

# 热烈祝贺东华集团承担国内链条行业第一个 863 计划项目！



# 东华集团

链接世界 跨越无限

浙企准字第 A082 号  
内部资料 免费交流  
2009 年 8 月  
第 164 期 本期 4 版  
总编:张宝康  
主编:李春妹

杭州东华链条集团有限公司主办

http://www.dhchain.com

## 东华集团承担国内链条行业第一个 863 计划项目

**本报讯** 日前,吉林大学和东华链条集团联合承担的国家高技术研究发展计划(863计划)《基于复杂多元变异的Hy-Vo链数字化设计方法研究及平台开发》863项目,已获国家科技部正式批准,并于近日正式启动。

该863计划项目从立项到评审阶段获得有关专家的高度好评,东华链条集团总工程师叶斌、研发中心主任

卢旭东、工程师邢建恒、王洪军等同志为该863项目的主要研究人员。

863计划即国家高技术研究发展计划,是以政府为主导,以一些有限的领域为研究目标的一个基础研究的国家性计划。该863项目为我国链条行业第一个863项目,代表了链条行业最高水平。也是江干区首个863项目。东华链条集团董事长宣碧华、总经理张世强在

该项目的立项及评审阶段,给予了极大支持,并对前期工作给予了充分肯定。

该863计划所研究的Hy-Vo齿形链是一种应用广泛的重要机械基础件,特别是在高速、重载、低噪声、大中心距的工况下,其传动性能优于齿形带传动、齿轮传动以及滚子链传动,已成为众多行业首选的传动形式之一。但是由于缺乏必要的理论技术支持,

国内目前尚不具备自主研发新型齿形链产品的能力,许多重要的汽车发动机、变速器一直处于依赖进口的被动局面。东华链条集团自2004年为上汽集团开发配套第一款Hy-Vo链产品(SC180)以来,现已为国内外数十家客户开发同类型产品,很多产品已应用到汽车、汽轮机、造纸、机床、钢厂等领域。  
研发中心

已嗅出市场饱和前兆的宣碧华的理想是——启动一套“双核引擎”——实现两架马车并驾齐驱,这样一来,无论是东方亮或是西方亮,两者都可以彼此支撑、关照。



## 宣碧华的“双核”之旅

特别是到了第5、6个年头,它逆势增长的风头甚至盖过了同门师兄——东华集团主营近20年的链条主业(相比之下,外销超过60%的东华链条在金融危机中受到的冲击比较大)。东风农机集团总经理徐小林介绍,“农机市场已经连续保持了几年增长,即使在金融危机肆虐的2008年仍逆势增长,这在整个机械行业中来看都比较难得。2009年,农机补贴30%的政策优惠对这一市场的拉动更加明显,东风农机的销售增长了30%,我们从3月1日开始加班加点,产能仍跟不上。”至于今年的预期,他透露,“国内需求估计在25万台左右,我们可以达到30000台(出口5000台),但具体数据仍要看下半年的市场变化。”

“就像种下了一粒种子,慢慢成长,要不就不开花,一开就开出一朵大花!”宣碧华笑了起来,循着这位辛勤耕耘了6年的园丁的视线,人们仿佛也已经看到,那朵强悍夺目的“东风之花”正在金融风暴的阴霾中浓烈绽放。

“政策导向带来的利好是否难以为继,东风能否可以找到更为持久的原动力?”2009年5月快要结束的时候,宣碧华对自己在东风农机的第一个5年表达出了足够的满意之后,下一轮5年规划顺着占据了思路。他沉默着,点燃了一根烟,目光停留在了窗外那几棵有些年头的大树

上,眉宇中骤然闪过一丝忧虑,立刻又回到一个宠辱不惊的中间状态(可能,多年的职业习惯已不允许他为一些高兴事或头疼事表露过多情绪),正如他在东华、东风两大业务板块之间进行的平衡。

### 双核动力

提起那句非常有名的英国谚语——“永远不要把你的鸡蛋都放进同一只篮子里”,宣碧华一定举双手赞同。如同演员一样,如果只僵化在一种风格上,那戏路就太窄了。而宣碧华不希望自己被定了型,他还想再突破一次。

“大概在2002年左右,东华链条刚度过了10周年庆典,我在思考下一个十年时深感不安。”虽然有机制造业的“柴米油盐醋”之称,链条产品拥有广泛的需求,但毕竟是零部件生产平台狭窄,拓展余地并不大。宣碧华说,“十年多时间,东华已经做到了国内第一,但即使做到全球老大,规模也就在二三十亿左右,我们已经触到了行业的天花板,必须寻找新的利润增长点。”

用眼下挺时髦的词来说,已嗅出市场饱和前兆的宣碧华的理想是——启动一套“双核引擎”——实现两架马车并驾齐驱,这样一来,无论是东方亮或是西方亮,两者都可以彼此支撑关照(照目前的情形来看,的确如此)。

对宣碧华来说,往下游主机行业延伸则成了首选,他在汽车、摩托车、工程机械等领域搜罗合适人选,直至常拖进入他的视线。

机会来了!

虽然当时农机行业已经连续7年整体微利或亏损,虽然常拖这家老国企亏损额已超过3000万元,负债数亿元;但民营企业宣碧华却看到了其中的利好,连搞了多年拖拉机的老东风人都不得不佩服,这位“门外汉”远比他们想象的了解行业,更富见地。“一句话,我看好国内市场、看好行业前景、看好技术积淀。制造业有些积淀不可逾越,常拖基础很不错;此外,通过对中央政策的解读,更让我相信,政府对农业问题的重视必然会给农机市场带来春风。”

在不断地论证过程中,他确信,这就是自己寻找的另一颗“心脏”!

“发展农机事业符合中国国情,”宣碧华分析道,汽车是一种大批量生产的产品,国外企业具有很大的技术优势;而农机产品就不一样了,农机的类别比较多,哪怕世界级大公司的拖拉机年产量也只有25万台左右,每个马力等级的拖拉机产量在1-2万台。因此,国外高效率的自动化设备优势不大,成本无法降下来,这也给了拥有资源优势的本土制造商以机会。(下转第2版)

5年,或许是商人们心理上可以承受的最大期限。

依稀记得,马云咬着牙对2003年横空出世的“IT新贵”淘宝网说5年内不许盈利,而当时光推碾到了第6年,一纸平庸的成绩单却是怎样也说不下去了;即使是对“不差钱儿”的一汽大众而言,在中国新推金融业务的时候,盈利预期上也不由自主地打上了“5年回收”的烙印……

而“中国链条大王”宣碧华,也刚刚在常州基地验收完自己5年前的预期,他眼中闪烁着自豪的光芒,“一切证明了,这几年的奔波很值得。”

### 东风农机 “很好,很强大”

即便做过多次合理论证,但接续几年的好年景让宣碧华自己

都觉得惊喜。

“制造本来就是投资周期很长、重视积淀的行业,当年我和工人们已经讲得很清楚,若只为了快点赚钱我也不会选择常拖。”2003年,在思忖是否出手买下人不敷出的常州拖拉机厂之时,这位偏好制造业的非常典型的企业家对整个企业的复苏早有心理准备。

但事实上,老树逢春而焕发出的生命力远比想象得强大。自从宣接手后东风农机(即重组后的常拖)之后,几乎每年都能听到好消息:2004年康复阶段直冲产销3.38亿的目标,2005年旋即扭亏为盈,完成销售收入5.42亿元,轮式拖拉机产销突破万台大关;2006年,销售收入达7.27亿元,轮式拖拉机产销1.5万台;2008年,销售收入为11.44亿元,轮式拖拉机产销2.8万台,成功跻身业内第一方阵。

中国机械通用零部件协会链传动分会理事长单位

质量方针:不断开发和满足顾客的需求是我们永恒的追求





## 努力工作 善待自己

不要羡慕别人过早的丰收，“大器晚成”有时确具真理，多用一点时间来琢磨与充实自己，将来一旦有成，才是真正经得起考验的成绩。

许多人羡慕某些人突然像彗星一般的闪亮，却忽视了这些人在能够发光之前所下的功夫，所忍受的寂寞，所捱过的苦闷，当你觉得自己被埋没时，应想到，那些成功者也曾有过被埋没的岁月。

一个人的特色就是他存在的价值，不要勉强自己去学别人，而要发

挥自己的特长，这样不但自己快乐，对社会人群也更容易有真正的贡献。不要以为自己到处乱开拓就是雄心壮志的表现，一个人譬如一株树木要剪去旁枝，才能壮大。

要工作而工作，不要为金钱而工作；要求知而求知，不要为名利而求知。人们常觉得准备的阶段是在浪费时间，当机会真正来临，而自己无力把握的时候，才会醒悟，自己平时未做准备前，才是浪费了时间。

没有一项努力是浪费的，只是它

的效果可能在较远的地方才会显现，而且你会得到证明，所付出的努力越多，将来意外收获的成果越丰硕。

为了掌握更多的成功机会，我们不但要知道时代变迁的速度和方向，更要了解自己的实力和所能发展的范围，这样才可避免盲目的跟在别人后面追赶，才不会被时代所淘汰。

努力工作，善待生命，善待自己，善待别人，那么你就是一个幸福而无憾的人了！ 热处理分厂 郑玉龙



## 东华雨轩

月牙泉

叶万芳 摄

## 送自己一个微笑

一位医生朋友，医术精湛，宅心仁厚，慕名前来就诊的病人，在他的诊所前排起长龙。他即使一刻不停地忙，都打发不了那无休止的“造访”。病人对他精湛的医术，绝佳的人品都赞不绝口。在他事业蒸蒸日上之时，很不幸，他也得了重症。正因医术精湛，他对病症的发展和结局了如指掌，一度情绪低落、意志消沉。

一日出门，要坐出租车，就在拉开车门的刹那，司机师傅对他灿烂一笑，他突然感觉一缕阳光直达心底。

看车内，没有别的饰物，只有一张女孩的照片，摆在方向盘旁边。照片上女孩一脸笑容，纯洁无暇。

师傅说，这是我女儿，刚四岁。语气中透露出炫耀和幸福。

“看你一脸的愁容，好久都没有笑过了吧？”司机师傅很健谈，“每当我开车累了烦了，我就看看女儿的笑脸，心中的幸福油然而生。告诉你一个秘密啊，当我每天早上打开车门，看见的就是一张笑脸，相当于每天送自己一个微笑。”

“下车时，司机师傅对我那位医生朋友说：“每天送自己一个微笑吧，小伙子，生活还得继续！”

后来，我那位医生朋友接受了生病这个事实，而且变的宽容、快乐，病魔竟然也望而却步。如今，五年过去了，他还平安地活着。有人问他，找到了什么灵丹妙药？他说：“微笑，每天给自己一个微笑。”

生活要继续，活着就有机会，送自己一个微笑，就是一份希望。

也只有那些对生活满怀信心，对他人怀抱善意，心地常宽，才会豁达乐观，笑意自生。每天给自己一个微笑，其实就是还自己以生活的愉悦和从容。

对自己微笑，也就是对生活微笑。生活这本厚书，有追梦的艰辛，有成功的喜悦，还有挫折的苦痛和孤独的寂寞，需要用一生去阅读，用微笑去诠释。

微笑，不仅仅是一个动作，它给予的，或许是黑暗中的一盏明灯，寒冷中的一丝温暖，绝境中的柳暗花明。

送自己一个用心的微笑吧，你会发现，生活原来是那么的美好。

刘增宝

## 什么是幸福

快乐和幸福的人生，可以说就像一只蝴蝶，你越是用心去捕捉，它越是飘忽不定，但当我们不再奢望，安静认真的去做自己本份工作时，它却自动飞过来，停在我们的肩膀上。也许这就是告诫我们，人要知足常乐吧！

很多人都奢望幸福降临，却常与幸福失之交臂；很多人都热爱生命，却不得不向生命告别。所以，活着就是一种幸福。

对疾病缠身的人来说，健康就是快乐、就是幸福；对于饥饿的人来说，温饱就是最大的满足和快乐。不管金钱、地位、名誉、权势如何，它并不是获得快乐与幸福的绝对保证，心态才是快乐和幸福与否的关键，所以，快乐就是一种幸福。

我不幸生病住院动手术，部门领导和车间同事及亲友都带着慰问礼品亲自到医院病床前看望、关心我。所以，我还说关心也是一种幸福。

人生短暂，每个人都应珍惜自己生命中的每一天、每刻、每分、每秒，因为“人生如白驹过隙，稍纵即逝”，盛年不再来，一日难再晨，及时当勉励，岁月不待人。

因此，每个生活在东华这个时时刻刻充满温馨和快乐的大家庭的人，都应该珍惜生命中的每一天，对家人对同事多一点关心、多一份真诚；对工作对企业多一点努力、多一份奉献，那么幸福就会写你的脸上，你的身后就会留下一个个闪光的足迹。

中小规格链分厂 王红兵



冯少波 摄

## 今天想到一定要去做



张随福 摄

在《艺术人生》节目中朱军讲了一段他父亲的往事，台下很多观众是流着泪看完的。

十年前朱军的父亲还在，那时候是《艺术人生》策划最紧张的时候，朱军难得有机会能够回去看他，所以父亲晚年时朱军基本没在身边。想让父母进京小住，他们不肯。朱军打电话，他们总说：放心吧，一切都好，好好工作，我们看着你呢。朱军每次回去也就那短短的几天时间陪伴他们。

朱军的父母是简朴了一辈子的人，朱军给他们买任何东西，父亲都觉得是浪费钱。家乡天冷，还没供暖，朱军买了一个电暖气送给父母，父亲很生气，责备说：怎么又乱花钱？朱军撒谎说是单位发的，放他那里没用可惜了，父亲才收下。虽然这件事朱军做了，但很多事没有做，由于父母的反对，就放下了。

一次看似平淡的探家，成了朱军和父亲的诀别。朱军回京十天后，老父亲突发脑溢血，一直重度昏迷，没来得及看朱军最后一眼。这对朱军打击非常大，一辈子刻骨铭心。他想到由于父亲的反对，由于自己的稍微一点懒惰，有时候想到为父亲做一些事情，但没有去做，而现在再也没有机会。

朱军含着泪对观众说：想为父母做些什么，今天却没有去做，说明天再去做吧。说不定到明天就成了终生遗憾。

今天想到一定要去做，无论有多么大的困难，一定克服了去做，因为今天不做，也许到明天就会成为终生的遗憾。这句话，触动了人们心底最脆弱的那根神经，朱军的眼泪，滴到了人们心里，泛起一朵朵浪花，形成共鸣，让很多人的眼泪不可控制。

有多少人没有这种遗憾的感觉呢？父母健在，这种感觉可能很淡。很多时候想为父母做些什么，可能由于这样、那样的原因没有行动，慢慢地就习以为常。我们究竟欠下了多少没有兑现的想法呢？心底那些美好的愿望，起初鲜艳，逐渐褪色，直到有一天亲人逝去，就成了永远的遗憾。

这让我想起了朋友的一段经历：朋友大学毕业后分配到城市工作，开始每月回家一次，后来结婚、生子两月回家一次，后来担任领导职务半年回家一次，再后来每年回家一次。突然有一天，老家打来电话，母亲心脏病突发，生命垂危，他赶到时母亲已经去世。这时他才想起，母亲一直未到他的四室两厅住过一夜。面对着母亲的遗像，朋友心如刀绞，酸楚难过，他深深感到愧对一生饱受艰难困苦的老母亲。每每谈及，朋友总是热泪纵横，哽咽地说自己是世界上最不孝的儿子。

是啊，今天想到一定要去做。忙，从来都不是理由。心在，爱在，并付诸实施，才能减少遗憾。如果想为亲人做些什么，立即去做，才是最佳选择。

今天想到一定要去做，这是我听到过的最感恩的一句话。

张世普



每天,小蚂蚁很早上来上工,并且一来就开始做事。她的生产力很高,并且工作愉快。

身为老板的狮子,非常惊奇蚂蚁能自行工作而不需监督。他认为,在没有监督下的蚂蚁生产力是如此地好,如果有人监督的话她的生产力应该会更好才对。

因此,他招募了有丰富经验的蟑螂作为监督员,蟑螂以擅长撰写优良报告而闻名。蟑螂的第一个决定是设立了打卡计时系统。他需要一个秘书帮助他撰写、键入报告……

他招募了蜘蛛,负责管理档案和监管所有电话。

狮子对蟑螂的报告非常高兴,并要求他用图表描述生产率和分析趋势变化,因而他能在会上用这些资料来做报告。

因此,蟑螂必须买一台新的计算机、激光打印机……并招募苍蝇来管理信息部门。

曾经是很有生产力且轻松的蚂蚁,恨透了这些耗尽她大多数时间的过多文书、作业和会议……

狮子作出结论:这是提名蚂蚁工作部门负责人的时候了。

这个位置被赋予了蝉。蝉的第一个决定是为他的办公室买一张地毯和一把符合人体工学的椅子。蝉也需要一部计算机和一位从他原先部门带来的个人助理,来帮助他准备工作、进行预算控制以及制作策略优化计划……

蚂蚁工作的部门现在是一个哀伤的地方,不再有人欢笑,而且大家变得抓狂……

这时,蝉说服上司狮子,强调要开始进行组织气候调查的绝对必要性。

在审查了蚂蚁的部门运作费用后,狮子发现生产力比以前大幅减少。所以他招募了猫头鹰,一位有名望和显耀的顾问来执行稽核工作并建议解决之道。猫头鹰在部门待了三个月后作出了一份有数册之多的庞大报告,结论是:“部门成员人数过多……”

猜猜狮子首先解雇谁?

当然,是蚂蚁,因为她:显现出缺乏做事的动机并且态度消极。

这个寓言里的人物是虚拟的,若与任何公司任何人物情节雷同,纯属巧合……

# 东华集团进入煤矿用链条新领域

## ——记东华又一个重点开发项目启动前后

中国属于煤矿开采大国,2007年中国的产煤量达到25.23亿吨。据业内人士估计,到2010至2011年,中国的煤炭产量将提高到30亿吨。国际能源署(IEA)预测,硬煤产量将从2007年的56亿吨增加到2030年的87亿吨,煤炭增产国主要在亚洲。其次是北美和独联体国家。并估计按目前的煤炭产量测算,煤炭今后还可以开采130-140年。如此大的一个煤矿开采市场,链条用量必然也是惊人的,关键是煤矿上所用链条使用期限及寿命基本在5-10个月之间,频繁更换链条是常规的一道作业工序。

山西是全国最大的煤炭能源基地。7月中旬,东华集团总经理张世强带领相关负责人到山西太原、平朔等大型煤矿开采和煤炭提炼基地进行市场调研。在为期两天的调研过程中,张总进一步地意识到东华必须在煤矿用链

条这个大舞台上占有更大的市场。回到东华后,张总在随即召开的月度质量会议上强调东华在煤矿设备用链条的研发和质量提升上要下足功夫,立足根本,开拓市场。特别是国内煤矿设备上用的多数是靠国外进口链条的形势下,东华作为全国链条行业的一面旗帜,更应当在这方面做出成就,力争在质量上超越国外链条,完全替代进口。

东华早在2002年就与部分煤矿设备企业配套,但由于当时东华的重心及整体规模和技术投入与国外高知名度的同行在煤矿设备用链条这方面还有差距,虽然这几年在市场开发和该领域的销售上一直都有增长,质量上也完全达到匹配中端市场的要求,但国内大中型煤矿公司对国内链条替代进口链条的信任不足。张总强调,没有市场我们就要开发高端市场,替代进口,客户的

信任来源于我们自身的信心和实力,目前的东华在这方面完全有能力做的更好,做出高端的产品。

7月21日,在张总和总工程师叶斌的委任下,由技术处处长王丽丽召集相关部门负责人召开了洗煤机链条专题会议,对本月接到的相关煤矿设备用链条订单进行了专题研讨和评审,经过与会者的研究、讨论,对在原有基础上的煤矿用链条进行了更高的技术投入,从产品材质、热处理工艺、产品加工工序方法等多方面综合提高产品质量,以更优越于进口链条的性能提升东华在煤矿设备上所用链条的整体水平,做到能够真正让顾客放心使用。

研发煤矿用链条是东华在另一个广阔领域的新突破,也昭示着东华向世界一流链条地位发出的又一次强有力的信号!相信东华能够做的更好,走的更远。

张林炳

# 抗高温 战酷暑 保产值

## ——记热处理分厂一线员工

本报讯 七月正是骄阳似火、酷暑难耐的高温季节,但在我们热处理分厂这个“夏天的火炉”里,我们的“钢铁战士”在火炉边忙碌穿梭的身影形成了一道亮丽的风景。

盛夏,外面是三十多度的高温,热处理分厂里面却是五、六十度的高温。但为了完成生产任务,这些可爱的“钢铁战士”不怕热、不怕累,轮番上阵。车间里随处可见汗流浹背忙碌的员工,只见他们的衣服湿了又干,干了又湿,一天不知道多少次轮回,但他们依

然没有叫苦叫累,没有人离岗、脱岗,都以积极的态度,顽强的耐热力,满怀热情地坚守岗位,7月份提前完成了热处理生产任务。

工人们在高温下顽强地坚守岗位,也离不开集团、分厂领导的关心。每年高温季节来临之前,集团都会从关爱职工入手,把安全生产、防暑降温等后勤保障工作提上会议议程,积极采取措施,如提前配置风扇、发放冷饮、提供防暑药品,生产现场放置冰块降温,成立安全生产小组,做好紧急事件应急预案等防暑降温工作,为

员工解决了后顾之忧。同时,领导干部以身作则,坚守现场,慰问员工,及时了解员工的情况,关心员工身体,做到现场有事现场解决,为员工们排忧解难。

面对五十多度的高温,我们的工人师傅们奋战在一个温馨的环境中,年年与高温战斗、与疲劳战斗、与自己战斗,以积极的热情和汗水换来生产任务的完成、合同的按时交货,提高了顾客的满意度,为东华的发展奉献了自己的一份力量。

热处理分厂 袁利群

# 东华集团组织职工赴黄山疗休养

## 以人为本 关爱员工

本报讯 在东华链条集团高层领导的重视和关怀下,东华链条集团工会于7月1日至3日、7月6日至8日先后分两批组织员工赴黄山疗休养。

今年参加疗休养的两批员工共76人,多数来自生产第一线,其中包括优秀干部、先进生产工作者、岗位标兵和普通员工。他们畅游了旅游胜地黄山,身心得到了很好的放松和调养。

每年酷暑,东华链条集团都会组织两批员工外出疗休养。自2008年10月以来,东华链条集团受全球金融危机的影响,企业出口受到冲击、订单不足,形势严峻,但集团高层一如既往地继续组织员工疗休养,体现了公司领导以人为本,关爱员工的理念,是对广大员工最大的关心和爱护。

工会



### 图片新闻

▶ 鉴于东华链条集团在国内链条领域中不断自主创新,填补了多项国内空白,为我国的链条事业作出了杰出贡献。日前,中国机械通用零部件工业协会授予东华链条集团“2007-2008年度自主创新先进企业”荣誉称号。



杭州东华链条集团有限公司  
荣获2007-2008年度  
自主创新先进企业

中国机械通用零部件工业协会  
CMCA  
二〇〇九年三月

李春妹文/摄



▶ 日前,在杭州民建会员企业家联谊会第四届常务理事会上,东华链条集团董事长宣碧华当选为杭州民建会员企业家联谊会副会长。

▶ 日前,东华链条集团董事长宣碧华被中共杭州市委、杭州市人民政府授予“2008年度杭州市社会主义新农村建设贡献奖先进个人”荣誉称号。



荣誉证书  
HONORARY CREDENTIAL  
宣碧华同志:  
被评为2008年度杭州市社会主义新农村建设贡献奖先进个人。



▶ 7月13日,东华集团总经理张世强、内销开发处处长朱兆中等一行到太原、平朔进行了市场拜访。太原重工股份有限公司总经理张志德热情接待了张世强一行,双方就将来更好地持续合作进行了友好交谈。

张林炳文/摄

▶ 7月22日,江干区总工会主席黄建德、笕桥镇工会主席王吉龙一行到东华链条集团向工作在高温一线的员工送清凉,并送上慰问品。集团工会副主席高文生陪同慰问。



李春妹文/摄

● 由于杭州市血库告急,7月14日,东华集团积极响应江干区献血办的号召,组织32名职工参加了由笕桥镇组织的无偿献血活动,累计献血量达7000毫升。

陈玲

● 7月10日下午,自强公司邀请余杭区消防大队专职教官在培训中心进行了消防安全理念、新消防法知识培训。7月15日下午,在自强公司大道和上油包装分厂分别举行了消防演练及应急逃生疏散演练活动。各部门、分厂领导、安全管理员、重点消防部门班组长以及保卫人员共60多人参加了消防培训和消防演练。

朱继华



“东华要朝着链条制造企业世界第一的目标进行全球网络建设,使东华真正进入到大的国际主机配套领域,重要行业的OEM客户,特别是国际500强企业。”宣碧华认为,在从订单经营向品牌经营转换的过程中,无论是经营运作模式、资源认识和利用、企业发展要求、产业链全过程、投资理念五个方面,东华都要彻底转变。

## 宣碧华的“双核”之旅

(上接第1版)据介绍,目前国内一台拖拉机相当于国外一台内燃机的价格,中国产品平均1马力1000元,只是国外品牌的1/3。“这样,国外高端品牌很难进入中国市场,国内产品往上走又有个过程,市场处于一个比较尴尬的阶段。”宣碧华站在窗前,打量着这个闯过了50多年风雨的老厂,思绪从几年前回到了现在。

“东风这几年虽然已经取得了不小的进步,但仍有很长的路要走。虽然我们挂上了农机集团的招牌,但名不副实,主要产品还是停留在拖拉机上。而未来,我们将围绕着‘一主两翼’,继续调整产品结构——主,仍然是轮式拖拉机,继续往大马力发展;两翼,即机具以及传动件都要跟上,这将是我们的核心竞争力中的重要

组成。”

在6年的持续努力中,东风从未偏离把农机做精、做强、做大的理想。而在接下来的阶段,宣碧华的目光已经投射到了更远的地方,“如果说我们前些年在爬坡,那接下来赶超国际水平的二三十年无异于爬坡,将更加辛苦,但只要每天走一步,每天不停步,总是会有人停停走走,或几天走一步,我们就会迎头赶上。”

言谈间,宣碧华似乎已经看到了到达峰顶的自己,正挥舞着手中的两面大旗(“东风”、“东华”,一个都不能少),在冷风中猎猎飘扬。

### 偏师救主

车外极速掠过的绿化带有时会

让宣碧华感到眩晕,从杭州到常州的这条高速路,他几乎每周都走,到现在估计不下300个来回了。2个多小时的路程,对他来说并不长,琢磨一个问题的工夫就到了。

如果按时间分配来说,东风农机一度牵掣了宣碧华70%的时间,而这两年,他留驻常州的时间终于减少到了一半。“这一方面说明了东风已经走上了正轨,发展状况让我放心了许多。”宣碧华说,“而且,链条业务也需要我投入更多的精力。”

的确如此,作为65%~70%以上产品出口的外销大户,2008年10月以来东华的外销市场订单逐月减少。东华的困境让宣碧华看到了转变发展模式的迫切性——必须实现从订单经营向品牌经营转变的策略。他提出两点

发展思路:一要力争保持出口的稳定,不丧失国际市场份额;二要抓住机遇,在应对危机中促进进出口结构的升级。

穷则思变,变则通。从等待客户订货转为走出去寻找客户,利用“DONGHUA”自主品牌在全球70个国家注册的知名度和美誉度,东华主动走出去。2008年12月,东华在德国注册成立了“东华工业欧洲有限责任公司”,2009年1月在荷兰注册成立了“东华国际有限公司”,主攻国外高端市场,同时销售“DONGHUA”自主品牌。

“此外,东华要朝着链条制造企业世界第一的目标进行全球网络建设,使东华真正进入到大的国际主机配套领域,重要行业的OEM客户,特别是国际500强企业。”宣碧华认为,在从订单经营向品牌经营转换的过程中,无论是经营运作模式、资源认识和利用、企业发展要求、产业链全过程、投资理念五个方面,东华都要彻底转变。

而这一切,都需要大量的时间和资金支持。

但宣碧华似乎早有准备,他表示,就像当年东华全力支持东风走出亏损一样,在东华进行全面升级的过程中,东风除了给予同门大

师兄足够的资金支持,在稳定军心上的作用也是毋庸置疑的。

这不由得令人想起了郎咸平在讲多元化产业的长短期配合时使用的长江实业案例,他认为无论多少个行业,相关度如何,一定要达成严密的互补关系,当某一个行业增长最低点时一定有另一个行业处于最高点,才能使庞大的跨国集团始终处于稳定状态。

再看看宣碧华正在驾驶的“两驾马车”,虽然规模上无法与“长江”、“GE”这种巨无霸企及,但偏师救主的技艺貌似已练到了炉火纯青的境界。

《中国机电工业》记者 马伟



宣碧华(左)陪同常州市委书记范燕青(右)参观企业。

熟悉农机历史的人都知道,东风农机这家成立50多年的农机企业,虽然有辉煌的历史,但到了1998年,东风农机由鼎盛期急转而下。至2003年初,东风农机企业总资产4.3亿元,负债总额5.4亿元,负债率高达126%,企业几乎面临破产。东风农机的出路在哪?

2003年8月,杭州东华链条集团接手东风农机这个烫手山芋。如今6年过去了,东风农机销售收入已从2003年的1.8亿元增长为11.4亿元,更成为了我国继一拖集团和福田雷沃重工之后第三家年产轮拖超过2万台的企业(其中20~50马力轮拖产销量和出口量均居行业第一位),出口位居第二,挺进中国拖拉机行业第一方阵。

## 东风是如何唤回的

——迎接新中国成立60周年农机工业发展系列报道之八

### 改制转型方能起死回生

常州东风农机集团有限公司的前身是始建于1952年的常州拖拉机厂,经过50多年的发展,职工人数达到1900多人,具有年产20万台手扶拖拉机和轮式拖拉机的生产能力,东风牌12型手扶拖拉机先后荣获国家科技进步一等奖、国家金质奖、向全国消费者用户推荐产品等荣誉称号,“东风”商标先后被评为国家著名商标和中国驰名商标,企业也获得了国家质量管理奖、国家大型一档企业等几十个荣誉称号。

20世纪90年代中期是东风公司的鼎盛时期。然而,随着计划经济向市场经济转轨,卖方市场向买方市场转变,产品短缺向结构性过剩转换,企业生存和发展的外部环境发生了很大变化。而在此过程中,东风公司和大多数国有企业一样,动作迟缓,应对不力,缺乏在市场经济条件下的经营理念与手段,生产经营每况愈下。1998年出现亏损,到2002年亏损额超过3000万元。2003年初,企业总资产4.3亿元。负债总额5.4亿元,负债率高达126%,沉重的负担压得企业举步维艰,处于半停产状态,设备开工率仅在30%左右,待岗人数达到1300多人,待岗比例接近70%,上岗人员月收入1000元左右,待岗人员月工资仅500多元,职工人心涣散。

在这关键时刻,改制转型,已成为东风公司的唯一选择。

### 唤回东风的关键因素

2003年8月,杭州东华链条集团全资收购东风公司,引发了东风公司面貌的焕然一新。

2005年,常州市委研究室调查组在其《常州东风农机集团有限公司改制转型的调查与思考》中用了“高明”“开明”“精明”这3个词来分析本次“东华”与“东风”的联姻。

高明。东华链条是东风农机的多年配套单位,对整个农机行业和东风农机的发展状况知根知底。东华全资收购东风农机,高明处之一,是对大局的独到把握。东华敏锐地意识到中央对“三农”问题的高度重视,以及我国农村市场的广阔前景,预见到新世纪头20年对于大力发展农机事业有着难得机遇和环境,更看到了国际市场的需求潜力。高明处之二,是对国有企业的独特理解。他们认为要客观辩证地看待国有企业的优劣势,消除对国有企业就是烂摊子的偏见与误解,要看到国有企业在多年发展演变中形成的内生型的基础和“厚度”。高明处之三,是对发展企业的独创之见。东华深知,在市场经济环境下,一个企业要增强自身竞争力,必须善于充分利用社会资源,走资源开发社会化的扩张之路,走“大农机”的发展之路。正是基于以上分析,东华坚定了收购东风的信心和决心,实现了国有企业和民营企业的优势互补。

开明。东风农机改革成功和生产的及时恢复,最根本的原因还在于企业经营者的开明。东华集团董事长宣碧华十分重视

人性化操作,对员工的态度和处理充满人情味。他不是把职工看作包袱,而是视为企业的最大财富,始终强调,企业改革决不是分流减人的代名词,一个真正的企业家应该为员工创造就业岗位,而不是让员工下岗。他在参与东风改制的一开始,就承诺不从原企业带来一人,承诺保留原有职工1300人以上。对“4050”人员、单身职工等,除由政府按政策给予一次性补偿外,还自己拿出600余万元另行予以补贴,并对保留下来职工的工资全部支付到位。改制后,他还在全公司大力倡导并灌输“员工与公司一起成长”的全新理念。

精明。改革只是手段,发展才是目的。在积极稳妥推进企业改革重组的同时,东风农机针对企业原有的弊端,有的放矢地把“解放思想、贴近市场、强势开发、追求实效”作为治厂方针,把“诚信、务实、创新、求发展”作为新的经营理念。同时,根据企业现状和发展趋势,确立了“突破外销、精耕细作、大拖上量、扭亏为盈”的年度工作重点,遵循了发展规律,符合了东风实际,同时抓住了要害,找到了突破口,指明了方向,使全体员工看到了经营者冷静的思维、务实的作风和干事的决心,看到了企业重振雄风的曙光和光明前景,得到了全体员工的充分认可和积极响应。

### 迎来发展“第二春”

作为民营资本参与国有企业改制重组的成功典范,东华入主东风不像其他企

业改组那样存在谁“吃掉”谁的问题,而是获得了“双赢”的最佳效果。对东华来说,通过入主东风,参加主机整机的生产,不仅继续巩固扩大了东华的主业优势,而且进一步拓展了发展空间,实现了多元化扩张。对东风来说,东华的入主不仅使企业摆脱了破产困扰,走出了生存困境,更为重要的是通过“凤凰涅槃、浴火重生”,正在焕发出蓬勃的生机和活力。

——坚持民族工业的坚定方向。当大量的资金源源不断地注入东风农机的時候,业界无不对宣碧华的勇气和胆识表示钦佩,而其坚持的“一主两翼”产业格局(一主:拖拉机;两翼:传动件和农具)的发展策略,也逐渐被证明是成功的。

——产业向深度和广度都有了新发展。立足原有东风农机大中型拖拉机雄厚的底蕴,改进完善大型拖拉机,升级换代中型拖拉机,使企业巩固了行业的领先地位,并继续扩大外销,为打造国际品牌积蓄力量。宣碧华对东风的要求是:“打造国内一流的具有国际竞争力的拖拉机和农具生产基地”。

——面对金融危机的影响和企业改制6年的高速增长,东风农机将2009年度定为企业调整年,经营策略是巩固、调整、充实、提高。“后面要瞄准国际拖拉机行业第一方阵的目标,打造全球化、国际型的专业企业”,宣碧华对东风农机今后的发展描绘了新的蓝图。

《中国县域经济报》作者 许继升