# 东岳公司2012年度先进集体、先进个人名单

**一、先进集体：**

1、先进部室、部门：综合管理部　专用车厂　东岳汽贸
2、先进车间、科室：特种车厂（罐车车间）　专用车厂（大箱二车间）
销售总公司（华中区分公司、客户服务部）
东岳汽贸（财务部）　高新技校教务处

**二、先进班组：**

特种车事业部　总装一班（李 强 班组）
配件七班（刘喜龙 班组）
罐车二班（张洪俊 班组）
半挂三班（吴建文 班组）
专用车厂　大箱一车间二班（焦开会 班组）
大箱一车间三班（刘 腾 班组）
大箱二车间一班（李玉池 班组）
大箱二车间二班（葛玉忠 班组）
配件车间五班 （袁旭涛 班组）
配件车间一班 （王明恩 班组）
总装车间一班 （张庆智 班组）
东岳汽贸　索赔室

**三、先进（生产）工作者：**

品 管 部：王春峰
技术中心：王　建
销售总公司：马振兴　李留青　冯昌院　孙继然
财 务 部：王　冰　段　娜　赵严豪
综合管理部：贾小委
生产运营部：刘永兵
工艺装备部：蔡建速
特种车事业部：卢恒建　李　辉　朱福东　张　亮　吴　斌　张洪俊
胡方托　李鸿鸽
专 用 车 厂：王明恩　张金峰　张养举　李成珍　王留锁　李兆枝
赵金明　常全成　仲　帅　张福华　吴　洛　刘　恒
王国强　崔苏振　冯成斌　王志忠
东 岳 汽 贸：张宏志　宫仲元　袁良全　张小磊
高 新 技 校：张　辉　李亚楠

**四、先进个人**

1、质 量 标 兵：魏福庆　王福猛
2、优秀科技人员：李玉霞
3、市 场 开 拓 奖：张　明
4、敬 业 营 销 奖：仲　萧
5、优秀服务人员：李　鹏
6、设 备 保 养 奖：李　兵　袁绪涛　张　倩　缪洪星　张　亮
7、基层管理优秀奖：赵光魁
8、产品质量改进实施贡献奖：颜培军
9、优秀仓储管理人员：夏　旺
10、生 产 能 手：李文军　李玉池　焦开会
11、优 秀 党 员：徐宝东　魏防震
12、销 售 状 元：杜　涛
13、公 司 劳 模：杨忠锋　王恒金　白忠涛
14、特别贡献奖：臧长明

## 英克莱集团先进个人名单

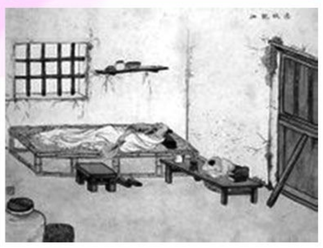
**一、优秀工作者：**

陆文忠、王立志、高丽民、刘喜龙、吴建文、刘 腾、葛玉忠
吴庆贤、田玉清、韩　坤、郝　威、李　君

**二、优秀党员：**魏防震

**三、劳　　模：**白忠涛

《弟子规德育故事》——中华五千年文明，留下了许多脍炙人口的经典故事。鹿乳奉亲、埋儿奉母、卖身葬父、弃官寻母……这些故事穿越历史、代代相传、历久弥新，它们彰显着中华民族的传统美德，浓缩了许多做人、做事的道理和智慧，同时还是弘扬中华优秀传统文化、揭示纷繁历史变迁的窗口。为帮助广大职工了解中华五千年的辉煌，感受中华文化的博大精深，丰富积淀，陶冶情操，本报从本期开始特开辟《弟子规德育教育故事》专栏，引领大家阅读古代经典，领悟经典故事所传达出的优秀传统文化精神内核。



## 吴猛饱蚊——孝顺

吴猛是晋朝的人，字世云。自幼就是非常孝顺的人。

当其他八岁的小孩子还在父母的庇护下撒娇时，吴猛就已经懂得如何孝敬父母了，我们来看看他这么小的年纪到底是怎样孝顺父母的。

刚入夏，吴猛发现父母的眼睛老是布满血丝，红红的。没有一点精神。他很奇怪。不知道为什么，后来经多次细心的观察，吴猛发现了原因。

原来吴猛家境非常贫寒，住在偏僻落后的地方。屋子破旧，又靠近小河边，所以蚊子异常多。可家中又穷得买不起蚊帐。所以每逢夏夜，满屋子的蚊子便嗡嗡的响，叮得父母这里一个包，那里一个包。搅得父母睡不了觉。

而且父亲每天都起早摸黑的到外面干活儿，在外已经被炎炎烈日晒得头晕脑胀，筋疲力尽了，回来后应该好好休息，睡一觉，第二天才有精神和体力继续干活。而母亲也要大清早就到外头去帮佣，赚一点钱补贴家用。劳累了一天的母亲也疲惫不堪。父母本应该好好的休息。可都因为蚊子叮的睡不好。原来已经很疲惫的父母，是因为蚊子叮得晚上睡不好觉，才经常眼睛里布满血丝。

吴猛非常心疼父母，很是着急。他想来想去，最后干脆就把衣服脱掉，先去躺在床上，任凭屋子里的蚊子来叮咬他。尽管蚊子那么多，统统围在他的身上，他还是忍耐着。为了父母，他能忍受着痛、忍受着痒，忍受这些蚊子在他身上任意的叮咬。因为他怕他赶走了这些蚊子后，蚊子再去叮咬他的父母，他不忍心让父母被咬，就任凭蚊子吃得饱饱的。希望蚊子叮了自己之后，不要再去咬父母。结果吴猛经常被蚊子咬得伤痕累累，满身是包。而且整个夏天都如此坚持下来。

他是多么孝敬、体贴父母的孩子！用自己的血肉和伤痛换来父母的安眠。小小的年纪，就这样至情，这样体贴亲意，实在是非常感人。

父母养育儿女，整天担心孩子吃不好，担心出门发生意外，可以说照顾得无微不至。尤其到炎炎夏日，父母会驱蚊虫来保护孩子细嫩的肌肤，用一切方法来赶蚊子。如果孩子撒娇，父母亲会把孩子抱在怀里摇一摇、拍一拍。在寒冬里，怕孩子半夜踢被子，母亲会多次起来照看孩子。任何一点点的伤害，父母都会感到不安和心疼。

父母不计一切的辛劳，只希望孩子能在安全、温暖、保护当中茁壮成长。父母爱护自己的子女是如此的情深，那么为人子女的怎么不能像吴猛这样，为父母做一点回馈？所以说，我们一定要向吴猛学习，体贴父母，报答我们父母的亲恩。

# 明确责任 狠抓落实 齐心协力 确保实现首季开门红


# 東岳報

DONG YUE BAO

山东东岳专用汽车制造有限公司　主 办

圣 岳　2013年3月1日　星期五　第二期　总第43期

## 东岳公司隆重召开2012年度工作总结表彰大会

2013年2月2日下午，东岳公司四楼会议厅内喜气洋洋、掌声阵阵，东岳公司2012年度工作总结表彰大会在这里隆重举行。公司行管部室人员，专用车厂、特种车事业部，东岳汽贸、高新技校部分职工代表共计300余人参加了本次会议。大会全面总结2012年获得的成绩及不足，部署落实2013年的重点工作，对2012年在公司发展中涌现出的一大批勤奋扎实、爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人进行表彰奖励。公司董事长、总经理张养训，书记孙维良，副总经理张广义、窦晓鲁、杨玉涛、臧长明，东岳汽贸总经理徐志泉，高新技校校长张继凯出席会议并在主席台就坐。会议由公司党总支书记孙维良主持。下午2:30，大会在庄严的国歌声中拉开帷幕，会上，公司副总经理窦晓鲁首先宣读了《关于表彰东岳公司2012年度先进集体和先进个人的决定》。公司领导班子分别向获奖的集体代表、劳模和先进个人代表颁奖，并号召公司全体员工以先进为榜样，奋发进取，求真务实，团结协作，为东岳公司的发展作出新的更大贡献。

公司副总经理张广义和臧长明分别宣读了《关于对2012年小改小革及合理化建议表彰的决定》及《关于表彰公司2012年节约降耗贡献奖的决定》。2012年，在生产经营过程中，广大干部职工善于动脑，创新性地开展工作，积极踊跃地提合理化建议、对产品结构进行改进，有效的提高了劳动效率和产品质量，公司希望广大职工、技术人员发挥自己的聪明才智再接再励，将小改小革、合理化建议及产品改进活动更深入地开展下去，为公司产品结构优化、调整献计献策。

最后，公司董事长、总经理张养训做了题目为《认清形势　坚定信心　求实创新　为全面完成2013年的各项目标任务而努力奋斗》的工作报告，他在报告中指出，2012年对于公司而言，是形势严峻、挑战巨大的一年，是艰苦奋斗、攻坚克难的一年。面对困难和挑战，公司广大干部职工振奋精神、团结一心，紧紧围绕2012年的中心工作和主要经营指标，勇敢应对挑战，积极抢抓机遇，以经济效益为中心，求真务实，继续保持了平稳发展的态势。2012年共完成生产各种专用汽车4336辆，销售4446辆，大部件2560台套；实现销售收入4.1亿元；利润603万元，实现利税1888万元；以上经营指标虽然与我们年初制定的任务有一定差距，但在全国同重卡行业下滑31.8%的情况下，能取得这样的成绩实属不易。另外公司还荣获“中国重汽营销功臣奖”、“山东省著名商标复评”、“徐工汽车优秀供应商”、“高新区安全管理先进单位”“济宁市财政局开发区分局先进单位”等荣誉称号。所有这些成绩和荣誉的取得，是公司领导班子正确决策，全体员工团结一致，奋力拼搏的结果。为此：他代表公司董事会和全体班子成员，向一年来，奋斗在各个岗位上的广大干部、员工致以衷心的感谢！向在2012年工作中做出突出贡献的先进集体和先进个人表示热烈的祝贺！

对于2013年的工作，张总强调当前世界经济持续低迷，国内经济仍将维持转型调整，无论是对于机械行业还是我们所处的汽车改装行业，均带来了前所未有的挑战，市场的持续下滑，未来的不确定性增加，对此我们不盲目乐观，但也无需悲观。十八大召开以后，新一届中央领导集体把保增长放在首要位置、城镇化进程也将大大加快。中央经济工作会议召开之前的多家机构预测，2013年GDP增速8.2%左右，高于2012年，加之一些资源型落后国家对中国专用汽车的认可才刚刚开始，潜力巨大，所有这些证明，只要我们以积极的心态，科学的组织，一定会在当前这个市场经济发展的特殊阶段，立于不败之地，2013年公司将紧紧围绕“四个强化”和“八个创新”来开展工作。

**（一）强化市场营销，实现双轮驱动**

一是要在巩固好重汽销售服务网络的同时，加大自身网络建设，广大营销人员要改变以前“等、靠”等被动的营销方法，要在营销方式和营销思路上大胆创新，寻找“新网络、新客户”进一步提升渠道运营能力。二是要在加大与中国重汽卡车大委改的基础上，重点做好与济宁商用车、徐工汽车、陕西汽车、欧曼、临工、扬州盛达的合作力度，真正实现多品牌销售。三是要做好国际化战略，实现双轮驱动，国际事业部要继续发挥资源优势，创新营销模式继续开拓国际市场，利用出口退税政策，寻找公司新

（下转第二版）

## 感恩企业，扬起激情的风帆

——本报评论员

在生活中，一个懂得感恩的人是一个快乐的人，因为在他心里盛得满满的都是爱。他会感谢父母，给了他生命和无私的爱；感谢老师，给了他知识和看世界的眼睛；感谢朋友，给了他友谊和支持；感谢伤害他的人，磨炼了他的心志。感恩能创造快乐，也只有感恩能延续快乐，时常怀着感恩之心的人是快乐的。

感恩能让我们放下心灵的重负，在工作中发现乐趣。怀着感恩之心一步一个脚印地努力工作，感恩工作带给我们物质和精神的享受；感恩企业给予我们工作的机会；感恩同事给予我们的帮助；感恩困难和压力带给我们的成长……它能使我们从牢骚、抱怨、消极、抵触、浮躁、痛苦的上解脱出来。感恩会让我们变得心情愉悦，把工作变成一种快乐的享受，进而每天都充满激情地工作，不再把精力放在如何推卸责任、如何寻找借口这些事上，从而提高工作效率。

在工作中，要想成功也离不开感恩之心。成功家安东尼说：“成功第一步就是先存有一颗感恩之心，时时对自己的现状心存感激，同时也要对别人为你所做的一切怀有敬意和感恩之情。

法国某公司有一名年轻的员工，被公司派往日本工作。因为日同事严肃、拘谨的办事风格，令他感到很不适应。他向同为法国人的主管抱怨说：“这边简直糟糕透顶，我就像一条死海里的鱼，都快窒息了！”

这名年轻员工的主管在日本工作多年，他十分了解年轻人的感受，因为他刚来的时候也很不适应。主管劝解年轻人道：“我教你一招，每天都面带微笑，发自内心地说‘我很感激’或者‘谢谢你’，至少说40遍。”

年轻人照着主管的话做，一开始总说“我很感激”让他很尴尬，他认为周围哪有那么多事情让他去感谢。可是看到主管每天都能开心地和日本同事相处，他决定试一试。几天下来，他发现自己内心逐渐被感激的情绪占据，心情好了很多，而周围的同事似乎也变得比以前友善了。

后来，他发现日本人并不像他以前听到的和看到的那样拘谨和不解人情，日本同事也有可爱的一面，目前的工作环境并不像自己想象的那么糟糕，他开始喜欢在日本工作了。在回到法国多年之后，他还对在日本工作的愉快经历念念不忘。

学会说感谢是感恩的第一步，感谢一件事能带来很多值得感谢的事情。怀着一颗感恩的心面对工作时，工作不再是痛苦，不再是负担。其实工作还是那份工作，是感恩之心改变了工作在我们心中的样子。感恩之心，使我们对周围的点滴关怀都怀有强烈的感激之情，这使们不仅工作得更加愉快，所获得的帮助也更多，工作也更出色。

我们要对给予我们工作机会的企业心存感恩。正是因为有了工作机会，才有了立足社会的资本和实现个人价值的平台，我们的聪明才智才有了萌芽的乐土，我们的人生阅历才得以丰富，我们的能力和才华才有得以施展的机会和空间。尽管每份工作或每个工作环境都无法尽善尽美，但是没有工作我们就没有了一切。所以，对企业给予的一切，我们都要心存感谢，并力图回报。

我们应该感谢那些在工作中给予我们帮助的人，是他们让我们感受到更多的温暖，得到了更快的进步。作为一名员工，从懵懵懂懂的新员工成长为干练的老员工，不仅是自己努力的结果，也离不开同事的协助和支持。

我们应该感谢那些给自己带来阻力的人，是他们磨炼了我们的意志。给我们的工作带来阻力的因素，其实是一种隐藏在现象背后的帮助。有了阻力，才有了解决它的机会，我们的能力就在解决一个又一个阻力中得到了提高。

的增长点。四是要规范价格及合同管理，强化风险控制，加大货款回收力度，监督B类保兑仓的平仓，规避企业经营风险。

**（二）强化产品质量，提升品牌形象**

一是继续实施精品工程，广大干部职工要真正树立“质量在我手中，客户在我心中”的质量意识，从我做起，从小事做起，从细节做起，严把质量关，真正体会到质量就是企业生命的深刻内涵。二是严格执行质量体系文件，对各部门质量运行体系进行严格要求，加强检查和控制，做好预防性的质量控制，不要头痛医头脚痛医脚，确保质量体系有效运行。三是在学习“临工”按点质量考核的基础上，探索新的质量管控模式，大家要齐思共想，只要是好方法我们就会采用，只要是好点子我们就会推行，真正形成人人关心质量，人人重视产品质量的良好氛围，促使产品质量再上台阶。四是抓关键环节，外观、细节、焊缝。

**（三）强化企业管理，提高经济效益**

一是实施工艺路线调整，推动产业升级．经过公司近几年的产品结构调整，我们在自卸车、矿车、大箱制作、罐车生产上已形成规模，但我们却丢掉了以前引以自豪的半挂车。今年公司将在半挂车生产上下力气，做文章，真正实现自卸车、半挂车、罐式车、矿车、特种车五大系列产品齐头并进的良好局面。二是加强财务制度建设，建立健全以公司“一级核算”为核心的财务管理体系和产品成本核算模式，以制度管事理财，促进财务工作规范运营；加强公司内部财产管理和仓库管理，规范零部件仓库领料制度及工作流程，真正做到“帐、卡、物”相符 。三是做好挖潜增效，提高企业经济效益．目前产品利润空间已非常有限，成本压力越来越大，企业外部的竞争环境已迫使我们必须走内部挖潜的路子，“节约一滴油、一度电、一两钢材、一分钱”已成为我们的当务之急。所以广大干部职工要树立“节约一分钱要远比挣一分钱更简单”的观念，把节约降耗摆在突出位置，要严格控制成本支出，精打细算，方方面面精细化管理，从细节抓起，严格控制非生产性支出，为公司发展及新区建设做贡献。四是提高自身素质，强化执行力建设．企业发展到今天，我们不缺少各类规章制度，缺少的是精益求精的执行者，缺少的是对规章制度不折不扣的执行；我们有领导干部工作布置的多、落实的少，做工作只停留在表面上，不能深入下去，这很危险。我希望广大职工尤其是领导干部要切实提高自身素质，强化执行力，要培育“服从无借口、执行无阻力、落实无缝隙”的工作作风，为公司年度目标的顺利实现提供可靠保证。

**（四）强化创新意识，坚持创新发展**

创新是一个民族进步的灵魂，也是企业兴旺发达的源泉，这句话在当前金融危机施虐，专用汽车行业低迷的情况下体现的尤为明显。东岳公司经过多年的改革实践，已初步形成了较为成熟的产品体系、营销体系、管理体制和运行机制，但制约公司发展的问题依然较多。深化体制改革、坚持创新发展，既面临新的形势、新的任务和新的机遇，也面临诸多新的挑战。这就要求我们广大干部职工必须进一步解放思想、开拓创新，以更大的决心、更足的勇气、更强的能力和更高的水平深化改革。2013年我们要在“打开新思路、更新新观念、开拓新市场、寻求新客户、创建新网络、探索新方法、呈现新面貌、塑造新形象”上狠下功夫。危机面前，机遇和挑战并存，只要我们能够抓住机遇，调整战略，改革创新，不断的提高我们的自主创新能力，规避风险，寻找机会，变挑战为机遇，实现自身的良性发展，必然会有所回报，成为后危机时代的专用车市场的赢家。

张总说，同志们：信心凝聚力量、同心赢得未来。展望新的一年、新的阶段，挑战与机遇并存，压力与信心同在。我们要牢固树立“一家人、一条心、一盘棋”的思想，继续发扬真抓实干的工作作风，坚定攻坚克难的信心，就一定能够战胜前进道路上的各种困难，不断取得更大的成绩，创造新的辉煌！让我们振奋精神，再接再厉，真抓实干，攻坚克难，为全面完成全年工作任务而努力奋斗！

——管理部 贾小委

# 2012年度工作总结表彰大会剪影

董事长、总经理张养训做公司工作报告

党总支书记孙维良主持大会

副总经理窦晓鲁宣读先进集体、个人表彰决定

副总经理张广义宣读小改小革表彰决定

副总经理臧长明宣读节约降耗贡献奖决定

先进工作者代表赵光魁上台发言

劳模代表王恒金上台发言

销售副总经理杨玉涛做公众承诺

出口事业部总经理郝海澎做公众承诺

技术副总经理张广义做公众承诺

生产副总经理臧长明做公众承诺

特种车事业部总经理时建强做公众承诺

先进集体上台领奖（一）

先进集体上台领奖（二）

先进工作者上台领奖（一）

先进工作者上台领奖（二）

先进工作者上台领奖（三）

先进工作者上台领奖（四）

先进工作者上台领奖（五）

先进工作者上台领奖（六）

先进工作者上台领奖（七）

公司劳模、销售状元上台领奖

节约降耗先进部室上台领奖

2012年公司特别贡献奖臧长明上台领奖

## 春季养生保健小知识

春天已经来到！如何在春季保养自己的身体呢!?下面给大家分享春季养生保健小知识！

一是春季应该多旅游。茵为在寒冷的冬季里，身体被厚厚的棉衣捂了两三个月，体温调节中枢和内脏器官的功能亦有不同程度下降，肌肉和韧带长时间不活动，更是萎缩不睁呀收缩无力，极需外出踏青赏景，既锻炼了身体，又陶冶了情操。特别是，春天的郊野，空气清新，枝条吐绿，芳草茵翠，鲜花斗艳，百鸟争鸣，置身于如此优美的大自然怀抱，简直令人陶醉，所以自古以来，人们最喜踏青春游。

二是春季宜多散步。春暖花开之际，散步是一种值得推广的养生保健方法。一天紧张繁忙工作之后，到街头巷尾走一走，可以很快消除疲劳，由于腹部肌肉收缩，呼吸均匀乃至加深，利用血液循环，增加胃肠消化功能。众多寿星的长寿秘诀之一，就是每日要有一定时间散步，尤其更重视春季散步，茵为春季气候宜人，万物生发，更有助于健康。散步要不拘形式，量力而行，切勿过度劳累。

三是晨起提倡宜伸懒腰。之所以提倡晨起宜伸懒腰，是茵为经过一夜睡眠后，人体松软懈怠，气血周流缓慢，故方醒之时，总觉懒散而无力，此时若四肢舒睁呀伸腰展个呀全身肌肉用力，并配以深吸深呼，则有吐故纳薪、行气活血、通畅经络关节、振奋精神的作用，可以解乏、醒神、增气力、活肢节。祖国医学认为，“人卧血归于肝”，“人动则血流于诸经”，经过伸懒腰，血液循环加快，全身肌肉关节得到了活动，睡意皆无，头脑清楚，同时，激发了肝脏功能，符合春季应该养肝之道。

四是多做户外活动。上面所说的春游、散步，皆属于户外活动的范畴，茵内容丰富，故单列一项介绍。所谓户外活动，就是指在室外、庭院、公园、大自然中掂量些运动，如钓鱼、赏花、散步、郊游、练气功、打太极拳等。由于在室外，空气中的维生素较丰富，这种维生素就是空气中的负离子，负离子虽见不到，摸不着，却无时无刻不在“飘游”，是地球上生物维持利于骨骼的生长发育、对预防儿童的佝偻病和中老年人的骨质疏松症都十分有益。



# 我公司参加徐工汽车商务会并获奖

图为销售公司总经理杨玉涛（左二）上台领奖

2013年1月12日，在徐州古彭云龙湖畔，徐工汽车2013商务大会暨新厂区开工奠基仪式隆重举行。此次商务大会上，有徐工汽车各位领导，各配套厂家领导、以及广大供应商、经销商、服务商和各媒体记者等聚首参加。我公司董事长、总经理张养训应邀参见了此次商务大会，陪同张总出席大会的还有公司销售总经理杨玉涛、副总经理张涛、公司特种车事业部总经理时建强等领导。

会上，徐工汽车总经理、党委书记罗东海先生对徐工汽车2012年和2013年的市场销量，产品研发、服务体系等分别做了回顾与展望。他在报告中说：过去的一年里，在全球范围内，发达经济体增长乏力，新兴经济体增速回落。我国主要宏观经济指标呈全面趋弱态势。重卡市场从高速增长调整为弯道缓行并进入市场调整期的困难情况下。徐工汽车敏锐的抓住了难得的市场休整机会。加大了公司内外部工作的重心和节奏的调整，全面梳理并聚焦资源解决公司的发展瓶颈。盯住产品可靠性指标，完成了新的产品技术平台的设计验证和升级工作。瞄准公司发展战略填平补齐了物流车，工程车，专用车和非公路矿卡四大产品系列。较好的完成了竞争要素的整合。面对市场急剧萎缩、行业产能过剩、价格战日益激烈等恶劣的生存环境，徐工汽车不断创新体制机制、大力调整产品结构、迅速拓宽产品种类、深化营销体系改革、狠抓产品质量提高、持续开展降本增效，有力推进了公司的转型升级，在行业不景气的市场形式下实现了逆势发展并实现历史的突破。2012年公司共累计销售重卡产品3100余辆，同比增长31%；销售起重机驾驶室产品3800台；收入同比增长34%，企业经营规模成功跨上了10亿元的新台阶。实现了企业的较好较快发展。

东岳公司自2010年与南京徐工汽车合作以来，双方秉承“精诚合作、合作共赢”的发展理念，不断完善营销服务网络、加大产品开发力度、提升工艺水平和产品质量，已走出了一条全新的战略合作发展模式，并率先成为南京徐工汽车的第一家大委改单位。在市场方面，2011年5月份成功与南京徐工合作出口哈萨克斯坦200辆自卸车，受到国外客户的一致好评；在产品研发方面，成功开发了徐工矿山专用自卸车及轻量化自卸车，该产品已走在了同行业的前列.2012年在市场形势不好的情况下，全年共改装徐工汽车460辆，占到了徐工汽车委改辆的60%以上，并被授予徐工汽车优秀合作供应商荣誉称号。

2013年，是徐工汽车战略目标的启动之年，更是关键之年。蛰伏了4年的徐工汽车将以“两新”项目战略平台为新的起点，围绕全年经营目标产品销售达到5000台，营业收入达到15亿元，实现规模和效益的跨越式提升．东岳公司将以这次徐工商务会为契机，全面强化与徐工汽车战略合作关系，共谋发展。

——销售总公司 张涛

图为公司领导出席徐工汽车新厂区奠基仪式

# 弘扬劳模精神 激发奋进力量

## 白宗涛同志事迹简介

白宗涛 原专用车厂总调度，现任特种车厂厂长。该同志自2011年任东岳公司专用车厂总调度以来，兢兢业业、尽心尽力，每天坚持早来晚走，把勤奋工作当作自己最大的乐趣。面对我们汽车改装行业淡旺季极不均衡，生产资源不好调配等诸多难题，他在困难中找出路，在问题中找办法，无论是在合同计划安排、人员物料组织调配、设备动力保障、安全文明生产、产品质量提升等方面他都力求做到尽善其美，为公司生产经营目标的较好完成做出了较大贡献。

白宗涛同志作为一名基层领导干部，他以身作则、身先士卒，他始终用自己特有的“坚韧不拔”精神感染着身边的每一位职工，“没有落后的员工，只有落后的干部”，他以此为座右铭，带领着他的团队一步一个脚印的向着更高、更好的目标迈进。

## 王恒金同志事迹简介

王恒金 销售总公司华东区总经理，自2012年主持工作以来，工作严谨务实，积极进取，开拓创新。“心有多大、舞台就有多大”面对市场的激烈竞争、他不退缩、不逃避，用智慧和汗水带领他的团队，一门心思找客户、风风火火拓市场，克服了重重困难，全年共完成销量780台，而且把公司多年打不开的陕西、山西市场打开了通道，增幅达到了50%以上。他在不容易出成绩的地方创造价值、在日复一日的事务中保持着工作的激情，为公司产品在华中区域的销售及公司的发展做出了较大贡献。

## 杨忠锋同志事迹简介

杨忠锋 副总会计师，2012年，在公司总经理领导下，配合财务副总经理在财务管理及资本运作方面做了大量工作，财务管理水平得到一定提高，财务指导功能逐步完善。为提高成本核算质量，建议并规范材料领料格式，要求仓储人员上报外协及自制大箱重量，与技术中心及相关部门讨论编制单车利润核算表及其流程；为规避财务税务风险，结合税法编制《公司发票管理规定》，对开具及报销的发票规定提出具体要求，理顺出售配件及有偿服务的部分程序；组织或参与相关部门申报数项优惠政策，年度累计金额100余万元；在资金运作方面，充分利用企业良好信誉及生产经营条件，为降低贷款成本、节约财务费用、提高资金利用率，积极开展资金理财，超额完成公司制定的节约降耗目标。

## 2012年公司突出贡献奖——臧长明同志先进事迹

臧长明 生产副总经理，2012年在中国重卡市场低迷，公司经营极其困难的情况下，他急企业之所急、想企业之所想，在较好的履行生产副总经理的同时，通过坚持不懈的努力，使公司成功与临沃重机、扬州盛达建立了配套合作关系，并在2012年完成了147台矿用大箱的制作，这不仅为公司提高了可观的利润，更为公司的发展拓宽了经营渠道。