

新思路带来新出路

郑敬东



核工业 821 厂 3 分厂 2003 年新组建的领导班子在“十六大”精神启发下，认识到要通过思想创新、充分解放思想转换观念才能走出“山穷水尽疑无路”的困境，决心由保证厂内加工任务为主的“生产管理型”向市场拼搏为主的“生产经营型”转变。创新举措，承揽了过去“没有能力”干的项目，以质量可靠的产品和诚信服务赢得了市场信誉，市场定单大幅度增加。年底超额完成了 821 厂下达的年度经济指标；安全无事故；军品、民品加工件出厂合格率均达 100%，一级品率 100%。

思路转换

该厂以前是专门为军品生产配套服务的。几年来军品任务逐渐减少，去年初预测与前年相比会减少 50%。面对 148 名职工，是“守摊子减员增效”还是“创出路充分就业”？通过学习“十六大”报告，体会“三个代表”重要思想和胡锦涛总书记在“七一”讲话中强调的“群众利益无小事”，新班子遵循 821 厂党委“班子要有新形象、发展要有新思路、工作要有新举措、共同开创新局面”的要求，清醒认识到，必须着眼于民品市场，加大民品开发，在发展中创新出路，实现“充分就业”；通过“充分就业”凝聚人心，保持稳定，形成合力确保完成 821 厂下达的年度经济指标。

拼搏市场

市场本来就动荡难测，加之“非典”流行，工厂地处山区而公路又改道大修，造成交通严重受阻，对外经营增加了相当大的难度。

面对困难条件，他们“兵分几路日夜兼程”，同时进行人力资源重组并“精神投入”、市场调研开发、设备及技术准备等几方面工作。特别要求采购人员要深入市场，在充分了解厂家、行情的基础上灵活掌握，做到保证生产、节约费用。

大胆参与许多项目的招投标工作，把目光更多地投向大批量、加工费用更合理的大中型民品项目；在巩固老客户的同时，勇敢介入新的行业和未知领域，涉足到建筑业、冶炼业以及广元周边新兴行业中。通过认真的分析、预算，从中选择了适合本厂设备、技术等基础条件的优势项目，与四川矿山机械厂、旺苍荣山机械厂、金圣公司等签定了大型的合作项目，民品销售收入与上一年相比翻了两番多。

“硬件”投入

他们购置了缝焊机和多功能电焊机，使该厂具有优秀传统的铸铝焊接等技术专长重放光彩，成为地区闻名的“一枝独秀”。2003年初他们勇敢地承揽了9000件“铝导杆”项目的加工合同定单，加工费50多万元。但是，在几个主要加工工序上都没有一台合适的加工设备。于是，他们就自己动手，从快速拿出的3个设计方案中选中1个，制造、改造了8台设备。在保证安全、质量的前提下，提前15天完成加工任务，产品经验收全部合格，“上帝”高兴地说：“我真佩服你们了！”

“软件”创新

新班子根据项目特点，针对全厂职工的技术状况，打破常规，跨车间、跨工种，灵活多变地组织力量，形成专项技术网络；以少数技术尖子为“节点”，传播技术，交流经验，把住质量、安全关；并且采用“阳光政策”随时把相关信息和

数据公布在现场的黑板上，充分调动了全厂人员的积极性、创造性，成功地完成了多种特殊容器、铝支座、铝导杆等高技术难度的任务。

质量第一

他们遵循“质量第一、全程跟踪”的理念，生产管理坚持三项原则：明确关键工序，有的放矢开展QC活动；全过程跟踪检测，及时反馈质量、安全信息；技术人员现场进行技术、质量、安全把关，及时地、因地制宜解决难题。比如铝支座，检查员认真测量每个毛坯尺寸，技术员根据气温变化等诸多因素，逐个配对、制定组焊间隙和不同的焊接工艺，确保每个件都一次成功、符合质量要求。

“质量第一”的理念还体现在其他管理中。比如，在合同履行过程中，加强了成本预算、项目经济分析，及时发现问题，合理调配资金；密切监管资金，及时回收货款，追缴加工费，避免出现坏帐、死帐，货款回收率达100%，还追回往年欠款37.23万元。

经过一年拼搏，赢得了市场信誉，合同定单不断增加，该厂工人高兴地说，我们不但不再担心“下岗”，而且又可以“加班加点”干了！

