

火花

(2003年)

职工思想政治工作论文集

辽宁电科院职工思想政治工作研究会

目 录

- 1、打造辽宁电科院在电力市场中的形象品牌 ----- 王铁生 (1)
- 2、发挥相对优势 开创新的未来
———辽宁电科院再创辉煌之浅谈 —— 孔宪文 (7)
- 3、浅谈依靠事业留人 ----- 赵永华 (18)
- 4、建立全新经营管理模式探析 ----- 何 如 (22)
- 5、从内到外全面塑造我院形象
与时俱进创造我院明日辉煌 ----- 王小天 (28)
- 6、从国企人才流失透视建立企业文化的艰巨性 -- 高 玲 (38)
- 7、关于电科院调试所适应市场
加强管理 规范运作 促进发展的思考 ----- 李晓明 (43)
- 8、品牌塑造之浅谈 ----- 牟长信 (47)
- 9、以企业文化为切入点
加强企业思想政治工作 ----- 周志人 (53)
- 10、从六个“新”上谈党的十六大 ----- 陈俊杰 (59)
- 11、实实在在的做好党支部工作 ----- 何树林 (62)
- 12、党支部要紧密围绕行政中心工作开展活动 --- 赵坤永 (64)
- 13、为实现小康社会开展反腐败斗争的强大思想
武器是深入学习领会十六大报告的精神 ----- 孙有儒
门淑贞 (67)
- 14、浅谈后勤工作创新与服务 ----- 吕国昌 (72)

- 15、坚持全面实践“三个代表”，转变工作作风
——尊重老同志，做好离退休工作——李国庆（75）
- 16、全面持久的学习
是企业保持竞争力的根本途径——王冶（81）
- 17、建设一个超强实力的电科院
——“树形象工程”的根本内涵——穆弘（86）
- 18、科研管理必须树立服务思想意识——邵枫（89）
- 19、抓住机遇 迎接挑战
——谈新形势下基层管理工作——潘晶（92）
- 20、与时俱进 促进科技创新——高群（96）
- 21、谈“负向比较”现象——赵永华（100）
- 22、如何把握“内强素质”与“外树形象”——许祥佑（105）
- 23、党支部应成为“学习型”党的基层组织——李九和（110）
- 24、怎样当好离退休党支部书记——欧阳启生（114）
- 25、认真学习 身体力行
贯彻“三个代表”重要思想——欧阳启生（118）
- 26、“树形象工程”是解放思想
观念创新的实践——欧阳启生（122）

打造辽宁电科院 在电力市场中的形象品牌

电力经济研究所 王铁生

随着电力体制改革的逐步深入，电力市场竞争态势以及买方市场的显现，给我们带来了无限的商机。辽宁电科院在全国电力同行中是一个专业门类齐全、仪器设备先进、技术力量雄厚、科研成果丰硕的老牌电力科学试验研究单位，为此，我们的立足点应该以科技开发、成果转化、高质量的技术服务为本。在电力市场竞争的初级阶段，形象品牌是我院进入电力市场，并长期保持活力最有效的竞争手段之一。所以，抓住机遇，重新定位，健全企业机制，提高管理效率，优化资源配置，降低经营成本，促进企业发展是我们当前工作的重要内容。

一、全国发电资产重组及我院面临的形势

我们知道，电力资产重组，开放电力市场，主要是允许发电、配电和用户自由接入电网，放开电力系统的发电端和配电端，形成发电商之间的充分竞争，让用户享受质优价廉的电力供应和优良服务。用户获得自由选择供电商的权利后，将对配电商产生强大的压力，迫使其改善供用电管理和技术状况，减少损耗，降低供电成本，改善服务。在发电侧，发电厂商竞价优先上网销售，竞争将表现得相当激烈，真正体现优胜劣汰，实现电力资源优化配置，迫使所有发电厂商加强科学管理，加快技术进步，节能降耗，降低发电成本，争取竞争优势。这样，在电力充分市场化和市场充分开放后，电网和电网调度在原来垄断体制的

电力系统中与发电、供电的关系将发生逆转，将由原来的主宰地位转向履行服务功能。

如何面对新兴的电力市场，宋志毅院长在我院年度工作总结大会上的讲话中有一段深刻的阐述：“国家电力体制改革已经打破了传统的发、输、配、售一体化的垄断局面，网省公司不再管理发电企业，电源资产移交给发电公司，在发电领域形成了竞争的格局，只有改制才能适应形势的变化。我院改制是经营工作的需要。五大发电公司都是按照现代企业制度组建的，按照新体制、新机制运行，是参与市场竞争的主体，我院与发电企业没有资产联系，完全是市场经济体制下的合同工作关系，只有改制提高市场竞争能力，才能更好地与发电公司进行合作。改制是省公司和东北公司对我们提出的要求。电力体制改革的深化，要求我院必须由事业单位转制为科技型企业，建立现代企业制度，成为参与市场竞争的主体，只有改制才能在新的电力体制下发挥科学技术中心作用”。

重组的发电公司按照新体制、新机制开始运营，为追求效益最大化，在降低成本上会采取一定的限制措施，不难想象，承担技术服务项目的条件将非常苛刻。加之参与发电技术服务市场竞争的科研单位过多，技术服务供大于求，技术服务的竞争与挑战已是不争的事实。建院五十多年来的经验证明，我们的科技队伍、实验手段、服务能力都是国内一流的，只有充分发挥辽宁电科院较强的人才优势、技术优势和装备优势，才能巩固原有的技术服务市场，逐步扩张在大市场中的技术服务份额。这就要求我们把辽宁电科院推向市场，并打造辽宁电科院业绩一流，信誉良好这张企业形象品牌。

二、打造形象品牌是辽宁电科院谋求发展的重要内容

随着电力技术服务市场的竞争和买方市场的形成，我们所面临的问题是如何开发和占领市场，以使辽宁电科院在激烈的市场竞争环境下获得更大的生存和发展空间，使我们的科研、技术服

务在我国的电力建设中发挥更大的作用。因而，认清当前电力市场形势并采取积极的经营策略已势在必行。

建院五十多年来，我们以丰硕的科研成果，高质量的技术服务受到广大用户的赞誉，这就是辽宁电力科学研究所的形象品牌，是无形资产。所谓形象型品牌主要是通过凸显某一形象来创建品牌的价值。一般而言，形象型品牌适用于那些产品不易差异化、产品质量不易评估的产品类别，例如科研成果、科技信息、技术开发、咨询，技术服务等。在这样的情况下，某个品牌身上的形象通过使该品牌与其它品牌区分开来，或者给品牌一种“标志”，赋予一种身份和成就的象征，从而为该品牌带来增值。要在激烈的竞争中取胜，与全国的电力同行展开竞争，惟有创立自己的强势品牌。如果我们充分利用好自己的高科技人才和技术优势，成功地创建并很好地维持了这些形象，那么其所拥有的这些形象型品牌在电力市场中将具有相当大的竞争优势。辽宁电力科学研究所这张形象品牌在电力市场中必将逐渐成为我们最有效的竞争手段之一。

电力资产重组后的厂网分开、竞价上网，电力供求关系、卖方与买方市场的转化，标志着我院几十年来所沿袭的上级下达指令性科研、生产计划的模式已经被激烈的市场竞争所打破。辽宁电科院发展的下一个前沿在哪里？面对客户需求的日益变化，我们必须审时度势，树立新的观念，为客户提供全新的技术服务。我们的机遇就在于根据客户需要而在打造企业品牌和技术服务上的更多投入。抓经营管理，注重企业效益；抓科研开发，推进成果转化；抓技术服务，追求客户的最大满意度。只有依靠强大的人才优势、技术、设备优势，以提供先进的技术及客户所需要的服务来满足客户的需求，逐步完善科技服务体系，提高管理效率，从降低科技开发和技术服务成本中获取收益，才能在电力市场中取得生存和发展的更大空间。

辽宁电科院的客户群体完全不同于一般意义上的客户群。过

去的几十年，我们曾在一种体制下共存，在一个大锅里吃饭，我们曾是风雨同舟的兄弟、同事、朋友，我们从来都是客客气气往来，亲亲密密合作。是电力体制改革、是市场机制把我们的经济利益关系对立起来。不难理解，新兴电力市场中的老客户新面孔对我们的要求改变了：有竞争力的报价，高质量的技术服务，快速的现场反应，诚实守信的程度。

有竞争力的报价。首先报价是客户的基本要求。如果你的报价没有竞争力，那么我们如何与同行业竞争？报价没有竞争力，也只能说明我们的管理及成本概念还有差距，这样的服务质量是不会到位的。

高质量的技术服务。这是客户与我们签订合同后最关心的重要内容。作为诚信之本，必须以市场需求为导向，以提供高质量技术服务和高价值产品为宗旨，否则，我们将永远失去市场。

快速的现场反应。在事故状态下，客户要争分夺秒抢修，减少损失，就需要我们立即赶赴现场救火。电力生产是关系国计民生的大事，想现场之所想，急现场之所急，应现场之所需，是我们义不容辞的责任和使命，这个概念要贯穿到我们经营管理和技术服务的全过程。要通过我们的行动，让客户真正感受到我们的管理水平和专业化的服务，让我们成为他们最可靠的后盾。

诚实守信的程度。让客户放心，这是我们的服务准则。不断改进工作作风，在优质服务上下功夫，作风决定事业成败。我们应牢记“两个务必”，始终保持奋发有为的精神状态，努力造就一种雷厉风行、真抓实干的工作氛围。树立提供优质的技术服务是我们的生命线和所追求的最高目标，以最大限度满足客户需求为核心的经营理念。优质服务也是辽宁电科院展示工作作风，树立自身良好形象，提高市场竞争力的重要手段。把优质服务作为永不竣工的工程常抓不懈，要不断强化服务意识，履行好优质服务的各项承诺。

辽宁电科院现有专业技术研究所13个，已设立各类技术中心

16 个，建立各类试验室（场）30 多个，其中国家级实验室3 个。其专业门类之全，规模之大，综合技术水平之高，仪器设备之先进，在全国同行中是屈指可数的。从进入市场参与竞争的角度，我们应该加大对专业研究所的宣传力度。

辽宁电科院现有专业技术人员431 人，占员工总数的73%。这是电科院的最大资本和财富。辽宁电科院虽然人才济济，但同华北、华中、华东等地区的同行业科研院所相比，由于全国各地改革开放的进程、市场活力、区域经济发展不平衡，薪金收入差别等因素的影响，我院对专家人才的凝聚力还不够大，对国内名牌高校优秀毕业生的吸引力也比较小。“得人才者得天下”。我们只有留住专家人才，不断获取优秀人才，才有望在日趋激烈的竞争中立于不败之地。可以预料，在新千年的人才大战中，各同行将力擎“优秀雇主品牌形象”之大旗，吸引、激励和留用优秀人才，以期实现经营目标。人是生产力中最活跃的因素，一个企业、一个部门的发展，离不开员工的支持与努力。看一个企业的发展如何，首先要看他的组织者发展如何，他的员工发展怎样。所以一个团队创新，也务必从人开始，而且从组织者领导者开始，并逐步沿展到整个团队的员工。

三、商机无限的电力市场

东北公司刘忱总经理在国电东北公司传达贯彻国家电网公司年2003 年工作会议上的讲话中指出：目前东北电网网架仍很薄弱，设备老旧的问题依然突出，电网安全运行的基础还不牢固，电网事故时有发生，威胁电网安全稳定运行的隐患还亟待消除。今年还要加大对老旧设备治理的投入，消除威胁电网安全运行的设备隐患，力争在3-5 年内，老旧设备的改造要改出新面貌。把东北电网建设成结构坚强、运行灵活、安全稳定、适应竞争有序、规范开放的市场体制和机制要求的现代化区域电网。

按照我国的国情，煤电在未来我国的能源结构中仍然要占相当的比重。煤电的发展利用所带来的课题是环境污染。要研究怎

样让煤清洁燃烧，减少污染；为了减少污染，还要研究适度发展核电；水电现在属于比较成熟的项目，但是今后水电发展的规模越来越大，越来越远离负荷区，自然条件越来越恶劣，这里面有很多的工作要我们去研究。

通过不断的改革和创新，在为系统做好技术服务的基础上，还应加强基础性、前瞻性、关键性技术的研究开发，大力推进产业化进程，使我院成为行业技术创新和成果转化的重点基地。把辽宁电科院建成国内一流的电网技术研究中心，一流的新型输变电技术研究中心、质量检验检测中心；一流的电磁测量试验室、高压试验室、综合自动化模拟试验室。

我院地处东北政治经济科技文化中心城市，是东北公司和省公司所在地，有关发电公司要在沈阳设立分支机构，这对于我们掌握政策信息、开展科研生产经营非常有利，对于我们发展多种经营产业也是非常有利的。辽宁电科院能否在电力市场中立足，能否进一步发展主要看领导班子把握机遇的能力、掌握并运用政策的能力、对形势发展态势分析的能力、科技创新与研发的能力、市场占有与开发能力、企业融资与资本运营能力、风险管理与控制能力。

在电力体制改革不断深入的过程中，我们必须以市场需求为导向，以打造辽宁电科院品牌形象、提供优质技术服务为重要手段，不断创新，在激烈的市场竞争条件下赢得更广阔的市场。在我们面前，机遇与挑战同在，希望与困难并存。只要坚持以发展为第一要务，增强信心，艰苦奋斗，同舟共济，就一定能够抓住机遇，战胜困难，开创出辽宁电科院改革和发展的崭新局面。

党的16大已闭幕半年有余，全国人民正高举邓小平理论的旗帜，以实际行动全面深入地贯彻“三个代表”的伟大思想。发展已成为全国人民的共识、时代的最强音，尽快实现16大所定目标、迅速提高人民的生活水平已成为党工作的第一要务。国家要发展、民族要富强已形成一股强大的时代洪流，一切阻碍发展的桎梏都将被冲破，一切影响发展的观念都将被荡涤，中国实现现代化、中华民族复兴、再造辉煌的曙光已经透出东方的地平线。

发挥相对优势开创新的未来

——辽宁电科院再创辉煌之浅谈

科技信息研究所 孔宪文

光阴似水，岁月蹉跎，我院从1949年成立以来已经走过了整整54年的历程。在这54年中她曾七次更名，两次迁址，一次撤、立，从仅有25人、4个试验小组的规模发展成为专业配套、设备齐全、国内外知名、拥有600多人的辽宁电力科学研究院。在这54年的发展历程中共获得了500多项科技成果，形成了数千篇论文、技术报告，为我国电力工业的发展做出了重要贡献，创造了骄人的业绩，使每一个电科院人无不为之自豪。

但是我们在自豪、感叹之余，也必须看到这些成果的取得除了有几代人的努力之外，它与当时存在的各种有利因素也是分不开的，其中最大的因素就是计划经济。今天的电科院正面临着自建院以来最深刻的一次变革，这就是人所共知的将由在计划经济模式下运行转变为在市场经济模式下运行。它将牵涉到每一名员工的衣食住行，引发一系列的令人反省、思考、探索问题，面对

这样一种局面院里提出树立形象，再创辉煌，可以说是非常及时的。

在新的体制下，我们如何创造新的业绩，与以往相比我们周边的有利因素与不利因素是什么？在哪些方面我们更具有长足发展的条件？如何调动我们的各种人力、设备、资金资源，联合利用社会资源冲击即定的目标？对此只有经过充分的分析论证才能确定。

一、造就辉煌的客观环境

世界上任何事情的成与败、立与废均是由一系列的内因与外因条件相互结合构成的。我院在历史上所获得的成就，固然浸透了几代人奋力拼搏的汗水，但它又是与当时大环境紧紧地连系在一起的。

新中国建立以后，从安全角度出发我国将建设的重点放在了东北经济区。比如，原苏联援助的156个大中型项目大部分落户东北，我们这里成了国家的重点投资区。钢铁、煤碳、冶金、化工、机械制造、军工等一大批企业的迅速成长拉动了电力需求的快速增长。在这种形势下东北电网的装机速度和输变电容量远远高于其他经济区。从发电侧看，1.2、2.5、5、10、20、30、60万kW的发电机组均首先落户东北网；从输电侧看6.6、110、220、500kV输电线路也首先在东北架设。这一得天独厚的条件是我们创造多项全国第一最重要的原因（试想换上另外一个研究院在此种条件下是否也能创造出业绩呢），这是我院快速发展天时条件。

在当时，国家发展的重点在东北，辽宁又在东北独占独占鳌头。这种局面又让我们占尽了地利的优势。

我院是全国第一个电力科研单位，一度曾直接由电力部管理，在开展科研及技术服务中就所需的人员、资金来说，其条件也要优于电力系统中的兄弟研究院所。在上世纪60年代我院科技人员的补充，并非直接从大专院校接收、而是在已下到现场的大学生中选拔。我们可以将这方面的优势看作是一种人和的条件。

应该毫不夸张地说，在改革开放前后几十年中，我们占尽了天时、地利、人和优越条件。这是我们创造诸多电力系统第一不可多得的资源。

今天，我院生存与发展的外部环境已发生了巨大的变化，天时已去（国家的经济发展重心已经南移），地利不济（东北及辽宁地区经济多年增长缓慢），人和也是乏善可陈（此处的人和不是团结，而是说在才凝聚，吸纳的条件方面），其变化是人所共知的。在这样一种形势下我们再铸辉煌，即要有树立雄心壮志，同时也要注意不能让过去的成绩挡住我们理性的思考，不能让历史上的光环遮断我们直面现实的目光。我们要认真地分析现在还有哪些可以利用的资源，在市场经济条件下有哪些已变化了的因素对我们创造新的业绩有利。在过去的年代里我们创造的辉煌是全面的，其外部条件也是独一无二的。而今天（环境、资金、人员、设备等）任何一个电力研究院所均不会再独自享有那种优势，我们已不具备再全面创造辉煌的能力。比如：第一台超临界机组、IGCC 机组、高压直流输电线路、750kV 输电线路、抽水蓄能发电厂、各种类型的核电机组、大型燃气轮机组等等首先落户的不是东北，所以你不可能在与此有关的技术上领先于别人。

但是我们今天还有今天的相对优势，我们只要精心地选择精心地操作，就会作到无愧于历史、有所建树。

二、有利条件与不利条件

目前就全国来讲，经济发展的重心或叫做热点已经南移、且已形成继续高速发展的条件。东北国营企业比重大，近几年发展缓慢，电力系统作为一个公共服务系统只能随所在地区的经济发展而发展，不会有什么独立的行情。我院处在这样一个经济发展相对滞后的地区，与电科院历史上曾有过的条件相比，确实是落差极大，难以与广东、华东及华北现在所具有的生存与发展条件相比。在给予工作人员的待遇上不及发达地区的研究院所，招聘人才难度要比这些地区的院所大的多。

但是对于优势与机遇也要辨证地看，如在上世纪80年代我国充分地应用美、中、苏大三角的矛盾，获得较好的发展空间。在1991年苏东巨变以后，大部分人均认为外部条件对我极为不利。但是，我们党直面现实，实事求是，冲破理化上的教条主义、经济体制上的僵化模式、国际关系上的非友即敌线性思维模式，使我国事业如冲破峡谷束缚的江水，澎湃奔腾，可以说势不可挡。这十几年经济得到了稳定、快速地发展，国际地位更高了。我院的不利条件我们作了以上的分析，但是与历史相比，今天也有许多前所未有的优势条件，另外与西部地区比东北还存在不少的潜在有利因素。

(1) 电力发展空间正快速扩展。国家的大政方针是以加速发展作为一切工作的要务，并将年发展速度确定为不低于7%。这就奠定了电力工业高速发展的基础，发达国家在“重化工业化”和“高加工度化”时代电力弹性系数有30年将高于1、在此之后电力发展的弹性系数为0.6，我国目前正处在“重化工业化”时代。因此我国的装机容量和用电容量有巨大的发展空间。按目前二类发达国家的实际人均占有2kW的装机容量直算，同样也可以算出这一发展空间。在东北110万(km)²的土地上现有1亿人口，峰值将达到1.2亿，我们可以算出应有的发电容量，按中等发达国家的水平计算东北电网应达到1.5亿kW。

就全国来说发电装机容量在去年底已快速攀升至3.5亿kW，但目前仍有出现了16个省在拉闸限电，今年前5个月的用电增长率高达15%，远远高于去年全年10.7%的增长率。这一局势是计划经济时代所没有的，这是我们生存与发展的大前提。

(2) 地区经济潜力在释放。东北经济经过几年的调整经济正在步入正常发展轨道。不少同志对于以生产总值的增长率判断发展存有不同的看法，在此我们以用电量增长率来判断是没问题的，去年辽宁的用电增长率超过了8%（受省外电能59亿kWh），今年前6个月的用电增长率为15.27%（东北网上半年为

11.2%)，这一数字已初步显示发展的潜力在释放。东北的冶金、重化工、机械、军工企业正在按十六大的精神和新的政策加速整合，这一企业群对电能的需求是一般家电生产企事业无法比拟的，它所迸发出的巨大电能需求，必将推动科研及技术服务空间快速的拓展。

(3) 技术服务市场宽广。在计划经济模式时代，我们虽有许多有利条件，但在垂直管理、划区服务的机制下，我们不能随意走出辽宁或东北。今天按市场经济模式运行后，虽然在日常的技术服务方面当地科研院所仍会独居优势，但对于技术等级高的、额度较大的项目，业主单位为了节约支出、会在全国甚至全球范围内寻求技术服务资源。只要你有真技术、有良好诚信条件，你的服务范围将不限于省内、区内、国内，在各地都有可能找到你的服务市场。

(4) 积累了一定的经验。在市场经济条件下开展技术服务，我院已经有了较丰富的经验。从上个世纪90年代初、我院出征四川珞璜电厂进行跨区机组调试开始，已经多次走出东北承担国内外的电站技术服务工作，这一点我们要比部分兄弟院所更强一些。另外，我们从那之后实行内部承包管理，也在一定的程度上使更多的工作人员积累了在市场经济条件下的工作经验。

(5) 无形资产丰富。到目前为止，我院在全国有比较好的知名度，有较高的品牌效应。我们的试验设备同兄弟院所相比不落后，服务的水平不比兄弟院所低，收费不比他们高。这是我们参与市场竞争的资本和优势。

三、展望与思索

(一) 为与不为。在市场经济的模式下，任何一个实行企业化管理的研究院所都将面临激烈的竞争。在争生存、争发展权的比赛中，由于你的资金、人力、技术、管理等资源是有限的，同时在一定程度上也受到环境的制约，所以不可能在每一个专业上都能夺冠。对我们来说恐怕既不应该也无能力在所有的专业上都

去夺制高点。我们应该选择在本地区有重大发展前景、能在未来取得较大经济效益项目，抓住不放，调配人员、筹集资金、配套设备使其顺利实施。但是当你抓了此一个或几个专业的建设时，同时应该准备在另外的专业上做出牺牲（因为你的资源不允许你全都抓住不放）。对于某些资金额虽然较大、但属一次性的，要作比较大的基础投入的项目恐怕没有必要去搞势在必得的拼争。

在发电这一大系统中，目前发电公司最感兴趣有如下一些技术取向，恐怕我们在实施时就得依据地区状况和院情有所取舍。

（1）发电安全性、可靠性技术。在体制变化中这一技术异常重要，要增发电量一靠管理二靠技术，我们应适应发电厂的需要，首先应加强 9 大监督及相关工作。

（2）节能降耗技术。辅机调频、节水、热力系统改造等，它将提高电厂的竞争力。

（3）实用状态检修、计划检修、事故检修相结合的技术。目的是提高电力的竞争力（依靠适时监测设备技术）。

（4）环保技术。提高电厂的生存能力，如除尘、脱硫、减排 NO_x 、粉煤灰应用、水污染控制、循环流化床相关技术等。

（5）支持竞价上网的技术。提高电厂竞争能力（博弈软件等）。

（6）电站自动力化信息管理技术。帮助发电厂提高管理水平，向管理要效益。

（7）机组调峰技术。要帮助电厂提高适应电网的峰谷差不断加大能力，涉及现有机组调峰及未来燃气轮机调峰等。

（8）超临界、超超临界机组发电技术。这是未来火电方向之一。

（9）新能源技术。环境危机和能源危机必会使风、垃圾、核、燃料电池、太阳能成为电能的重要来源。

由于全国各电网均以市场经济为导向进行联接、发展、改造，输配电网方面有以下技术倾向。

(1) 可控硅串联补偿输电技术。使用晶闸管控制补偿，调节容抗、感抗，即可以克服同步谐振、又可以增进系统的稳定、提高线路的输电能力。

(2) 带电作业工器具的创新与发展。用户对供电的要求日益提高，供电商也要要求线路的不间断检修提高水平，因此，今后对于配电网的不间断检修技术问题将日益增加。

(3) 系统的安全性与稳定性的技术问题。从电网的安全调度角度看，电网的最好的运作方式是计划经济时期，只要机组的状态许可，让哪个电厂发电哪个电厂就发电，这样有利于电网的稳定。但是今后要靠竞价来决定，因此涉及电力的断面输电能力和电网的安全稳定等问题。

(4) 电网谐波问题。虽然是一个不新话题，但一直是现代电网中广泛存在的问题。

这些都是被看好的技术，都会有很好的发展前景，对于一个具体的研究院所而言，必需有所侧重，有所为有所不为。

(二) 合作发展。在市场经济条件下的企业，为了生存与发展而参与的竞争，历来被人们以“激烈”、“残酷”、“你死我活”等词加以描绘。实际上它还有另外的一面，这就是目前我们经常听到的、合作发展、实现双赢。这即是一个现实也是一个规律，在军事上斗争的双方势均力敌时，谈判休战是最好的选择；在政治上与对手相比如无绝对优势时，最好的选择是寻找共同点建立一种合作伙伴关系；在商业的竞争你若没有使对手破产称臣的把握，最好的选择是强强合作。这种选择的正确性已为人类的活动所证明。这种与对手关系的调整、确立，领导集团首先要有一个明确的认识并在实践中使之具体化并适时加以调整，工作起来才能更加主动。

电力技术市场是我们生存的基础，它象一块每年都在增长的蛋糕，这样一个美味的食品，在过去高度垄断、垂直管理、划块经营、封闭式服务的条件下，一直是为我们这样的科研单位独得

独享。现在它正在发生改变，封闭已逐步被打破，它要变成一个开放的市场，我们无权力和能力把其他企业、技术单位排斥出局。如此我们可能面临这样一种局面，我们有很多的竞争对手、但他们同时又是我们的合作伙伴，我们必须学会与他们打交道，携手合作发展，实现双赢。

(1) 与兄弟所合作。原则上来说，各电力院所均有自己的长处。在以后的电力技术服务市场上，在部分项目上我们之间是竞争关系，在另一方面我们又是合作关系，实现院所间的合作，在某些方面可以取长补短，各有所得。由于以后设备投资要自己筹措，对于我们非所长的专业，兄弟所如有比较好的条件，我们就无必要自己再搞一个利用率不高、效益一般的试验室；我们具有比较好的设备条件，兄弟所没有好的设备条件的专业，也要与兄弟所进行善意地勾通或劝说。比如说北两所，总体实力不如我们，但我们也无能力将对手挤垮而独占市场，那么就不如明确是合作关系。搞的好我们还有可能来一个合作南下挤入那里的市场，执行一个近交远攻的方略。

(2) 与服务对象合作。曾有许多同志担心，在独立的发电公司成立以后，在市场经济条件下，技术服务市场会萎缩，我们的工作量会减少。理由是发供电公司会将许多的工作留下自己来完成，这种说法有一定的道理。其实从发电厂的改革实际看，从这些公司的实际利益出发来分析，这种担心是不必要的。一个发电公司包含了很多专业，若每个专业都配备人员（人员还要有一定的水平），购置仪器仪表，储备各种试验所需的材料等，综合后去看这并不符合发电公司的利益。例如国内外的新的发电公司在确定人员定编时，从不考虑自我完成技术服务这一人员编制。三峡左岸电站共有 980 万 kW 的发电容量，定员也仅有 370 人。

由于我们是一个改制中的国家，许多的事情又不完全与市场经济国家一样，国内的新旧企业也不一样，因此我们需从实际出发与发电公司合作，努力帮助解决其面临的困难。据查，老发电