焦作日报
影响怀川 服务发展

产经观察周刊
Industrial observation weekly

统筹：孙国利
编辑：杨海利
校对：胡玉成
组版：杨保星

07

2013年8月13日 星期二
第63期

爆料电话：8797311 8797319

断臂求生的“突围”路径

——关于焦作工业转型的思考

本报记者 孙国利

转型，是焦作工业的底气；转型，也是焦作工业的荣耀。转型，造就了焦作工业今天的变化。变化，引发了我们的思考。

时移，事易。伴随着市场经济大潮的洗礼，焦作工业是“英雄难提当年勇”。转型，这呼声比任何时候都急切，这任务比任何时候都迫切。

焦作工业有基础、有优势，但我们不能有丝毫陶醉的心理。从自身来讲，焦作是座因煤而兴的城市，由此而衍生出来的工业，结构不合理，产业关联度不高，抗风险能力不强，传统产业、原材料工业、高耗能工业的主体地位，并没有从根本上得以改变。焦作工业目前存在自主创新能力有限、科技进步对经济增长贡献率不高等问题。归根结底一句话，焦作工业转型的任务异常艰巨。

放眼河南，郑州是省会城市，洛阳工业基础好。虽然河南省的第一台电冰箱、汽车、缝纫机甚至火腿肠均出现在焦作，但最终都没有发展起来。尤其是2008年金融危机，更让焦作工业感受到了彻骨寒冷，因为缺少大型企业，诸多中小企业都呈点状而非网状分布，形不成系统抵抗力。

产业集聚度、关联度不够，内生力不足，过于依赖外向发展，让焦作深深反思。在全国200多个地级市中，焦作是什么、能干什么、怎么干，焦作为何不能像深圳那样出产自己的华为、中兴？

不可否认，国家宏观调控政策影响、欧债危机负面传导等一系列外因，助推了我市工业经济当前下滑的势头。但是，客观因素从来都不应成为规避矛盾的借口。因为，处于相同的大环境，洛阳、许昌、新乡、郑州等“近邻”，为什么就能逆势上扬？

市委常委、副市长赵建军直言不讳指出：我市经济运行指标落后，根本原因在于“经济转型慢、结构调整慢、机制转换慢、创新驱动慢”。经验和教训告诉我们，经济形势好的时候，这些问题往往在一定程度上被掩盖，一旦市场风云突变，许多被掩盖的问题就会暴露出来，企业乃至整个行业就可能一蹶不振。眼下，焦作经济转型攻坚战推进不力的最大瓶颈就是，转型的速度远远跟不上市场变化的节奏，远远落后于形势发展的步伐。落后，就只能往后站。

转型慢，为什么会慢？如果头脑里没有转型的意识，没有把转型发展作为企业自觉的行动，那么，即使各种基础条件都具备了，各种有利形势都摆在面前了，也会因为没有把观念转变过来而一再错失良机。

转型慢，为什么会慢？如果总是抱着小富即安的心理，畏惧转型、不愿转型，那么企业就不会获得长足发展的后劲，就难以成为行业领军、“百年老店”。转型算的是大账，是长期投资，是应对风险的未雨绸缪，切不可为眼前的蝇头小利而“一叶障目”。

转型慢，为什么会慢？转型的最终落脚点就是上项目，如何转、转向哪里，取决于上什么项目。今天的投资结构就是明天的产业结构。如果我们缺乏科学统筹，没有清晰的转型思路，就会在谋划大项目好项目上“先天不足”，就会在促项目落地、助项目“成长”上“捡了芝麻丢了西瓜”，就会在新一轮承接产业转移、培育新兴产业的浪潮中“迷失方向”。

转型，是“穿新鞋走新路”。未来十年，焦作经济将走到一个十字路口：是继续领跑，还是徘徊不前？

“十二五”时期很关键。

如果继续“穿旧鞋”或者“穿新鞋走老路”，焦作工业经济的优势将消失殆尽。如果能够在新产业、新模式、新发展方式方面领先，即使传统的GDP指标优势不再，焦作照样可以在新的路段上领跑。

如何“穿新鞋走新路”？目前，我市传统制造业的多项经济指标已经出现拐点现象，社会各界都在呼吁转型，但怎样转型却是一道难题。一方面，大量企业缺乏技术创新能力和创新管理人才，对创新转型的风险承受能力弱；另一方面，企业转型还需要面对目前国内较为复杂的经营环境。转型之路，艰辛而漫长。

实现以产业结构的调整和升级为核心的经济转型升级，已被确定为“十二五”发展的总基调。不转型，我们就会一步步被逼到悬崖峭壁上，再退就是万丈深渊。

如何“穿新鞋走新路”？焦作工业当前最需要做的，就是变外在压力为内部动力，变要素驱动为创新驱动，进一步加大产业产品结构调整力度，加快改造升级、拉长产业链条、提高科技含量，从根本上提升竞争力，早日摆脱困境。

如何“穿新鞋走新路”？我们身边不乏成功的典型。焦煤集团王封矿完成为新中国奉献出4000万吨煤炭的历史使命封井后，陆续上马了一些“短平快”项目，铁合金厂13个炉子建成后安置了1400多人。后来焦作关停高污染、高能耗企业，铁合金厂也在其中。王封矿开始向光伏材料和新材料方向转型。而今，王封矿已更名为开元化工。

在持续转型中提升发展质量，佰利联完成了从传统化工企业向高新精细化工企业的“华丽转身”。这几年，佰利联上演了一出谋在转型、干在转型、赢在转型的好戏。目前，在钛白粉这一主导产品的强力支撑下，佰利联产能、收入、利润等主要经济指标均处于国内同行业领先水平，成为当之无愧的行业领军企业。一个“转”字，扣准了佰利联的发展脉搏。立足企业生产实际，以市场需求为导向，依托国家产业政策，咬定钛白粉这一精细化工产品，通过对新技术、新工艺、新材料、新设备的消化吸收再创新，实现技术与规模扩张的协调统一。佰利联的转型探索极具标本意义。而今，佰利联曾经的当家产品锆盐几乎无利可图，能创行业奇迹，全靠钛白粉。

原本并不起眼的多氟多，通过制定国内氟化盐产品国家标准，引领行业技术走向，坐上了行业的龙头交椅。目前，国内氟化盐产品有4个国家标准，多氟多就主持修订了3个。目前，多氟多拥有我国乃至世界无机氟化工领域绝对领先的核心技术，主导产品冰晶石、氟化铝为国家级新产品，氟化盐产销量全球最大，销售收入、利税等主要经济指标以年均60%的速度递增。

中原内配是行业内唯一能够和国际顶尖发动机同步设计的汽缸套生产企业。凭借这一研发优势，中原内配已经成为国内汽缸套技术领航者，为美国三大汽车公司等提供的未来新型商用车及乘用车用汽缸套解决方案获得了认可，成为摩擦副领域的重要技术伙伴。截至目前，中原内配主持、参与了5项国家及行业技术标准的制定或修订，获得40项国家专利，专利拥有量占行业的65%。

按照市场经济规律和法则坚持不懈地调整转型，焦作的许多企业从“小苗”长成“参天大树”。

解放思想是“总开关”。从警醒中迸发，从忧患中奋起的焦作工业，“咬定转变不放松”。正是在这种思想观念的引领下，焦作工业的转型之旅，一直保持着蓬勃的生机和活力。

在沁阳，咬牙关停了400多家“五小”企业，通过“项目带动、资本活市、人才兴沁、环境赢商”，加大科技支撑力度，形成了铝及铝的深加工和煤化工、电动车及动力电池、光电信息等八大产业，促进了工业的可持续发展。

孟州，这个只有37万人口的县级市，在产业集聚区的打造上，累计投入已超过20亿元，形成了企业集中布局、产业集聚发展、基础设施和服务设施完善、劳动力有序转移的兴业平台，产生了巨大的集聚效应。如以中原内配为核心的汽车零部件生产，已成为世界最大的汽缸套生产基地，每年自主研发的新产品都在30种以上，在国内、国际市场的汽缸套占有率分别达到40%和15%。

勇于“切换”发展思路，不再靠老产业单臂支撑，新兴产业迅速崛起，焦作经济转型展现曙光。

路选对了，就要坚定地走下去。

转型不可能一蹴而就，它是一场没有终点的马拉松，它是一场攻坚战，更是持久战。市委书记孙立坤强调，要更加突出科技创新、产业集聚、环保倒逼“三管齐下”，着力激发各类市场主体的发展新活力，强力推进经济转型。

路径明确，关键在干。咋干？抓传统产业升级促转型，使装备制造业向高端、智能、集成、成套迈进，让钼、钨、钛、铝、铅、锌的精深加工更精更深，产业链条越拉越长。抓新兴产业培育促转型，以市场为导向，以资金为纽带，真正推动产学研军广泛融合、深度融合、有效融合，让节能环保、新材料等新兴产业早成支柱。抓集聚发展促转型，产业集聚区要吸纳和培育相同、相近、相关联的产业，真正把竞争力强、附加值高、成长性好的产业集聚起来，提升产业发展的集群效应。抓节能减排促转型，要痛下决心，绝地反击，以壮士断腕的勇气，以碧水蓝天工程为突破口，真正将环境保护与加快发展“两难”，变成环境保护与福民强市的“双赢”。

当世界都在追捧最新一代苹果手机的时候，苹果成功的秘诀发人深省。面对经济转型这一世界性难题，只有创新才能交出一份合格的答卷。只要敢转、善转、会转，焦作工业一定能“转”出勃勃生机，“转”出昂然青春。

强管理调结构才有出路

——访昊华宇航化工有限责任公司总经理、党委书记孙振峰

本报记者 孙国利
本报通讯员 要旭祥

“氯碱行业产能过剩已成为突出问题，单靠产能扩张驱动增长的初级阶段已经过去，氯碱行业已进入创新驱动的转型时期。因此，作为基础、传统产业，氯碱企业必须坚持两条腿走路：一方面要加强内部管理，向管理要效益；一方面要延伸产业链条，加快结构调整。只有这样，才能实现逆势增长，促进企业转型升级。”昊华宇航化工有限责任公司总经理、党委书记孙振峰在近日接受记者采访时说。

今年上半年，受国内外经济增长速度缓慢、行业产能过剩、下游需求不足、主要氯碱产品长期低价运行等因素影响，氯碱行业面临的市场环境更加严峻，烧碱产能利用率一直低于70%，PVC低于60%。在种种利空因素影响下，氯碱行业整体维持较低开工负荷，七成以上氯碱企业出现亏损，行业整体开工率不足70%。然而，作为河南省最大的氯碱企业，昊华宇航加强内部管控，上半年，烧碱、PVC装置开工率达到了95%，实现销售收入20亿元，7月份实现保本微利。

“外部环境我们改变不了，只有以持续改进为突破口，苦练内功，向管理要效益，才能应对不利局面和各种困难。”孙振峰说。

据了解，今年上半年，昊华宇航结合企业实际，从解决生产运营、物资供应、市场营销、设备管理等问题入手，确定了304项具体改善项目，通过实施、改进和完善，提升了企业综合管理水平和关键绩效指标。上半年，昊华宇航完成持续改进项目168项，实现收益708万元。

与此同时，昊华宇航以建设能源管理中心为突破口，通过采取能源计划、能源监控、能源统计、能源消耗分析、重点能耗设备管理、能源计量设备管理等多种手段，对企业的电、蒸汽、水等能源介质进口总管进行计量，对内部能源状况进行监控，对企业能源系统的生产、输配、消耗环节等系统实施优化，实现能源的高效利用。该项目去年12月投运后，预计年可节约标煤10680吨，新增利润300多万元。

针对PVC市场持续低迷的现状，昊华宇航积极开发江阴正阳、南亚塑胶等省内外新用户，并结合市场需求，积极开拓PVC吨包市场，PVC直销率达33%，提高了产品的知名度和市场占有率，保证了产销平衡和销售渠道的畅通。在烧碱销售上，昊华宇航加强同烧碱大用户的战略合作关系，省内直销率达97%，同时在巩固重点客户战略合作的基础，加大对周边市场的开拓，增加山西等地销量，有效缓解了省内需求不足带来的销售压力。

“目前，国内氯碱行业面临着整体产能过剩、区域产能不协调等结构性问题，转型升级迫在眉睫。”在谈到行业今后的走势时孙振峰表示。

孙振峰说，当前，氯碱行业产能扩张速度虽有所放缓，但原有产能规模和扩产项目基础庞大，且下游消费市场需求跟进不足，氯碱行业结构性供大于求矛盾依然存在。截止2012年底，国内烧碱和PVC产能分别达到3736万吨和2319万吨。但由于需求增长缓慢，2008年至今，烧碱产能利用率一直低于80%，PVC低于60%。尤其是氯碱平衡问题，始终是氯碱行业发展的恒定矛盾，企业要转型发展就要首先解决好这个矛盾。在当前PVC已经过剩，开工率下降的现实情况下，积极开发氯的下游产品，加快产品结构调整，实现多元化经营是企业摆脱困境的有效途径。

为加快结构调整，昊华宇航从今年2月份开始，专门成立了项目调研组，开展了10多次外出调研，与四川大学、中科院过程研究所等国内知名高校和科研院所探讨和洽谈吃氯、耗氯产品项目。经过调研，昊华宇航初步选定了煤焦油加氢、建设耗氯平台生产系列精细化工产品等7~10个项目。同时，昊华宇航与焦作市关联企业合作，实施焦作厂区“双十”万吨氯碱系统搬迁改造，新增氯化法钛白粉产品，使产业链条进一步向高端、终端产品延伸。此外，昊华宇航还不断加快技术改造，重点抓好低汞触媒转化器、高效除汞器、含汞废水治理、沁阳自备电厂脱硝、电源优化改造等项目，为推动企业转型升级打下基础。

在抓好结构调整的基础上，昊华宇航将重点开展“深挖潜力，持续改进，向管理要效益”活动，围绕提产量、降消耗、控成本、减费用、增收益，大力实施持续改进，积极推动降本增效工作。在生产管理上，昊华宇航按照“产量与效益正相关时、实施安稳长满优运行”的要求，提高装置利用率，力争做到满负荷生产，全年实现销售收入40亿元。同时，昊华宇航抓好采购、销售“两端”市场，实现效益最大化：在原材料采购上，择机实施燃煤淡储，降低采购成本；市场营销上，拓展高型号和特性PVC销量，加大PVC直销比例和近距离销售力度，增加企业收益。此外，昊华宇航继续开发PVC吨包用户，增加PVC吨包销量，适时增加第三条吨包生产线，提高产品售价，降低包装成本。在此基础上，昊华宇航积极推动液氯槽车运输，扩大销售半径，最大限度地提高烧碱销量。

“中国梦、中原梦、宇航梦是我们追求的目标。长远看，要建立中原氯碱基地，打造百年企业。近期看，要双管齐下，练内功，调结构，实现40亿元的销售收入目标。”孙振峰坚定地说。

中原内配：技术创新引领行业发展

本报讯（记者**杜笠** 通讯员**任艳婷**）拥有自己的博士后科研工作站和发动机汽缸套工程技术研究中心，30余名欧美汽车公司的专家、工程师加盟企业，“MLS”研发创新系统独具特色……中原内配股份有限公司作为世界最大的发动机汽缸套供应商，其多项关键核心技术达到国际领先水平，引领全球汽缸套行业技术的发展方向。

搭建技术创新平台。中原内配坚持以技术创新为基础，以国家级企业技术中心、博士后科研工作站和发动机汽缸套工程技术研究中心为依托，建立了从规划、研发、技术、工艺、测试到办公室一体化的技术创新管理体系；建立了以技术中心为核心，涵盖技术创新战略与规划、创新组织与机制建设、产品、工程、工艺和研发等各个领域，贯穿管理、生产、销售和服务等各环节，企业核心竞争力不断增强。近3年来，中原内配共完成国家级重大科技攻关项目12项，广泛应用到全球欧Ⅳ以上发动机。

大力研发新产品。中原内配严格按照“市场先导、自主创新、超前设计、同步研发”的开发理念，在产品开发上与国际知名发动机零部件企业集团接轨，建立了以市场为导向、科学、高效的产品开发体系。2012年，中原内配研发新产品120种，较上年度同期增长29.4%，实现新产品销售收入8.1亿元，同比增长31.4%。目前，中原内配主营产品的“河阳”汽缸套与全球70%的知名发动机公司实现配套，国内市场占有率高达38%，国际市场占有率达到10%。同时，中原内配战略合作伙伴涵盖全球顶级汽车发动机制造商，是行业内唯一进入美国三大汽车公司及德国奔驰、瑞典沃尔沃、法国标致-雪铁龙、意大利菲亚特等公司全球采购体系，并实现了同步设计、同步开发、同步应用。

“外引内培”强人才。中原内配深知人才的重要性，除了在北美、欧洲建立了海外研发中心，吸引30余名欧美汽车公司的专家、工程师加盟企业外，还建立了全员终身学习体系，培养新形势下的科技创新人才。同时，中原内配制定完善的激励创新体系，实行重大科技攻关项目奖励制度，5年来共奖励科技攻关项目428项，奖励金额540余万元。目前，中原内配拥有专职科技研发人员287人，其中高级专家7人、博士19人、高中级专业技术人员135人。

加快实施信息化战略。中原内配大力实施信息化建设，主要包括网络建设与扩容，ERP、CRM、PLM内网安全管控系统、外网管控系统、工业园网络基础建设等项目，在各汽缸套专业厂推广普及CAD、CAPP、CAM等计算机应用技术，并组建工作站；在模具制造方面，利用UG软件完成汽缸套离心铸造模具三维实体造型，并生成数控加工代码，实现产品及模具的CAD、CAM一体化。近两年来，中原内配先后被国家信息化测评中心认定为“中国企业信息化500强”、被中国制造业信息化网评为“中国制造业信息化最佳实践单位”。

昨日，博爱县美龙皮具有限公司技术工人正在调试新设备。该公司总投资3000万元年产80万件皮革制品项目经过5个多月的建设，目前已经进入设备调试阶段，预计今年8月底将正式投产，投入生产后年可实现产值5000多万元，可提供就业岗位150个。 本报记者 **刘金元** 摄

瑞丰纸业：精细管理 创新发展

本报记者 杜笠

轰隆隆的盘磨机正在运行，工人们有条不紊地巡视着机器，近日，焦作瑞丰纸业有限公司化机车间里一派忙碌的景象。在行业不景气的大环境下，瑞丰纸业却干劲十足。

一个企业的发展不仅需要市场和订单，而且更需要自身有一套“法宝”。瑞丰纸业从员工管理到引进设备，再到技术改造，步步精细化，处处见新招，用10年时间实现了从“零”到“模范”的变身，造纸装备领先全国同行业。

正对化机车间的大门，是一块写满数据和图表的展板。“这是TPM展板，每天车间负责人会把当天的计划以及生产中出现的问题写在上面。”瑞丰纸业党群部主任翟建军说，以TPM管理为基础，提醒上岗员工在加强预防检修和计划检修的同时，做好设备管理。同时，瑞丰纸业在TPM上明确时间、人员和效果，并实行周设备分析例会制度，这样不仅能及时掌控设备运行状态，提高设备运行效率，而且也可避免非计划外停机，保证设备稳定运行。

“来看看公司核心中的核心。”在化机车间的控制室里，两名工作人员正在认真地盯着监控屏幕观看，150米长的输送带将木片进行水洗，再经过撕裂机撕成细小的丝絮，用盘磨机打磨，再漂白、打磨，半成品的纸浆就制作完成了。在化机车间，全自动化的设备在两台小控制器的操控下，带动着整个企业的运行。设备非常先进，关键是技术。化机车间主任郜继红是生产工艺方面的老行家，他的话点出了目前造纸行业的通病所在。

“在生产过程中对设备进行改造，使设备性能发挥到最大极限，这种持续改善和不断创新目前已在公司形成良好氛围。”翟建军说。近年来，瑞丰纸业不断对引进国外的先进技术与装备进行消化、吸收和创新，如对锅炉沼气燃烧器系统成功实施技术改造，使新、旧厌氧系统所产沼气实现了全部使用，锅炉的沼气燃烧量由改造前的最大量700m3/h提高到了950m3/h以上。

此外，瑞丰纸业在稳定产品质量和提高员工操作技能的前提下，利用螯合剂和双酸铝铁新品使用，建立新品工艺课题组，摸索和研究消耗数据和规律，降低化学品的消耗。

昨日，河南康华药业股份有限公司针剂生产车间工人正在加紧生产。该公司把设备更新放在首位，投资2000多万元新增2条小容量自动注射剂生产线，销售量也逐年增加，今年上半年实现销售收入5000多万元。 本报记者 **刘金元** 摄