

# “康奈之光”春晚走过二十一年

## 编者按

人与文化是企业竞争力的源泉,是企业可持续发展的基本驱动力,为了使企业进入组织管理的最高境界——文化管理,优秀企业都在通过“全体员工共同参与”的多种活动,实现“以人为本”的和谐管理。

■ 本报记者 何沙洲 特约记者 王滨

锣鼓喧天,欢声不断。1月24日的康奈工业园,一派喜气洋洋。上午9时50分,有康奈春晚美誉的“康奈之光”文艺演出在大型舞蹈《大地春光》中拉开大幕。康奈集团高层、各界嘉宾、媒体记者与4000名员



热情奔放的康奈职工



为观众献唱由唱彩

工一同观看了此次文化盛宴。

今年的节目虽然数量有所减少,但质量丝毫不减。除了康奈职工艺术团选送的3个节目外,其余8个节目均为专业团队的演出。无论是口技秀,还是模仿秀、泡泡秀,展现的都是绝活和实力,很多节目都在全国获过大奖,现场欢呼声、掌声一阵高过一

阵。今年的“康奈之光”还安排有抽奖环节,苹果系列产品大奖和康奈皮鞋等奖品,带大家一阵阵惊喜。

据“康奈之光”组委会负责人介绍,“康奈之光”从1992年创办至今,已走过整整二十一个年头。它是从最初企业一年一度的康奈总结表彰大会演变而来的,当时考虑到总结

表彰大会内容比较单调,所以在会议结束后,邀请几位专业的艺术界名流表演几个节目,慰问一年来付出艰辛劳动的一线员工,想不到此举竟受到广大员工的热烈欢迎。后来,康奈集团委托温州电视台将年度总结表彰大会进行整体策划包装,经过不断摸索改进,逐步形成今天“康奈之光”一套成熟的运作模式,即

## 马年迎新酒会 兴乐热热闹闹 虞文品董事长从非洲发来祝贺微信



兴乐集团高层祝福员工和家属

■ 本报记者 何沙洲 特约记者 卢书友

“各位员工,下面有请小发明获奖者、电缆公司车间主档工张红松抽取幸运奖,接下来将要产生10名幸运者……”1月19日晚上,兴乐集团第十二届新年酒会在乐清市新聚丰园大酒店举行,酒宴间隙举行了抽奖活动。与以往不同的是,这次几位抽奖人不是集团高层领导,主要是在集团“五小”创新大赛中获奖的从事技术和管理工作的人员。兴乐集团副总裁袁孝荣、倪海鹰、费春其、于景丰等领导和在乐清市的子公司全体员工及家属参加了

酒会。酒宴摆了近50桌。

酒会开始前,兴乐集团副总裁袁孝荣代表在外出差的董事长兼总裁虞文品发表了热情洋溢的祝酒词,感谢员工对集团发展做出的贡献。他鼓励大家再接再厉,为兴乐更好更快发展做出新的贡献。正在非洲出差的虞文品董事长看到员工微信上传的酒会热闹场景,立即发来祝贺微信,给大家拜个早年,祝员工和员工家属马年新春快乐、合家幸福。

抽奖环节是先抽50名幸运奖,再抽三等奖、二等奖和一等奖,与其他娱乐节目穿插进行。当天有机会上台为员工抽幸

运奖的分别是“小发明、小设计、小革新、小改造、小建议”奖的得主。兴乐集团工会主席周绿化、管理创新奖获得者孙仁峰和浙江省技能大师宋发善分别为大家抽取了一、二、三等奖。

这边台上抽奖热热闹闹,这边几位副总裁、总工程师一桌桌走过去向各位兴乐人敬酒。各部门领导和同事们也互相敬酒、祝福。这样的良辰佳日,兴乐的“歌唱家”们纷纷登台献艺。于景丰副总裁也加入了娱乐队伍中,即席演唱一首《同一首歌》,他优雅的台风和纯净、高亢的男高音赢得了员工们阵阵掌声、欢呼声。

### 相关链接

兴乐集团各子公司也都安排了年终迎新酒会。1月17日晚,江西省于都县天润大酒店一派欢乐景象。江西赣电兴乐电缆有限公司在此举办第十届迎春酒会。兴乐集团副总裁于景丰到会祝贺。1月21日晚,浙江兴乐电线电缆制造有限公司200多名员工在松阳县“天元大酒店”同聚一堂,共迎新年到来,共享节日欢乐。而黄山兴乐铜业集团的新春团拜酒会,1月22日在黄山福泰.VISTA庄园酒店举行。

## 十堰部件厂党员主题实践活动人均创效达万元

将报废的排屑器进行简单的设计改装,就制作成一台自动送料器;用废弃的两台八轴大立车,经过精心改造,就变成了一台“二合一”大立车……东风德纳车桥有限公司十堰部件厂党委以党内主题实践活动为载体,组织开展立项目攻关活动。截至去年底,该厂党员共完成承诺立项目229项,实现经济效益225.02万元,党员人均创效1.23万元。

据了解,该厂结合公司“质量提升年”的活动要求,在全厂15个党支部开展“争创质量信赖岗位、争当质量改善明星”党内主题实践活动。各党支部党员通过成立活动小组、制定推进计划、落实党员承诺立项目等做法,不仅增强了全厂党员干部的质量意识和工作责任感,还促进了工厂质量管理水平的提升,为工厂实现质量中期事业计划提供了有力支撑。

(艾保国)

### 管理日记

## 把位子留给内部的爬坡人才

■ 福建狮牌户外用品有限公司董事长 许荣盛

这两年我很注重内部员工的培养,所以从招聘人开始,我就很关注应聘者的心态,我要找的人需要愿意从基层做起,有安定下来的愿望,有慢慢爬坡的打算,更有与公司共同发展的理想。

对于这样的员工,我很愿意给他们机会,让他们独当一面,包括订货会这样的大活动,我也会尝试着放手让他们去负责。为了保证尽量放手让他们去做,我每次都会暗中安排一个B计划,一旦他们无法独立完成,我就可以补救。但这些年来,没有一个员工让我失望,也没有一个人需要我去动用B计划,他们都把工作完成得很让人满意,因为他们对公司熟悉,对业务熟悉,而且企业文化已潜移默化地进入他们的内心,这些因素令他们在完成工作上很有优势。

相比其他人,对企业忠诚的员工也更加容易激发创新能力,他们心无旁骛,工作投入,只要有好的激励政策,就能激发他们创新的激情和潜力,这一点对企业来说是很重要的。

那些自己培养起来的员工,我逐渐发现他们在企业中发挥的作用日渐增长。这些人认同企业,呆的时间长,而且有长期呆下来的诚意,他们很珍惜企业给的成长机会,努力做好,以争取更大更多的成长空间。在企业呆时间长了,每天都有所收获,也使得他们对企业充满感情,忠诚度很高,是企业很需要的、值得信赖的人才。

公司对于忠诚的员工是很珍惜的,我们有一个高管,从内部培养起来,现在执掌重要部门,未来公司产业链发展以后,我想把他培养成为某个分支的操盘手,乃至让他成为股东。企业需要忠诚的员工,我也想给每个对公司忠诚的人以满意的回报。

# 扬力“116”工程 我国成型机床创新发展的强力引擎

为推动国产机床创新发展,2010年初我国锻压机床行业的排头兵企业——江苏扬力集团实施由企业一把手亲自挂帅,挑选16种产品作为创新升级项目的“116”工程。该工程按照国内外先进技术标准,对我国传统的冲压、折弯、剪切设备与成型机床的设计工艺和制造技术进行创新升级。

## 决策产品 创新的顶层设计

2013年底,在江苏扬力集团总部的A座会议厅。这里,来自国内20多个省、市、自治区的700多家成型机床典型用户,以及来自美国、印度、意大利等地区的数名国际代理商,分两大批次前往,隆重参加在集团总部A座会议厅内举行的扬力集团第四届“2013年度‘116’工程产品优化成果发布暨客户联谊会”。

扬力机床何以吸引如此众多的国内外客户?“116”工程何以有如此魅力?来自河北省保定市的苏博汽车零部件有限公司董事长刘兰锁,在回答记者提问时将此称之为“扬力现象”。这位企业家眼中的扬力现象折射出三种市场倾向。一是在全球经济持续下滑的历史大背景下,我国大力推行的以质量效益为中心的产业转型升级成果得到充分体现,用户普遍看好中国自己的品牌机床;二是随着我国扩大内需经济政策的持续推进,金属成型机床消费市场渴望国内有更高性价比、高附加值的国产化自主创新型设备面世;三是随着扬力“116”工程持续四年的强力推进,代表我国成型机床发展水平的金属板材加工设备精度空前提高、质量显著提升、性能不断优化,国际高端化水平进一步凸现。

始于2010年的扬力首届“116”工程16项攻关产品中,包括JH系列开式、固定台压力机,QC系列摆式剪板机,MB系列折弯机、T30数控转塔冲床等制造工艺相对陈旧,产

品结构相对老化,但又是市场广泛需求,具有广阔应用前景的冲、折、剪设备与成型机床。扬力通过对其执行标准、性能、精度、外观、噪音、节能、环保等产品的内在质量与外观质量进行协同攻关,着力将这16种产品培养成年产销额达1亿元乃至10亿元以上的规模。

为了使“116”工程达到预期效果,集团明确总工程师办公室主任王抓技术攻关,要求5大产品制造部门负责人及相应科研人员针对企业产品升级的共性要求和各自攻关产品的基础性能、优势条件、改进方向、创新举措、市场评估、经济效益和投资回报等进行综合分析,并在此基础上制定出严密的整体优化设计实施方案。

在首届“116”产品评审过程中,专家和客户一致认为,通过对16种普通产品进行转型升级,使之全部执行国际先进标准,并达到了精品性能、优势条件、改进方向、创新举措、市场评估、经济效益和投资回报等进行综合分析,并在此基础上制定出严密的整体优化设计实施方案。

## 实施产业升级的励精磨炼

扬力“116”工程的首战告捷,不仅为传统产品改造升级搭建了极好的平台,同时也为企业的产业优化提升提供了更好的契机。

集团董事长林国富介绍,所谓“116”工程,在2010年初的实施阶段,前面的“1”,寓意一把手亲自挂帅,后面的“16”,寓意是对16种产品进行创新升级的企业重点工程。为了巩固第一届“116”工程的创新成果,并因势利导深入推进,扬力将当年优化的16个产品相继拓展到2011年的22个、2012年的20个和2013年的17个。产品类型也从当初的单机拓展到目前的自动化冲压生产线。“116”工程的含义已延伸为扬力集团推进产品优化升级和推动企业转型升级的系统工程。实践证明,“116”工程已经成为扬力集团科技创新的抓

手,优化产品的平台、开拓市场的引擎、提升管理的旗帜。

为了有效地推进“116”工程的进一步实施,扬力集团广泛邀请科研机构和高等院校的专家以及国内外典型用户与代理商,多次举行产品创新升级与企业转型发展研讨会。来自北京、上海、济南、西安等地区的20多家科研机构的专家、教授,按照国家发展战略和国际经济走势,结合扬力发展现状各抒己见,系统梳理出40多条企业转型升级与创新发展的新理念、新思路、新策略、新举措,为扬力“116”工程的持续推进传递信息、指点迷津。

扬力“116”工程的渐次推进,是我国成型机床近几年创新发展阶梯式转型的印证。集团总师办主任仲太生介绍,发自2010年的首届“116”工程,主要是围绕产品精度、噪声、稳定性等方面进行优化,有效地提高了16种产品的综合性能与外观质量。在第二届“116”工程推进中,主要围绕电器、离合器、控制系统、润滑系统以及导轨、连杆、曲轴等关键零部件进行优化,使改进后的产品在性能、精度以及外观等方面具备国内先进水平。在第三届“116”工程推进中,主要围绕执行日本JIS一级精度和欧盟EN692相关标准要求,进行零部件优化和安全性能升级,针对工艺、技术、组装、检验等环节进行系统跟进,大大提高了产品的可靠性和安全性能,使之能与国际先进产品相媲美。

2013年推行的第四届“116”工程,在总结前三届产品创新和工序推进基础上,结合当前国内外市场需求,进一步开展了工程优化。主要优化与创新点体现在三大体系。一是针对传统的通用化设备精度差、效率低、能耗高等弊端,围绕柔性化、数字化与高效、节能、环保等环节,推进产品的的专机化与定制化开发;二是围绕提高精度、提高效率,向模块化、智能型多功能设备转型;三是围绕用户自动化整体解决方案需求,实施主、辅机及传动机械手电机连线设备的开发。

力新开发的热模锻加工工艺有效解决了特大型工件的大曲面磨削工艺;新开发的球头以削代磨工艺,替代了传统的人工研磨工艺,在提升零件表面粗糙度的基础上,大幅度提高了生产效率;新开发的油缸零部件超声波清洗工艺,有效地克服了因油缸内腔清洁度引发工件拉伤而影响产品精度的痼疾。

在2013年的扬力第四届“116”产品成果发布会上,扬力展示的重点优化产品17项,智能型自动化多机联动生产线3条。在位于集团总部B座的产品演示厅,具有国内先进水平的JM36-40型多工位金属板料自动冲压生产线、静电地板底板自动连线冲压生产线等20多台套高精度设备,在现场悉数进行了实体运行与操作演习,令参加本届“116”产品发布的700多位嘉宾耳目一新。

## 推动企业转型发展的复合型平台

“116”工程的后发优势,突出体现在扬力集团的产品创新成果及其在国内外市场的认可度。

“十二五”以来,扬力集团坚持走创新发展之路,在“116”工程的强力推动下,企业先后开发研制出近百种具有国内领先、国际先进的创新型产品,取得了30多项国家级和省部级重大科技成果,获得了90多项技术专利,连续8年蝉联我国锻压机床行业排头兵企业和全国机床行业十佳创汇标兵,企业被业界选举为中国压力机标准化委员会主任委员和秘书长单位,集团董事长林国富被推选为江苏省机床工具协会理事长。

近年来,扬力国内首创的TS4-1500型封闭式四点压力机,工作台面长度达到7320mm,出口世界500强的美国依莱克斯公司,YL34K-250型数控液压机投放上海大众汽车大型覆盖件制造厂,大型电子伺服三坐标多工位压力机被列为江苏省重大科技成果

转化项目,SIP-160型智能型精密伺服压力机被列为2013年江苏省科技支撑计划专项。

在2013“116”产品优化成果发布暨客户联谊会上,与会的700多名客商测评产品优劣,纵论市场需求,畅谈发展方略,对扬力产品实施无记名投票评审表决,人人成为了主宰机床市场的裁判。集团总经理林杰杰在大会致词中表示,本届与会的每一位用户代表都是评审“116”工程成败得失的行家里手。他们代表广大用户的心声,代表市场的需求,代表产品的实用价值,代表科技发展的新潮流。

美国代理商比普利斯公司总经理莫海华介绍,他于8年前的2006年第一次从海外来扬力考察时,就确立了与之友谊长存的合作关系,坚信他们能够一起成长,共同进步。这些年来,通过“116”工程的推进,他们公司已将扬力的产品推荐到阿根廷、巴西、智利、秘鲁、墨西哥、委内瑞拉及南美等若干国家的合作伙伴,取得了很大成就,赢得了海外客商的美誉。

河北省保定市的苏博汽车零部件有限公司,是我国著名的长城汽车制造厂的一级零部件供应商。出席扬力本次会议的这家企业董事长刘兰锁告诉记者,他们为长城汽车配套的冲压件有1000多个品种,企业每天出厂零部件多达30万件,主体为“长城”汽车配套。刘兰锁介绍,他们厂于2006年开始选用扬力产品,8年累计从该厂购进80多台成型机床,而2012年他们厂一年就购进扬力25吨位到1250吨位的压力机100多台套,超出了前8年的总和。刘兰锁表示,这是因为他们见证了扬力四年来的通过“116”工程的持续推进,大大缩小了我国成型机床与国外先进水平的差距,其中部分产品的性能达到甚至超过国际先进水平。在这次“116”工程展示会上,这位企业掌门人相继向扬力订购高性能冲、折、剪与激光切割设备100多台套。其中多机联动自动生产线5条,一机多模超大大型多工位组合设备10多台套,购置经费总额达6000万元以上。(成吉昌 杨家荣)