

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 052 期 总第 9723 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 3 月 30 日 星期一 庚子年 三月初七

新闻简讯 | News bulletin

河南省副省长何金平一行
调研杜康控股
复工复产情况

3月26日上午,河南省副省长何金平一行在洛阳市副市长胡加彬等领导的陪同下,冒雨到杜康控股调研企业复工复产情况。汝阳县委书记潘峰、县委副书记、县长赵振峰与杜康生产基地总经理魏宝林、杜康控股副总经理谢彬陪同调研。

何金平副省长一行来到杜康控股生产基地,详细了解疫情防控、复工复产以及疫情对生产经营造成的影响等情况。

魏宝林详细汇报了杜康控股的防疫复工和生产经营情况。杜康控股把科学防疫安全有序推进复工复产作为重大政治任务来抓,成立了疫情防控领导小组,严格按照各级政府要求组织落实疫情防控措施,确保各项防控措施落实到位,保障了全体员工健康安全。目前,杜康防疫物资充足,人员管控、场地消杀、体温检测等措施落实到位,企业生产平稳运行。

在杜康酿造车间,何金平副省长详细了解杜康酿造工艺,对杜康控股“防疫、保安全、稳生产”各项工作的高效开展均给予了充分肯定。他希望企业慎终如始,再接再厉,继续落实好疫情防控各项措施,保护好员工身体健康,提升产品质量促进企业发展。要求地方政府关注企业生产经营中遇到的各种问题,加大支持力度,为企业发展创造良好的经营环境。

魏宝林表示,杜康控股将全力以赴,一定不辜负各级领导的期望,坚持一手抓好疫情防控、一手抓好复工复产,奋力夺取疫情防控和企业发展“双胜利”。以匠心传承弘扬杜康文化,加快领航豫酒振兴的步伐,为推动地方经济发展做出更大贡献,为河南白酒事业发展增光添彩。(本报记者 李代广 实习记者 李戴)

千里同好 坚于金石
驼人集团向意大利捐助 45
万元医用防护头罩

3月26日,位于河南省长垣市的驼人集团积极响应中共河南省外事工作委员会办公室号召,将价值 45 万元医用防护头罩等物资通过河南省总商会捐赠爱心,向意大利托斯卡纳大区进行疫情物资支援。

近期,新冠肺炎疫情在全球扩散。据悉,意大利作为国外重灾区,确诊病例人数居世界前列,形势严峻。“千里同好,坚于金石”,为共同应对全球疫情,帮助意大利共渡难关,驼人集团贡献自身力量,捐赠给意大利价值 45 万元的医用防护头罩。

河南省工商联秘书长马跃峰、河南省小微企业商会会长刘玉波出席捐赠活动。马跃峰表示,疫情无国界,面对世界疫情,我们携手共同抗击。他在讲话中向驼人集团表示感谢。

驼人集团市场总裁常省委在致辞时说:“四海之内皆兄弟。面对疫情,我们休戚与共,命运相关。我们相信在各国政府的坚强领导下,在全球人民的共同努力下,疫情终将早日过去,真正的春天早日来临。”

“投我以木桃,报之以琼瑶。”疫情初期,国外友人对我倾情相助,现在的驼人集团紧跟国家步伐,援助海外,彰显了企业的国际社会责任和使命担当。“四海之内皆兄弟”不只是一句口号,更是行动,驼人集团后续仍会携手全世界人民抗击疫情,共渡难关。

(郭占伟 闫超辉 本报记者 李代广)

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



红岩翟浩:徒步 55 公里返岗谱写坚韧

◎徒步 11 小时,“00”后 55 公里返岗复工路 ◎打响全面复工战,以行动诠释责任与担当

<<< P2

逆流而上
广旺机制创新求变破冰非煤舞动市场

■ 戚彪

2017 年,实现营业收入 5392 万元,经营利润 927 万元;

2018 年,实现营业收入 6797.63 万元,经营利润 1507.29 万元;

2019 年,实现营业收入 7540 万元,经营利润 1657 万元。

这组数据是四川广旺能源集团机械制造有限公司(下称广旺机制)2017 年至 2019 年的成绩单,不难看出,这家公司经营业绩呈逐年上升趋势。

据笔者调查了解,随着煤炭市场逐步萎缩,煤炭行业进入寒冬期,广旺机制约在 2013 年至 2016 年期间,经营十分困难。曾一度流行“煤矿打个喷嚏机制公司就要感冒,煤矿感冒机制公司就要生大病”的说法。

如今,这家全员仅 200 来人的公司逆流而上,破冰非煤,实现了凤凰涅槃。

创新求变 抢占非标产品市场

广旺机制凭借已取得 ISO9001:2015 质量体系认证和在行业领域的技术优势,精耕细作非标件产品市场,积累了很多行业的大中型客户。随着客户的发展壮大,其个性化需求越来越多,非标产品的生产设计任务也越来越重。

2019 年,广旺机制与浙江宁波泰来环保设备有限公司合作,为九寨沟生产的环保非标件,按质按量按时完成,满足了用户的需要,产值近 150 万元,生产环保非标件,广旺机制生产的非标产品首次打入了环保产品市场领域。

金结车间主任苟东介绍,自公司签订加工合同后,他们成立了技术攻坚和生产突击队。由于环保非标件结构庞大,大家在钣金件



●广旺机制员工正在为客户装运环保非标件产品



●广旺机制员工正在用改造后的数控机床生产加工机械产品

下料、卷制、组装中遇到的各种急、难、险、重问题,大家都想办法克服,操作人员轮流作业,人歇任务不歇,加班加点突击生产,按时按质交付客户。

类似的客户广旺机制还有很多,其中还涉及到水泥生产、饲料生产、建筑施工等企业。

赵军是广旺机制的销售员,这两天他正忙着与一家公司洽谈旅游观光小火车订单合同。赵军说:“这单签下来,怎么也有 50 多万。前段时间受疫情影响,很多企业都没有复工复产,现在正是我们大展身手的时候。”

按照广旺机制《销售管理办法》,工资向营销人员倾斜,“底薪+提成”,加大考核力度,对内重服务,对外挣奖金,销售人员工资增长 55%,以销售保生产、促发展,舞活了销售龙头,进一步开拓了市场。

固本强基 筑牢煤机产品市场

如果说非标件产品市场是“开小灶”,那么煤机产品市场则是广旺机制的主打市场。只有做大做强煤机产品市场才能保证企业的正常生产经营。然而近年来,国家对煤炭企业化解产能、逐步关停较小煤矿,广旺机制面临的煤矿市场正逐步萎缩,怎样破解这一难题?

广旺机制党委书记张礼伦介绍,公司除固定的广旺集团旗下的煤矿市场外还有地方区域内的煤矿市场。针对煤矿企业机械化发展所带来的煤机产品变化,广旺机制的煤机产品由以前的主打矿车生产到现在主打矿用支护产品、皮带运输机和综采综掘配件生产。

从煤矿客户拓展到矿山企业客户。围绕这一思路,广旺机制产品成功打入四川凉山、雅

安、陕西略阳、勉县、甘肃等地矿山企业市场。

数据显示,广旺机制矿用支护产品中,锚杆销售占领了整个川北市场,客户 23 家。2019 年,锚杆销售收入就达 2000 万元。

煤机产品不仅适用于煤矿生产同样也适用于其他非煤矿山生产,只是产品性能特点、技术参数有一定的差异。根据客户需求定制产品,拓展市场。同时,在煤机产品生产技术上,广旺机制不仅有定型产品还有强劲的设计、生产制造能力。

受工厂生产制造场地限制,大型煤机产品生产制造无疑是广旺机制的一大短板,没有场地也就没有生产大型设备的能力。相反,一些重型机械企业订单较多,现有生产制造能力不能满足订单要求,也在急于四处寻求战略合作伙伴。

[下转 P2]

戈壁深处 “抗疫明星队”谱写暖心故事

■ 单旭泽 李琳

3月11日,笔者来到早春的塔克拉玛干大沙漠北缘。在阳光照射下,雅克拉集气处理站内,鲜红的党旗飘扬,党员突击队正忙着备战检修,33 口采气井散落在戈壁滩,油气随着一条条管道快乐地奔涌。

西北油田雅克拉采气厂采油气管理一区的一群党员,在疫情防控、油气生产上本领过硬,技能精湛,文武双全,凭着十八般武艺成为当之无愧的“抗疫明星队”,在戈壁深处谱写了一个感人的暖心故事。

文——出谋划策搞创新

“徐技师,你的‘口罩消毒神器’是采用什么原理呀?我们也想做一个,现在口罩都不够用了。”2月24日,创新技术能手徐明又接到了同行取经的电话。

两周前,“徐明创新工作室”自制的“口罩消毒神器”,在党员之家投入使用。

疫情来得突然,防疫物资一时“奇货可居”。能不能让口罩重复利用呢?徐明创新工作室成员画图纸、量尺寸、找配件、拧挂钩,将两个紫外线灯管通过电路连接到纸箱里,再



●党员徐明(中)在指导员工们正确使用“口罩消毒神器”。

安装上智能时间调控器自动计时报停,“紫外线口罩消毒神器”新鲜出炉。一次可以消毒 16 个口罩,每次消毒时间为 30 分钟。员工们在口罩上标上自己的名字,不用担心拿错。

这款“小发明”操作简便、安全可靠、实用有效,解决了眼下口罩消毒的难题,太赞了。”员工们由衷地点赞。

武——冲锋在前解难题

2月5日,装车岗液化气无法装车,影响正常装车和销售!

徐明火速赶到装车岗,发现是拉断阀的原专用螺丝断裂,需要立即更换。可是,站内并没有备用螺丝。以往配件加工都是由施工

单位完成,可是眼下……“自己动手!”徐明卸下断裂的螺丝,马不停蹄回到库房,找出相仿螺丝,台虎钳和锉刀加工。两个小时后,徐明带着改装后的螺丝回到装车岗,进行调试安装,装车拉断阀恢复正常。

“2 号热媒炉出口温度发生跳变停炉!”2月6日,雅克拉集气站生产告急。

党员突击队迅速碰头,戴好口罩和安全装备赶赴现场,官大印查看停炉跳变的原因。副总监周国英下达抢险指令,物资设备科马忠林前来协调维修物资供应和现场沟通。王凯凯赶紧投入到温控系统的问题排查中,很快发现原因是电机损坏。王玉杰现场分享以往经验,徐明则找来拆卸工具和备用电机。

拆卸、润滑、安装、紧固……大伙儿争分夺秒,加紧更换。11 时,完成电机更换。15 时,2 号热媒炉成功投入运行,轻烃、液化气产量和质量均未受影响。

暖——58 个电话接力药品速递

2月26日,一辆皮卡车在戈壁公路上飞速驶来,停在了管理一区的门前。官大印下车把包裹递到王玉杰的怀里:“快,你的包裹到啦!”王玉杰的心中涌起一股暖流,他知道,疫

情当前,这个包裹来得太不容易了。

春节前,王玉杰的妻子和 5 岁女儿来到雅克拉过年,本打算春节后一起回家,没想到疫情爆发。女儿有高蛋白代谢异常,带来的药已吃完,开始出现皮肤痒,浑身难受。王玉杰赶紧网购了高蛋白代谢药物。然而,快递包裹管制、交通管制,包裹已在 60 公里外的库车市中天物流园滞留两天了。

人出不去,车进不来,咋办?这可急坏了王玉杰。

“必须想办法解决!”党支部书记吴成均开始联系各方资源。他先联系了库车粮油店和市内的熟人,都因小区封锁无法前往。吴成均赶紧联系厂生产科,找到库车昊泰燃气管道公司代取。经过沟通,包裹顺利取出。但因限行,只能送到库车西高速口检查站。吴成均想到桥东片区的拉油车会经过这个检查站,又联系当天的拉油司机。

“你好!是阿瓦提检查站吗?刚刚有个包裹放在你们那儿寄存。一会儿有人来取。”联系完检查站,吴成均又给在雅克拉末站调试设备的官大印打了电话,他翻了翻手机通话记录,笑道:“58 个电话,将小姑娘的药取回来,值了!”

广告

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味