

融金助绿 赋能产业发展



为了帮助广大节能服务公司了解合同能源管理业务的财税处理、最新的财税政策和绿色创新的融资模式，切实解决实际工作中遇到的财税及融资难问题，完成2018年度企业所得税汇算清缴，加强企业间的交流与合作，中国节能协会节能服务产业委员会（EMCA）精心策划年度“节能服务产业财税与绿色金融培训班”。培训由EMCA主办、海南维也实业有限公司承办，于3月28-29日在海南海口成功举办。来自各地节能服务公司的负责人、财务总监、财务经理、税务经理、融资机构等代表40余人参加了培训。培训部部长、法律服务中心副主任胡秋霞主持本次培训。湖南山水节能科技有限公司彭晖文女士主讲《合同能源管理实务交流》。

利他，培养与客户的“粘性”

合同能源管理实务交流

28日下午，彭总为学员分享工业节能托管服务的财税处理、山水工业节能托管服务模式介绍。彭总分析了做托管服务的利弊，托管项目要充分进行前期的成本调研，了解客户的需求，以及为用户开增值税专票适用税率分析，如何通过精准和用心的服务，增强与用户的“粘度”，彭总表示湖南山水节能科技股份有限公司愿意与同行之间开展广泛合作，共同做大做强节能服务产业。



成为流体节能领域最具影响力的系统服务商

总编：瞿英杰 主编：杨军、周江雨 美编：谢芳

核心理念：人本如山、上善若水

经营理念：为客户创造价值，为员工成就梦想

核心能力：技术应用和系统集成能力

热烈庆祝云南山水节能科技有限公司成立

正是山水撸袖时，又迎南国露芳枝。一纸丹书惊世界，满群礼花竞称奇。鲲鹏展翅祥云起，人间节能事业驰。春风欲与英杰便，滇湘明珠两相照。

2019年4月22日，为了更好的服务西南区及东南亚节能业务的发展需求，湖南山水节能科技股份有限公司正式成立云南山水节能科技有限公司全资子公司。业务范围：合同能源项目管理咨询和服务；机械设备信息化、自动化技术咨询和服务；售电业务；动力设备节能技术研究、开发及应用服务；计算机系统、物联网大数据云平台、互联网技术研究、开发及技术服务；节能设备、机电设备、输变电及控制系统、通信设备、仪器仪表、太阳能、余热回收设备、变频设备的研究、开发、生产、销售、施工、运维管理及相关的技术服务。

以全球化的视野整合资源，不断开拓与创新，本着“应用最优技术、产品和服务，为客户提供系统解决方案，提高流体系统能效，共建资源节约型社会”的企业使命，一如既往地朝着“成为流体节能领域最具影响力的系统服务商”的美好愿景奋勇前进。

海川公司2019年度员工大会

为全面贯彻落实集团精神，以激励员工持续奋斗，坚定信心谋求发展为重点，努力推动海川公司稳步发展，海川节能公司2019年度员工大会于4月11日在公司北栋三楼会议室顺利召开。集团董事长瞿英杰出席会议，集团中心财务总监李颖、集团总裁办副主任周江雨、部门负责人及海川全体员工参会，会议由海川常务副总彭晖文主持。

会议由瞿总讲话拉开帷幕，然后技术部牛清泉、财务中心毕海涛、运营管理部彭晖文分别从技术、财务、运营三个维度作工作报告，让全体海川了解2018年取得的发展成绩，同时也清楚2019年发展规划和目标，增进了部门与部门之间，部门与项目部之间的沟通与交流。

会上还对驻外优秀项目经理黄敬波、奚志远进行现金奖励。请海川全体员工，尤其是营销人员学习二位营销经理的工作态度与执行力，在2019年交出一份自己满意、公司满意的答卷。

最后，海川公司营销副总杨俊豪表示，这是一次成功的会议、是一次有效的会议，他要求大家要主动适应新常态，直面问题和挑战，竭尽全力做好工作，努力顺应企业发展趋势，努力拼搏，再创佳绩！

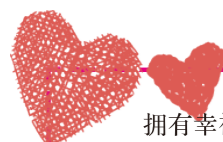


海川全体员工团建活动略图

领导寄语

产品质量是企业立足市场之根基，2019年是山水的质量达标年，愿我们山水人锐意进取，为客户提供优质产品，赢得市场和同行的尊重。

营销副总 陈位



拥有幸福快乐的家庭是我们每个人的梦想。我们享受着家庭的温馨与甜蜜，畅享生活的美好。可是有一个人的家庭正在遭受疾病（鼻咽癌）的折磨，他就是我们身边的同事，制造部机加装配车间大件班打磨工肖良文。

作为一名2014年入司的老员工，肖良文工作上积极上进，在自己的岗位上敬责敬业。通过自己的努力工作，肖良文创造了属于自己的幸福之家。肖良文，今年51岁，来自于湖南省长沙市岳麓区的一位普普通通的老百姓，这场突如其来大病正逐渐侵蚀着他的家庭。2019年初耳朵疼伴随着牙疼随后去了是长沙市岳麓区咸嘉湖社区卫生服务中心，医生说中耳炎有蛀牙，可拔了牙喝了两三月中药不见好转，期间一直反反复复的疼痛，直到4月份头疼的实在无法忍住就来了湘雅三医院耳鼻喉科做检查，检查结果鼻咽癌，这结果让全家人心里都沉甸甸的。

目前在湘雅三医院住院接受治疗，家里有一个孩子，目前正在读大学大一，老婆在超市上班，微薄的收入正好仅仅够维持家里的生活开销，和供孩子上大学。日子过的虽然紧筹，但也算有声有色。可现在的病已经花费了数万元，家中多年积攒下来的积蓄已经全部花光了。医生说了后续需要接受放疗和化疗至少

需要二十几万，可这巨大的治疗费用目前家庭状况已承担不起了，山水是一个充满爱与温暖的集体，为了帮助肖良文渡过难关，现管委会向全体同事发出倡议，积极发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，为肖良文捐款。希望大家献出一份爱心，伸出援助之手帮助肖良文走出困境。捐款无论多少，量力而行，完全自愿。您的爱心将为这位在与病魔做斗争的家庭点亮希望之灯，也将给予肖良文经济上的帮助和莫大的精神上支持！

在管委会发动捐款一周时间参与人数254人次，筹的善款22760元，公司管委会代表肖良文一家衷心感谢您的支持与帮助！好人一生平安！



爱心篇

为“质量达标”决策而歌

何意百炼钢？质量达标优。三按成习惯，化作绕指柔！“在今日激烈的竞争环境中，忽视质量问题无异于自杀”，这是美国学者约翰·扬说过的一句话。纵观国内外，每一个经营上百年的知名企业，其产品都离不开过硬的质量。所以，质量是企业的生命，是企业的灵魂，任何一个企业要生存，要发展，就务必要千方百计致力于提高产品质量。

党的十九大报告作出了“我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段”的重大论断。市场竞争已经决定性地从“价格竞争”转向“质量竞争”。影响用户购买的三因素：价格、质量、交期，其排列次序将逐步演变为：质量、交期、价格。质量将成为决定用户购买的首要因素，“质量竞争”在某种程度上正在代替“价格竞争”。

质量是市场营销的后盾。高质量的产品给企业的市场营销以十足的信心，是市场营销成功的保证。如果产品质量上不去，再有成效的市场营销也只能是历经千辛万苦在前面攻下一座又一座城池，后面不断的丢失一个又一个阵地，前面扩大销售，后面增加投诉。我们都知道的威乐就是因为质量问题丢失的，攻下一个年订单上千万的客户是多么艰难，而失去他却却是那么的轻而易举。

质量是发展的硬道理。邓小平同志说过：“发展才是硬道理。”在产品质量是关系企业命运的今天，产品质量已成为一个企业在市场上立足的根本和发展的保证。产品质量的优劣决定产品的生命，乃至企业的发展命运。没有质量将没

有市场，没有市场就没有效益，没有效益就没有发展。因此，质量才是硬道理。

抓质量，质量意识是关键。产品质量决定于过程质量，过程质量决定于工作质量，工作质量最终决定于员工的素质。无论是产品质量、服务质量，还是工作质量，归根结底取决于制造产品以及进行管理的人的“质量”。所以，要高度重视员工的作用，增强员工的质量意识，充分调动员工的认真性和创造性，才能最大限度地保证产品质量、服务质量和工作质量。

抓质量，执行力是核心。质量管理体系是一套质量保障机制，只有当机制和执行双方紧密配合，才能达到预期的质量管控和提升效果。在质量活动过程中，必须紧紧抓住“四不放过”这个纲，通过对质量问题的四不放过处理提升过程的执行力，当作改善质量问题的重要途径之一。

2019年，集团经营决策确定为“质量达标”年。质量达标包含了工作质量、服务质量和产品质量等所有涉及的质量活动，而所有质量活动的结果都会以产品为载体呈现，所以，产品质量是企业质量的最终体现，产品就理所当然的代表了企业的形象。公司上下应全员参与、相互监督，共同为提高产品质量付出努力。只要我们向着同一个目标，心往一处想，劲往一处使，就一定能把产品质量提高，我们的目标就一定能够实现。（总工办文国平供稿）

关于与营销部陈俭第一次通话

机加装配车间主任 李孝凡

2016年山水集团年会完美谢幕，全体员工归心似箭往家赶，其乐融融与家人团聚。李孝凡也不例外、文罗知也不例外、方威也不例外。为什么会提到三人名字，在我看来三人工作责任意识还不错，呵呵！

回归到年会结束后，记忆中1点多午餐后，我个人和大家一样，打开导航210公里，开始往家赶了，同时电话告诉老婆我回家吃晚饭，一路开的也不是很快，3点多了快要下高速，也就是说我还有5分钟左右可以到家了，刚刚付完高速过路费，电话响了，接过电话那头：“李主任你好，我是营销部陈俭，因关系公司一批回款，牵扯到轴承合格证的问题，现在请你需安排人员回公司处理，很急”（大概是这么一个内容）。“好，陈总稍回您电话”。挂完电话我直接联系相关负责人，可文罗知电话却一直打不通。因为工作使命，因为回复了一个“好”字，左转向灯一打又走上了回家路。这次回家是山水节能大家庭，在路上也不忘继续联系相关人员，记得是半小时后联系上了老文，老文接到本人通知后，立马开上车去接方威。因为路程问题，他们俩先到，而我还有快20多公里的时候这时营销部陈总打来电话，孝凡问题解决了，谢谢你。我找到泊车位停下，让自己静了一会，回了妈妈一个电话，您们先吃，我会晚一点回家。

关于与陈总的这次通话我看到了山水人（文、方）的工作热情与那一份责任。而我自己也在回想着，那一刻我是在为什么工作？为什么一个电话会立马返回？到今天我自信对自己说：**工作能够锻炼人性，磨砺心志，工作是人生最尊贵、最重要、最有价值的行为！**



成为流体节能领域最具影响力的系统服务商

降本增效在行动 凝聚发展力量

降本增效，顾名思义即降低成本，增大效益。具体实施也分两个方面，对于企业来讲，降低成本要求从原料来源，加工流程，销售渠道等各个方面进行资金控制；增大效益即要求准确分析市场需要，找准定位，创新理念，做到利益最大化。不能一味降低成本，也不能一味增大效益，要双管齐下，开源节流。

会议管理

为提高会议效率并促进公司全员养成“不开目的性不强或目的不明确的会议”的工作习惯，经集团季度管理层会议明确，由总裁办组织启动关于“执行力专项—会议管理”的专项工作，具体执行要求如下：

NO	内容	标准	考评依据	激励办法
1	会前	1)提前2个工作日发布会议通知与会前资料（紧急或临时性会议经说明可例外执行） 2)通知中需明确“列席人员”与“特邀人员”	会议通知	第一次通报批评；之后按50元/项负激励。（责任人由部门主管落实）
2	会中	1)2个工作日内形成会议纪要并发布（例行会议可发邮件明确会议决议） 2)跨事业部会议纪要需转总裁办备案并接受对于执行情况的稽查。	会议纪要（工作流或邮件均可）	
3	会后	会议召集部门必须安排专人跟进会议纪要执行情况并通报。	总裁办稽查	

合理化建议

合理化建议充分挖掘了全体员工中蕴藏的无限智慧和巨大能量，对节约成本、提高质量起到了很好的带动作用。公司力求把活动融入到生产经营管理的方方面面，让献计献策与解决生产经营中重点、难点问题相结合，与提升管理水平、小改小革相结合，与挖潜增效目标的实现相结合，坚持工作重心下移，提高活动的针对性，使工作有的放矢，扎实有效。

机加装配车间：文罗智

- 1.把大量已磨损的铣刀全部利用起来，采购一台铣刀研磨机。
- 2.减少辅助时间，加强各工序的协作。建立刀具磨损大数据及时更换新刀具，避免加工中途由于刀具磨损引起的断刀、扎刀等现象。
- 3.每月组织有效的技术培训，对学徒和新员工进行考核。

- 4.对原有进给深度0.25CM每层，刀具为φ5CM，增加至0.4CM，计算出每把刀可加工几台泵后，刀具磨损值，用铣刀研磨机，提供强大的新铣刀支持。
- 5.对所有铣脚板面的安德里茨泵体进行工艺改进，以提高生产效率。

机加装配车间：罗章

- 1、LFZ/FHZ通用型系列联轴器罩端板全部进行外协等离子切割成型回司。
- 2、技术开发部对以下两系列的端板进行物料号命名建议以系列号命名例如FHZ03-X材质即对应的03档的联轴器罩。
- 3、工程组在工程里加入相应的端板型号以毛坯的形式配进工程仓库凭派工单发料。
- 4、对目前现场的端板在确定物

料代码后由班组长确认数量告知毛坯仓库做入账处理，达到效果；

机加装配车间：李航

1、解决了铣密封槽刀具冷却问题及铁屑排出不畅的问题，大大提高了生产效益，节约了加工时间及成本。

2、增加刀具吹风，有利于刀具的散热和排屑，能提高一定的切削速度和减少刀具的磨损。

创新是企业发展的动力，合理化建议是企业孜孜不倦成长的细流，通过开展合理化建议活动，调动了广大员工的积极性、主动性和创造性，针对公司发展的重点、难点和热点问题建言献策，营造了公司员工人人关心企业、人人献计献策的良好氛围，促进公司和谐、健康、快速发展。

降低资金使用成本

- 1、减少了贷款使用量，争取低成本贷款；
- 2、控制库存，比去年下降10%；
- 3、合理安排支付，控制应付账款在目标值之上。