

经营有道 | JingyingYoudao

8月,骄阳似火,特变电工衡阳变压器有限公司生产经营更是一片火红:国内订单捷报频传,在国家电网重大工程项目招标中相继中标,1-8月,订货合同及产量比去年同期分别增加30%、20%。在国内变压器行业经济下滑中,“衡变”生产经营为何逆势上扬,风景独好?

衡变:自主创新 嬗生巨变

□ 尹翔宇

科学应变

输变电行业曾经令人羡慕,然而今年以来,一直火热的输变电行业市场遭遇了严冬:订单骤减,价格下跌,生产成本上升,许多企业处于无米之炊。仅湖南,80%的变压器生产企业面临停产或倒闭,但衡变却经营一片红火。公司总经理种衍民道出了秘诀:企业只有不断提高应对市场变化的能力,才能立于不败之地。

面对瞬息变化的市场,特变电工衡阳变压器有限公司决策者们临危不惧,科学应对,果断提出生产经营三个转变战略:实现由国内市场向国际市场转变、由产品制造商向制造服务商转变、由围绕主业向产业多元化转变。当别的企业面对危机束手无策时,衡变已紧锣密鼓地调整国际业务组织架构,细分国际市场目标市场,成建制引进国际成套业务成熟人才,迅速在30多个国家和地区建立了海外办事机构,扩充国外销售队伍。

在衡变人的眼中,企业不缺市场,只缺应变市场的能力。衡变由“卖产品”向“卖服务”转变,为用户提供“交钥匙”工程,迅速撬开了国际市场。今年继1月份中标马来西亚国家电力公司10台变压器产品之后,2月份又有7台产品在国际市场中标;3

月再次成功签订了尼日利亚成套项目总承包合同,标志着衡变正式进入国际工程总承包领域。

产业多元化也让衡变应对市场变化如鱼得水。特变电工湖南国际装备物流贸易有限公司、电气分公司、众业分公司等分公司相继组建,结束了衡变以变压器一枝独秀的局面,形成了产业多元化的格局,延伸了上下产品链,提升了企业抗风险能力,成为企业新的经济增长点。

创新求变

长期以来,衡变大力实施技术创新,瞄准国内外先进水平,不断改进产品设计和生产工艺,加速科技创新制度建设,建立健全了适合企业发展的科技创新体制,公司平均每年投入技术研发费用超过2亿元。至目前止,已先后投入近30亿元进行了五次大规模的技术改造,极大提升了企业自主创新能力,平均每10天开发一项新产品,高新技术产品产值占年总产值90%以上。创造了中国变压器行业一个又一个奇迹:世界首条商业运行的1000kV特高压交流试验示范工程——湖北荆门站4台优质的1100kV特高压电抗器设备、世界最高电压等级的中国首台630MVA/1700kV试验变压器、国内第一台100Mvar/800kV特高压电抗器

……将衡变推上了世界变压器行业科技的高峰。

如何将大型变压器运往水力资源丰富的边远山区是世界性难题。近年来,衡变通过自主创新先后研制成功了一批超大容量、高电压等级现场组装式变压器。2012年8月20日,由衡变公司自主研制的国产首台1000MVA/500kV现场组装式变压器在四川攀枝花变电站一次性带电投运成功。该产品是目前国内第一台容量最大、电压等级最高的现场组装式变压器,打破了外资企业长期对我国大容量现场组装式变压器技术垄断,是我国超高压、大容量现场组装式变压器真正实现国产自主化战略的一次重大突破,填补了多项国内技术空白,尤其是现场干燥工艺等核心技术达到世界领先水平。目前,衡变研制生产的现场组装式变压器现已成功批量出口塔吉克斯坦、西亚等国家,为中国输变电产业走出国门提供了技术支撑。

人才促变

“人才是先进生产力的代表,是企业应对市场变化的中坚和脊梁。”这是衡变总经理种衍民的切身感受。为适应不断变化的市场,衡变坚持以科学发展观为指导,大力实施人才强企战略,采取送出去、请进来、校企合



作、对外交流、产学研结合等措施,加速培养和造就了一批优秀领军人才。先后从国外引进国际变压器制造行业权威性顶尖级专家,引进了国内超高压领域的著名专家20多人。近三年来,引进博士、研究生及大学本科生700余人,其中来自985、211国家重点工程院校及海外高校的毕业生占70%以上,公司还与湖南大学、西安交通大学、华北电力大学等高等院校签订了战略合作协议,一个老中青相结合的梯形科技队伍壮大发展,铸就了一支战斗力强,业务素质高、技

术水平先进的科研生力军,为企业发展提供了强有力的人才支持,自主创新能力大幅提升,建设创新型企业后劲无穷。

近年来,衡变累计完成重点新产品、重点科研项目300多项,累计申请专利155项,参与国家和行业技术标准制定38项,已颁布且公司署名的技术标准13项,每年完成国家级新产品鉴定30余种。750kV电抗器获得“国家科技进步一等奖”和“中国机械工业科技特等奖”,1000kV电抗器获得“中国机械工业科技特等奖”。

产品质量是企业发展的生命线

——来自河南华英集团的质量管理报道(上)

□ 本报记者 李代广

“谁砸华英质量的牌子,华英就砸谁的饭碗。”河南华英集团董事长曹家富每次谈到产品质量问题时,总是这么严厉而震怒。

“企业要创百年品牌,就必须把产品质量视为企业的生命线。”在接受记者采访时,曹家富侃侃而谈,“20年来,华英集团始终坚持以质量求发展,以质量赢市场,以质量要效益,使产品质量无小事的管理理念深入人心。”

产品质量就是企业的生命线,源自于华英集团一段辛酸的往事。

1993年,华英集团的第一条生产线建成投产后,凭借樱桃谷鸭的品种优势和产品内外质量均一,华英很快成为南京桂花鸭集团的肉鸭供应商。然而,就在当年的8月16日,曹家富得知南京桂花鸭集团突然反映华英的产品有质量问题,可能混入了残次品。平时一贯温文尔雅的曹家富,下令马上召回该批次产品。残次事件的第三天,华英集团高管现场办公会在一个生产车间召开。会上,曹家富提出:“谁砸华英质量的牌子,华英就砸谁的饭碗。”

从那一天起,每年的8月18日成了华英集团的“耻辱日”,每年的8月18日至9月18日成为华英的质量宣传月。华英每年都会从产品质量、食品安全、规范管理等方面寻找主题,进行质量宣传,以达到牢记过去耻辱、确保质量第一的目的。

从那一天起,华英人都把产品质量看作是企业的生命线,投入巨资精心呵护。为确保质量,华英集团先后引进了美国、英国、荷兰、德国等农牧业发达国家的现代化生产线,添置了智能化、数字化的动力设备、加工设备、孵化设备和高精度的检测设备。

在以潢川县为中心的500多平方公里无疫区,华英建立了可养殖1800多万只樱桃谷鸭的大型养殖场;投资1000多万元采购了先进的检验检测仪器,完善并建立了化验中心、保健中心、药品中心、消毒中心等四大中心,加大了对源头养殖、饲料原料、检验检疫等关键控制点的监控,使华英集团的检验检测技术和手段上升到了一个新高度,为生产优质、安全、放心的产品提供了可靠保障。

重庆大客户钟情中国重汽轻量化产品

今年以来,中国重汽销售部重庆分公司与重庆宏图重型汽车销售有限公司积极推广中国重汽轻量化产品,目前实现销售HOWO桥轻量化自卸车20台。

重庆宏图重型汽车销售有限公司是重庆区域唯一的一家4S店,自入网以来一直是重庆分公司辖下销量最大的经销商。在国家今年严厉查处超载超限的形势下,重庆分公司与宏图销售员主动走向市场,积极向客户推广中国重汽轻量化产品。



3月,分公司与重庆通亚物流有限公司签订了10台HOWO桥轻量化自卸车订单,用户接车使用后发

现经济效益非常好。该物流公司主要是在重庆主城与重庆长寿区之间跑运输,往返里程大约150公里,在

标准载重的情况下往返一趟较之前所用HOWO自卸车节省约8升油,较东风大力神节省约12升油。针对这10台车,分公司安排专人跟踪以保证服务质量,急用户所急,想用户所想。时刻以“亲人”服务品牌的要求来对待客户,也让客户充分感受到了中国重汽服务的细心和周到。

8月初,通亚物流又加订了10台HOWO轻量化散水车底盘,使用中集轻量化上装并上中集的免购置税整车公告。现该批车辆已陆续交与用户手中。(李文明)

古城酒业李发珍参赛新疆白酒职业技能赛入围前十名

为促进新疆维吾尔自治区白酒行业的技术交流和技术创新,加快培养高技能人才,全面提高职工队伍的技术技能水平和整体素质,自治区白酒职业技能竞赛暨品酒员换届考核7月26日在乌鲁木齐市鸿雁宾馆举行。来自全疆10多家企业的51名选手参加此次竞赛。古城酒业年轻品酒员李发珍在大赛中发挥良好,入围前十名。

本次竞赛特邀黑龙江省酒业协会栗永清会长为竞赛评审组组长,竞赛中选手们赛出了风格,赛出了

水平,显示了新疆白酒品酒队伍的技术技能水平和整体素质。古城酒业李发珍是目前该企业最年轻的品酒员,大专学历,2011年7月通过应聘加入古城酒业,在工作中勤勤恳恳,对于白酒品评相关知识擅于钻研、用心积累,钟爱酒体设计及品评事业,是企业着力培养的后备技术骨干力量。

近年来,古城酒业始终坚持以市场为导向,以企业为主体,以培育企业核心竞争力为目标,以产、学、研为纽带,以技术中心为载体,以项目为突破口,不断推进以企业为主体的技术创新,培养了大批技术人才。目前,古城酒业各类专业技术人员97人。其中国家高级评酒师3名,白酒专家1名,国家级白酒评委2名,新疆酿酒大师1名,省级评酒师3名。作为新疆白酒业和酒文化的发源地,古城酒业在这些新技术、新成果的应用上走在了新疆酒界的前列。对原酒一经生产就过滤,然后再贮存,使贮存时间明显缩短,此项技术古城酒业早在四年以前就开始实践;近年

来古城酒业研发以清浓酱香三香结合的白酒产品是酒体设计环节研究的主要内容,开发的新口感、新风味的酒品——兼香型白酒,现已批量投入市场。

此次竞赛也让大家清晰地认识到:产生新的酒种,并不是发展或者创立新的香型,而应该着力于产品的品牌和市场。对于白酒行业自身而言更要充分地迎合市场需求,要通过更精准的产品定位、品牌诉求和品质风格,塑造出鲜明的“个性”。

建筑物保持完好,对村庄和田田未产生影响。同时,通过充填消耗了大量矸石,减少了良田占用面积,缓解因矸石自然发火、飞扬造成的环境污染等问题,产生了良好的环境和社会效益,为矿井打造资源节约型、环境友好型企业创造了条件。

薄煤层开采历来被人们称为骨头缝里剔肉,且北宿矿煤层中含有坚硬的硫化铁结核和硬夹矸,薄煤层机械化的关键在于成套装备技术的完善与应用。该矿通过技术创新和管理创新,不断改进生产工艺,先后进行技术创新改造90余项,促使综采生产成本不断降低,截齿消耗由最初的每刀73把下降到31把,仅这一项每年就可节约资金180余万元。同时,采煤机的工作效率也大幅提高,单班割煤由最初的1/4刀提高到3刀,月产量基本达到项目设计生产能力3万吨,单机产能已经超过了该矿

单个炮采队的全队产量。

薄煤层综采机的成功试运行,不仅彻底改变了矿井劳动强度大、安全系数低、生产工艺落后的生产面貌,也大大提高了该矿的经济效益,经过上半年的指标测算,综采吨煤成本比炮采降低了866元/吨,创直接经济效益70余万元,大大超出了预期效果,随着综采设备性能的完善和产量的增加,矿井经济效益还将进一步提高。

“奋斗永不懈怠,创新永无止境”的拼搏精神早就融入北宿人的血脉中。下半年,该矿还要再上一套综采设备,积极探索研发薄煤层充填与机采一体化工艺流程及配套装备,力争到2013年底全面消灭炮采作业,彻底实现矿井由薄煤层炮采向机采转型的总体目标,走出一条薄煤层特色的安全高效、可持续发展之路。(刘渤)

白庄矿苦练内功 积极应对“寒冬”

面对煤炭市场持续萎缩、库存增加、价格下滑等不利因素,山东能源肥矿集团白庄矿全力以赴做好过紧日子度“寒冬”工作,成立度“寒冬”领导小组,按照安全稳产、煤炭管理及营销,降本增效等方面划分,明确分工、落实责任,严加考核,通过职责分解及责任落实,促进企业实现科学发展。

在安全稳产上,该矿加强安全风险防控管理。主要是强化管理风险防控、专业风险防控和岗位风险防控,狠抓履职不诚信、制度有漏洞、管控不闭环等问题,提高各类水患预测、预警、预报效果和质量,加大“隐患源辨识卡”的背诵、提问和现场检查力度;加强质量标准化建设。以打造亮点工程、标杆工程为切入点,突出标准提升,严格细节管理,实行过程控制,促进现场质量面貌的进一步提升;强化责任落实,加强员工教育培训。严格落实各级安全生产管理责任,认真执行领导干部带班、盯值班、请销假、抓“四违”制度,全面加强业务保安,切实发挥全员抓安全的主动性和自觉性。加大反“四违”力度和违章帮教力度,严格落实“一岗双述”,切实提高员工对违章危害性的认识,规范操作行为;抓好生产任务指标分解。按照集团公司“三矿”月均产量不得低于50万吨”的要求,抓好产量指标分解,将产量、进尺指标层层分解落实到区队、班组,细化量化到采煤面、掘进头,确保生产任务完成。

在煤质管理及营销上,该矿建立全员提高煤质的激励政策。认真贯彻执行《关于进一步强化煤炭质量管控和考核的通知》,实行保证金制度;在加强井下现场煤质管理上,采场安排实行高低灰煤层、高低硫煤层、薄厚煤层及正规开采与残采的合理配采,严格执行分打、分装、分运制度,确保原煤灰分低于40%;在煤质监控和检查上,建立煤质日监控、周报告制度,将每天的井口毛煤质量、商品煤质量、当天的井下煤质检查情况汇总为煤质日报,每周形成周报,及时掌握煤质情况。强化采制样管理,把采制样管理和市场形势相结合,地销户每天分地点、分品种采样,真实反映质量状况,做到以质论价。进一步加强煤质检查考核力度,重点加强现场采掘头面、运输环节和洗煤厂三个关口的煤质监督检查力度,对违反煤质管理办法的严格考核,确保商品煤质量;在洗精煤管理上,进一步优化介介系统运行,抓好工艺研究和设备的维修、维护和保养,采取多种措施保证设备配件供应,发挥好重介的工艺效果,努力实现效益最大化;该矿积极应对市场变化,主动开展营销工作,树立“客户至上”理念,转变营销观念,主动登门,确保产品能够“产出来、销出去、运出去”,根据市场需要及时调整产品结构,加大多品种深加工,努力提高高次煤和煤泥加工质量,提高经济效益,加强煤场管理,实行24小时昼夜对外服务,强化服务意识,创造良好的销售环境。

在降本增效上,进一步强化技术降本。加强技术管理,以科技创新、技术革新为突破口,降低成本投入,发挥自动化、信息化功能,条件具备的实行无人值守。加强峰谷用电管理,利用煤仓储煤避风填谷,杜绝皮带空转现象;加强物资管理。把好审批投入关,对各类材料预算申请采取会签制度,严格材料领用、消耗、储备和回收;加强现场管理,细化过程管控、跟踪管理,对违反现场物料码放标准、备用材料限量标准等严格考核,对容易丢失浪费的关键环节实行重点监控。加大修旧利废力度,扩大自制加工范围,所有物资材料计划首先由机修厂审核,凡属自制加工件的绝不外购;进一步规范自制加工件核算流程,强化质量加工意识,提高加工能力;强化办公费、差旅费、会议费和业务招待费的管理,严格控制非生产性支出,该花的钱尽量少花,可花可不花的钱尽量不花,不该花的钱坚决不花。(张义省 何翠芳)