桑乐太阳能：每8秒出厂一台整机

桑乐太阳能进入“秒时代”

2011年4月28日，在“五一国际劳动节”的前夕，从桑乐太阳能集团公司传来喜讯，桑乐太阳能山东济南、江苏淮安、浙江海宁、湖南岳阳四大基地当日出货量10532台套，创造了中国和世界太阳能热利用行业日发货量的最高纪录，实现每8秒出厂一台整机热水器。这不仅标志着桑乐太阳能集团公司从此进入“秒时代”，同时也标志着太阳能热水器行业这个昔日的草根行业正在逐步向产业化、规模化的集团生产转变，逐渐成为新能源利用领域一支不容小觑的重要力量。

桑乐太阳能“秒时代”的到来，不仅对于桑乐集团公司，乃至对于整个太阳能行业而言都是一个具有里程碑意义的重要事件。它向人们昭示：在核能源危机重重的背景下，太阳能热利用这个曾经的草根英雄正在经历华丽的转身，成为新能源领域的重要成员。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，我们并无意于过分夸大此次事件的重要意义，相对于太阳能行业未来的广阔发展空间而言，相对于桑乐人百年桑乐、百亿元战略的雄心壮志而言，桑乐“秒时代”的实现或许只是攀登巅峰的路上迈上的一个小台阶，只是万里长征中的一小步。随着桑乐九大基地布局的逐步展开和完成。“8秒/台”这个现在看来值得庆贺的发货速度或许会显得稍慢，1秒1台甚至1秒多台在将来或许会成为常态。不仅如此，在将来会有更多的奇迹等待桑乐人去书写、去创造。

团结协作

全力生产保障供应

2010年6月29日，桑乐太阳能集团在淮安投资建立江苏桑乐数字化太阳能有限公司正式投产。新基地、新团队、新设备，一切都需要磨合，然而急剧扩张的市场并没有给这个新基地预留很长的磨合期。2011年虽然全国太阳能行业普遍处于低迷、回落期，然而由于前期稳扎稳打农村市场，桑乐太阳能的市场运营却在一片低迷中一枝独秀，逆市飘红。2011年春节过后桑乐太阳能市场出现井喷式增长，市场部订单纷至沓来，经过短暂磨合的江苏基地开始加足马力保障生产和发货，所有员工放弃周末休息，加班加点保障生产，仅2、3月份，江苏基地的生产和发货量就超过自投产后2010全年的全部生产和发货量，迎来一个高峰，整个基地一片繁忙景象。

紧张的生产和订单压力不仅没有打乱桑乐江苏基地的生产步伐，反而催生出一项项车间生产工艺的革新和生产流程的再造。这其中包括，在热水器水箱发泡过程中发泡拔塞小车的发明，这一技术革新不仅极大的提高了生产效率，同时也降低了工人的劳动强度。除此之外，固定端盖气缸到位止回机构的改进、热水器水箱管口多功能清理刀、拔塞把手、发泡附属配件专用放置架、固定比例配料设备、新型支撑支架等一系列的技术革新都在很大程度上提高了劳动生产率，既提升了产品质量，同时又保证了生产的及时供应。

更为重要的是，经过一段时间的紧张工作，江苏基地不仅圆满完成了生产任务，保障了市场供应，同时也将一大批新工人培养成合格的熟练工，提高了团队的协作能力，打造出一支特别能吃苦，特别能战斗并趋于稳定的的生产队伍，而这些都是今后桑乐江苏基地不可或缺的宝贵财富。

视质量为生命

打造桑乐“淮安制造”高品质名片

尽管面临着大量订单的压力，经过短暂磨合的江苏基地始终将产品质量放在首位。公司全员视质量为生命，坚决避免以牺牲质量换取生产数量。在产品质量检验环节上，江苏基地实行层层把关的严格品质检验制度，从原材料进厂到整个生产过程，到产品入库，直至产品出厂实行层层把关，坚决将产品质量问题挡在车间大门之内，解决在公司内部，保证不让一台问题产品流入市场。首先在原材料进厂阶段，江苏基地由专门的品质检验部门实行在整个集团公司乃至整个太阳能行业内最严苛的质量检验标准，严把原料关。其次，在生产过程中江苏基地实行生产部门内部自检制度，将产品质量问题发现在流水线上解决在流水线上。不仅如此，在产品生产完成以后，江苏基地还由质检部门对成品进行抽检，确保产品质量万无一失。经过如此多重的严格检验，首先确保厂家自身对产品质量有足够的自信心，进而让经销商对产品质量有信心，做到了这些就不难让消费者对桑乐太阳能的产品具有信心，使桑乐太阳能“淮安制造”成为太阳能热水器高品质的代名词。

强化管理

形成特色鲜明的企业管理模式

当前，由于进入门槛低等原因，中国太阳能热水器行业一度曾达到拥有5000多家品牌的程度。良莠不齐，行业竞争混乱，产业集中度低导致整个行业前行的难度加大。经过2009年的高潮井喷，2010年的高位回落，直至2011年行业进入滞涨期，中国太阳能行业正在经历一场革命式的洗牌运动，品牌化进程逐渐加快，据业内人士统计，当前太阳能热水器已经步入停止煎熬期，每个月将有近20个品牌消失，而经过这个煎熬期，将有近半数企业被淘汰，太阳能热利用行业的洗牌和革新正在向纵深发展。

要想真正在洗牌中胜出一方面要靠规模，另一方面更要靠管理。“在太阳能热水器行业，有规模不一定有效益，但没规模一定没效益”正是基于这样的考虑，桑乐开始进行全国的战略布局，先人一步抢占先机，扩大企业规模。在管理上，桑乐公司更是在行业内提出了独具桑乐特色的“管理铁三角”理论。所谓“管理铁三角”理论就是指以“流程构造”（即先做什么后做什么，谁做什么谁不做什么）为基础，再以“规章制度到岗”和“责任到人”两条边加以辅助，形成一个架构稳定的三角模式，在制度和责任的约束下，按流程进行，确保工作进行有序、制度到位、责任具体，保障工作顺利开展，即使出现问题也能够迅速定位，找到原因和责任人，在最短时间内加以修正。

在管理模式的创新上，桑乐江苏基地逐渐摸索出一条具有自身特色的管理之路。一方面，桑乐江苏基地在全基地范围内广泛开展并深入学习领会管理“铁三角”理论，保证桑乐成功的基因传承下去。另一方面，广泛践行“6S”管理法，以管理“铁三角”理论为框架，明确管理工作中的流程和责任，同时以“6S”理论不断强化管理工作中的细节，提升员工素养，打造承载产品优秀品质的平台。

做太阳能行业领跑者

古希腊物理学家阿基米德曾说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。当前正在经历深刻变革的整个太阳能热利用行业就像是即将被撬动的地球，撬动它的的杠杆正是太阳能行业的洗牌分化和品牌化进程。而正在进行九大基地布局的桑乐集团所扮演的角色就是向杠杆发力的阿基米德，同时桑乐江苏基地或许就正是那个支点。虽然，阿基米德从来没有真正撬动过地球，因为它不可能找到他所需要的杠杆和支点。但是，九大基地布局逐渐完成的桑乐太阳能相信可以找到自己所需要的杠杆和支点，桑乐人有理由相信：在不久的将来，桑乐会“撬动地球”——在当前太阳能行业的变革中脱颖而出，矢志成为中国太阳能行业的领跑者。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/14927.html