

山东川一水处理科技股份有限公司

2020 年工作总结及 2021 年工作计划

当前国内出现多地零星散发病例，在全国疫情防控的关键时期，为了进一步配合政府部门疫情防控工作，同时保证全体员工的身体健康，根据疫情防控要求，经公司领导研究决定，暂时取消举办现场年会，不组织员工聚会聚餐，改为线上沟通，公司近期工作情况将发布到内部工作群中，现就本年度工作简要回顾如下：

一、2020 年工作回顾

1、2020 年春节被一场突如其来的疫情防控阻击战打响，公司积极响应，把疫情防控工作作为当前最重要、最紧迫的工作。第一时间成立疫情防控小组、准备大量复工材料、储备疫情防控物资、做好疫情防控知识宣传，为正常复工做好了充分准备。复工后，通过员工每日健康申报平、密切关注疫情期间外出员工返程安全，加强人员管控，并逐步趋于常态化。

2、今年以来，突发的新冠肺炎疫情对公司经营工作开展造成了许多困难，面临新形势和新困难，公司积极应对，在增收入、强管理、保资金等方面研究制定了一系列可行措施，推动各项工作有条不紊开展，确保公司保持着持续、稳步的发展势态。截止 12 月底，实现经营收入近亿元，比去年同期增长 20%，利税 300 万元，超额完成目标任务。

3、继续加强基础管理，修订了《2020年销售提成管理办法》和《生产车间管理制度》等制度，进一步健全完善公司体制。年初部分员工晋升了职称，提升了员工工资待遇，提高了出差补助标准，将工资结构调整的更加合理。销售、生产部门员工自愿组合形成新团队，并增设了月度、年度销售冠军奖励，激励各小组积极完成既定目标，加强团队合作。

4、销售部面对疫情严峻形势和行业竞争压力下，销售业绩仍稳步提升，各销售小组基本都已完成销售任务，全体销售信息人员付出了很多的努力。水厂设备今年订购 300-600 桶较多，这说明水厂行业向规模化标准化转型。今年的客户增长点主要以熔喷布、净化间、一体化净水为主。现成交的客户中，30%的业务成交量来自于老客户，在产品同质化程度越来越高的市场上，老客户推销作用不可低估，提高现有客户对企业的忠诚度，培养忠诚客户可节省时间成本，提高公司竞争力。

5、车间实行设备生产组装承包、工程安装承包制以来，每个班组都能积极主动的承包，很大程度上激发了员工的潜能。有效减少了工作天数，提高了工作效率，增加了员工收入，进一步推进了企业与员工双赢的局面。

生产副总带领生产全体人员团结一致、吃苦耐劳，各项工作有序开展，圆满完成了各种生产安装任务。今年公司共计发货 667 套，发货量同比增长 20%。其中 20 吨以上设备约 60 套，

水厂项目约 22 套，污水项目约 8 套。较有代表性的大设备项目有：

山西博宥 600 吨超滤、2*60 吨超滤、2*60 吨单级反渗透等；

北京京鹏 50 吨单级反渗透等；

山西绿景 60 吨单级反渗透、50 吨单级反渗透、2*50 吨超滤、70 吨超滤等；

唐山金洲实业 200 吨软化、100 吨过滤等；

大庆昊庆化工 150 吨双级反渗透+150 吨 EDI 超纯水；

内蒙古吉远热电 2*60 吨双级反渗透、2*91 吨超滤；

山西佰亿达建筑有限公司：2*60 吨超滤等。

6、技术部配合销售，积极与用户、设计院沟通，并协助车间完成安装、调试等的相关事宜，圆满完成了各项任务；全年完成工艺、电气、平面布置图纸千余份，配合销售进行设备勘测现场和同客户交流，能让客户及时了解设备布局及流程。并配合车间进行现场设备调试安装，基本实现全部设备良好运行；2020 年协助车间完成的具有代表性的项目有：

辽宁抚顺市 $2 \times 50\text{m}^3$ 一体化净水，在该项目中实现了小型水厂智能化管理；

衡水京华钢管厂生活污水回用和反渗透浓水回用，该项目工艺实现了全新突破，将生化、芬顿、气浮、过滤、超滤、反渗透等设备有机结合，甲方已将该项目申报 2020 年企业节能减排重点项目；

大庆某化工厂 150m³ /除盐水安装完毕，该项目实现 3 台低端 PLC 联网通讯；

山西某矿井水深度处理项目上成功实现了 PLC、云端、手机互联互通；

紧跟技术革新的步伐，掌握了西门子 S7-1500、S7-1200 的新型自动化设计编程方式、方法；对部分设备实现了三维管道设计，实现在建项目更加直观，提高施工质量。

7、纵观全年仓储工作，完成了全年设备交付工作，虽有些不足，但也取得了一定成绩，做到了每套设备都带有随货清单。在仓库物品的摆放方面能做到分类摆放，先进先出，及时清理库存，避免了原材料的挤压。在备货方面做到了及时与采购部沟通，合理备货，做到了每种货物尽量按批量进货，节省了卸货及的频率，降低了原材料的成本，提高了工作效率。

8、财务部在日常工作中，与仓库、车间等部门紧密结合，严格开具收据出库单。在核算管理方面，同每笔销售合同和往来款项都记录在案，能够随时查看合同进度及回款金额。在现金银行结算工作中，严谨的对每笔款项的收支进行审核。对业务费用的核算，采取财务软件记录相关真实费用发生额及内容，并随时可查公司每月的收入与支出明细。面对繁杂的日常工作，财务部人员在财务收支、账务处理、费用结报上都严格按照公司制度及相关规定，保质保量完成全年工作。

9、采购部充分利用钉钉中的工作任务、日报、付款申请等功能

的应用，在工作中节省很大一部分时间，提高了工作效率。能够紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略；做好了物资采购的询价、比价、议价工作，进行市场调查与分析，争取最低的采购成本，同时开发了新的优秀供应商。

10、今年污水项目，在技术的大力支持下，有了新发展：

 宁抚顺新宾县 50T/H 一体化净水设备安装调试完成；

 山东淄博市临淄区 200T/天生活污水项目安装完成，并完成清水调试；

 山东济南安博物流园 3T/H 生活污水项目二期完成安装；

 中铁十四局河南洛宁水电站 2*25T/H 和 2*10T/H 一体化净水设备安装完成，2*25T/H 设备调试完成；

 山东蓝晶防腐工程有限公司 10T/天酸洗废水设备安装完成；

 江苏泗阳县 6000m³/天一体化净水设备现已完成加工，与客户土建方完成对接，等待发货。

11、公司全年发货 800 余车，物流部配合生产、财务、仓库等部门在保证安全运输的情况下，按客户要求时间将设备送达现场，并保证货到卸车前设备款项的到位，出色完成了全年工作任务。

12、今年公司新购一辆丰田塞纳作为业务用车，新购五菱宏光一辆作为车间用车；现业务用车 4 辆，车间用车 5 辆，不仅提升了公司形象，同时也缓解了车间用车紧张现象。

 公司对车辆集中管理，实行专人专车驾驶，并负责所驾驶车辆正常的年检、维护、保养、维修、保持车辆清洁和完好，保证

随时出车。全年安全行车 34 万公里，累计油耗金额 18.78 万元，ETC 通行费约 10 万元，较好的完成各项工作和任务。

13、当前公司的人力资源状况总体上基本满足业务需求，但欠缺高端技术人才、销售人才、电工、焊工等。今年公司新入社保人员 18 人，新增人员 4 人，辞职 2 人，各部门对用工反映情况来看，员工对公司认可度较高。

14、公司考勤使用钉钉打卡，更加直观的了解员工每日、每月出勤及请假情况。

公司全年出差 250 天以上的共计 7 人：赵文泰 283 天、孙琦 277 天、张建国 266 天、杜宇鹏 264 天、潘建磊 257 天、刘峰 256 天、潘岩磊 251 天；出差 200—250 天的共计 13 人：高孝明 249 天、韩子盛 243 天、周文 239 天、王波涛 235 天、王鑫 235 天、王玉鹏 234 天、王安顺 232 天、吕廷福 224 天、倪彬 224 天、王有良 224 天、白广东 223 天、黄来强 203 天、刘海山 202 天；出差 150—200 天的员工共计 9 人：徐金刚 199 天、潘晓晨 191 天、李效明 190 天、韩吉德 189 天、李义明 176 天、张阳春 176 天、冯光欣 171 天、张洪春 159 天，尹强 152 天；

四季度公司颁布“大干 100 天”奖励现金 2000 元政策，获得百日大干全勤奖的员工共有 22 人，充分调动全体员工的工作积极性。

15、信息部每周定时更新网站信息及产品信息，对以前发布的信息有错误的方面进行修改，增加了网站策划和建设，增加外连接，

提高关键词排名。

16、今年因疫情原因，人员流动受限，外贸经济受直接影响。现在各国应用的水处理设备不尽相同，各地区的电压等级、输电线路的连接尺寸、管径标准、出口各国的产品安全认证要求都不同，出口这些国家，产品除符合 IEC 标准外，还必须符合当地的标准要求。合作方基本为第三方外贸公司，需要我们前期准备的东西很多，成功的几率不是很大。

17、继 2018 年新三楼办公区域改建完成后，2020 年年底再次扩大办公面积至 1000 平米，二楼与原仓库平齐，扩大了仓库面积，三楼为销售办公区域，四楼为技术研发中心，配有独立化验室、产品展示区，五楼为高档接待区。楼体均为玻璃幕墙设计，利于采光，配置中央空调及电梯一部。原中间的圆顶车间拆除，统一与东车间连接为一体，充分利用空间，形成功能整体化、视觉统一化。现新办公楼的建设已基本完成，春节后可投入使用。

18、今年公司被办事处评为党建示范点，并组织交流了党务工作。公司成功发展一名预备党员，壮大了公司党员队伍。

二、2021 工作规划和主要思路

1、**防疫第一**。现防疫工作逐步常态化，把疫情防控工作抓实抓牢，牢牢守住公司疫情防控安全线。

2、**强化公司技术创新主体作用，全面实现销售依托技术**。提高靠技术进步的认识，把技术创新摆在关键位置，坚持科技兴企、

科技为生产、科技带动销售的管理服务方针，计划在去年的基础上实现各类指标递增 10%以上。

技术部在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。继续研发实用新型专利或外观专利等，增加公司的无形资产。

3、提高员工工资待遇，继续完善各类管理制度，强化公司的基础管理工作。**春节后销售信息人员自由组合形成新的销售团队**，公司将根据上年度个人实际销售业绩进行信息分配。整合外贸和国内销售资源，进一步加大营销工作力度。车间生产安装承包制现仍处于摸索阶段，公司将逐步完善承包体系，摸索出一套实施可行的方案。

4、持续加大广告推广的投放力度，保持原有推广渠道，寻找新的有效推广资源，挖掘行业关键词，优化网络宣传。

5、强化质量管理。提高全公司质量意识，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，生产车间组装、安装人员要严格执行工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。落实质检环节，真正做到不合格的原材料、配件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

6、加大安全教育培训和安全生产意识。安全工作是稳定企业生产、保障员工权益、保证企业效益的重中之重。完善安全管理制度，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。在生产车间日常管理要形成安全自检自查制，对组装及安装现场检查并排除各类隐患和问题。责成部门及班组签定责任

协议，从程序和细节上确保企业生产安全。公司将继续组织消防演练和安全教育培训，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步提高员工的安全意识。

7、因公司聘任为一年制，2021年将重新聘任公司领导、中层正副职及各级职称人员。

8、根据个人实际工作情况，将给工作积极，表现突出，有潜力新进员工缴纳社保。对在岗不负责、个人利益严重、工作消极、无业绩的员工进行岗位调整，或自我感觉不适宜该岗位的，可主动提出辞职，对提出辞职的员工公司不扣发该员工工资。

9、人力资源也是公司发展的要素之一，加大招聘力度，补充公司新鲜血液。通过招聘，可改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。利用老员工转介绍的策略，凡是推荐能熟练安装水处理的工程人才、优秀销售人才，连续工作满3个月后，推荐人和新员工均有奖励。公司老员工应发挥好积极和带头作用，员工工龄超过10年或15年的，均有年功奖励。

10、加强员工队伍的建设，重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、装配技能、技术知识等项目培训，通过培训，培养出能独立操作的学徒工，可以缓解熟练技术工人不足的难题。努力将企业办成“学习型企业”。

11、加强配件和原材料组织工作，确保销售、生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货

时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解所购材料、配件的品名、规格，密切配合销售、技术、生产、财务、仓库、物流等部门，做到急件优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产计划、产品质量及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。

12、**增强法律意识**，签订合同时，严格审查，避免后期不必要的责任划分问题。加大清欠力度，针对合同中的应收款项，在必要的情况下可通过法律手段及时收回。完善追要欠款奖励办法。

13、**2021**年是公司扩大规模发展的一年，企业形象战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也是企业最有效的竞争力之！春节后新办公楼投入使用，改善了办公条件，**提高了公司形象，努力实现预期效益。**

14、**继续线上沟通**，将工作通报及公司的经营情况发至内部工作群中，让全体员工及时了解，相应政府防疫措施，减少不必要的会议。

15、加强党组建设，充分发挥党组织带头作用，积极和益都办事处党工委联系，继续争取预备党员名额，培养、发展入党积极分子 1-2 名。

16、加强员工餐厅的管理，努力改善职工伙食，让员工基本吃好，安心工作。

2020年虽经历了疫情的洗礼，但在各种困难的挑战下，公司仍保持着健康、稳步、持续的发展势态。这源于全体员工的辛勤努力与工作奉献，载风雨兼程，载同舟共济，成功与挫折给公司留下了发展的足迹，大家的辛勤付出给公司留下了许多值得赞赏的故事。

2021年追逐梦想，我们勇毅笃行；叩问初心，我们任重道远。川一人依然满怀豪情，以脚踏实地的作风、百折不挠的精神，坚韧不拔的毅力，团结奋进，创造更加辉煌，更加灿烂的明天！

山东川一水处理科技股份有限公司

2021年2月1日