



秉承“做一个项目,打造一个品牌”的理念,哈电国际在选择分包商时,永远要求做到最优、最好,与外资企业合作时,一直采用世界一流的电气设备。与此同时,企业始终坚持走管理创新之路,在建立与完善高效可控的管理流程和制度的同时,也在不断寻找更加先进的项目管理工具和手段,搭建应用性更强的项目管理平台,由此取得了佳绩,去年实现合同签约额 151 亿元。

哈电国际:凭什么赢得全球订单?

■ 龚中

虽然中国早已成为发电设备装机与发电能力的最大产地,但受国内外经济形势影响,近段时期以来,全球市场国内电力工程总承包项目有减少趋势。在这样严峻的市场形势下,哈电国际却仍然保持了良好的增长,2013 年实现合同签约额 151 亿元。

哈电国际缘何能逆势而上? 近日,带着这些疑问记者走访了哈尔滨电气国际工程有限责任公司。

寻找新大陆

成立于 1983 年的哈电国际,是中国大型电力工程总承包和机电成套设备出口的头龙企业。30 年来,哈电国际依托哈电集团自主产品与成熟技术已在巴基斯坦、菲律宾、越南、孟加拉、柬埔寨、伊朗、苏丹、印度、印度尼西亚、土耳其、厄瓜多尔、乌兹别克斯坦等 30 多个国家和地区承建了 55 个大型电站交钥匙工程并提供电站成套设备,海外工程总装机容量达 3300 万千瓦。

在中国,很少有工程承包公司能像哈电国际一样有如此快速的发展。哈电国际公司董事长郭宇对记者分析,这几年公司最大的转变,就是在传统市场出现不利的情况下,及时做了调整。他举例说,以进军中亚和欧洲市场为例,这几年哈电国际陆续在乌兹别克斯坦和土耳其拿到了多个项目,总计 12.5 亿美元的订单;进军南美市场,2011 年企业与厄瓜多尔国家电力公司签订了埃斯梅拉达二期热电项目合同和美纳斯水电合同,合同金额总计 6 亿美元;2012 年,哈电国际又进入风电领域,签订首个风电项目—巴基斯坦 Master 风电项目 EPC 合同。

目前哈电国际的市场已全面延伸至亚洲、非洲、欧洲和美洲的 40 多个国家和地区,并在全球建立了 4 大分(子)公司和 8 个 4S 售后服务中心。2011 年哈电国际正合合同签约额已达 90.2 亿元,2012 年达到 138 亿元,2013 年已超过 150 亿元。

可以说,哈电国际在成功拓展新兴市场及新能源市场上取得了巨大的成功。那么,哈电国际为什么将目光转向中亚、南美以及东欧等国家或地区? 显然,哈电国际的定位与转向自有其考量。公司副总经理董银柱对记者说,“苏联解体后其工业基础受到了巨大冲击,对于发电设备企业来说这是一个潜在的市场。”

河北三行技压群雄再度晋级全国总决赛

■ 代治海

9 月 20 日,上汽依维柯红岩商用车有限公司石家庄销售服务中心精心筹备组织的营销大比武第五季区域赛,在河北三行汽车贸易股份有限公司(以下简称“河北三行”)4S 店胜利落下帷幕。经过两天的激烈角逐,东道主河北三行销售经理李忠义、服务站站长刘谦涛技压群雄,均以区域第一名的成绩成功晋级,李忠义再度晋级全国总决赛。

河北三行秉承“想客户之所想,急用户之所急”的销售服务理念,并把它贯穿到整个销售及服务体系中,已得到当地客户的认可。正是这个理念,让李忠义的案例尤显生动,用词准确生动,气场稳重,案例中将客户所担心的车价、服务、产品各种顾虑一一化解,正是其对红岩产品和自己充满信心,河北三行近一半车辆均由李忠义一人实现终

端销售。正如他在案例中提到“最重要的一点要对自己的红岩杰狮车有足够的信心,这样在销售过程中,自信心才能体现在你的语言和行动上并且感染客户,潜移默化的影响着客户的决定。这样就离一笔成功的交易不远了!”,其精彩的案例讲解赢得参赛选手热烈的掌声,更得到各评委给出的一致高分。

“做一个项目,打造一个品牌”

赢得海外市场,并非单纯让产品“走出去”那么简单。对于大多数有过工程贸易经验的企业来说,在全球经济危机尚未根本好转的情况下,单一出口,或仅凭借在当地建立的销售网络很可能无力及时应对风云变幻的市场环境。因此,扩大品牌在海外的认知度,获得客户的忠诚与信赖,才能进一步提升企业的国际形象。

“宁可亏损,也要把项目做好。”这是记者印象最深刻的一句话。哈电国际秉承“做一个项目,打造一个品牌”的理念,在选择分包商时,永远要求做到最优、最好,与外资企业合作时,一直采用世界一流的电气设备。

“不逢迎客户,但对客户负责。”是哈电国际在打造公司品牌过程中最基本的理念。依托哈电集团的自主产品以及成熟技术,哈电国际在海外承建的多个项目也赢得了客户的高度认可。

2001 年,哈电国际在苏丹吉利承建的 2×206B 联合循环电站工程项目获得了苏丹总统巴希尔的高度赞扬。

在电站建设中,可以说电站业主最终考虑的还是工程质量,只有质量提升了,业主才会真正信任你。此外,工程进度也是衡量品牌的重要因素之一。“如果你拖延一年,业主就会少挣很多钱。再加上质量不好,电站运行经常出现问题,业主肯定会对你不满意,这无疑是自己砸自己的品牌。”董银柱坦言。



端销售。正如他在案例中提到“最重要的一点要对自己的红岩杰狮车有足够的信心,这样在销售过程中,自信心才能体现在你的语言和行动上并且感染客户,潜移默化的影响着客户的决定。这样就离一笔成功的交易不远了!”,其精彩的案例讲解赢得参赛选手热烈的掌声,更得到各评委给出的一致高分。

在一旁的服务比赛现场,比赛气氛异常浓烈,选手们仔细检查老师设置的故障,河北三行服务站站长刘谦涛,以丰富的经验和精湛的技艺很快完成故障诊断,并第一个启动车辆。最后以综合成绩第一名成功晋级全国总决赛。

此次大比武云集了石家庄区域 14 名销售精英及 11 名服务精英共同参与,经过理论培训、理论考试、案例讲解、车辆介绍及实操考试环节,在选手们的精彩演绎和激烈对抗下顺利完成。

之所以寿命短、容易受损,最大的原因就是砂质量不行。与此同时,南方路机也预见到随着天然砂石资源的匮乏,机制砂代替天然河砂已成为发展的必然趋势。方庆熙说,“我们就是这样进入机制砂行业的,但是真的开始做以后,才知道其中的不容易。”

方庆熙认为,机制砂骨料的采集、加工、破碎是国内与世界一流水平差距最大的地方。在这个过程中,他们学习考察了欧美技术和日本技术,希望从中找到入手点。他说,这也是当初南方路机和特雷克斯合作破碎设备的初衷。在技术方面,南方路机发现日本面临的砂石问题跟中国最像,海砂资源不能用,砂石资源又很有限,而且在机制砂方面,已经有几十年的技术沉淀了。

最后,南方路机决定与日本的寿技研公司合作,引进 V7 干式制砂专利技术。方庆熙坦言,如果从头做起,没有 10 年以上的工夫



管理也要创新

在国内工程承包企业“走出去”纷纷碰壁或失败的情况下,哈电国际所做过的 50 多个项目,却没有一个是失败的。究其原因还在于哈电国际先进的工程管理理念。

该公司对于项目管理理念的认识与起源,还得追溯到上世纪 90 年代。郭宇回忆说,1996 年,哈电国际与美国 GE 共同组成项目联合体,一起承建巴基斯坦乌奇联合循环电站项目。当时,作为项目领导方的 GE 公司,完全按照国际工程管理标准来要求哈电国际。

通过这个项目,哈电国际第一次认识到与西方工程承包公司的差距。这些差距不仅表现在计划管理、质量管理、沟通管理,还包括安全、卫生、健康以及成本控制等。郭宇举例说,以制造为例,从设计开始,GE 就要进行审查和监督。当制造厂进行材料采购时,监督和审查就开始了。“这样你才能保证设备在出厂的时候,是一个符合标准,没有问题的产品。”

事实上,GE 公司的管理理念改变了哈电国际。多年来,哈电国际始终坚持走管理创新之路,以管理创新全面提升公司的管理水平。2010 至 2011 年,该公司通过开展组织变革与管理创新项目,从原有的项目部制组织模式转变为事业部制组织模式。

随着管理模式的转变,哈电国际在建立与完善高效而又可控的管理流程和制度的同时也在不断寻找更加先进的项目管理工具和手段,搭建应用性更强的项目管理平台。郭宇告诉记者,“我们这几年,投入大量的资金对管理软件进行提升,从当时 GE 强

制哈电采用 P3 计划管理软件,工程管理软件,到现在我们采用最先进完善的 PMS 项目管理系统。”

着力构建四大业务板块

对于哈电国际未来的发展,郭宇表示,“未来我们的原则是坚定立足于电力行业,并向横向和纵向扩展,做强专业公司。”

未来该公司将重点打造四大业务板块。第一是工程总承包板块。这是多年来公司成熟和优势的业务。

第二是 BOT 投资板块。今年该公司的投资重点是巴基斯坦 500 兆瓦的风电项目。郭宇告诉记者,目前该项目已经报国务院各部门审批,此外公司还将大举投资大型火力发电机组。

第三是服务板块。郭宇认为,服务板块未来将是一个非常大的市场,他举例说,比如服务产业 3 亿元的营业额,其中会有稳定的 15%以上的利润贡献。“我们现在成立了一个总部客户服务中心,我们将在各个国家以 4S 店的模式,建立前端客户服务中心。”他对记者坦言,目前该项目已经初见成效,今年将可为公司贡献可观的利润。

第四是金融板块。该板块的主要任务就是要有效利用大量的流动资金不断为公司创造新的利润。“我们的金融板块分为两个部分。一部分是为各在建项目运行保驾护航,避免在执行过程中发生汇率损失而开展的保值业务。另一部分是通过项目创造现金流,通过现金流为公司创造新的利润。”据了解,近两年,金融财务部开展的保值业务效果很好,为公司挽回了大量的汇率损失,而大量的现金流也贡献了丰厚的利润。



销售冠军李忠义之后,由于选手水平较高,来自邯郸华诚的焦学超与河北三行贾海港荣获并列第二名,第三名则由河北保运的销售精英朱志新摘得。服务比赛继

河北三行冠军刘谦涛之后,第二名由来自曾连续 5 年全国第一邯郸滏通的技师孟繁全获得,第三名由河北三行的服务技师郭志勇摘得。

畅谈企业未来

南方路机方庆熙:誓打造全球领先的制砂机品牌

■ 钟工

8 月 29 日,以“循环经济,绿色建材”为主题的机制砂生产与应用专题研讨会在福建泉州召开。会上,南方路机董事长方庆熙分享了公司进入机制砂领域的机缘,并畅谈砂石行业发展的现状及趋势。

与强者同行 开启绿色革命

方庆熙说,南方路机是误打误撞进入机制砂行业的。为什么呢?“因为做了 20 年的搅拌后,最后我们才意识到,如果没有好的砂石和骨料,搅拌做得再好也发挥不了功效。与世界搅拌水平相比,我们最大的差距不是技术,而是砂骨料。”

向来坦率的他,更是直言国内很多砂浆骨料大多是“垃圾”,而其中“最垃圾”的就是砂。在他看来,现在很多高速公路、沥青路面

之所以寿命短、容易受损,最大的原因就是砂质量不行。与此同时,南方路机也预见到随着天然砂石资源的匮乏,机制砂代替天然河砂已成为发展的必然趋势。方庆熙说,“我们就是这样进入机制砂行业的,但是真的开始做以后,才知道其中的不容易。”

方庆熙认为,机制砂骨料的采集、加工、破碎是国内与世界一流水平差距最大的地方。在这个过程中,他们学习考察了欧美技术和日本技术,希望从中找到入手点。他说,这也是当初南方路机和特雷克斯合作破碎设备的初衷。在技术方面,南方路机发现日本面临的砂石问题跟中国最像,海砂资源不能用,砂石资源又很有限,而且在机制砂方面,已经有几十年的技术沉淀了。

最后,南方路机决定与日本的寿技研公司合作,引进 V7 干式制砂专利技术。方庆熙坦言,如果从头做起,没有 10 年以上的工夫



肯定达不到人家现在的水平,与其去模仿抄袭,重新起步,不如洽谈合作,借力发展。

在日本技术的基础上,南方路机根据我国石材性能和施工要求,对制砂装备进行结构优化、建模以及仿真设计,同时将立轴冲击式破碎机和空气筛分的过程智能控制技术进行再创新,发明了“一种冲击式破碎机及其破碎方法”。就此,南方路机开启了国内机制砂的绿色革命。

颠覆传统偏见 优越性能获推广

截至目前,南方路机 V7 制砂设备已经卖出了二三十套。其中,V7 制砂设备中标港珠澳大桥建设项目非常值得一提:“因为港珠澳大桥是在钢板上铺设水泥路面,所以对砂石骨料的材质要求非常高。”方庆熙说道。当天下午,与会嘉宾来到南方路机参观。除了展厅、生产车间、研发实验室,大家还参观了特雷克斯-南方路机的破碎设备,并现场观摩了 V7-100 制砂设备现场作业。当天的砂石原料是福建最常见的花岗岩,可达到每小时 100 吨的产能。

当看到 V7 制砂设备生产出完全可以媲美河砂的机制砂后,观摩者纷纷惊叹不已。现场还对比了不同厂家的机制砂产品,不少参观者表示,南方路机 V7 制砂设备颠覆了他以往对机制砂的一些偏见,不少人还当场带了

人民电器江变公司 变压器新品通过省级鉴定

■ 博房

9 月 6 日,省级新产品鉴定会在江西变电设备有限公司举行。会议由江西省科技厅和工信委联合举办,7 业内专家教授组成的鉴定委员会对江变公司申报的三个新产品进行了现场鉴定。

鉴定委员会认真听取了公司常务副总陈一品、技术部经理王玮关于新产品开发的主题汇报,通过严格的审查和充分讨论,与会专家一致认为江变公司的新产品具有结构新颖、过载和抗短路能力强、损耗小、温升低、节能环保等特点,产品设计与生产工艺成熟,检测手段先进,质量管理体系健全,能满足批量生产的需要。

本次申报的三个新产品,通过专家鉴定全部合格,被江西省科技厅和工信委评为省级重点新产品和省级优秀新产品。其中智能有载调容油浸式变压器、S15 非晶合金干式变压器两个产品,技术性能达到国内同类产品领先水平;有载调压油浸式电力变压器产品技术性能达到国内同类产品先进水平。

变压器作为传统行业,新产品能被评为国内领先水平,在业内是非常少见,是江变公司长期坚持科技创新、技术进步所取得的成绩,进一步体现了公司在研发领域的技术和人才优势,有利于科技成果的推广和转化,提升公司的核心竞争力。

中国北车获金风科技 超 27 亿风电电机订单

■ 卜白

日前,中国北车永济电机公司与新疆金风科技股份有限公司签订 1.5MW 和 2.5MW 风力发电机供货合同,合同总金额约为 27.45 亿元,这是永济电机公司迄今为止在风电领域签约的最大单笔订单,也是风力发电机领域诞生的最大单笔订单。

此次风力发电机合同为直驱永磁发电机,具有维护量少、并网性能好、可利用率高、发电效率高等优越性能,是国内外客户的高度认可,全球风力发电领域最具成长前景的产品。作为我国最早进入风电产业的国家级高新技术企业,中国北车永济电机公司始终把绿色、环保、节能作为持续发展的战略目标,不断开展技术研发,丰富产品系列,优化工艺流程,提升企业竞争力。凭借稳定的产品质量和完善的售后服务,公司发展成为中国最大风力发电机配套厂家,具备年产 1.5~3 兆瓦风力发电机 4000 余台能力,可以满足国内一半以上的风电市场需求。

迄今为止,中国北车永济电机公司产品运行于新疆、内蒙古、山东、宁夏、黑龙江、辽宁、吉林及广东等国内 40 多个大型风电场及海上并出口印度、巴拿马等国家和地区。

大连机床首创摩托车 曲柄加工自动线

■ 孔淑

近日,大连机床集团承接江苏罡阳股份有限公司订单,开发世界首创的摩托车曲柄自动生产线,填补了行业空白。此前,大连机床集团摆脱孤军作战的模式组建“联合舰队”,与国内 30 多家机床企业组成中国最大的机床产业联盟,整合资源,协同开发,利益共享。此次承接的摩托车曲柄自动生产线订单,将由大连机床集团与机床产业联盟内的 8 家成员单位共同研发。

据介绍,摩托车曲柄自动生产线将颠覆以往的制造模式,在无人参与的情况下采用全智能操作,零件加工从毛坯上线直到成品下线,连贯完成钻、铣、车、冷搓、淬火、磨削等冷、热加工工序。采用智能化物流输送系统,全线物流涵盖移动料仓、翻转料仓、桁架机械手、智能机器人、视觉机器人等全方位物流方式,实现数字化管理、柔性化操作。

近日,福建省住房和城乡建设厅向各设区市建设局、平潭综合实验区交通与建设局下发了《关于推广福建南方路面机械有限公司机制砂产品 V7 干式制砂设备的通知》。《通知》指出,南方路机 V7 干式制砂设备是引进日本专利技术,以石料加工厂废料为原料,采用电脑智能化控制生产机制砂,具有成砂率高,砂粒粒形优、级配连续、细度模数和石粉含量可控、可调等特点,可在水泥混凝土、沥青混凝土和砂浆生产中广泛应用,值得推广应用。

方庆熙表示,当前国内机制砂行业还处于起步阶段,存在着不少简单破碎、浪费资源、质量良莠不齐、抄袭模仿的问题,他呼吁应重视知识产权保护问题,尊重研发者,提升自身的技术水平,共同推动行业的发展。