

# 用价值说话 大源小能引领行业健康发展

张俊艺 本报记者 何沙洲

对于一个企业而言,诚信,是企业开拓发展的无形资源;创新,是企业保持长远发展的永恒战略;品质,是企业日益壮大的基石。作为蒸汽能行业的领先品牌,大源小能用诚信铸造口碑,用创新诠释品牌价值,用品质赢得市场尊重。

曾几何时,“颠覆传统锅炉”的大源小能蒸汽能还是供热行业市场一个默默无闻的新产品。近年来,大源小能坚持不懈、自主研发,从无到有、攻坚克难,致力于独特的品牌价值创新,推动着蒸汽能热原机事业的不断发展,引导社会进入节能环保新理念。

而如今,可观的市场潜在容量吸引了大批行业新参与者的加入,带来了大量的就业岗位和发展机会,创造出极高的社会价值和经济效益。然而,许多企业面对越来越激烈的竞争并没有遵循市场良性发展规则,为赢得更多的市场份额,开始采取“破釜沉舟”的经营策略,以抄袭、劣质、低价的“三板斧”在行业肆意横行,导致市场乱象丛生。

## 迎难而上“试错”后胜

当市场与产品的红利消失,当消费需求日益升级,这些企业的价格优势就会逐渐丧失,在未来发展之中必将是越来越难以为继。一个企业失去创新能力,没有核心技术,品质和服务自然跟不上市场需求,大潮退去,这些企业将会落得惨遭淘汰的后果,最终伤害的是用户也是自己。

大源小能认为,在市场竞争中,“价格战”多因起于抄袭、模仿,表明上让用户看起来差不多,实际上企业没有技术实力,产品有着相同的模具、性能功能,连产品的配件都无法进行改动,遑论升级性能、降低成本,只能拼价格。一味“下走”低端市场拼价格、扰乱市场,导致企业始终游走于生存边缘,恶性循环,没有任何意义和发展空间。因此,尽管“上行”会更加困难,需要投入更多的研发来掌握核心技术,但有着更广泛的发展机遇。

那么,为什么很多企业不走自主创新道路?因为这些企业都非常清楚,从市场角度出发,技术开发将面临诸多方面的困难,主要困难集中在以下几个原因:

**第一,技术要求高。**一套蒸汽能设备及系统的研发涉及到诸如数学、流体力学、燃烧学、热力学、传热学、空气、锅炉、管材物理特性以及电子软件开发等多领域学科,需要具备高水平高素质的研发人才及研发团队,需要掌握各领域专业知识和计算能力,需要对各门学科有深厚的技术经验,这就已经对企业提出了极高的要求。

**第二,投入成本大。**蒸汽能设备及系统研发的成本价格高昂,设计成本、专利成本、人员投入和开模等都需要大量的费用投入,即使投入高昂的研发成本也不可保证能够突破技术



模块化蒸汽能安装示意图



正在运行的蒸汽能机组



煤改气专办记者拍摄蒸汽能终端现场

壁垒和收获研发成果,一般企业难以承受。

**第三,研发周期长。**研发过程需要研发人员对产品及技术进行长期枯燥而艰苦的钻研和测试,在没有足够的技术能力和人才储备,单凭胡芦画瓢的摸索也是难以突破的。综合对产品技术的各方面研发投入,人们不难发现:大多数企业不做技术储备,只想采用一味的模仿和偷工减料等方式,通过低价优势拼市场的竞争手段求生存,在这样一个投机取巧的底层逻辑做发展,并不会对可靠的产品和真正的市场竞争力,无法对社会创造实际的经济效益和有利的发展。

而大源小能产品的成功研发,不仅经过了无数次的试错,也曾为一个配件的性能测试就投入了近500万元巨额研发成本,并且还为其进行了25万次严格的老化测试以确保产品的可靠运行。

作为蒸汽能行业的缔造者与倡导者,大源小能通过发明新型节能免检蒸汽能设备,打开全新的行业和市场。在开拓市场的同时,也加大加快投入开发模块蒸汽能产品线和应用领域,奠定了坚实的蒸汽能技术基础。在面向高速发展和激烈的市场竞争下,大源小能始终没有放弃钻研,坚持自主研发、自我革新,将产品进行全面打造升级,在设备的结构设计、工艺材质、控制系统等方面进行技术攻关,并成功将其应用在有广泛需求的工业工厂领域中。满足了工业、工厂等在高标准高可

靠性的使用要求,实现更智能、更节能、更便捷的功能。

大源小能的“超大型的燃烧室换热”,不仅实现了大产量、低排放,而且具有更持久稳定的燃烧和使用寿命,并创新性地研发出一种蒸汽能网络化Nos智能控制系统,采用多个系统冗余设计,按工业产品的“一用一备”的思想,蒸汽能具有多冗余备份系统和超前的工业设计。这项技术,使得蒸汽能从行业领先提高到了国际领先水平,大幅度提高了大源小能蒸汽能的领先地位,极大地促进了我国的蒸汽能技术进步和产业升级。

## 以质取胜“红海”泛舟

当然,产品质量也是企业的立身之本,因质量问题导致客户出现损失,最终受到伤害的是用户也是厂家自身。大源小能严抓产品质量,为用户高品质优质的产品。近年来,大源小能现已完成了从模具设计开发、软件系统、工程系统等基础产品的研发,到设备生产、设计、施工建设到运营管理等全产业链布局,实现了产品质量可控。同时,形成了规范的产品生产管理制度和营销模式,为用户提供良好服务和品质保护,有效避免恶性竞争。

当前,国内蒸汽能热原行业正处于一片“红海”,在产业升级的推动与国家政策的引导下,蒸汽能替代传统锅炉趋势越来越明显,模块化直立式蒸汽发生技术进步空间也愈加

广阔。与其选择打“价格战”,不如去打“价值战”,在产品、技术、服务等价值层面上进行良性竞争,用品质去收获更多的用户。

针对当前的市场环境,一方面,大源小能坚持自主研发,发挥大源小能在技术层面的专长,使产品不断升级改进、推陈出新,以持续技术创新及自我颠覆的方式打破产品被模仿的可能性,满足市场差异化的服务需求,寻求快速发展,同时联合开发高技术附加值、以应对复杂应用的产业化产品。

另一方面,大源小能从单一的热能产品供应商转型为热能整体解决方案服务商,聚焦应用复杂的细分领域,凭借着深厚的技术背景,根据终端情况为客户进行量身定制,调整软件、硬件等细节提高产品附加价值,提供满足行业专用需求的产品解决方案及定制化服务。

大源小能以多年来在研发方面的长期持续投入,积累了深厚的技术实力和强大的创新能力,不断将产品打磨升级,同时带领团队进入专业化、规范化、国际化的蒸汽能产业,为产品的设计、研发提供了坚实的基础,并在着手开发轻气技术,撬装式集装箱移动蒸汽站、产品终端一体化设计以期形成完整、全面的热能整体解决方案服务体系。未来,大源小能用技术驱动企业,不断提升产品品质与生产工艺,引进高水平人才进行创新突破,以强劲市场竞争力,在行业及市场树立自身独到的企业品牌旗帜。

## 收尾不收势 会战结硕果

### 许厂煤矿公司8月份原煤产量创近年来最高水平

一个资源枯竭、濒临关停的矿井,在最后一时期依然实现日产8000吨以上,9月1日,笔者从山东能源淄矿集团许厂煤矿公司了解到,8月份,该公司通过大力开展“采煤攻坚会战”行动,在临近收尾阶段产量不减反增,创出了近年来日产量和月产量最高水平。

据了解,随着关闭时间日益临近,如何充分利用有限剩余时间抢救煤炭资源,成为了该公司当前面临的一大重点攻坚课题。为此,他们通过对采煤、提升运输、选煤、销售等各个环节全面分析诊断,合理优化劳动组织、机电系统,在有效保障回撤进度的前提下,开足马力实施高效化生产,最大限度实现煤炭资源的“吃干榨净、颗粒归仓”。

8月30日,充采区工区生产班班长韦龙带领7名职工来到综采工区负责的3309工作面,参与起了移架、回撤等工作,与他们一起的,还有前来帮助落底和支护工作的准备工区5名职工。为确保主采工作面人员充足,他们主动打破各工区之间的用工“壁垒”,由公司统一对井下各项工程用工量进行分析测算,通过合理调整作业计划和生产组织,最大限度减少非必要施工占用,先后从充采、准备等工区抽调了40余名采煤骨干人员临时借调至综采工区,从事生产及外围工作,集中“兵力”主攻主力采煤面,全力以赴为安全高效推采创造有利条件,有效保证了开采效益最大化。

人员组织到位,思想认识更要到位。该公司结合当前生产需要,将“讲奉献、讲担当、讲作为”列为了阶段性形势任务教育重点主题内容,并进一步合理调整精益市场化工资分配制度,大力营造“多劳多得、多干多收”的浓厚氛围,8月份,该公司干部职工累计主动献工2800余班次,公司累计生产原煤25.1718万吨,平均日产量8119.9吨,人均产量创出了建矿以来的历史新高。“只有企业好了职工才会好,特殊时期企业员工就应展现特殊担当。”已经连续出勤30多天的综采工区职工范本松告诉记者。

井下职工铆足干劲,机关人员同样斗志满满。为有效帮助生产工区腾出精力攻主业,减少在物资回撤等工作中的时间和人员占用,他们组织机关人员成立了“义务突击队”,通过白天下井劳动、晚上挤出时间处理本职业务的方式,轮流分组下井担负物资回撤任务,共组织机关人员87人次累计撤出各类电缆8000余米、铁路1601条、托辊2421组,极大地缓解了井下工区的工作压力。

“出炭不出炭,关键看机电。”生产高峰期,作为煤炭运输“大动脉”的机电提升运输系统,更是不能有丝毫的松懈大意。该公司机电副总工程师苏守洪介绍,为最大限度帮助高效采煤“抢时间”,他们全面分析在提升运输过程中可能存在的效率浪费点,及时制定了《“零延迟”岗位操作制度》,要求各运输关键岗位人员接到指令后,必须在规定时间内完成操作工序,并配套出台了相应的效率监督考核措施,确保实现操作无缝衔接、运输畅通无阻。此外,该公司还结合实际,通过优化改造井下原煤装车系统和地面车运升井毛煤运输系统,适时采取了重点时段主副井同时提升原煤的“双保险”措施,全力保障煤炭资源顺利升井。

“高效生产经营取得的丰收硕果,是集团公司干部职工共同努力的结果,我们将继续把这种‘下一盘棋、奋力勇担当、务实克难关’的精神和状态坚持到矿井关停最后一刻,坚定不移完成全年各项攻坚突破任务目标。”该公司党委书记、执行董事张志刚说。(肖永超)

## 蜀南气矿 “质量月”活动 注重实效有序开展

9月2日,蜀南气矿围绕“聚焦实体经济提升,助力高质量发展”活动主题,就矿属各单位今年9月份扎实开展“质量月”活动进行了详细部署。

其间,蜀南气矿在持续深入开展全面质量宣传、用户走访和满意度测评、组织全员参加中央企业全面质量管理知识竞赛,观看中国石油天然气集团有限公司优秀成果线上发布视频等活动的基础上,将切实开展“质量提升,人人有责”专项行动,重点对全矿现有重点工程项目开展原材料、焊接、无损检测等质量监督检查,突出设计、采购、施工等重点环节的质量控制,发现问题及时闭环整改,从源头把好工程质量关,全力确保工程质量过得硬、安全生产真正有保障;对生产的硫磺、冶金用炭黑、液化石油气产品进行严格出厂检验,严禁不合格产品对外销售;按期检测干法脱硫装置管理情况,尤其加强对存在硫化氢超标风险的井站的重点监控,坚决做到“如若不具备生产条件,就绝不盲目开阀”;强化采购物资质量,严把质量验收关,对验收过程中发现的不合格物资,坚决采取退换货处理,并加大对供应商服务质量考评力度,从源头上把控物资质量,助力企业提质增效既定目标的实现。(黄斌)

## 淮北市三企业 荣获安徽省 放心消费 示范单位称号

赵光明

近日,笔者从安徽省消保委获悉,安徽省放心消费示范单位认定工作结果揭晓:中国邮政集团公司安徽省濉溪县分公司、中国联通网络通信有限公司淮北市分公司、淮北华润燃气有限公司三家企业荣获“安徽省放心消费示范单位”荣誉称号。

据悉,安徽省各地市级放心消费示范单位通过自愿申报、市级消保委初审推荐,省消保委形式审查、征求相关部门意见、组织消费者体察评测、召开专家评审会议、随机抽查、召开认定会等程序,认定中国邮政集团公司安徽省濉溪县分公司等81家单位为“安徽省放心消费示范单位”。有效期2020年7月—2024年6月。

据了解,自2018年以来,淮北市放心消费创建工作坚持“亮品牌、提品质、守信用”创建导向,通过市场主体全覆盖、社会宣传全覆盖、维权保护全覆盖,形成全社会共建共治共享放心消费创建的生动局面,率先把淮北建设成为全省消费最安全、最放心的地区之一,为中国碳达峰、碳中和战略和高质量转型发展提供有力支撑。三年来,全市已有省级放心消费示范单位3家,培育市级放心消费示范单位87家、县(区)级放心消费示范单位304家,参创市场主体近1000家。放心消费创建成为全市市场监管系统服务市场主体、服务高质量发展、服务人民群众的重要载体和响亮品牌。下一步,淮北市市场监管局、淮北市消保委将按照国家和省创建工作要求,继续围绕“安全、质量、价格、服务、维权”五个放心,完善工作机制,树品牌、提品质,更好地发挥示范引领作用。

## 柏林煤矿开展安全培训教师说授课竞赛



沙场秋点兵。9月7日,川煤集团达竹柏林煤矿工会、培训中心队伍开展了安全培训教师说授课竞赛活动,来自生产、技术、机电、通风、培训等专业的12名培训老师真刀实枪展技艺,点兵比教功。此次竞赛分两部分内容,教案编写包括内容、形式、重点内容等,现场演示包括PPT的制作、教学的内容、方法、肢体语言、仪态仪表等。评委根据教案占40

分、现场演示占60分的标准进行打分。各位培训老师以端庄的仪表、优美的动作、精彩的语言讲述专业知识,他们的精彩讲述赢得了现场观众的阵阵掌声。通过两个多小时的激烈角逐,培训中心主任范山获得教师说授课竞赛一等奖;生产技术科副科长曾令勇、团委副书记周越获教师说授课竞赛二等奖。何永兴 田雪峰 摄影报道

## 壮志满怀 创优夺牌 东湖酒业荣膺“淮安老字号”称号

日前,东湖酒业被江苏省淮安市商务局评为“淮安老字号”品牌。据史料记载,早在明清年间,涟水县东胡集镇境内的几家酿酒槽坊就很有名气。建国后,民间槽坊优化组合,1958年创办了东湖酒厂。改革开放后,东湖酒厂的发展速度加快,销售渠道拓宽,经济效益提升。1988年,东湖酒厂被省政府命名为“明星企业”。2002年企业改制后,更加注重质量管理,优化产品结构。在2017年东湖酒业被县商务局评为“涟水老字号”后,继续努力,创优夺牌,产品的内外在质量不断提高。

**保护传承,彰显特色。**老字号是世代传承的独特产品,拥有精湛技艺和服务理念,承载着中华民族工匠精神和优秀传统文化,具有广泛的群众基础和巨大的品牌价值、经济价值和文化价值。东湖酒业认真落实国家、省、市关于实施品牌战略的决策部署,坚持创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,立足传承保护老字号,着力改革创新,通过新技术、新产品、新业态、新模式,推进老字号传承与创新有机结合,引领老字号迈向新征程。

**质量把关,提升品质。**为发扬工匠精神,传承老字号技术,不断提升产品质量,东湖酒

厂舍得花本钱,选送文化水平高、技术素质好的青年职工到高沟、洋河等名酒厂学习,到淮阴酒校深造,培养了潘为年、薛乐东、黄在标等一批老字号传承人。建立一整套的质量检测体系和网络,实行自检、互检、抽检、专检相结合的方法,把影响产品质量的因素消灭在萌芽状态。把提高产品质量作为企业发展永恒的主题,不断改进酿造工艺,优化产品结构。为改进曲酒风味,质量管理小组组织技术攻关,对酒基中微量元素进行技术处理,对发酵工艺进行改进,使优酒出品率上升到30%以上。研发了十多款系列产品,同时改进包装装潢,使白酒的内外在质量得到有机统一,受到消费者青睐和厚爱。功夫不负有心人,铁杆终于磨成针。经过不懈努力,东湖系列酒蝉联省、市优质产品,还荣获首届中华科技精品博览会金奖。东湖商标获淮安市著名商标称号,全面质量管理受到农业部表彰。产品销往江苏、安徽、山东、吉林、上海等十多个省市,销售网点400多处,还远销过海,销往韩国。

**改革创新,融合发展。**2002年,东湖酒厂经过凤凰涅槃,浴火重生。企业改制后由盐城籍老板才才权任董事长、总经理。为了使白酒

质量显著提高,叶才权采纳著名品酒专家李静女士的建议,投入200多万元,上马了水处理系统,添置了现代化检测设备气象谱仪,同时改造88个曲酒窖池,白酒质量不断提升,适应不同层次消费者的需求。东湖集团董事长高正飞十分关心东湖酒业的发展,规划了企业发展蓝图,新建的2000多平方米标准化厂房,以实现东湖酒业重振雄风,再铸辉煌。东湖酒业对独有产品配方、工艺、服务等进行整理、完善和创新,实现传统技艺薪火相传。对侵犯老字号知识产权和制售假冒老字号产品的不法行为,依法进行“严厉打击”,通过研发新品、优化工艺、改进包装款式等,融入更多现代化元素,适应新一代消费群体的时尚消费需求。推动老字号品牌大力发展电子商务,积极对接商务平台,实施“老字号+互联网”工程,实现老字号线上线下融合发展,企业进一步做大做强。东湖酒业董事长、总经理叶才权对利用电商平台,把东湖酒销往南京、上海、辽宁、黑龙江、青海、山东、河北、内蒙古、浙江、广东、安徽等地信心满满。(陈裕 任璐)