

被采访对象三：集团副总裁：杨俊豪

问：对当前节能市场如何看待？我们将怎么做？

答：我们一班节能行业的老的从业人员应该有这样一种体会：节能行业经历了酸、甜、苦、辣四个阶段之后，行业市场成熟了，我们的客户也成熟了。单一的技术应用市场越来越窄，客户的价值要求越来越高，越来越全面了。我们只能走多种技术的综合应用，利用创新模式给客户带来更大的价值，才能深受客户的好评和接受。工业能源托管是目前节能应运而生的，也是未来节能行业发展的必经之路，更是互联网技术充分应用的一种典范模式。

它更体现了以下三个方面：

- 技术的先进性、全面性；
- 服务的专业性、精细化；
- 结算的客观性、合理化。

从而要求我们，加强合作意识，提高服务能力，把客户的价值观摆在前头，真正实现合作共赢。

被采访对象四：总裁助理及营销副总：陈俭

问：对于当前市场如何开辟新途径？

答：随着公司的发展，二级市场的开拓逐步遇到瓶颈，开拓一级市场，公司在团队建设、品牌、业绩、商务资源、经验等各方面均缺乏，同时，一级市场开拓对现有二级市场的冲击是显而易见的。即要考虑现有市场的稳定，又要考虑今后市场的成长空间，经过深思熟虑，营销准备在一级市场中的项目投标上寻求突破。通过调整经销商政策，针对较大项目，引导经销商代理商与公司共同参与；建立投标数据库，熟悉竞争对手的操作手法；培训业务经理，提高项目操作能力。通过以上措施，力争在一些较大项目方面突破，再辅以产品品质达标，逐步在用户中建立品牌，拓宽业绩，积累项目经验，待一段时间的沉淀，我司销售结构中，一级市场销量超过二级市场，则开始组建新团队全力开拓一级市场。

被采访对象五：研究院副院长：张智勇

问：如何让研发产品与市场高度契合？

答：总体来说要做到以下几点：

- 1) 把项目调研到项目推广都看做或者做进计划成为项目的一个部分。
- 2) 对于项目结论性意见应严肃评估，并有风险管控机制。
- 3) 对客户痛点分析要到底层。
- 4) 不能对客户产生价值的项目或不能提供产生价值能力的项目控制数量或控制投入。

被采访对象六：装备制造事业部常务副总：傅延年

问：如何保证生产产能不断提高？

答：产能提升包含两个方面：人均产量的提升和整体产能的扩张。

一、人均产量的提升是制造业企业常态且持续的工作，人均产量的高低，展现了企业管理水平的高低；要实现人均产量的提升，至少需要从以下几方面开展工作：1、员工技能的提升，包含多能工的培训和应用，工序的专业细分，员工个人技能的培养和提升；2、工艺方法的改进；3、先进设备的应用；4、生产组织的高效，规模定制，流程的梳理以及工序的无缝衔接，异常的快速处理。

二、整体产能扩张是按照公司的战略部署进行的整体规划，根据公司战略目标，从人、机、料、法、环几个环节，进行有效的匹配和发展，从而保障公司的目标得以落地执行，最终达成。

被采访对象七：市场部长：杨军

问：如何通过新产品、新技术、新模式引领公司发展？

答：要实现通过新产品、新技术、新模式引领公司发展，首先充分调研市场的需求和客户的痛点，以期解决客户存在的问题；第二要了解和客户的购买特点、需求特性、竞争对手的优势，对当前市场上新的产品、技术、模式要持开放心态，要引进、吸收和创新；第三、要有用户文化及用户心态，在启动项目调研、开发和推广中，全体人员要始终关注用户的需求。

成为流体节能领域最具影响力的系统服务商



总第3期

1月25日



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

回顾2018 展望2019

集团事业部	2018年所取成绩	2018年不足之处	2019年展望
总裁办	建立了年、季、月、周计划对标运营管理模式；	企业文化建设能力不足，导致全集团工作作风与执行力下降；	团队建设
财务中心	全年资金保障率90%以上；通过制度修订、账务清理完成基础工作建设。	仍停留在基础工作层面，无法对管理工作提供应有的支持。	降低成本
技术应用	消防泵成果显著，售后服务水平明显提升；	因项目管理能力不足以及内部协调不力导致研发项目进度延缓；	高炉循环水智慧管理系统
节能服务	通过筹办节能协会年会专场，成功签订德龙项目；	重项目轻市场，导致有效合同额与年度目标差异大；	提高销售能力
装备制造	销售订单与出库双破亿，自制出库较上年度增长18%；铸造能力突破月度300吨并实现叶轮与小件自制；	准交率与质量水平均有下降；针对不均衡产能的应变能力不足；	质量达标
市场部	/	/	三年市场发展规划

被采访对象一：集团董事长：瞿英杰

问：2018年集团工作哪些是让您满意的？哪些是还需改进的？

答：泵业主要经营指标基本达到年度计划，实现了两位数的增长，团队建设取得成绩，执行意识和能力有了很大的进步，未来可期。市场开发效果不明显，节能服务、水泵制造两块业务增长乏力，总待改善。

问：2019年公司的上市之路您有何规划？

答：鉴于2018年国内股市低迷，海川业务远低于年度预期和三年上市规划要求，加之新开科技板注册制推出，公司原订三年IPO计划相应延后一年。一方面期望搭上注册制这班快车，另一方面提升公司业绩以达到IPO获准要求。

被采访对象二：集团总裁办主任：周江雨

问：2019年公司团队建设具体有何执行计划？

答：根据集团公司2019年度重点工作的部署，团队建设将分别从主管层、管理层、执行层三个层面执行能力提升计划。其中主管层以促进事业部与事业部之间，部门与部门之间的协同能力为主；管理层以提高管理能力与业务能力为主；执行层以提升组织纪律性与服从性为主。当然，团队建设还体现在作风和文化建设上，只有能力与意识两手抓，才能确保打造一支有战斗力能打硬仗的优秀团队！

为此，总裁办将配套出具一系列的行动方案，确保能针对性地解决问题，达成集团公司下达的年度目标任务！

董事长寄语

“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。千门万户瞳瞳日，总把新桃换旧符”！2019，对于山水而言是充满挑战与机遇的一年，期望与大家携手同心、砥砺前行、共创新高！值此新年来临之际，祝全体山水人新年快乐、工作顺利、阖家幸福！

系列报道之二：

荣耀征程路 再铸新辉煌

营销部：孙红英

总工办：唐利

问：您是哪年加入到山水节能的？到现在在公司工作了多少年？

答：我是2003年4月加入山水公司的，已工作15年啦。

问：您刚加入公司的时候，公司是什么情形？当时公司与现在有什么不同？

答：当年公司是租赁的，厂房破旧，设备陈旧，就是办公设备也是只有一台老式的背投台式电脑。现在那可是大的转变，每个管理人员都有一台电脑。环境就更不用说啦，我的客户都说我们是在公园里办公。

问：这些年，在工作中有没有遇到什么难题？

答：这个问题有点难回答啦，工作就是生活的一部分，怎么会一帆风顺？总会有这样那样的难以解决的问题，但是办法总比困难多，难题只会锤炼我，让我不断成长、进步。

问：您在公司这些年有哪些收获？

答：公司的平台和自身的努力从一个普通的销售内勤，做到现在的业务副部长。这种成长算是最大的收获吧。公司给我学习的机会，让我与公司共同成长。

问：在公司工作这些年，给您印象最深的一件事或者一个人是什么？

答：在公司印象最深的一个应该是张工（张庆良，原营销部的元老，现已退休）。在新开铺的时候，每天下班都提醒我，小孙你明天一定要来上班呀。（那时我刚到公司，车间就有人打赌，告诉张工，我肯定呆不了一个星期就会走的，没想到，他们都走啦，我还在。呵呵）

问：关于瞿总，给您印象最深的是什么？

答：对初心的执着。

问：是什么让您一直选择留在山水？

答：我今天工作上的成就，是山水这个平台给予我的。在这里我可以体会到工作的价值和快乐。

问：作为一名老员工，您是怎样理解山水的文化的？

答：山水文化，我想它也是山水人的一种信仰吧，有一种归属感的力量，它也是推动公司不断发展的精神动力，不但能够为员工营造一种积极的工作氛围，激励员工努力工作，更能增强公司内部的内心力与凝聚力，从而增强公司的核心竞争力。

问：对于公司的未来，您有什么好的建议？

答：品质的观念和意识。汉字的发明是很有深意的，‘质量’，是先有质，后有‘量’。企业要做做大做强，必须对产品先有质的要求，再有量的额定。品质的管理是需要全员参与的。

问：您是哪年加入到山水节能的？到现在在公司工作了多少年？

答：1998年7月1日加入公司。当时公司名称为长沙水泵制造厂，已工作21年

问：您刚加入公司的时候，公司是什么情形？当时的公司与现在有什么不同？

答：刚加入公司时，公司是典型的三四十人租赁的作坊企业，设备多为二手陈旧设备，生产及办公住宿条件很差，企业管理工作更多是通过手工操作和人工交流实现的。

问：刚加入公司的时候，您是什么职务？

答：车工

问：这些年，在工作中有没有遇到什么难题？

答：某些部门本位主义严重，协调困难。

问：您在公司的这些年有哪些收获？

答：从一个普通的工人成长为公司重要的部门主管再到工程师，从个人和家庭收获蛮多，我个人的经历印证公司文化的一句话：为员工成就梦想。山水就是一个为员工成就梦想的舞台，只要你够努力，就一定会被认可。

问：在公司工作这些年，给您印象最深的一件事或者一个人是什么？

答：原先一个员工邓雪平，在坪塘老厂，当时测试站一个管路掉到测试池里，测试急需。冬天接到任务，二话不说脱光衣服潜到水底将管路绕好吊带，水很冷很脏，跳入水那一刻，确实有感动到我。

问：关于瞿总，给您印象最深的是什么？

答：敬业、睿智、务实、关爱员工、注重细节、不断学习、永不满足现状。

问：是什么让您一直选择留在山水？

答：是山水提供了让我展现自我价值的舞台，是山水让我收获成长，是山水这个大家庭陪伴我走过人生中最重要的20年。我在山水待的时间比与家人相聚的时间还多，山水给了我家的感觉，无论快乐还是痛苦我都非常享受和珍惜在山水的每一天。

问：作为一名老员工，您是怎样理解山水的文化的？

答：山水的文化是在伴随企业发展中逐步形成的，从最开始的大家庭式管理到现在的用规范的企业制度流程来管理，整个文化是在不断融合的过程，包容性很强，继保留了吃苦耐劳的传统有融入新的员工带来的人性化管理。

问：对于公司的未来，您有什么好的建议？

答：继续坚持当前务实的公司战略，拓展公司业务的同时，保留核心业务，淘汰落后产业。加快设备和工艺的改进，提高生产效率。改变旧习惯，坚持成本领先的经营理念，这样山水才能永立不败之地。

成为流体节能领域最具影响力的系统服务商

展运动风采 传山水精神

湖南山水节能科技股份有限公司第二届运动会

2018年11月22日至24日，湖南山水节能科技股份有限公司第二届“展运动风采·传山水精神”运动会在山水管委会的组织下，共有13个代表队，共217人参加比赛项目，秉承安全第一、友谊第二、比赛第三的原则，赛出风格，赛出水平。这次运动会是山水人精神风貌的一次大展示，是宏扬山水精神，增强企业凝聚力的一次重要活动！



荣誉榜

蓝球比赛
 第一名：山水节能研发队
 第二名：山水泵业队
 第三名：山水机加队

拔河比赛
 第一名：准备铸造队
 第二名：智汇队

趣味游戏比赛
 第一名：B（研究院+海川）
 第二名：D1营销部、D2营销部
 第三名：C1财务中心

羽毛球比赛
 第一名：杨传英
 第二名：黄金胜
 第三名：傅延年
 第四名：刘洪福

跳绳比赛
 第一名：李孝凡
 第二名：周江雨

