发展新金融 成就新跨越

——记四川智天金融外包服务有限公司董事长邓智天

■ 王剑兰 张健

2018 年 3 月，春回大地，万物复苏，在成都这座萌动着无限生机的创业之城，四川智天金融外包服务有限公司董事长邓智天和他倾心打造的“世界金融”也浮出水面，引起业界的关注。

志存高远 写就传奇人生

邓智天董事长曾是一名军人，也是一位学者，更是一位收藏家。无论在部队或高校，还是转业回乡，他一直在思考如何发展经济，“富强梦”始终在他心中萦绕。经过长时间思考和准备，1997 年他成立广元智天咨询有限公司，2003 年成立“智天宝石行”，2005 年成立“红天下精品古董展示中心”，2015 年成立四川智天金融服务外包有限公司。

作为学者、企业家、收藏家的邓智天，写出了《亿元收藏品》、《致富 800 法》、《环保中国》等著述；发表了《索绪尔和他的符号学说》、《文化背景知识是语言交际的基础》、《俄汉附加意义对比研究》等文章；在收藏方面发表了《第一收藏大国及收藏空间》、《收藏与交流》、《中国历代红釉考》等。这些著述流露出他对中华历史文明的思考和对社会经济发展的探索。

自“红天下精品古董展示中心”成立以来，邓智天与北京佳龙拍卖公司、《南日信拍卖公司等拍卖公司合作，给拍卖行业带来青春活力，并形成了邓智天收藏品十二个系列，被称为收藏界一颗明星。

为拓展业务范围，紧跟时代脉搏，邓智天积极参加组织各类经济活动。2014 年，他参加“2014 商界海归界精英联谊”会，2017 年他与四川省万物国际集团管理有限公司等签订合作协议。此外，还与贵州醉一美科技股份有限公司、新疆中亚欧铁路有限公司、成都知春红豆杉种植专业合作社、四川金山蓝农业、辽宁天池元生物科技有限公司、四川鼎盛科技有限公司等进行深度合作，为企业包装上市提供咨询和金融服务。

邓智天说，希望为国家、民族做出最大的贡献，开创划时代的人生。作家、画家贺睛送他一首诗：勤学苦练多壮志，保家卫国树军魂，富民强国筑梦圆，齐心协力耀中华。

●四川智天金融外包服务有限公司董事长邓智天

邓智天创办的四川智天金融服务外包有限公司，已获得深圳前海股权托管交易中心授权，将帮助中小微企业上市融资。公司目标是，促进我国服务外包产业加快发展，推动中国服务走向世界，为中国广大中小企业打开资本市场的入口。

2017 年是不平凡的一年，邓智天的金融事业在各方面取得重大进展。2018 年初与美国纳斯达克上市机构签署协议，筹划尽快在美国上市，邓智天本人也获得多项荣誉。

聚力金融 引领未来发展

基辛格曾说：谁掌握了世界金融，谁就掌握了世界。吉姆·罗杰斯也说：19 世纪是英国人的天下，20 世纪是美国人的天下，21 世纪则是中国人的天下。邓智天努力推动金融创新发展，推动中国金融发展融入世界，以创新金融和手段服务经济社会。

今年是我国改革开放 40 周年，我国 GDP 已经超过 80 万亿人民币，位居全球第二，成为引领未来世界发展的重要经济力量。十九大为我国未来的发展指明了方向，中国进入社会主义新时代。邓智天认为，我们有幸生活在这一伟大的时代，倍感骄傲与自豪的同时，应该也必须努力做出自己的一份贡献，以无愧于这一时代和自己。

新时代下，“一带一路”战略规划与构建人类命运共同体的提出，为我国企业走出去参与全球市场提供了很好的机遇和平台。不断进行创新，让我国的金融业更好地参与全球化结构治理和“一带一路”沿线发展，具有十分重要的意义。为此邓智天带着全球的格局思维和眼光探讨金融行业的发展与企业的机遇。

随着“一带一路”沿线国家更加紧密的深入合作，也必将为金融从业者带去机会和挑战。邓智天认为，有必要做好准备，为更好的融入到这一历史机遇集聚能量。

邓智天对世界金融有他独到的认识和理解，他说，人类第一代金融城产生于成都宋代交子务。第二代金融城产生在意大利佛罗伦萨，它产生了文艺复兴，使人们重视艺术，并发明了银行这一金融工具。人类第三代金融城产生在荷兰，东印度公司影响了大半个地球。人类第四代金融城在伦敦，它推广的蒸汽机使人类有了汽车、飞机、轮船。人类第五代金融城在华尔街，它推广的电灯照亮了全世界，华尔街主导了百年全球金融。目前，成都正在努力成为西部经济桥头堡、丝路经济新起点、区域金融中心，成都或将在世界金融格局中发挥更大作用。

作为土生土长的四川人，邓智天董事长桑梓情深。做大金融产业，做强产业生态，一直是邓智天心中的梦想。而这一切将以四川金融服务外包有限公司开始。

广能公司 72万元重奖科技成果

川煤集团广能公司日前专门发文对 2017 年度科技成果、科技报告和论文进行表彰奖励，激励广大科技工作者潜心钻研、刻苦攻关，积极推广应用新技术、新工艺，促进企业科技治灾、科学发展。

该公司共评出获奖科技项目 24 项，其中一等奖 4 项，二等奖 8 项，三等奖 12 项。龙滩煤电公司实施的《高位钻孔治理中隅角及上履煤层瓦斯技术研究》、绿水洞煤矿实施的《选煤厂粗煤泥回收系统工艺改造研究》等项目获得科技项目一等奖。同时，还对 22 篇科技报告和 88 篇科技论文进行了表彰奖励，奖励金额共达 720500 元。（贺全明）

队组管理不作秀 奖优惩劣动真格

3 月 7 日，在重庆能源巨能川九公司第七项目的曝光台上，一条关于对 703 队工作执行力差的处理通报赫然醒目。因为工作落实不到位，生产工作面存在违章及标准化不达标等现象，这个队组被开 500 元的罚款。同时，另外还一条关于对 701 队工作执行力强的表扬通报。表扬通报与处理通报放在一起格外引人注目，形成了鲜明对比。

“找问题—促改进—追责任—打板子”，我们项目部从严从细从实推动闭环管理，每个环节的执行落实情况一律逗硬考核。”项目部负责人鞠色江如是说。

原来，该项目部安监科在每周一要组织各业务部室对井下及地面所有生产区域进行安全质量标准化考核。在 3 月 5 日的检查中，检查小组发现 703 队所施工的 480 中段 6# 盘区 560 分层（南）工作面的施工平台少一根无腿棚支撑，存在安全隐患，并且有一职工未按规定佩带防尘口罩；在文明施工方面，责任区内排水沟堵塞、路面积水严重，现场标准化不达标，按照相关制度，对该班组进行了处罚。

701 队在检查中，所施工的 480 中段 8# 盘区 560 回风平巷工作面无论是水沟距离、路面平整度、风水管及电缆的吊挂、工器具的摆放等一直以来都是按照项目部的要求进行作业，特别是在工程质量及巷道成型控制方面是项目部的标杆队组，为项目部的排渣成本节约了费用。与 703 队相比较，701 队执行力强，工作作风过硬，为井下所有作业工作面树立了良好的榜样，按照项目部的《安全质量标准化管理制度》决定奖励 500 元。

该项目部在队组管理考核上不讲情面，不作秀，做到有奖有惩，奖惩分明。703 队的队长朱朝椿说，“我们队组的管理确实还存在一些问题，这次罚得心服口服，我们将从处罚中吸取教训，认真查找原因，加强细节管理，尽快落实整改，补足补齐短板”。

“每周的安全生产例会都是让人紧张的时刻，工作没做好，管理不到位，项目部在考核上决不留情面，我们该被打板子就得被打板子。项目部推行奖惩制度也让我们既有压力，也有动力，这次虽得了奖励，以后我们就更要做好，工作也就更加有压力和动力……”701 队的队长杨春禄说。（彭光淑 黄川江）

“客户日”引发“新动能” 瓦轴集团工业装备类高端轴承订单激增

“这是我们与西安某客户合作的新规格轴承，预计将增加销售收入近 2000 万元，后续的市场会更大。”日前参加“ZWZ 工业装备类高端轴承客户日”归来的瓦轴集团精密传动轴承公司总经理李国文指着那厚厚一摞订单，脸上是掩饰不住的喜悦。

站在发展的新起点，瓦轴集团积极寻找市场的楔入点，今年短短一个月时间，覆盖上海、武汉、成都、西安、郑州等区域中心城市 13 个地区客户日全面启动。工业装备轴承事业部“技术+商务”团队合力出击，你方唱罢我登场，遍布祖国的东西南北，与来自钢铁、水泥、重机、精密制造等各行业各领域 1500 余名新老客户围绕“携手共进·核心竞争力”主题，解读瓦轴工业装备类高端轴承核心竞争力，阐释全球技术研发体系及技术服务能力，标注钢铁轴承、重机轴承、精密轴承设计改进及案例亮点，指出品质提升能力方案。点对点的对接，端对端的互动，16 个高端系列产品的竞相展示，增添了客户与瓦轴深化战略合作的信心。

“正月初五，我们公司全体员工上班，多个重点规格轴承一定要在规定时间内交付客户。我们参加了其中六场客户日活动，受益最大的是与客户进行面对面的交流。不仅如此，我们的团队还直接到客户使用现场，就安装使用问题进行指导解答，客户非常满意。”李国文介绍说，“客户日期间，我们与首钢集团一热轧工厂直接建立友好车间，合作越来越深入。这不，我们的副总工程师王劲松和副总经理毕大鹏春节前还在客户那儿，就开发的新规格产品技术点进行最终确定。”

瓦轴集团工业装备轴承事业部所属各制造基地，不仅精密传动轴承公司订单增长，特大型轴承分公司、二成品分厂、精密轴承工厂等单位也因客户日活动而引爆的订单，彻底改变了同期产品结构及产量，订单增长 20% 左右，且高端产品需求也形成了倍增之势。虽然今年公司要求春节期间不加班，但这些单位从正月初五开始，就进入“快进”模式，加速市场急需订单的出产。

实现高品质，ZWZ 品牌轴承正在向中国高端质量代言品牌迈进。（曲媛 鞠家田）

河北兴泰发电公司：认真学习“两会”精神

全国“两会”召开期间，河北兴泰发电公司组织员工对全国“两会”精神进行了学习讨论。他们利用报纸、网络、局域网组织学习了李克强总理所作的政府工作报告，传达学习了中共十九届三中全会精神和《中共中央关于深化党和国家机构改革的决定》。员工还结合工作实际，畅谈了学习体会。

何卫东 张瑞兵 摄影报道

用心擦亮“黄灵”煤金字招牌

——陕煤集团黄陵二号煤矿提质增效工作纪实

■ 史灏 李战

“十三五”以来，陕煤集团黄陵二号煤矿坚持以市场为导向，调整产业结构，深挖内部潜力，严格落实“增品种、提品质、创品牌”的建设策略，不断提高产品的丰富度，品质的满意度，着力增强有效供给能力，推动企业提质增效。

增品种，不断丰富产品结构

伴随着皮带的传动，洗块煤产品源源不断的运往块煤产品仓。2016 年 10 月，黄陵二号煤矿块煤系统经过改造后正式投入运行，现已平稳运行一年多的时间。

原煤进入洗选系统，经过分级筛选，洗出的块煤和洗精煤经皮带转载进入煤仓装车销售。进一步丰富了产品结构，增加了商品煤的品种，拓宽了产品销路，满足了不同用户的需求，增强了产品市场占有率。

如今，该矿每月可生产块煤 6—8 万吨，块煤售价每吨至少要比混煤高出 50 元，按此计算，每月至少可以为该矿增加 300—400 万元的销售收入。同时，块煤的洗选加工，进一步提高了洗选系统设备的使用率，丰富了煤炭洗选加工品种；生产过程中，对产品仓配煤刮板进行改进，经过分级筛选，洗选块煤后的副产品，进入原有精煤仓，不但提升了煤炭品质，也提升了地销混煤的仓储量，使目前的混煤日地销能力提高了 6000 吨，大大减轻了该矿商品煤销售对路销火车的依赖，有效提高了销售能力。

提品质，以品质立足市场

“质量好就是人品好”是黄陵二号煤矿严格遵循的产品质量观，该矿从原煤的生产、加工、销售各个环节严格把控，绝对不让一吨不合格的产品出矿。

董建是该矿煤管部的一名铲车司机，负责为前来拉煤的车装煤。每天，在装煤时，遇到大块矸石，他都会停下来，将矸石抱出来，再装车。董师傅说，尽管井下采煤掘进队在出煤的时候，已经对矸石进行清理了，但难免会有一些漏网的，作为地销商品煤外运前的最后一道关口，他必须和同事们把这些矸石清理出来。一个班下来，董建就和他的同事清理出了好几吨的矸石。

“作为煤矿企业，质量好才会有市场，煤质就是企业的生命，只有全员参与煤质管理，不断提升煤炭质量，才能在煤市中立足。”该矿总经理刘建伟说。

提升煤炭质量，过程管控至关重要。为此，黄陵二号煤矿突出全过程精细管理，从井下采掘、煤流运输、洗选加工、装车外运、煤质检验等环节，层层把关影响煤炭质量的环节。

在原煤生产过程中，该矿不断优化采煤工艺，通过控制采煤机速度、提高破碎机锤头高度、及时更换磨损的煤机截齿等方式，减少原煤在生产环节的块率损失；加强工作面现场的顶底板管理，提高支护质量，杜绝漏顶，避免矸石、喷浆回弹、杂物混入煤流，最大限度地控制和降低采掘生产过程中原煤的灰分、水分、含矸率和硫分，保证原煤质量的稳定和提高；在其他方面，通过在各转载点增加除铁器，提前回收锚杆及托板，严禁设备冷却水上系统等措施，保证了铁器、木料、水流等不进入煤流；在洗选过程中，采取原煤稳量入洗、煤泥水高效处理等手段，进一步提高产品回收率；在装车过程中，从核对车号到清车底、打车门、车皮堵漏、表面捡杂、装车计量等每个环节都设有专人监督把关，并加大煤质检验频次，确保商品煤发热量始终保持在 5600 大卡以上，产品合格率保持100%。

创品牌，“黄灵”煤备受市场青睐

“管理出效益，管理出品牌”。除了得天独厚的煤种优势，黄陵二号煤矿坚持从源头抓起，从细节入手，建立了从煤炭生产、产品检验、洗选加工、装车运输、用户回访、责任追究为一体的产品质量保证体系，使品牌管理走向标准化、制度化、长期化。

该矿以有省级质量认证和国家实验室认可资质的煤质检验中心为载体，坚持把提高煤炭质量，树立品牌形象作为一项长期发展战略。优质的商品煤被国内许多电厂列为免检产品。

“煤销千里，德行天下”。2017 年，黄陵二号煤矿月均销售煤炭 74 万吨，今年 1 月份，销售煤炭 79 万吨，在煤炭市场中一路“走俏”，“黄灵”煤赢得了用户的高度称赞，“黄灵”煤品牌的美誉也因此家喻户晓。

欧邦电机 打造行业标杆 迎来加速发展期

正月初九，江苏省东台市梁垛镇临塔机电产业园内的江苏欧邦电机公司工人们就投入复工常态生产中。据悉，该公司上半年生产订单充足，仅首月就实现“开门红”，实现销售 1300 万元。

该企业 2015 年 6 月竣工运营以来，根植“产业报国”理念，积极走科技创新型前沿发展之路，注重提升装备水平，加大新产品研发力度，强化管理争效益，增强发展新动能，提升市场核心竞争力，着力打造精密电机行业“小巨人企业”，企业每年以增幅 30%的速度快速递增，去年实现产值超亿元。

该企业重装备厚根基，拥有美国哈斯加工中心、日本哈玛斯滚齿机、三洋数控车床、台湾程泰数控车床等总值超过亿元的智能设备 200 多台套，产品全部实现智能制造。40 多人的专业技术团队发扬工匠精神，围绕提高齿轮精度、改进齿箱结构不断攻关，研发中高端电机新产品，抢占市场制高点。去年投入 1000 余万元实施智能化升级改造，开启以线性机器人与关节机器人为主体的智能制造创新模式。生产的行星减速机、交直流调速马达、齿轮减速机等产品，广泛应用于机器人、纺织机械、印刷包装、医疗设备等多个行业领域。注重强化产品市场营销，在北京、上海、南京、武汉等 60 多个大中城市建立完善的销售网络，部分产品销往国外。

该企业突出做粗拉长电机“产业链”，积极拓展发展潜力空间，持续加大发展投入，奋力打造企业跨越发展“增长极”。去年追加投资 1 亿元，创办了江苏台邦电机科技有限公司，再上智能化数控设备 200 台套，新上伺服电机、机器人关节等高精端产品，2 万多平方米的主体厂房现已竣工，预计今年 5 月竣工投产。目前，该企业正在实施名牌战略，争创国家高新技术企业。（朱霆）