

桃红杏白鸢飞月 年报季报加班忙

受疫情影响，今年的年报披露出现了时间紧、任务重的情况，再加上季报的叠加，4月初的三楼西侧就是一个小小的战场。在公司领导的关怀下，在兄弟部门的大力支持下，财务管理中心攻坚克难，加班加点，4月17日圆满完成了一年一度的年报编制录入工作。

我们公司的年报，纳入合并范围的公司已有15家，如何准确合并底稿，做好业务分析、指标解释等工作是一个系统性的工程，财务管理中心王海波从工作的前后顺序，人员的分工做了统筹安

排，以苏立新、滕燕、李艳玲、于美丽为代表的年报编制录入人员，连续10天加班加点，确保了整体工作有序推进。

在年报编制过程中，每个财务人的心都是兴奋的，因为过去的2019年，我们业绩亮眼，我们更上层楼，我们再创辉煌。营业收入25.51亿，同比增长16.65%；归母净利润3.32亿，同比增长41.26%；经营活动现金流6.1亿元，同比增长484.02%。一个个飘红的数字背后，是董事长、总经理对公司发展的精准把握，也包含了我们每个广泰人的辛勤付

出。

这段时间里，财务管理中心是忙并兴奋着，累并快乐着，因为从一个个数据指标的背后，我们看到了公司的发展，看到了自己的明天。作为广泰的员工，我们骄傲，我们自豪！加班累不累？累！但是这样的加班也真香！

（财务管理中心 刘向荣）



产品质量赢信赖 优质服务获赞誉

——广泰首批模块化电源成功交付西北用户并获高度赞誉

2019年11月，公司生产的第一批模块化电源发往客户现场。为完成产品交付任务，11月中旬军工部于红利、技术中心周培森从威海出发，广大航服西北事业部兰州站刘宣波和贺金涛从兰州出发，在酒泉会合组成四人小分队，驾车穿过茫茫戈壁沙漠到达鼎新镇。这里是我们的电源产品交付服役的地方，这里也有我们的老伙伴——气源车，也是我们的“飞鸢”无人机翱翔过的地方。

到达目的地后，四人小分队马不停歇、立即投入产品交付工作。分队人员不惧寒风，将模块化电源进行拆卸、通电测试、转运到机库并进行安装，对用户进行操作使用和注意事项培训。同时积极满足用户需求，于红利亲自示范、指导用户开展“老伙伴——气源车”的保养工作，并进行了使用维护相关培训。12月份，客户已经掌握模块化电源的使用

方法，产品运行稳定，产品交付任务结束。

于红利从鼎新返回后，激动地说：“我们在现场工作的时候，看到了一辆电源车驶过，看到绿色涂装的电源车我们丝毫不会惊讶，因为那里的装备一般都是绿色涂装的电源车，我们惊讶的是那个电源车是白色的涂装，车上喷涂的是广泰创立之初的公司Logo。用户说这是试飞院的人一直在用广泰的车。我们的自豪感油然而生，因为携带该Logo的产品必定有着悠久的历史，用户还在使用，说明它的品质依然优良。”

2020年1月，用户反映春节前后训练任务繁重，希望派人进行伴随保障，公司积极响应用户需求，派出技术人员周培森配合完成了伴随保障工作，用户非常满意。前不久，公司收到用户寄来的感谢信，信中对广泰公司的产品质量、人员服务意识、响应用户需求的速度给

予了充分肯定与赞扬。

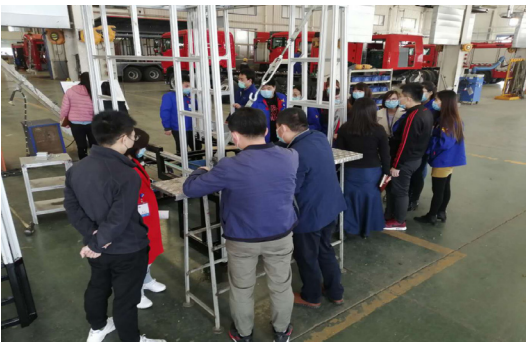
周培森说：“在鼎新，西安四站厂的总工在那里修启动车，他问我是哪个单位的？我说威海广泰。他肃然起敬地说，我知道你们公司的发展历史和你们的董事长，你们的名气太大了，现在我们这些体制内的单位竞争力不足，你们的发展势头很好。”

模块化电源是在军民融合发展战略背景下研制的，历经多个科研阶段，经过诸多苛刻的第三方试验和用户试用试验阶段，每个阶段都凝聚了我们广泰人大量的心血，现在终于成功交付用户使用。相信在军民融合发展战略的指引下，在广泰梦伟大蓝图的感召下，在公司全体人员的努力下，我们的产品和服务质量会进一步赢得客户的信赖，我们的产品将在市场上更具竞争力，相信广泰设备必将享誉全球。

（军工事业部 李鋈）

疫情困住了我们的脚步 却给了我们提升的机会

——中卓时代营销中心组织销售经理开展全员封闭式培训



2020年春节后，面对北京严峻的疫情防控形势和繁重的生产任务，中卓时代抓住国家推动企业复工复产的契机，提出了以公司为单位的隔离方案，即全体复工员工在公司隔离，一手抓疫情防控、一手抓复工复产，确保疫情防控和复工复产两不误。

疫情困住了我们的脚步，却给了我们提升的机会。营销中心根据公司领导指示，组织全体销售经理开展为期40多天的全员封闭式培训。营销中心领导与其他各部门领导共同协商制定了培训方案，重点包括车辆的结构性能、配置、操作要领、交车实战等内容，有目标、有方法、有培训时长，有最终考核。



对销售经理来说，除了新人入厂培训外，平时要求两个月回单位接受一次培训，基本没有时间在生产线上实习，只是在调试班进行简单操作学习。而这次培训时间是一次全员额、全系统、长周期的深度接触生产过程的培训，能够使销售经理加强对消防车理论知识和国标知识的掌握，了解交车过程和客户对接的注意事项，提升消防车常见事故应急处理能力。

在培训过程中，销售经理脱掉西服，穿上工装，与公司各工序员工工作、生活在一起，打卡、上课、讨论、实操，一个环节，一个科目都不能少。业余时间还要在网上听《名



家商学》大咖授课，进一步丰富营销理论知识，拓宽知识结构，提升营销自信。

培训结束后，营销中心总经理赵俊朋亲自出题并担任主考官，对所有销售经理进行一对一考核，包括理论和实操。考核通过的销售经理，才能进入市场；未通过的，继续返回学习。最终，所有参训人员均以优异成绩结业。

本次疫情期间的业务培训，不仅提升了销售经理的个人营销能力，为服务市场拓宽了道路，同时能够降低售后人员现场解决问题的频次，有效的缓解了公司售后人员压力。

（中卓时代 甄兰发）

威海广泰

WEIHAI GUANGTAI

主办单位：广泰集团
威海市准印证书 071

总第 92 期

2020年5月11日

内部资料 免费交流

同舟致远 诚信天下

威海市委副书记代市长闫剑波到广泰特种车辆有限公司走访调研



4月13日下午，威海市委副书记、代市长闫剑波来到广泰特种车辆有限公司走访调研，广泰集团李光太董事长热情接待了闫市长一行，并向市长介绍了集团基本情况和羊亭工业园规划建设情况，广泰特车总经理于洪林向市长介绍了企业复工复产和生产情况。闫市长进车间、问工艺、看产品，了解企业产业布局、技术特色、市场前景，询问疫情冲击下企业发展所面临的痛点难点堵点，鼓励广泰主动应对疫情影响，顶住市场压力，做精做强主业，在技术开发、市场开拓等方面下更大功夫，激励转型升级的内生动力。



股份公司召开 2020 年第一季度工作计划总结暨第二季度工作策划汇报会

2020年4月24日，运营管理中心于广泰大厦三楼会议室组织召开了股份公司2020年第一季度工作计划总结暨第二季度工作策划汇报会，集团总经理李文轩、空港设备事业部各公司/各部门负责人及主管领导、集团总部各中心/部门负责人及主管领导、国际业务事业部和军工事业部拓展中心负责人参会，会议由运营管理中心采购稽查部江浩部长主持。

采购中心邹晓斌主任领读司训后，各系统/中心负责人围绕“以客户价值为导向，走精品道路，提质降本增效”的工作主线，以年度工作计划（含专项计划）为纲，依次汇报了2020年第一季度工作计划完成情况及第二季度重点工作计划，总经理李文轩对汇报情况分别进行了点评。会议中，各部门/中心既认真总结了一季度工作中的亮点和成绩，又深入剖析了工作中存在的问题和原因，并对第二季度重点工作进行了筹划，取得了预期的效果。



李文轩总经理强调指出：今年受疫情影响，空港行业可能面临大洗牌，很多企业已经开始减员减薪了。我们广泰之所以能挺住，是因为有多个板块互相支撑，这就是我们的优势。总体来讲，我们是“危中有机、机大于危”，就看我们能否把握机遇、迎难而上，在竞争激烈的市场中打出一番新天地。

一要坚持“要事为先”原则，市场、采购、技术等各部门要加强沟通交流、密切协同、主动作为，要提升市场敏感度，不能犯低级错误；

二要坚持走精品道路，维护好广泰品牌，让客户认识到“广泰出品、必是精品”，每个人都要提升质量意识，搞好质量控制，前移质控关键节点，进一步降低故障率；还有，要坚持质量不好的产品坚决不卖，绝不能自毁品牌；

三要加强技术创新，电动化项目要往前赶，要注重解决生产中、市场中反馈回来的技术问题，防止技术研发和市场销售脱节问题；

四是大力推进信息化建设，尽快拿出信息化建设框架，加快推进广泰管理云、产品云和条码系统建设；

五是虽然疫情对我们有较大影响，但今年公司的订单量还是很饱满的，生产一线的压力很大，特别是下半年的生产压力更重，我们要提前运筹、优化生产，确保生产任务按期完成；

六要加强人力资源储备，建立工厂人力资源制，注重培养广泰人才队伍，完善激励机制，营造拴心留人的良好环境。

七要加大人文关怀力度，要从饮食、心理、积分奖励、奖金分配比例公开等工作入手，让全体员工感受到广泰的人文关怀，提升员工特别是一线员工的幸福感。

