原有散货船产品基础上进行优化，开发出的绿色环保灵便型散货船时，魏书记勉励南洋人再接再厉，夯实基础，做好产品，不断开拓市场。

广东省委第八巡视组到我司开展巡视调研工作

本报讯（通讯员 曹英刚）2013年3月12日，广东省委第八巡视组在万东明组长的带领下来我司巡视调研，并详细听取了公司副总经理马锐了关于船厂发展规划、发展情况的介绍。

在听闻了公司的发展情况后，万组长说：稍早前听古井政府介绍，南洋即将有新订单签订，在目前的市场环境下，南洋依然能保持生产延续，实属不易，相信南洋会凭借自身的实力度过此次危机，也相信南洋后续会越做越强。随后，万组长分别询问了南洋11年和12年的生产产值和纳税情况，听完介绍后，万组长表示，南洋造船给当地经济做出了不小的贡献，也希望当地政府能够不断创造条件，促进南洋健康发展。

精兵简政 坚守阵地 奋发图存

——公司董事总经理黄非同志在2012年年度总结暨表彰大会上的讲话

大家好!

我今天的发言分三部分，解读2012年业绩，明确2013年战略重点，倡导求实敬业的南洋文化。

一、2012年的业绩解读

2012年的主要完成指标及成绩：

（一）公司完成总产值约11亿，利税近5千万，产值/利润同比2011年下滑明显。

（二）交付船舶6艘，没有完成12年初拟定的交船8艘的计划。

（三）再次成为新会区"十大纳税企业"，中国出口信用保险公司对我司的信用风险管理评级从11年的A级提升到AA级；并被认定为中国机电进出口商会"信用A级企业"，"省民营科技企业"，江门海关"A类海关管理企业"，"江门市知识产权示范企业"，"江门市腾飞企业"，"新会区政府质量优胜出口奖企业"等等。

每年都通报公司成绩单，毫无疑问，这是过往几年数字最黯淡的一份。我们该如何看待这份成绩单?

最近见到一位久未谋面的某船东前高层，他突然问我："你现在在干什么？"我回答："造船，我又不会干别的。"原来对方是在开玩笑：当今造船行业哀鸿遍野，诸多船企难以为继，南洋公司还活着吗？还在干造船吗？其实他们对南洋有绝对信心，相信我们一定能渡过行业危机。在这段对话所反映的行业大环境下，我们从二方面来解读公司12年的表现：

（一）公司整体运作平稳健康，且依然保持盈利，这在当今市场环境下殊属不易。前面提到的诸多来自行业及政府的荣誉，也是对南洋公司总体运营状况的正面肯定及评价，且能帮助南洋更稳地立足行业，更好地开拓市场。作为新会农村商业银行的大股东，南洋公司已经开始获得丰厚的投资回报，有效地缓解了造船业务的下滑压力；至于集团属下的拆船及采石厂业务，也能够在航运造船行业低谷时予以我们最大的支持。如今大量船企已经倒下，随着时间推移，该数字还会不断上升！这就是市场的力量，这支看不见的手威力无穷，会无情地淘汰掉不能与时俱进，没有合理的业务架构，没有建立起良好的市场声誉，没有优质的客户资源，犯错连连的参与者。活着就是胜利，"平稳健康"四个字，现在对一个造船企业而言难能可贵！毋庸置疑，相较于众多的船企，尤其是新兴民营船企，南洋的境况是很好的。我们是行业人士尤其船东眼中能够安然渡过危机的的船企！

（二）另一方面，企业业绩大幅下滑是不争的事实。经过交船量持续攀升的黄金四年，南洋交船量第一次出现下降，且产值/利润也随之大幅下滑。虽然这与公司主动放慢速度有关，与公司的"过冬战略"相吻合，但是从中也可以看到我们的管理基础薄弱，短板凸显，适应市场变化/适应船东高要求的能力欠缺，效率低下。12年初公司提出暂时放弃对"量"的追求，更多地关注基础管理、提升产品质量、工作效率。一年过去，生产节奏慢下来了，工作质量和效率在某些方面也有所提升有所进步，但是远远没有达到预期目标。如今的南洋公司经营管理都面临巨大的压力：成本控制，效率提升是一个长期持续难解的命题；而接单难，交船难折磨着每一个南洋人。

总之，2012年南洋公司有成绩，那就是我们还健康地活着，且在持续的进步中。但同时我们更要看到危机和挑战，我们要想继续留在这个行业里，还有艰巨而漫长的路要走！

二、2013年的战略重点

如今的全球经济依旧乌云密布。欧债危机在12年继续恶化，直到10月份欧元崩溃的危险才基本解除，但整个危机显然还没过去；美国财政悬崖也曾牵扯全球经济的神经，并至今余音不断；而世界经济增长的重要引擎中国也放慢了前进的步伐。全球航运业疲弱不堪，干散货海运市场陷入了前所未有的低迷。尽管2012年全球拆船量再创历史新高，但由于新增运力巨大，全球净运力增加依然远超海运量增加幅度，供求不平衡进一步加剧，运价已远远低于经营成本。波罗的海综合运价指数全年日平均为921点，较2011年同比下降40%，这已是连续第四年下滑。全球干散货海运公司均备受煎熬，大量的航运公司逐渐被迫退出市场，甚至破产。

船东在"哭"，船厂不可能"笑"得起来。据统计，2012年世界新造船接单业绩为4550万DWT，同比下降45.1%,是过去10年的最低点。2013年1月1日，世界新造船手持订单量为2.6亿DWT，这是继2006年初之后最低的水平，与08年约6亿DWT的记录天差地别。简单计算手持订单量及年度完工量，全球造船业界拥有工作量大约为1.7年的水平。由于订船需求减少，手中存粮有限，船厂在12年的的价格战打得尤其惨烈，船价没有最低，只有更低。

时间进入到2013年，市场出现了一些微弱的积极的信号，越来越多的船东感觉再次进入市场的机会到了，也准备好了，近期新船成交明显多了些。但是我们必须清醒地意识到，整个造船/航运行业的供过于求现象不可能短时间逆转。也就是说，行业冬天还没完，还有相当长一段时间的苦日子要过。

大势如此，南洋的相应战略重点是什么?

（一）坚持定位

从南洋诞生起，8年来我们始终坚持专业专注于小灵便型散货船，积累了良好的市场声誉及优质的客户资源，我们的目标是成为该细分市场的全球领导者之一。危机到来，各个企业会有不同的应对之法。有的会坚持在固有细分市场里精耕细作，耐心等待机会；更普遍的可能会考虑拓展产品线以适应市场需求。不同的选择没有绝对的对错之分，只有是否合适之别。有取就有舍，任何选择都有风险。南洋的坚持不是盲目的偏执，而是源于理性的分析。我们要看到小灵便型散货船依然是市场表现相对最平稳的一个板块，且该船种船队平均船龄最大，未来更新需求比例最高。结合南洋技术管理基础尚薄弱的现状，目前阶段我们最合适的战略依然是握紧拳头，攻其一点，重点关注自己最熟悉的东西，不断优化改进，把我们目前唯一的/最大的本钱和优势发扬光大。

（二）经营破局

过去的一年，船厂接单之难前所未有，整个行业订单锐减。为什么？从买卖双方关系和行为的角度来看，我总结原因是船东太磨叽，船厂太纠结。一方面恶劣的航运及金融环境让绝大多数船东疲于奔命，自顾不

下转2版

上接1版（黄非：精兵简政 坚守阵地 奋发图存）

暇，难以实施船队更新大计。愈演愈烈的降价潮更是推波助澜，使得少量有条件投入新造船的船东相信后面还会有更低价。买涨不买跌是客观规律，当一件东西今天100，明天99，后天98时，是没有买家的，大家都在期待97/96/95的出现。所以船东观望心态极浓，谈判中用足“拖”字诀。而另一方面，船厂的底线不断被挑战，下接单要关门，接单要亏钱，要亏大钱。订单当前，到底接不接，船厂极其纠结。船东船厂对船价的期望值差距太大，难以弥合，故而成交稀落。

更严重的是，还有相当数量低水平的船厂根本就得不到船东的认同，也就是连参与打价格战的资格都没有。

所有南洋人都很关心南洋的经营接单状况，我们正处在一个什么位置上呢？上周末与船东的聚会，我们的现有客户将我介绍给一家德国船公司时认真地说，JNS是中国最好的船厂。说实话，我非常意外，理智也告诉我这还不能算是事实。近期有新客户来谈新订单，由于从业界尤其是现有的客户处得到了有关南洋的非常积极正面的评价，他们表示不需验看船厂就可以接受南洋了。我们可以说南洋公司市场形象正面，被众多一流船东认同。所谓接单难对我们而言不是找不到买家，不是接不到单，而是接谁的单，接什么样条件的单。随着时间推移，南收官了。我们将在未来3个月内落实公司所有2015年内交船的船位，也就是落实整个2014年的新开工船订单，以保障公司的平稳运作。

（三）减量压产，精兵简政，降本增效

由于亏本接单，做得多，亏得多，所以全行业都在主动减产，保持一个基本的工作量足矣。中/日/韩船厂概不例外。就好比踩单车，只要车不倒，踩得越慢越好。少做少亏，也就能保存实力更好地应对危机可能的长期化。正因为此，我们从12年初就明确提出减速过冬，相关配套调整也一直延续至今。612出坞后，公司关掉了南洋2的造船生产线。我们还根据需要对部分机构设置/部门职能做了调整，并对员工/劳务队进行了精简整合。

关于减员减队，大家可能会有很多担忧：南洋是否出问题了，是否运转不下去了？中医有句话叫“虚不受补”，指的是由于病人太虚弱，难以治疗调理，实施不了大动作。其实正因为南洋机体尚健康，所以我们才能做精兵简政的工作。但如果不及时采取措施，随着危机持续蔓延，南洋也许就不具备条件做任何大的调整，而只能等着被淘汰了。在我看来，目前某些船厂就已经陷入到不能顺势调整，而只能不断吹泡泡，不断编故事才能苟延残喘的境地。同时，减员减队也是为了更好地保障留下来的员工和劳务队的利益，让大家有足够的活儿，有合理的收入。关于中层调整，除了精兵简政的需要，还有就是要传递给大家一个信息，任何人包括本人在内都可上可下，合适就上，尽心尽力尽职就上，不合适就下，不敬业不称职混日子就下。今年剩下的时间里，我们会视情形继续作一些必要的调整，只是动作幅度会小很多。我们力图通过合理的操作，打造一个更加紧凑高效，更具竞争力的组织，形成以外包劳务为主，自建劳务、协力工、自有员工为辅的相对稳定，相互协作、相互促进的用工结构。我们相信如此调整能更好地保障安全生产，提高质量，提升效率，最终达成公司及劳务队等各方的共赢。

留下来的员工，劳务队将是南洋公司最核心的财富和伙伴，我们将一起努力渡过危机，并迎接复苏的春天。同时南洋公司会尽最大的努力保障每一位员工，每一个劳务队的切身利益。

三、倡导求实敬业的南洋文化

12年我们严肃处理了多单严重违规的人和事。相当一部分员工对此的解读是公司处罚只对下，不对上；干得多错得多，不如少管事，最好不管事。以至于工作中推诿，不敢承担责任，竭力隐瞒错漏的现象似乎有增无减。这和公司的初衷完全背离。是人就会犯错，我们鼓励大家做实事，敢担当，就得允许大家犯错。南洋公司在这方面一直奉行的是相对宽容的文化。但是如果工作漫不经心，吊儿郎当，不认真总结经验教训，以至重复犯错且造成公司重大损失；如果有了过失，却不能坦诚以对，而是躲躲藏藏，企图蒙混过关甚至糊弄造假；如果工作中严重违法违规，踩红线等等则是我们坚决反对及打击的行为。12年公司严厉处罚的案例无一不是以上情况。另外，我们以后会更多地追究直接相关管理人员及领导的责任。你管理的部门或团队出了错，你就有责任。南洋公司出问题了，我就难辞其咎。制定规矩，创造条件让员工少犯错，多做正确的事，是我们每一个管理人员不可推卸的工作。

本人不喜欢，更不擅长说教。但上述违规事件处理之后在公司内的负面反响让我觉得有必要在这个年会上谈谈我们所要倡导的求实敬业的文化。

（一）事实求是

公司内每天都有大量的信息流转。这些信息来自外界，来自我们的合作伙伴，更多的来自公司内部，来自我们每一位员工及劳务队兄弟。只有获得真实准确及时的信息，我们才能正确判断，正确行动。而如果大量信息失真甚至严重错漏，谎言满天飞时，我们就难免走弯路，走错路，出大问题。

所以，我们每一个人都不要忘了提醒自己，不要在有意无意间做着似是而非，欺上瞒下的事。

所以，我们强调说实话，做实事。鼓励保护实事求是的人，批评教育糊弄忽悠的人，惩处欺骗作假的人；倡导求真求实的氛围，排斥说假造假的现象。南洋不能让老实人吃亏！

（二）敬业精神

著名房地产开发商SOHO公司的总裁张欣给其设计师团队的一封信中有一句话令人印象深刻，大意是“假设这是我们一生中设计的最后一张图纸，我们会是一种什么样的态度来对待它？我们能否把每一张图纸都当成是一生中的最后一张图纸来完成？”。真如此，我们就一定不会那么随意地应付了事了吧；就一定会殚精竭虑，力求做得最好，以给自己的事业生涯画个完美的句号吧。从这句话，我们能感受到该公司的敬业文化，能明白为什么该公司能创造那么多伟大的足可以传世的建筑作品。

今天的市场环境极其恶劣，所有的南洋人必须加倍努力，南洋才能不被淘汰。至于更高的理想和目标，让南洋成为全球细分市场的领先者，就更得依赖于众多敬业称职的南洋人在正确的方向努力拼搏。去年有位准备离开公司的员工提前一个月就开始认真整理拟交接的工作，分门别类，清清楚楚。我对此很感激，也很感动！一个准备离开的员工能够如此对待手中的工作，平时工作中他也一定是尽心尽责的，相信他的职业生涯之路一定会越走越宽。但遗憾的是，我们同时在南洋又能看到太多的反面典型：工作中扯皮推诿，拖拖拉拉；混日子，差不多就行了；遇到麻烦事就简单地矛盾上交；无论多紧急的事到了节假日、周末就不闻不问，随它去吧；离职交接糊弄了事等等。其实，你的投入，你的付出，大家都能看到；同样，你的懈怠，你的敷衍，大家也都心知肚明。公司不是养老院，我们不会长期供养着那些不称职、不勤力的人。我们倡导敬业精神，在位时工作尽心尽责，离开时交接完整清晰。

要达到SOHO总裁所倡导的境界非常非常难，可能只有极少数大师级的人物能真正实现。我们是普通人，但我们起码也要做到：珍惜你正在从事的职业，珍惜你的工作机会，认真对待手中的每一件事，不断学习，不断总结，不断提高，给组织添砖加瓦，而不是捣乱添堵。这是每一个员工对企业，对团队，对同事应尽的责任和义务！也是对自己负责任的表现！

去年年会曾提到南洋人千万不要忘记谦虚谨慎，不要忘记艰苦奋斗，且莫“未强先骄”，更不能“未强先懒”。今天，我想再加一句，“我们要为生存而战斗！”在座的很多人是南洋的创业者/缔造者，我们都希望它能够安然渡过行业危机，成为最终的强者。但我们必须认识到这个行业的生存门槛越来越高，过得去，风光无限；过不去，无底深渊！没有捷径可走，没有那么多的幸运可以期待，一切都得靠我们自己的双手，靠自己的努力和奋斗。借用国家领导人的说法：“喊破嗓子不如甩开膀子”。以此共勉！

2012年年度总结暨表彰大会各部门负责人发言内容

安管室-胡勇

在过去的一年里，公司的安全、消防及文明生产工作一如既往地得到了上下各级的大力支持。在此，我仅代表安管室向各位说一声：谢谢！同时，就一年来的安全生产管理工作从以下几个方面作出汇报：

一、2012年，公司的各项安全生产目标均实现。

二、安全教育、培训：

安管室在2012年年初制定了全年的各项培训、教育计划并逐月开展。从参加的人数看，比前一年度总体提升了4.5个百分点。安管室在“安全生产月”中提出的“献策安全”活动也得到了广大员工的积极参与并提出了宝贵的意见和建议。

三、其他方面综合如下：

1、OHSAS18001体系运行：协同ISO9001体系在全年进行了内审和两次外审，虽审核结果显示我们通过并保持证书的有效，但仍然看得出我们的体系在日常的运行中存在的问题不少。

2、制度的建立健全：结合生产的需要，在2012年中，安管室建立及修订了共11个管理规定。

3、安全生产标准化：根据地方职能部门的要求，公司于2012年底通过了《安全生产标准化》评审组的评审并获取了证书。

4、应急响应演练：按照计划，我们从3月份开始，逐月进行了应急响应的演练。同时，我们要求各课室的安全员在每次演练时都必须参与，以此来提升课室内部的应急响应能力。

5、结合“降本增效”的要求，安管室对公司的劳保发放标准进行了两次调整，并在下年度依然保持，尽可能的保证劳保用品够用，能用的同时，保证发放标准也符合地方法规的要求。

四、存在的不足

2012年已过去，在这一年中，一共发生险肇事故7宗，伤害事故7宗，轻伤人员8人。这些数据说明了我们的安全生产工作仍然任重道远，我们要警钟长鸣，应充分地认识到我们安全管理中的不足，以便为后续安全管理的提升打好基础。

1、规章制度的执行力度欠佳。在我们的安全生产前提上，各位可以见到问题主要出现在“作业审批”许可及汇签后的检查方面。作业审批主要指“动火审批不到位”，汇签主要指“联吊汇签”前的检查有些走形式。

2、工装的使用及维护等管理等需待进一步规范。2012年承重类工装的管理稍微有进步，但在临边防护、人孔工装，线架等普通工装的管理上出现了较多的漏洞。体现出课室在工装的管理上重视度不够。

3、班前会及施工队的二级安全教育没有充分的按照要求落实。2012年，我们根据实际情况的需要制定了《班前会管理规定》，同时也在不断检查班组的会议纪要，但班前会中涉及安全的内容仍然不能完全覆盖班组的施工范围；施工队内部的二级安全教育，基本没有很好的按照要求去做。

4、现场文明生产落实不到位。主要体现在余料的清理不及时，垃圾余料的混装等，整体来讲文明生产是被动的在开展，而不是自觉的落实要求。

5、体系内部审核前的准备工作不够，主要是指检查表的填写不规范，没有按照计划的内容进行审核；及通过外审发现，同样的问题总是没能做到有效的纠正。这需要我们下大力气整改，通过体系的运行来促进我们的管理。

6、应急响应种类及演练不够。过去的一年中，安管室进行了打12批次的应急响应演练，但仍然存在缺陷：一是种类不全，缺少重大吊装应急事故演练等；二是我们要求所有演练的过程中都必须有课室安全员参加，但氛围仍然不够；三、各单位的重视度仍需要进一步加强。

七、2013年工作思路：

根据前一年度安全工作情况，2013年我们安全管理的要点如下：

1、根据现场的实际需求及管理状况，将继续建立健全公司的安全规章制度。

2、继续强化培训、宣传的作用。细化培训的种类，根据检查的情况组织实施专项的安全培训及考核。

3、做好危险源的识别及评价工作，并利用宣传手段使全员能知悉各岗位的操作风险并能有效的规避，降低事故的发生。

4、结合公司的事故应急总预案，完善应急响应机制，并通过实际的演练提升人员的应急处理能力。

5、结合现在的生产进度，将文明生产工作进一步细化，逐步的使生产现场的情况向“工完料清”的目标靠近。

6、细化安全检查工作，将安全检查工作分区域，专项等更多项目的检查，尽可能减少隐患的存在。

7、开展内部的培训，提升安全员现场检查的技能技术。

质量部-曹中华

2012年，受外部环境、劳动力市场等因素影响，给公司造船产品的质量控制带来更大的压力。在此形势下，质量部各级人员认真履行岗位职责，加强过程的质量控制，严格把好质量关，努力做好与船东船检的沟通，确保质量稳定和报验工作的顺利进行。

1、确保公司管理体系运作的持续有效。

公司质量安全管理体系证书到期换证工作顺利通过。1月中旬，在各部门的努力下，公司顺利通过劳氏认证公司的换证审核，质量安全体系持续保持有效。7月下旬的监督审核也顺利通过。

四月中旬到十月中旬，策划组织并完成了公司质量管理体系的内部滚动审核计划，内审采用以下道工序审核上道工序的思路初步实现，审核结果显示了公司质量体系运作适宜、充分、有效。

2、建立健全多项质量管理制度。

一年来，质量部陆续修订完善了《质量奖罚实施细则》、《无损检测实施管理规定》、《质量信息传递管理规定》、《质量管理考核规定》等制度，并先后出台《质量巡检规定》和《船舶物资进货检验标准》，对强化日常质量过程控制和重要进库产品提供了较全面的指导和检验依据。

3、不断增强质量管理基础工作。

通过完善质量管理体系网络；优化报验信息系统，使质量统计数据来源于系统；同时通过月度质量例会形式创新，质量简报形式与内容不断修订，QC与QA的交流互动，以及组织多项质量培训，涵盖各专业施工队、QC、QA的专业知识、质管员、内审员培训等，多形式的工作推进，有力强化了公司质量基础工作推进。

4、提升质量部内部综合管理能力。

通过定期发布二次以上报验不合格的统计分析、根据各项质量指标和基础管理对各课组进行考核等工作，促进提升内部综合管理能力；同时注重将部门年度计划分解，逐月对应检查实施；继续完善证书的跟踪管理，主动与有关部门沟通，确保各类证书依时准确地交付与船东。

降本增效方面，遵照部门目标成本预算指标，每月分析，严格控制；通过“提高一次合格率，以减少质量返工返修成本”，“控制检验费支出和检测耗材耗料，降低检验成本”，“保证质量配合生产，提高报验效率”，“提倡节约，减少办公招待费用”，“以绩效考核提升员工工作效率”等主题开展一系列降本增效措施，取得明显的效果。

5、产品质量检验工作取得长足进步。

2012年全年对内报验11314项，一次合格率为62.9%；比2011年52.9%提升了10%；对外报验为11262项，一次合格率为72.7%,比2011年62.1%提高了10.6%；UT检测32799米，一次合格率为97.6%，比前年95%提高了2.6%；RT检测1947张，一次合格率为78.4%,比前年72.4%提高了6.0%。

统计数据表明,各项指标均比前年有不同程度的提升,对内和对外报验一次合格率的提升幅度较大。加强质量过程控制，推进报验数据信息化管理等基础管理措施以及加强与船东船检的有效沟通和问题及时落实是报验合格率提升的主要原因。

6、2013年质量管理思路。

1、推行项目质量负责制，按系列船设项目经理，有效实施质量项目管理。

2、完善质量管理信息系统，增强对质量信息数据的应用。

3、继续推进完善规章制度工作，完善质量损失的统计和管理。

4、加强对各施工课质量过程控制的业务指导与督促。

5、重点推行焊工实名管理、推进质量看板，促进班组质量管理改善。

6、继续重点关注降本增效工作，推进质检员的实动工时统计管理和专业化分工，促进总体质量成本降低及工作效率提升。

7、注重客户沟通，重点关注沟通形式、品质与效果，提升客户满意度及船厂信誉度。

2013年是公司推进规范管理、精益造船、促进效益提升的关键一年，质量部将以加强质保体系建设、强化基础管理、推进质量管理工作标准化信息化为重点，我们将继续秉承“专业专注，专业造精品”的理念，以质量赢信誉、求生存、促发展，为打造“南洋品牌”船舶谱写新的篇章。

采购部-梁晖

采购部2012年主要工作总结如下3点：

1、首要汇报主要指标完成情况，同比2011年略有不同幅度的进步：①2012年采购完成率为97.46%，月度平均船用物资保障率为94.05%，比2011年88.40%提高了5.65%，实现了年平均船用物资保障率≥93%的目标；托盘月度平均完成率86.23%；月度平均零星采购物资保障率为83.47%，比2011年提高30.89%。②月度平均拆套（含挪用）完成率为84.68%，比2011年提高了11.05%，2012年办理拆套金额约为76.69万元。③保修年度完成率为90.40%。④年度月均库存金额为6716.54万元，同比2011年月度平均库存金额下降了38.86%，平均周转率为89.63%，平均周转天数为34天，年周转10.8次。

2、加强资材采购计划管理，控制采购成本，加强仓储管理，提高资材利用率。①基本完成37K系列船、JNS615船主要资材的到货以及39K系列船主要资材的订货。②编制采购计划，采购模式多样化，如招投标/船套采购/锁定单价采购/按月/需采购等等，货到付款或分期付款，有效减少采购风险。③全面使用U9系统对资材进行管理，在保障生产需求的前提下，基本控制各类定额资材的发放数量。2012年底钢材库存量3152吨，较2011年底9162吨下降6010吨。油漆、焊材引进生产厂批号数据与仓库进出库批号追踪管理结合模式，产品有效追溯性得以实现。④经过各级人员的努力，5月份获得了江门海关颁发的“A类海关管理企业”证书。

3、保修方面，及时反馈船东信息模糊项目，主动跟进船舶靠港、船代信息，及时通知供应商寄出保修备件或上船提供服务。年度保修完成率较2011年提高13.23%。

2013年采购部以“提高效率、保障供应、降低库存、做好售后”为指导方针。主要工作计划如下：

1、主要工作计划指标：采购计划完成率≥95.00%；纳期计划完成率≥95.00%；托盘计划完成率≥85.00%；资材一次报检合格率≥92.00%；年度保修完成率≥92.00%。物资月度平均库存控制在6000万元以下，月度周转率80.00%以上。2013年年底库存三个月积压物资金额不超过1400万元。

2、保障生产，做好生产准备提供高效服务。①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到货，选择性与供应商商议做到船套物资按需分批到货，缩短集配周期。②重点控制赴厂验收的重点资材及入库资材的质量，做好事前预防，关注整改过程，事后总结，及时发现和解决可能出现的问题，减少厂内整修的周期及人力浪费。尽量保证到厂资材质量的良好性，提高生产安装、调试的效率，顺利试航、交船。③考虑今年码头工作调试的压力，要求采购员深入生产现场，了解生产实际进度及设备调试准备状态，全力配合设备安装、调试工作完成；建立服务工程师资料库，合理要求合适的服务工程师到厂以满足我司调试服务的文明生产安全/质量要求。

3、控制采购成本，做好仓储管理工作。合理选择供应商，以“货比三家”的采购方式，考虑综合性价比，对比技术参数、供货范围的差异进行采购以控制成本。重点采购降本方向在于：①与技术部、内业课、船装课一起致力于钢材、管材优化套料；适时订货，及时盘库补料，减少库存，降低材料积压。②继续推动电缆按需在供应商厂内切割的工作，在技术部、机电课的全力配合下，将电缆切割工序前移，提高电缆裁剪效率，减少电缆浪费等。③建立39K通用件专用仓库，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，控制好单船定额。④强化仓库基础管理，控制库存金额，在2013年生产节奏放缓的情况下尽力加快库存周转。侧重于数据分析，寻找异常到货、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。⑤发挥集团优势，合理利用集团各类库存，南洋已交船等余料库存物资。

4、强化售后服务，提高保修完成率，打造JNS良好的市场形象。及时通知售后船代及船舶停靠信息，力争保修问题尽快闭环。对于遗留项目较多，回复不及时的厂家，尤其是重大设备厂家，在后续合同条款中将关注售后服务内容并对其做出相应要求。继续对月度保修项目的情况进行汇总，与市场/技术/生产部对保修异常项目进行原因分析，举一反三并做好应对防范措施。

下转3版

小散文（摘录）

真实的村庄

在山一隅，村庄生活在民谣里，像一块弯弯的磨刀石，将日子磨亮。

村庄被农谚惊醒，从诗意和梦呓中退出。扬起沉重的锄，一束束期望，铮铮有声地跌落，许多勤劳的花朵，次第开放。

在辛勤的村庄之外，我选择一块会意的土地，耕种多年来重复着的期盼。一些鸟扑打天空，剪影落在我的手心，我的手是它温暖的巢。

我端庄的妻子，一个目光点燃炊烟的女人，在我的三间茅屋，缝缝补补，十指堵住檐角滑漏的雨水。

庄稼一茬茬长高，高出所有的民谣。领头的那几株水稻和玉米，其中必有一株是我的父亲，另一株则是我。在成熟的稻田里，久久凝望着，你可以想象我的成熟。

目光融成水，散发着盐味，均衡夜以继日的翘首期盼。是风瓦解了我的思绪，它将我的母亲吹成思念，将我的妹妹吹成祝福。怀揣丰满的希冀，像怀孕的村妇，度量心底的欢喜。

镰刀和麦芒，季节的伤口。乡人用激情擦拭锋芒。镰刀与秋天接吻，亲切得让人转不过身。

唢呐组曲吹落了花边新闻，村庄泡在出嫁歌里。村庄是爱情流出的泪珠。农闲后的阴历里，乡人占卜另一个婚嫁赴约的日期。

在村庄的边缘，有一位诗人满怀虔诚，对一些高贵的植物泪流满面。吟哦他发霉的诗篇——一种失却乡土的孱弱的叹息。因为他在诗中蛰伏得太久，耽搁了许多的耕作时节。

村庄，大地的伤疤。它的伤口披一身雨露，沉默着，敦厚着。它经历过一场又一场漫长的苦难，当然，中间也偶尔有一闪而过的幸福，经历了这样的“偶尔”就获得了安慰。那些淋漓的情愫是被苦难磨亮的。

只因为一次毫无心计的流浪，我的脚印被忧伤折磨得举步艰难。我还发现，那无处不在的笑，竟然在仿佛无声息的逃遁。

苦苦寻找自家檐前的燕巢，那是我怅然若失的珍藏。

风 中

流水薄了，天空淡了。

谁还手握年华，徘徊在命运的谶语中，谛听翩跹的波光，偶尔的鸟影？一堆生锈的时间扔在路上。

我能忘记贯穿灵魂的一些疼，为什么仍在怀念昨夜的冷?尾随三两鸟鸣走上丘陵，树木无风自动，游鱼把天空绣在水上，哦，幽独的人，悄展眯眼的褶皱，你辽阔的忧伤由谁来掸尽阴影？

季节走在路上，像一群花朵提着一盏盏秋风远走他乡，沿心灵必走的道路，寻觅一生的墓地，纵目望去，群山挂在睫毛上，千年大河细如一缕受伤的箫声。

风声响起，我眼中的天空长发飘飘，山影缄默，所有峰峦，树木，石头纷纷站起身来，奔驰如怒狮。

丘陵耸起，一如大地释放的震颤之谣，一切如空，如何擦亮时间？谁把天空扶起？

我只能打开身体里的歌声。

回 到

一让我回到青风的中心，素月的旧居。趁黎明和黄昏就绪后，怀抱良知，闲寂，在纸上的诗篇中摊开八百里山河，情节一马平川，独白回旋在故事之外，当树影像席地而坐的布道者，我会不会紧勒缰头，放眼远眺，安抚一生隐藏的咆哮？

让我采集一杯酒映照的天空，沁凉骨头的风，你懂得的，我一直用沉默抒情，当窗外的琴曲起伏旷古的悲欢，让我陷入黑暗之中，独酌明月，轻叩已残的棋局；让我把手伸入灵魂的渡心，让一阕飞来的月色，把孤独洗白。

让我呈列过往的片断，远离雷同的剧情，在时间的背影里走来走去。诗歌和爱情，是谁的还魂草?手擎一枝红尘的人，临水照影的林壑，月晴一行河畔的雁歌，从五百亩黄花中央升起，我要开始打磨内心的锈迹，谛听辽远的光芒。

让我折叠好一路收藏的苦难，留下风中的光、骨中的血、酒中的火。在你的长发上我已走过九千山水。如果完美还有多远?当落日为黄昏加冕，大地充满奇迹，我会以花为灯，学会洞察歧义，拒绝双关。让肉体恢复静态，欲望还原明澈。

上接2版（2012年年度总结暨表彰大会各部门负责人发言内容）

生产部-何开剑

我代表生产部作2012年工作总结和2013年工作打算的主题发言。

回顾2012年生产部的工作，用五个字概括：没完成任务。因为生产任务没有完成，公司全员没有年终奖，因为生产任务按时完成得不好，生产部各级管理人员去年关键绩效指标一直低下。借此机会向在座的各位检讨。

2012年的生产工作用两个数据与一个成果也可以充分说明：码头周期我们实现过65天（是出坞状态好的126船），这一码头周期的实现从侧面反映了生产管理在一定程度上确实有了些许进步。同时130的码头周期达到了168天，而且后面即将出现连续几条船的码头周期不可控，即使是出坞状态比较好，已经在码头的132船，码头周期不可控充分暴露出码头生产组织，资源协调没有达到生产需要。从侧面也充分反映了阶段状态没有得到很好的实现。同时对首制船的应对能力较差展现无遗。一个成果就是我们适应了PSPC标准的要求，顺利实现了不同船东，不同船级社的满足PSPC标准的产品的按期交付。

2012年的各项基础管理工作，从结果上看也到处是漏洞：工时工卡结算出现问题，设备安装调试出现问题，由于员工专业素质较低，工作责任心不强导致重复犯错，屡教不改的情况也时有发生。

2012年由于生产节奏变化，市场等因素在生产部反映出了一定程度的浮躁，不安等消极情绪。

当然，也不可否认在管理推进上虽然各项工作没有达到目的，但也有了开始，为今后工作的开展打下了一些基础。为此，2012年推进的相关工作，2013年会继续，持续的开展，并形成长效机制——纳入关键绩效考核指标，促进生产管理的进步，就2013年的生产管理工作重点强调以下几点：

首先继续围绕效率提升开展各项工作：去年年度会议发言中夸下海口：效率提升20%。从2012年下半年开始各施工课也因为效率指标屡次得0分，尽管如此，从单位时间定额工时的完成上看下半年确实有提升，但综合效率还是没有达到20%。为此2013年将不遗余力推进，主要从以下五方面开展工作：A：认真核实生产任务，均衡布局，在慢节奏下追求各工种的均衡生产，努力消除劳动力资源的波峰波谷。在公司线表发布后，各课已经开始着手相关工作策划与核算。要实现均衡生产，各工序按计划完成任务是重点。以主流程为例，追求合理搭载时间，使搭载前各项工作均衡（2013年主体成型时间定在移船前30天）。

B：各课如实收集各主流程的实际资源消耗——实动工时，统计分析，逐步改进；

C：各施工课派工管理到个人，计划安排到个人并对资源配置量化，确保有效投入；目前绝大部分课室计划管理还是围绕以队为单位，2013年经过两个季度左右的时间，实现计划管理到班组，个人。在这里也希望各合作方大力支持；

D：在相关部门、各合作方的全力配合下，实现同专业、同工种，相近专业，相近工种的相互协调，综合使用，使得到厂的每一个人都能较满负荷的工作，减少待工，杜绝有活没有人干等浪费现象；

E：继续严格推进以“单位时间定额工时完成量”为指标的效率指标考核，并督促课室推广到劳务队、到班组分析总结，适时提出考评制度。

其次：落实质量管理的关键环节——过程控制，改变质量管理中的狭隘的被动事后管理模式，主动在过程中帮助提升质量，严格控制施工过程，实现工序可控。主要从以下四方面开展工作：

A：各课梳理质量管理资源，成立“工艺质量组”为代表的质量控制机构（没有条件设置组的明确专职质量管理的区域责任人），帮助快速解决施工过程中的工艺、技术问题，减少停顿；落实各工序控制指标，整理各工序的控制要点，并经主管部门确认，使过程控制表格化，可视化。

B：有计划的强化各工程管理人员的业务技能培训，增强专业技能，并运用于质量管理工作中（具体各施工课有专项计划）。

C：各施工课、各专业有计划的组织针对一线员工的培训、指导，提高员工技能。

D：逐步树立、培养工艺质量组人员的敢于管理，善与管理的作风，从而促进施工班组的效率，在生产现场做到“敢于说不，善于说不，说了就干”，最终达到各个施工者“不用说也不违反工艺纪律，不出现超过标准公差”的工作氛围。

第三：建立生产过程的“流水帐”，做到过程可追溯，物料来去有踪有影，可查实。

第四：全面推进设备启动，调试前状态检查，提升厂家来厂前的状态，把设备厂家服务管理流程明确优化，搭建公司机电技术人员与服务厂家有效，和谐，相互促进的沟通桥梁（具体讲就是对调试课引入适时通知服务厂家指标，厂家到厂后根据服务报告对调试前状态准备评价指标，纳入关键绩效指标等措施）。

以上几个方面不是生产部年度工作的全部，相关计划及指标在年度计划中体现，同时各施工课、职能管理室组也制定了相关的实施细则计划。

最后请允许我再次代表个人及生产部对各获奖个人及单位，合作方表示祝贺，同时要求生产部各课室及所属员工向你们学习！脚踏实地的，认真的开展好生产部的各项工作！

市场部-王春华

我很荣幸作为市场部的代表向大家汇报2012年市场部的工作情况。

一，2012造船市场依旧萎靡，订单急剧下滑，船厂举步维艰。我司直面困境，继续秉承“专业造精品”理念，优化船型设计，开发节能环保灵便型散货船的市场。

在市场低潮时期，市场部积极开展市场调研，坚持不懈地收集相关市场信息，比如国内外船舶市场新船及二手船市场的成交情况，人民币汇率行情，钢材价格波动等等。另一方面跟踪调研全球干散货航运市场对散货船发展趋势的要求，不断跟进公司绿色节能新产品39000DWT设计优化信息，并分析对比相似船型的优劣势，加强与意向船东的联系，积极推荐此设计，并取得了一定的效果，目前已经有不少船东对我司新设计39000DWT散货船非常感兴趣。

去年市场部完成了JNS134和JNS135的合同签订，并与多家意向客户进行商务洽谈，期待获取优质的订单，以保证满足生产负荷要求和盈利需求，维持公司可持续性发展。

二，合同履行跟踪到位，紧密联系客户，维护现有客户船东关系，配合生产确保在建船舶顺利交付，既防范风险，又协助降低建造成本。

在船舶的建造过程中，市场部作为公司对外窗口之一，2012年在配合生产方面完成以下主要内容：

1、节点跟踪28个，配合完成6条船的顺利交付；

2.PB的37K系列船的防海盗装置，无人机舱项目及PBCF等加减帐的洽谈。

3.协助船东洽谈JNS611/612船的导流罩合同，并跟踪到货。

4.在建造后期，紧密联系船东，协助生产调试交船顺利进行，包括：申请IMO号码；建造者证书和销售书的制作，公证和认证；协助船东挂旗国注册证书和跟踪；跟踪船东提供相关文件符合国际公约和法规的要求；跟踪船东提供C站注册代码；交船文件的制作；加减帐的核算；跟踪最后一期款的支付；

5.参与生产部门与船东节点计划实施的谈判。依据合同和规格书的相关内容，协助有关部门积极和船东方面沟通，以取得船东对生产节点计划的理解和支持。

6.参与技术部门与船东有关规格书定义产品交付功能和状态存在争议的谈判。

三，优质高效的售后服务，是赢得客户的信任和维护公司信誉的重要环节。

2012年在保修期内的船舶有12条共收到1169张保修单。完成了如下重大保修项目：

1.LB系列船的PFC安装问题、测深管问题，锚机问题；

2.镇柴系列发电机的各类缺陷的跟进处理；

4、长航系列船的人孔盖座板裂纹、中央冷却器及滑油板冷的冷却量不足的问题

5.HATLAPA的锚绞机的突出问题，即有时无法起锚或起锚速度慢，锚机马达等问题；

6.完成了LB系列船规格书与实际提供的备件不符合的数额谈判。

市场部对于保修单的处理原则是：及时回复、妥善处理、认真反馈，无论是在工作日还是休息日，在保修单的处理速度及效率上受到了船东的肯定。组织召开月度保修例会，将每月发生的保修项目通报给各相关部门，促进以后船舶设计和生产的进一步改进。

四，维护公司形象，宣传JNS品牌

组织完成了7条船的命名或命名暨交船仪式；参加了2012年德国汉堡海事展，期间去丹麦拜访了船东Laurizten，Norden和DANSK REDERI A/S；不定期与船东现场办公室进行沟通交流，做好船东总部来访人员的信息通报，接待等工作；接待来访客户等等。

五，展望2013

2013年，由于公司组织机构的调整，原归属市场部负责的售后服务工作将移交至质量部管理室，市场部的职能将更专注于关注市场，关注订单，在市场形势依然严峻的2013年，市场部将努力做好调研市场行情，进一步细化分析市场信息，为公司经营决策提供及时准确的信息；进一步拓展与潜在船东、BROKER的联系；提高准确成本核算、合理报价和策略还盘方面的能力。

借此机会，感谢公司领导对市场部工作的关心和指导，同时感谢其他部门对本部门的帮助和支持。

2013，我们一起风雨同舟。

技术部-钱善波

艰辛的2012年过去了，为了让2013年过得更好，就需要我们去总结、反思、检讨过去一年的工作得失。下面我代表技术部对技术部过去的一年作简要回顾，再谈谈2013年技术部的工作想法，如有不妥之处，请批评指正。

一、2012年度工作回顾

1、产品设计和技术服务

在制船方面，12年技术部先后进行了JNS124等14条船的图纸发放和现场配建工作。尤其在JNS130、JNS611等船的施工配合方面投入了大量的工时；首制船设计方面，与上海佳豪联合进行JNS134的生产设计，从去年5月开始共计2399人天派赴上海参加生产设计，较好地满足了该船12月初开工的需求。

2、产品设计质量

问题较多的是JNS130船和JNS610船。修改单均超2000份，其中设计修改和船东原因两项达80%，从原因分析可以看出，自己的技能水平不高是主要原因，其次与船东的前期沟通协调没到位。这两方面的问题是今后设计质量改进的重点。

3、基础管理方面

管理规章是全体员工的行动指南，年中对技术部的内部管理规定进行了分析修订，下半年加大了对各课的考核力度，增加了对各课综合月度考核。质量返修工时的考核，定期组织托盘优化改进讨论会，清理完善物资编码系统，推进PDM和TRIBON二次开发软件应用。

4、组织机构调整

为进一步深化生产设计，强化区域管理，在12年9月份从原来按专业分工的船机电模式进行了重新组合调整，成为现在的船体课、船装课、机装课、电装课，提高了区域的设计完整性，减少了课间的专业协调矛盾，从而提高了设计管理效率。

二、存在的主要问题

1、各船的钢材利用率指标未达到公司的要求；

2、首制船修改超标率未达到公司目标要求。

三、2013年的工作思路

1、做好39K优化船设计工作，6月启动JNS136的生产设计，努力满足该船10月开工的图纸需求；该船也是由技术部独立承担生产设计的开端。通过该船的生产设计，改变需依托于佳豪公司生产设计的原有模式，逐步建立和完善南洋船厂的生产设计体系。

2、继续做好JNS134船剩余图纸的设计和现场服务工作，力争首制船JNS134的修改单数量较JNS130下降50%，一次钢材利用率达到90%，“首制船图纸修改超标率”降到3%以下。

3、加强设计过程管理，提高设计质量。规范图纸校审制度，固化首制船模型二级评审。加强设计前期与船东的定期沟通机制，对退审图意见闭环情况的逐项跟踪检查，开展各课对月度修改单的修改原因分析总结等等。目的只有一个，减少设计差错，减少现场返修工时。

4、设计成本方面，重点是控制原材料成本，即钢材、管材、电缆的理论用量和实际用量的控制。进一步完善这三类主材的控制手段方法，钢材、管材、电缆的控制指标将落实到具体的课、到具体的责任人。做到目标明确，职责清晰，措施得当，监控到位。

5、持续推进设计信息化建设，提高设计效率。我们不仅要从深挖员工潜力，也要从设计手段方面去改良，今年重点是加大TRIBON系统的二次开发力度和员工的操作技能培训，提高设计效率。

6、加强设计基础管理，提高团队战斗力。修订和完善技术部内部各类管理规定，增强管理规章的可操性，提高员工的执行力；开展对专项技术如船舶设备原理、船舶总体性能、船舶电站电力等的研究，提高详细设计的审图把关能力；强化专业课的内部管理，提高课长的综合管理能力；做强管理室，健全单船项目组织体系，充分发挥管理室的综合协调力；加强技术部内部对员工的考核激励机制，推进公平公正公开“三公”管理原则，营造一个开拓进取、和谐向上的工作氛围，增强技术团队的凝聚力。

展望2013年，船舶市场持续低迷，阳光总在风雨后，目前的市场形势更需要我们坚定信心，苦练内功，深挖潜力，共渡难关，相信南洋的明天更美好！

设动部-程昭富

2012年设动部按照公司工作思路，结合部门年度工作计划，不断细化各项工作，以确保年度指标实现。现将2012年工作总结和2013年重点工作汇报如下：

一、2012年工作总结

1、安全管理

以公司安全方针、分解安全指标、安全工作计划为指引，逐项落实并逐级宣贯，严格执行；提高了员工安全意识，规范了安全行为；实现部门年度零上报工伤。加强设备设施现场巡查管理，安全操作事故比去年下降30%。

2、年度计划项目管理

1）年度计划项目的完成情况：设动部2012年度计划内项目20项，其中5项根据实际情况调整或暂缓施工，其余15项均按计划完成；临时完成计划外6项。

2）项目进度、质量管理：在年度完成的项目中，项目的进度得到较好控制，项目质量达到相关的标准、规范要求。

3）项目的预算费用控制：在所完成的项目中，各个项目的总体费用均得到有效控制。

3、固定资产投资及管理

1）固定资产投资（设备设施类）：2012年完成新增设备类固定资产投资受市场和公司产能调整影响，项目控制比较严，投资额度近100万元。

2）年度完成设备类固定资产一、二级保养分别为7729和1078台次，及时完成率分别为99.84%和99.91%；全年抽检设备日常保养7625台次，一次抽查合格率97.83%；全年处理设备类违章37余起。

在每月召开的资产管理工作会议上，对使用、保养等存在的问题进行表扬和批评；年度组织设备保养评比两次，并进行了奖励和处罚。

3）重要基础设施管理：对码头、船坞的沉降、位移等定期测量、监控，对码头水深定期进行测量后，确保船舶安全建造、出坞、靠泊。

4）完成二期宿舍基本建设和配套项目施工。

4、生产低值管理

1）计量器具管理：全年均能保证生产用计量器具的定期送检，严格按照检定制度送检，确保使用中的计量检测器具的有效性。

2）加大对工用具的使用、维修保养的检查及处罚力度；修订完善该项费用的分配、管理与考核管理制度，各部门、课的重视程度有较大提高。

5、动能运行与管理

在确保生产需要的前提下，确保运行安全，实现合理供应动能；

对公司用能中的违规、违章情况进行全面巡查；对公司的用能管理制度进行完善和修订，提高制度的可操作性。全年共发生动能费用约4121万元；

定期组织主要用能课室、劳务队等，对所有用能区域进行检查。在生产部各课、各劳务队的大力支持下，用能跑冒滴漏现象得到改善，动能费用得到有效控制；

完成区域用能区域划分及确定区域责任制。

6、年度预算费用控制

设动部归口的管理费用中，列入公司年度考核的费用五项，分别是：动力费、燃料费、固定资产维修费（设备设施类）、生产低值和厂区用水费用；从财务数据统计看，按照计划工时核算，电费超出预算指标10%，其余费用均控制在预算范围内。

7、存在问题：

1、受政府有关部门牵制，水工项目报建工作进展依然缓慢；

2、动能使用与管理，控制力度不够并导致年度电费超过预算指标。

二、2013年主要工作

2013年，设动部的工作重点是：费用成本尤其是用电成本控制。

1、做好重点设备的保养和设备精度验证质量的检查、监督，确保设备设施的性能满足安全生产要求；

2、修订公司用能管理制度，完成并实施年度用电考核；加强用能管理，加大处罚力度；最大限度降低公司外购电费的固定电费；

3、及时做好劳务队员工的设备操作内部培训，降低设备操作事故；

4、提高员工安全防范意识，杜绝安全事故发生；

5、配合公司主管部门，确保本部门主管总体费用和单项费用在目标范围之内；对各项费用数据，及时统计分析。

设备管理、节能降耗，需要大家共同参与，只有我们共同努力，这项工作一定会做好。

技术中心-余为民

技术中心主要负责公司科技创新和信息化工作，下面我将技术中心2012年的工作总结、2013年工作思路向各位领导及同事做汇报：

一、2012年工作总结

1、对外项目申报

积极申报国家高新技术企业，省科技厅在2012年11月22日发文，南洋被列入《广东省2012年第二批拟认定的高新技术企业名单》向社会公示，按惯例可望于2013年的3月底4月初得到正式认定；

联合公司财务部申报科技项目的加计扣除工作，通过江门市财政局与科技局对我司2011年度科技项目经费投入的认定，公司当年的应纳税所得额按照规定实行了加计扣除；

积极向各级政府部门进行各类申报，2012年4月17日我公司被授予新会区政府质量优胜出口奖企业，2012年5月21日被认定为省民营科技企业，2012年11月13日被认定为江门市知识产权示范企业；2013年1月14日，江门市经信局认定我公司为江门市鹏飞企业；

2、内部科技和工法项目的开展

2012年度公司共计有31个科技项目在研，通过公司技术进步委员会的评审，目前已经对21个项目进行了验收。工法项目上同样成绩喜人，2012年度工法项目共有39项结题，并且出版了《南洋船舶工法论文专辑》。

3、专利工作的开展

到2012年底，共计申报并受理专利项目33项，其中申报的发明专利12项，实用新型专利21项。2012年已经获授权的发明专利1项（另有7项发明专利进入实质审查阶段），授权的实用新型专利22项。专利的获得为公司申报国家高新技术企业等科技活动增添重要的砝码。

4、软件实施工作的开展

2012年为规范设计管理，提高设计效率，组织开展船舶设计产品数据管理系统（PDM）的应用，经过技术部员工的努力，完成各专业图纸模板的开发，设计计划的编排等工作。目前PDM的实施在稳步推进过程中。

为了进一步加强公司流程的规范化、标准化，统一信息发布平台，联合事务部组织实施了OA系统。信息的发布采用了审批制提高了信息的可靠性和正确性。工作流程的实施也在稳步推进，预期的61个流程已正式运行35个，其余的流程将在今年上半年完成。

5、信息网络及计算机维护工作的开展

认真做好计算机硬件的维护工作。2012年度共进行电脑网络维护1087人次，按时完成率99.33%，网络完好率99.56%。2012年10月份完成了公司数据备份系统的实施，提高了业务数据备份的安全性。

二、2013年工作思路

1、积极开展对外项目申报工作，争取更多政府资金支持。13年对外科技工作的重点是继续跟踪国家级高新技术企业、广东省制造业信息化的示范企业，广东省高新技术产品认定等项目工作。同时在江门市科技计划方面也争取多报项目，获得政府科技研发经费的资助，争取全年度为公司取得200万元的实际收入。

2、组织开展公司内科技项目和工法项目的管理工作。2013年新立项12个科技计划，10个工法项目，加上2012年度有10个科技项目的延续，形成年度有22个科技项目，10个工法项目的在研规模。

3、组织开展公司专利管理工作。2013年预计申报20个专利，同时在专利授权方面也要有所突破，争取拿回8个发明专利和12个实用新型专利。

4、实施符合南洋公司需求的业务软件系统，满足公司业务增长的需要。

（1）继续深化船舶设计产品数据管理系统的应用，配合设计部建立相对完善的设计大日程、中日程、小日程计划，规范设计计划管理；

（2）加大办公自动化软件的推广应用，继续拓展业务流程使用范围，优化现有流程。尽力实现在OA系统中展现公司业务系统数据，解决各业务系统的“信息孤岛”问题；

目前造船企业还处于“寒冬期”，——冬天来了，春天还会远吗？，我们要坚定信心、夯实基础，迎接南洋美好的明天。

下转4版