

2009 年

1 月 15 日

第 39 期

(共 8 版)

# 中能人

专业

活泼

务实

互动

新春佳节到来之际，祝中能公司全体同仁新春快乐！万事如意！合家幸福！

## 【新年特刊】

## 2009，在风暴中继续前进

总经理 赵海燕

2008 年，中能公司经历了变革和发展，无论是在工地上艰苦奋斗的工程师，还是在济南总部为日常运营、市场开拓和项目支持辛勤工作的同仁们，都深切的感受并经历了这场变革。

中能公司是民营企业，从出生伊始，我的每一碗饭都是向市场要，每一点进步都来自于客户的鞭策和自我加压。没有上级领导给项目，也没有系统内单位的照顾，我们生存的根本就是我们的市场信誉和履约质量。

● 08 年我们定位为履约质量全面提升年。为了避免客户满意度调查形式化，公司人力资源部同事深入一线，面对面的调查听取客户意见，截止 12 月底资料显示，客户整体满意度分数在 80-95 分之间。北京的客户对我说，中能公司业务能力强，对我们这种自动化程度较高的垃圾锅炉很熟悉，甚至连我们一向以严谨著称的日本工程师都刮目相看；平湖的客户希望就承包运行和二期工程与我们继续合作；这里就不一一赘述了，我想除了自身的进步，更多的还是来自于客户对我们的鼓励。

● 从人员构成来说，得益于系统内和行业科研机构技术力量的充实，公司三个梯队初具雏形。以项目管理，技术提升和财务控制为龙头的第一梯队；全面负责项目合同履行，负责项目团队管理的项目经理们是我们的第二梯队，并且我们比较欣慰的看到，他们已经可以独挡一面；我们的第三梯队是公司的技术核心，他们在各自的专业内已能做到游刃有余，发现问题，解决问题。

● 从市场开拓方面看，我们在新能源及环保节能方面的调试经验更加丰富，如生物质、垃圾、烟气余热发电。单个项目的装机容量在上升，唐山三友 150MW 调试项目的签约执行，对于我们来说是一个里程碑式项目。但是，反观来看，这其中的绝大部分项目是原有客户的二期工程或者其他地区项目，我们的开拓团队并没有真正的走出去，局面没有打开。

● 从竞争力来分析，08 年我们上了一个台阶。过去中能公司曾经以价格取胜，今年我们以服务意识和实力去赢得市场。数天前的一次投标，我们做了充分

的准备，最后以零点几分的差距败给了某著名电力科研机构，客户很遗憾的告诉我们，从技术阐述的详细性和针对性，到施工组织设计方案的合理性来说，中能公司都非常优秀，但是由于特殊的原因，我们不能选择你们。我想我们是输在了企业性质方面，在当今的电力行业，隐隐约约还能看到计划经济体制的影子。

● 引入了优胜劣汰竞争机制，能者上，庸者下，有力的提高了全员积极性。

● 从财务管理方面，我们形成了事前预算、事中监控，到事后总结考核的一整套管理体系，从而有效地降低了成本浪费，提高了资金的合理利用。

● 从人员激励和福利方面看，08 年完全实现六险一金缴纳，项目团队活动基金设立，年中旅行，年度体检，家属互动，骨干奖励等福利措施，随着公司的发展，我们的薪资体系更具有激励性和竞争力。

● 在 08 年，公司工器具配置继续得到提高，公司在原有工器具基础上，结合公司业务特点及项目运作状况，继续加大了工器具配置力度，累计投入资金近 20 万元。

● 从履行社会责任方面来看，我们的年度捐助计划延续下来了，并且公司还主动参与了其他援助活动。这不仅是中能公司履行社会责任的良好体现，也在企业内弘扬了正气。

伴随着金融危机，2008 年就要结束了，未来可能更艰难，因为向上攀登的道路从来不是一帆风顺的。环顾我们所在的电力行业，电力需求趋近饱和，电力投产项目高位回落，不少项目停建或者缓建，运行电厂发电小时数急剧下降，小电厂陆续关停。在这种形势下，面对同行业的竞争伙伴，我们决不满足于仅是生存下来，大家还要拧成一股绳，同舟共济，共谋发展，09 年将围绕以下方面开展工作：

● 首先对 2009 年的项目执行提出了更高的要求，我们的项目经理们，除了例行的合同执行、回款、人员管理等，你们还需要认真思考一件事情，中能公司为客

户创造了哪些量身订制的附加价值，让客户能够在有了问题之后还能再想起你们来。在工期不是那么紧张的时候，能够思考一下我们的客户有什么技术方面的忧虑，这些忧虑有哪些是我们可以帮助他们的。

● 我们的售后服务要充分的实行起来，项目经理要定期的与调试过的电厂的负责人进行回访和沟通，扶上马之后，一定要送一程。这件事 08 年已经开始做起来了，希望 09 年要贯彻得更彻底，纳入项目经理例行工作范围。

● 进一步吸纳在调试、运行和电厂管理方面有专长的人才，提升中能公司的技术竞争力。

● 继续实行岗位学习考核制度，在公司内部全面掀起学习热潮，从技术上打造“中能”品牌。

● 全员市场开发，市场开发是公司的重中之重，这关系着公司的发展，这绝不是一个人或者一个部门的事情。全员参与，可使公司获得巨大的市场竞争力和巨大的工作效率，09 年全体项目经理及员工都要在本职工作之余参与进来，融合一体，精诚合作，化每个分力为合力，相关的激励措施已经出台，09 年将会继续执行。

● 加大成本控制力度，财务部进行周期性的统计，对整个公司支出的合理性进行跟踪。

● 人力资源部门的工作要更主动，更务实。工作要围绕团队氛围的营造，企业文化的建设，提高公司福利体系全面开展。

回首 2008，我们共同经历了磨砺，共同迎接了市场的检验，共同收获了希望。感谢你们，中能的每一位同仁，09 年，我们将继续并肩作战，中能的未来会更美好！  
春节将至，祝大家节日愉快，阖家幸福安康！

## 抓住机遇，迎接挑战

副总经理 柏春峰

2008 年，中能公司全体员工在紧张而又忙碌中度过了。回顾这一年，我们在总经理赵海燕的带领下，在各级管理人员及一线专工的共同努力下，从管理、技能、质量、意识等各个方面都得到了很大的提升，在成本控制、竞争机制等方面也有很大的改善。良好的管理体系及全员的积极拼搏精神，使公司在电力行业技术服务领域逐步成熟起来，为公司今后的发展奠定了良好的基础。在此，我们有必要对过去饱满充实的一年进行回顾：

### 一、制度完善及实施：

从 08 年年初开始，为完善公司的各项管理职能，规范各部门、员工的工作程序及行为约束，让每位员工做到“有章可询、有章可依”，公司总经办会同人力资源部，

共制定并下发了《人事管理制度》、《项目管理制度》等一系列公司制度及管理办法，从人员聘用、技能培训、资源调动、薪酬福利、考核奖惩、项目管理、财务报销、借工管理等各个环节都做了细致的描述和规定，简化了管理程序，明确了各部门及个人的权利、职责，有效地提高了公司整体的管理效率。也让员工清楚自己应该得到的福利和需要遵守的章程，自觉地按照公司制度的要求约束自己。

在公司制度的实施和落实过程中，采用动态管理的方法，由人力资源部负责牵头监督，财务部、项目部共同落实执行，相互监督，避免各个环节的疏忽和遗漏。当某个方面在实施过程中出现矛盾时，由总经办及时解释纠正，根据“以人为本，创造和谐团队”的精神，尽量以员工利益为重为原则，让员工真正体会到公司制度的本意是以大家的共同利益为主，感受到公司这个集体的温暖和客观的要求及约束。

### 二、团队文化及建设：

秉承赵总提出的“快乐工作，快乐生活”的团队建设宗旨，08 年度，公司主要管理理念本着“团结紧张、严肃活泼”的工作思路进行。要尽量提供员工一个和谐、宽松的工作环境，同时又注重生活与工作的有机结合，让员工紧紧凝聚在一起，从内心感受到中能公司就是自己理想的工作岗位、就是自己的家。

为了让每一位员工都能够放下包袱将全部的精力投入到工作当中，我们摒弃了以往企业中存在的不良风气，例如拉帮结派、假公济私、关键时刻撂挑子等。一旦发现有害于团队建设的不良现象，我们都会及时采取措施，让员工感觉到公司的正气和安全感，从思想上打消顾虑。为了提高公司的凝聚力，活跃工作气氛，公司在年初组织了年度茶话会议，回顾过去畅谈未来；五月组织了春游，让全体员工及部分家属在畅游碧海蓝天的同时，感受公司家庭团结的温暖。

实行绩效考核制度，动态对员工的各方面的表现进行综合考评，找出优点和不足，让员工及时克服自己的缺点努力发展自己。绩效考核的结果让员工既能找出优势与差距，还能得到物质奖励，同时也为公司人才管理与储备等方面提供较为准确的数字依据。

实行先进员工评选制度。每年年终，公司员工根据绩效考核的成绩获得参与考评资格，在公司全体员工中进行先进员工的评选活动。先进员工的评选要依照公平、公正、公开的原则进行，以先进为带头，激发全体员工的“赶、学、比、超”工作热情 and 高度荣誉感。

根据公司的业务特点以及员工的生活实际情况，公司在管理制度中明确了员工的休假权利及福利保障，让

员工在紧张工作的同时，尽量挤出时间回家探望家人。这与公司“快乐工作，快乐生活”的团队宗旨一致，体现了公司以人为本的团队建设思路。

### 三、 市场开拓及执行：

08 年度，公司共签约以下项目：50MW 自备电站调试项目一个、12MW 生物质发电调试项目一个、2×12MW 垃圾发电调试项目一个、供热背压机组调试项目二个、12MW 余热发电调试项目一个、电气热工单体验试项目二个，签订合同总额增长率超过 20%，完成本年度合同总额的 70%，回款率达到 65%。

### 四、 人工消耗及成本：

本年度项目的开展基本为多项目同时开工，交叉进行，最多时有五个项目同时进行。而公司为了尽可能节约人工成本，避免高峰期用工良莠不齐，因而本部员工调动非常频繁，在交通方面增加了成本。但从总的结果看来，整体成本是可控的，公司员工的责任心、技术水平及快速投入方面得到很大提高，个人产能也比 07 年有明显提高。短期借工虽然存在时间仓促、切入工作慢、技术水平不摸底等多方面弊端，但在工期紧、任务重、公司员工不够用的情况下，短期借工也帮助项目解决了燃眉之急。

本年度围绕公司大的用工方针，多吸收技术业务强、人品素质高的员工来充盈公司人才队伍。本年度共有 24 名新进员工与公司签订正式劳动合同，更加保证了公司同时开工多个项目工地的基础和能力。

### 五、 09 年的工作计划：

08 年度中能公司是发展的一年，主要的工作中心在于稳定公司的管理机制，提高员工的整体业务水平，提高履约质量，而公司全年利润并没有得到很好的保障。09 年的工作重点仍以“安全质量、成本控制”为基础，逐步稳定员工队伍建设，全面开拓市场，争取创造满意的社会效应和利润回报，来充实公司实力、逐步改善员工的福利待遇。09 年的工作计划如下：

1. 企业文化方面：09 年的工作应秉承 08 年的文化氛围，继续贯彻“快乐工作、快乐生活”的团队宗旨，让员工以中能人为家，以中能人为骄傲，逐步建立中能人自己的家园；根据项目进展，计划在春天组织一次拓展训练，增强员工的团结奋战的勇气和信心；组织一次集体旅游，让大家在百忙之余领略祖国的大好河山；根据项目各自的进展情况组织有益的集体活动；多组织员工参加专业技能取证学习活动。

广泛采纳员工提出的意见和建议，有则改之、无则加勉，让员工融入到公司的管理体系中来，增强员工的主人翁意识。

2. 市场开发方面：针对公司目前拥有的经验和技术水平，技术开发部应从电站调试项目、电气、热工检修项目、帮扶运行方面多下功夫。应多系统全方位开拓市场，保证公司 09 年度业务饱满；财务部要协助公司完成 08 年度未收款项的回收；项目部要完成未竣工项目的工程扫尾工作，保证公司能在 09 年度有客观利润回报。

3. 项目实施方面：逐步实现项目经理负责制，从项目进展、工程管理、团队建设、员工技能、工程回款、成本控制、履约质量、资料收集等各个环节对项目及项目经理进行评估、考核，纳入激励机制，增加项目员工的责任感和危机感，提高公司的整体管理水平。

4. 技术提升方面：要对全体专业技术人员有计划地进行系统培训。根据员工专业、经历、经验等方面的差异和不足，进行分专业分系统的培训，让员工在现有的技术水平的基础上得到更大的提高，以应对未来大机组、多元化的工业技术服务领域。组织各种各样的理论学习和技术比武活动，增加员工边学边干的热情和理论联系实际的动力。

5. 成本控制方面：成本控制是 09 年度主要的一项工作，由于受全球经济危机的影响，各行各业都存在资金困难，这势必也会造成我们公司的回款和经营方面的困难。要让全体员工都清楚、理解当前的形势，尽量从每个环节节约成本，杜绝不必要的成本浪费。要建立成本风险预警机制，及时掌握成本流通，降低消耗性成本的支出，特别是办公用品和生活用品重复采购的费用支出等，降低公司的消耗性成本。

6. 仪器采购方面：08 年度公司共计采购新仪器设备等固定资产近 20 万元，基本满足项目分系统及单体所有试验项目。09 年计划投资 15 万元，充实环保、化学等专业领域一批新的专业仪器设备，逐步达到满足环保测试、性能试验等工作的需要。

08 年度整体看来，通过一系列管理机制的运用以及全体员工的积极努力，公司逐步形成了具有凝聚力的、高技术平台的团队。但是，我们还应该看到我们的不足之处以及目前不利的国际国内环境。

首先，随着我们参与调试的机组容量越来越大，系统越来越复杂，部分员工的专业水平、调试经验开始显得有些力不从心、手忙脚乱，使得调试工作不能有序地进行限于被动。有些员工在工作中取得一点成绩就沾沾自喜，骄傲满足；有的因为遇到新系统新问题不能解决而消极悲观；有的和同事之间斤斤计较、相互推诿埋怨等等；这些都是制约一个人乃至整个公司发展的拦路石。专业知识要不断学习，经验要靠实践慢慢积累。希望我们每一位员工都调整好自己的心态，以积极认真的态度



对待我们未来的工作。

其次，从08年下半年开始，全球性的金融危机已经慢慢演变为经济危机，这是我们大家都切身体会和亲眼目睹的。许多大型企业面临着原材料与产品价格差额亏损以及资金链断裂的困难局面，这也间接影响到我们公司所承接的部分项目，如回款不及时、项目暂缓施工等现象，从而影响到我们公司的经营和发展。

但是没有寒冬就没有春天的美丽，困难往往也是机遇滋生的土地。随着国家拉动内需的一系列货币经济政策的推行，必然给各行各业带来暖暖阳光和投资的热潮，无限机遇也将随之衍生。我们要穿过浓雾寻找阳光，透过严冬的寒冷去感受春天的无限生机。

成绩只能代表过去，经验和教训可以鞭策我们继续成长。“逆水行舟，不进则退”，让我们在新的一年里，抓住机遇，继续发扬艰苦奋斗、顽强拼搏的精神，去迎接新的挑战！我相信：只要我们齐心协力，中能公司一定会迎来光辉灿烂的明天！

## 财务部2008年总结以及09年计划

财务部 马玉娜

2008年中能公司开创了一个崭新的局面，年初各项制度的完善为公司管理水平的提高奠定了坚实的基础；日常工作中各部门加强执行力，各项经营成本取得了良好的成效，公司的劳动效率也有很大提高。但是面对金融危机的影响，09年财务的工作任重而道远。

### 一、08年财务工作的内容

1. 资金收付管理的加强。根据年初最新的财务规定和项目管理制度，加强个人借支的管理，避免了坏账的发生，同时也提高了资金的使用效率。

2. 应收应付款管理加强。根据项目部提供的收款进度，及时提醒并协助项目部加强资金的回收。

3. 日常费用控制加强。各部门的费用报销严格按照公司制度执行，杜绝不合理的支出。

4. 实行项目预算。各项目部成立之初，各项目经理根据项目的具体情况编制相应的费用预算，加强费用的控制。

5. 物资管理加强。配合人力资源部加强公司设备、工具的流转使用。

### 二、2009年的财务工作计划

09年在08年的基础上财务的工作是继续发扬优势，弥补不足。同时根据公司领导的安排以及公司总的精神继续做好以下工作。

1、继续加强资金监控。各部门的日常借支需要继续加强尽可能减少资金占用，严格执行公司的各项制度。

积极回收公司应收款项。

2、加强费用报销审核力度。各部门负责人需要继续加强审核力度，坚决杜绝不合理的支出。各位领导及部门经理要以身作则，带头降低成本费用。某些可以重复利用的物料要充分利用，避免反复支出；爱护使用公司的各项办公设备，降低物料消耗。这也是贯彻公司关于“加大成本控制力度，财务部进行周期性的统计，对整个公司支出的合理性进行跟踪。”的精神。

3、重点加强项目部的费用支出。项目部分散在各个地方，项目支出相对较多。根据公司安排，09年的项目支出将重点控制。各项目经理根据公司的项目管理制度以及费用报销制度加强资金使用状况，合理有效的使用资金。

4、各部门相互配合。市场要全员参与开发，成本控制也是全员行为，需要全员认识并附之以行动。

三、财务工作有利有弊，除了我们要继续加强并贯彻执行的工作之外，财务也是总结经验教训，以使09年的财务工作更上一层楼。在日常的工作中，财务体现了以下几方面的优势。

第一、责任性。财务与市场就像一只鸟的两翼，二者缺一不可。作为财务工作者我们知道财务的重要性，因此财务的责任心是做好工作的基础。08年财务无论从税务、费用控制以及资金回收尽心尽力的去工作。责任心是做好工作的第一步，我自认为财务做到了这一点。

第二、及时性。及时催收应收账款，每周财务都根据项目经理反馈的项目进度应收及时提醒或者跟客户催收，基本做到只要确定收款就不再需要领导提醒，主动加强款项回收。单据处理及时，员工交回的费用单据，及时处理决不拖延滞后；领导安排的其他事情，都及时有效的完成。

第三、沟通性。与公司员工的交流，提倡严格按照制度办事，降低成本费用。日常工作中向领导提出成本节约的合理化建议。

财务工作中存在的不足，主要以下几个方面：

第一、认真细致需要加强，虽然财务部一直注意认真仔细，但是工作中还是出现不少小失误，虽然是一些小事情，但是同时也给我们敲响了警钟。工作不能有半点马虎。

第二、公关能力需要加强，财务虽然不是非常对外的部门，但是偶尔也需要出差收取收款以及应付税务等方面的关系，因此我们需要提高自己的综合能力。

第三、专业性需要进一步加强。学无止境，无论个人还是公司角度，财务部都需要提高业务水平。

公司领导对09年的财务工作提出了更高的要求，财

务部也将根据领导指示开展工作。财务工作的好坏、成本控制的好坏在很大程度上取决于公司各个成员、各个部门的协作配合，希望在新的一年里，我们能够精诚合作，为公司的发展作出我们的努力！

## 开拓市场，构架新型技术开发部

技术开发部 刘奎胜

根据总经理 09 年工作计划纲要，结合技术开发部 08 年工作总结，市场部 2009 年度工作计划如下：

### 1、经营目标

结合国际国内经济大环境及行业发展状况，2009 年度公司业务经营目标要保持 40% 的增长率。

### 2、开拓市场范围，扩展战略合作伙伴

继续与老客户保持紧密联系，作为 09 年主要信息来源，08 年公司与行业内很多公司建立了紧密的战略合作伙伴关系，为开拓市场奠定了坚实基础，在新的一年里，公司将继续加大与老伙伴的合作，使合作关系更深入、更全面；09 年技术开发部将加大战略合作伙伴的开发，建立长期合作关系，09 年继续拓展新客户源；根据总经理 09 年全员市场开发的精神，努力调动公司员工积极性及关系，进一步辐射到更广阔的范围；整合公司网站在内的一切可利用信息资源，进行业务宣传及行业知名度提高。

### 3、构架新型技术开发部组织机构

增加技术开发部人员配置，增设开发助理一名，负责市场信息收集管理、标书制作及日常客户交流，初步拟定 09 年 5 月份前完成技术开发助理的招聘及培训工作。另，根据技术开发部工作需要，技术开发部将合理统筹项目部人员，参与市场开发或配合。

严格控制市场开发费用，具体标准执行公司市场开发制度。

建立市场客户信息档案并进行维护，挖掘潜在客户，定期寻、拜访客户，进行客户维系拜访，保持与客户的高密度沟通。

4、充分发挥技术开发部第一梯队的作用，深入开展履约质量提升

在 08 年履约质量提升的基础上，继续深入开展履约质量提升。保障措施主要有：坚持定期回访客户，了解客户需求，量身定做相应方案；做好项目部技术支持工作，认真督促项目经理抓好现场施工的组织管理，强化履约意识，全面抓好工期、质量和安全管理，通过干好现场工作，树立好公司品牌形象，彰显公司应有实力；树立为客户服务意识，塑造中能品牌意识。

5、结合学习培训制度，大力提高人员技术能力

根据制定的学习培训计划，以“集中培训与分散自学相结合，专题辅导与合作研讨相结合，理论学习与实际应用相结合”的方式开展学习培训。学习内容为安全规程、专业基础知识、作业文件编制、业务实际技能等。每个学习阶段结束，将对项目经理及技术人员学习情况实行量化考评，考核结果与年度考评挂钩，不合格者将被淘汰。

### 6、引进优秀人才，实行岗位竞争机制

技术开发部将配合人员招聘及考核，实行优胜劣汰的竞争机制，引进优秀人才，实行人员末位淘汰制。

### 7、根据项目特点，继续加大工器具配置投入力度

结合公司 09 年业务及市场特点，继续完善工器具配置，初步计划有电秒表及标准压力表等小型仪表，其他可根据需要陆续配置。随着工器具的增加，工器具管理工作也必将细化、标准化。

### 8、督促项目加大回款力度

众所周知，08 年公司回款严重滞后于工程进度，造成这种局面是多方面的原因，有时是公司从高端角度考虑被迫做出的决定，是战略性的决定，不单纯是从一个工程，一个项目的角度考虑的。但不管角度、意愿如何，这种后果必然会体现在公司 09 年的经营活动中，使公司的经营受到影响，为此，加大回款力度，将会贯穿在公司 09 年的经营活动中，各项目经理不仅要处理好当前手头工作，还必须投入到催缴工程款的工作中。诚然，回款是一项技术性很强的工作，为了推动回款工作，公司有必要对人员进行回款技能培训，比如回款信心的培养，催款技巧等。

### 9、结束语

2009 年，道路将会更加坎坷不平，但是困难与机遇并存。我们将继续并肩作战，中能的未来会更美好！

## 细心、创新，更有信心

人力资源部 汪莉

2008 年，中能公司人力资源部的工作指导思想是：用心、细心、贴心，以为员工创造和谐的工作环境为重点，发挥人力资源部对内对外管理工作窗口的作用。在这一主旨思想的贯彻下，使公司的各项管理制度、激励体制、培训学习制度、人才引进体系等各项措施更全面更有效地实施。

2009 年，人力资源部将继续做好办公室行政工作、部门支持工作、人才招聘及培训工作等，主要围绕以下几方面开展：

1、文化建设的推进：通过员工手册、面对面交流、网站、内刊等各种渠道使员工了解、理解、认同公司的

企业文化理念，将公司价值观、制度、行为规范内容纳入其中；希望工程助学已成为中能公司延续下来的慈善活动，08年汶川地震募捐活动的组织，展示了中能公司的正气，体现了中能人一颗颗热血的心，09年慈善捐助活动将继续进行；一年一度的旅游活动，在欣赏美景的同时更加强了员工之间的交流沟通，09年将广泛征集大家的建议，将此项活动开展得更加丰富。

2、制度的监督解释、监督执行：2008年是公司各项制度全面执行的一年，制度更完善、更人性化，员工自觉执行公司制度的意识增强，沟通渠道更加畅通。09年，人力资源部将更加坚定不移地规范各项管理制度，使其更人性化，更合理。

3、员工关系管理：2008年，员工入职、劳动合同的规范签订等工作流程更加完善地执行，使每一个员工劳动关系更明确，更有归属感；劳动保险、公积金、商业意外伤害保险、年度体检等日趋完善的福利制度使员工更有保障。09年，在保障故有一系列工作有条不紊地开展的同时，将加强与项目经理、与员工在工作生活各方面的沟通交流。

4、人才引进与培训：人才引进将从网站、报纸、内部推荐等渠道进行招聘，保障各部门（项目）对于岗位的需求，根据08年的招聘效果，内部推荐是引进技术人员的一种较好的方式。加大内部培训力度，鼓励员工加强专业知识的学习，报考专业资格的考试，并继续推行每季读书活动，力求营造一个学习氛围浓郁的大环境。

5、激励机制的开展：以半年为单位从岗位职责和能力态度两方面对员工工作行为和工作方式进行考核，这是一项较好的激励制度。奖励优秀的人员、树立标兵是一方面，另一方面是使员工认识到自身的不足和缺乏，有针对性地改进工作。同时让员工认清企业发展和他们每个人都有很大的关系。

6、客户服务：人力资源部走出公司，走到各位客户面前，面对面地进行交流沟通，了解客户需求，知道我们的团队哪些被客户所认可，哪些方面需要加强管理，从而使人力资源部与项目部协作打造更强大的中能品牌。

7、配合各部门的工作：配合各部门有效地完成工作，是人力资源部一个工作重点，本部门的每一个员工都本着细心、耐心、贴心的工作态度，及时、主动、高效地做好后勤服务工作，架起公司各部门的桥梁。

2009年，人力资源部将更加用心地做好每项工作，内部管理上做得更细，与大家共同营造一个积极向上、快乐的团队。

## 继往开来迎接挑战

项目经理 李大庆

随着2008年十一月份新疆巴楚项目圆满竣工，我们的团队马不停蹄来到了东营万达项目的调试现场，进入了2008年保持成绩寻求突破的十二月，回顾这一年来的工作，项目部在公司的领导下安全高效的完成了国能扶沟生物发电机组调试和国能巴楚生物发电机组调试两个项目的调试工作。在这一年里没有发生调试进度拖后及调试责任事故；没有发生业主投诉事件。达到了公司2008年年初制定的履约质量全面提升总体目标和工作要求，没有辜负公司领导对我们的期望和关怀。

08年注定是不平凡的一年，我们的团队转战祖国的东西南北，很多人放弃了休班的机会，和项目上的同事在一起起早贪黑、无怨无悔的工作着，为了工程的早日竣工，在项目上一待就是三四个月，这是什么？团队的凝聚力，就是这种团队精神支撑着我们在项目与项目之间奔波。

从项目人员配置来说，人员素质、技术水平都比07年有了很大提高，干一行爱一行、做就要做好要么不做，项目部涌现出很大一批这样的员工，记得在扶沟项目汽机冲转时出现有异音，在多方不好确定病灶的前提下果断提出自己的见解，冲转得以顺利进行。在巴楚项目新仪器还未到厂王鹏就已经提前下载并学习使用说明书，仪器到场后马上投入紧张的工作中。在项目上人员相对紧张的情况下，项目部成员刘坤同时扮演着不同的角色，锅炉、汽机、电气哪里需要哪里去。这样的员工不胜枚举，这就是中能人。

08年公司定位为履约质量全面提升年，没有质量就没有信誉、没有信誉就不会有市场。国能扶沟项目在6月份顺利完成72+24小时试运后，就因为我们的调试质量无可挑剔，业主给予了很高的评价。8月份我们的团队来到了国能新疆巴楚项目工地，在工地上碰到国能总部多位领导，他们说：还是你们中能电力调试啊，交给你们调试我们放心。一句话说的我们心里暖洋洋的，这是对我们中能电力施工质量的肯定。

深刻的2008年即将结束，在这些日子里项目部全体员工将更加保持清醒的头脑，良好的工作作风保证全年的计划顺利完成，以全新的面貌步入2009年的工作当中。我们会更加努力、认真负责的去对待每一个客户。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时，我会进一步拓展更好关系。新的挑战正在等待着我们。我们有信心、有决心，在公司领导、各部门的支持和帮助下，



扎扎实实、脚踏实地的干好调试项目的本职工作，为公司交上一份满意的答卷。

## 2009，再接再厉，再创佳绩

项目经理 潘荣雷

光阴似箭，进入公司已近四个年头了，在这近四年的时间里，在赵总和各位同事们的细心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，在此谢谢赵总和柏总以及各位同事，现将 08 年工作情况以及 09 工作计划作如下回报：

08 年 9 月之前一直奋战在无棣项目部，后期担任项目经理负责完成了无棣项目两台机组的全部调试工作。

通过这一年的调试工作不仅技术上收获很多，思想上感触也很多，无棣项目虽然机组不大，但是具有一定的挑战性，毕竟是一个研发项目，是全国首台循环流化床燃烧秸秆的项目，面对着错综复杂的关系，面对着存在不确定因数的设备，体现出了调试存在很大的特殊性。然而，质量标准只有一个，交给用户一个标准化的电厂。所有在设计，制造和安装过程中遗留的问题都会在调试阶段显现出来，没有退路，必须迎头赶上去面对和设法去解决，这就考验了我们必须具有牢固的基础知识和丰富的实践经验，因此大家都说：干调试太有挑战性了。的确当你面对着那错综复杂的设备时，你别无选择没有多少老本可吃，只有不断的进行知识更新，才能不断的去适应这具有挑战性的工作。调试不单纯的是调出设备的性能和存在的问题，更重要的是怎样解决各方提出的问题，更难办的是怎样面对各方提出的一些无聊和无理的问题。

从 5 月 26 号开始受到各位领导的信任，被任命为无棣项目部经理，在任命之前，我有很多的顾虑，因为担任项目经理必须有综合能力，不仅在专业上能够胜任，而且在管理和各方关系协调上必须有真正的潜力和实力。最终在赵总和柏总的鼓励下，给了我这次锻炼的机会，在这上任半年的时间内，感觉压力很大，确实是体会到了不少的东西，发现了不少自身的缺点，在项目部人员管理和沟通上以及各方关系协调方面，都存在不足之处，下一步有待进一步提高，在项目部人员管理上确实也遇到了一些难办的事情，不管怎样吧，工作还是要继续做下去的，在各方面我将再接再厉，我坚信我能做好，用时间和事实以及大家雪亮的眼睛来验证。我也坚信我能够经得起考验。

09 年的工作计划及目标：

一、尽快完成 08 年所经项目剩余工作以及回收项目

剩余款项。

二、在市场开拓上，充分利用在新能源和环保节能上的丰富调试经验，争取一切机会大力开拓市场。积极沟通老顾客和国电接触过的领导。抓住有利时机打开国电市场大门。在国外市场上，积极联系青岛捷能和江苏华能认识顾客，开拓国外市场。要打破吃市场老本的界限，一定努力打开一个市场新局面。

三、在项目管理及关系协调上多下功夫：

1. 充分发挥和锻炼自己的组织能力和员工沟通能力，其实我们项目就是一个十几个人的小团队，不管白天工作还是晚上休息我们大部分时间都是在这个小的团队中度过的。所以必须形成一股合作的团队力量来完成任务，让每位员工清楚的认识到团队合作的重要性。

2. 项目部会议及时组织，来总结最近一段时间内工作上遇到一些问题，以及每位员工在与各方交流上发生的一些冲突和争吵。以及怎样去解决这些问题。

3. 做好每位员工的心里工作，鼓励每位员工敢做敢想不要存在心理上的负担，及时了解每位员工的生活和家庭上的困难。

4. 在项目部创造一种学习环境及气氛。

5. 最恰当的解决员工与员工之间的冲突和员工与甲方的冲突，让冲突变成动力。

6. 力求在调试中做到项目齐，质量优，进度快。从安全，质量，进度，回款及时上四个角度出发，重视调试前的策划，强化调试管理机制，抓住回款要点。

7. 认真学习理论知识，与实际相结合，争取更大进步。

8. 积极搞好同事之间的关系，互相交流心得。

9. 做好每项工作，总结经验及时完成任务。

争取在年初完成项目的收尾工作并为 2009 年工作奠定一个良好的开局。我相信在以后的工作学习中，在赵总和柏总的指导下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步，使自己真正成为一个经受得起任何考验的项目经理。不再只是被动地等待别人告诉我应该做什么，而是应该主动去了解自己要做什么，并且规划工作，然后全力以赴地去完成。树立中能公司的工作作风，态度决定一切，态度至关重要。上面的工作总结也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会做得更好。在这四年的时间里，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。今后，我会在此基础上，刻苦钻研，再接再厉，使自己的业务水平更上一层楼，为公司的发展能尽上一份力。我坚信只要我们全体员工齐心协力、坚持不懈，我们就一定能够打赢 2009 年这场攻坚战，胜利将属于我们。我

们一定要坚定一个必胜的信心和决心，作好充分思想准备，在 09 年金融危机的形式下取得胜利。

## 百尺竿头 更进一步

项目经理 刘成军

在 2009 新年钟声即将敲响之际，回顾过去的一年，有收获、有开心，更有值得总结的东西。

2008 年按照公司安排担任无棣项目经理，5 月 25 日组建浙江省平湖项目部至今。

在无棣期间，完成了山东京能生物质发电工程整组启动前的所有调试。浙江平湖项目部截止到 2008 年 12 月 27 日，已完成整组启动前的所有调试，报验资料在 12 月 20 日的浙江省质检中心站检查中一次全部合格通过。

目前，平湖项目部正积极配合 EPC 完成整套启动前的消缺工作。

回顾 2008 年，项目按照公司年初制订的履约质量全面提升年的目标，一线员工时刻牢记自己的任务和使命，精心操作、刻苦专研，一次又一次、保质保量完成了承担工程的所有调试任务，并受到客户单位的高度评价。同时，也提升了公司的信誉度和知名度，由此产生的项目链接正在正常实施中。

如果说项目的调试运作取得了一些成绩，倒不如说是因为公司前瞻性的准确定位更为合适。08 年，公司在不断总结过去和展望未来的同时，抓住机遇，大力开拓，使得公司一线项目运作和操作都有可操作性，员工在具体的实际工作中，也能较为充分的贯彻实施公司意图。因此，继续抓大放小、打造精品工程、继续提升公司的履约质量行为，成为公司项目今后工作的指导思想。

但是，在总结过去的同时，我们还要清醒的认识到今后面临的困难和挑战。08 年的金融风暴还未完全平息、整个电力市场的疲软和小型火电的自生自灭、新型能源的大力普及应用以及国家对核电的强硬支持等，都给我们这个民营企业带了很多挑战。再者，我们自身的知识结构是否具备电力市场的发展需要，也是需要跨越的一道门槛。

就像公司领导报告中提过的那样“除例行的合同执行、回款、人员管理等外，我们还要认真思考中能公司为客户创造了那些量身定做的附加价值”。是的，公司项目在履约期，能够更好的把这一指导思想始终贯穿于项目实施中，在为客户提供高附加值服务的同时，也为公司创造了额外利润。我们深信，在公司的正确领导和大力支持下，我们的明天会更好。

总结过去，意味着展望未来。公司 09 年的工作思路

已经明晰、任务已经明确。作为一线项目部，在毫不动摇贯彻执行公司方针政策的同时，要开拓思路、百尺竿头更进一步。

09 年的工作目标和思路

一、继续把履约质量提升作为工作指导方针，加强与客户的沟通和协调，提高公司信誉度和知名度。

二、加强项目管理力度，严格遵守履行公司制度。

三、积极开拓履约项目外的其它市场。

四、项目实施继续保持工程、人员、器具零事故。

五、保证项目签约合同款按期支付。

六、提升为客户提供一流服务意识，让客户满意、放心。

很显然，09 年的工作目标很艰巨，也很具有挑战性，为了真正实现这些目标，需要付出百倍的努力。我相信，有公司的支持和帮助，在大家的共同努力下，这个目标和任务是有可能成为现实的，让我们一起期待属于自己的美好明天。

### 【公司新闻】

#### 2008 年度优秀员工评选结果

为弘扬企业精神，展现员工风采，表彰 2008 年表现卓越的员工，公司人力资源部组织开展了 2008 年度优秀员工评选活动。在全员参与评选下，共推选出五名优秀员工，现将名单公布如下：

优秀项目经理：李大庆

最佳支持：汪莉

工程师标兵：张强、刘坤、刘书元

祝贺被评为优秀员工的同事！希望在 2009 年继续发扬好的工作作风，展现中能风采。



#### 生日榜

本期生日榜有以下同事，让我们一起祝愿他们生日快乐！快乐工作，快乐生活！

- 01 月 19 日是 高伟 胡彬 的生日
- 02 月 05 日是 张志刚 的生日
- 02 月 15 日是 李大庆 的生日

凡过生日的同事，公司将送价值 60 元的生日蛋糕或等值蛋糕券表示祝贺。项目部的同事由项目经理安排。