

利润总额 81.3 亿元 创历史同期新高 四川省属监管企业 上半年“成绩单”出炉

上半年,四川省属监管企业经济运行呈现稳中向好,加快发展态势,圆满实现“时间过半,任务过半”。7月14日,四川省国资委召开上半年省属监管企业经济运行分析会,通报上半年“成绩单”。

主要表现为“四增一降”运行特点,即:规模增、收入增、效益增、动能增、成本占比降。

规模增。资产总额 1.92 万亿元,所有者权益 6508 亿元,同比分别增长 11.2%、9.9%,企业实力进一步增强。

收入增。实现营业总收入 2312 亿元,同比增长 49.5%,较 2019 年同期增长 24.6%。

效益增。利润总额 81.3 亿元,完成年度奋斗目标目标的 51%,同比增长 490.4%,较 2019 年同期增长 49.8%,创历史同期新高。

动能增。完成固定资产投资 598 亿元,研发经费投入 11.7 亿元,同比分别增长 19.2%、220.2%,为企业发展注入新动能。

成本占比降。每百元收入支付的成本费用 98.9 元,同比下降 5.8 元,较 2019 年同期减少 1.6 元,提前完成 2021 年降本目标任务。

下一步,省属监管企业将聚焦全年目标任务,突出抓好挖潜增效、国企改革、规划编制实施、投资拉动、创新发展、风险防范六项工作。(朱雪黎)

成德眉资签署协议 协同发展电子信息产业

7月15日,在成都都市圈电子信息产业协同发展论坛上,成都、德阳、眉山、资阳四市经信局共同签署推进成都都市圈电子信息产业协同发展战略合作协议,在政策规划、产业配套、技术创新、人才培养等方面达成合作。

四川省同城化办负责人透露,电子信息作为成德眉资四市的主导产业、成都都市圈核心的支柱产业、川渝合作的核心领域,2020年纳入统计的2134户规模以上电子信息企业营收规模达10440.89亿元,占全省82.3%。

四市电子信息产业将“错位协同”。成都电子信息产业规模已破万亿元,形成从材料加工到智能终端应用较为完整的产业链;德阳将电子信息作为支柱产业重点培育,以数字经济为统领推进产业高速发展,着力培育工业互联网、数字城市、数字服务、信息装备制造制造四大产业生态;眉山重点瞄准新型显示、集成电路、大数据、电子材料、5G等领域发力;资阳电子信息产业处于起步阶段,四川省鑫普电子等10余户规模以上企业发展态势良好,发展后劲足。(王国平 王晋朝)

在乡村振兴中打造良峰百年老店带动农户增收 ——访成都市良峰茶业有限公司总经理唐永良

王正荣 本报记者 张建忠 樊瑛

曾经在四川蒲江县农业干过8年的老领导对记者说:“蒲江农业发展到今天,在全国具有一定的名声,是县委县政府‘一班人’带领蒲江人民始终按照农村繁荣、农民增收、农业增效的目标,一届接着一届干,一锤一锤夯基础所取得的,特别在大力发展现代农业园区,加快乡村振兴,实现以农业、加工、观光、旅游、休闲为载体的加快产业园区(兴旺)的发展思路指导下,蒲江县现代农业取得骄人业绩。现已初步建成国家级出口茶叶、猕猴桃质量安全示范区,国家地理标志保护产品示范区,创立了以丑柑、猕猴桃、雀舌为代表的知名地方农业品牌。现代农业特色产业生产基地实现集中连片发展,形成‘远看是一片,近看有界限’、‘沟端、路直、树成行’的美丽田园景观。精品农业、现代农业、观光农业,建立‘企业—政府—农民’三方合作共赢关系,构建农民群众持续增收的长效机制,成就了绿色蒲江、天然氧吧,生态蒲江、成都天然后花园。”

当我们走进蒲江,来到生机盎然的成佳茶乡,成都市良峰茶业有限公司总经理唐永良接受记者采访时说:“我们良峰茶庄是手工世家,秉承绿色发展理念,集茶文化游学、生态餐饮,为一体的茶旅融合,以工匠精神,传承非遗工艺,在乡村振兴中打造良峰百年老店带动茶增加农户增收,不断创新发展。”

匠心传承, 品质严格把控成就良峰茶

唐永良的良峰茶,30年来一以贯之,对于制茶有着自家严格的要求。从芽头茶青的收购开始就和别家不同,良峰茶业对茶青品质要求极高,只要独芽,因此茶青收购价钱要比一般茶厂每斤贵5-10元,以保证茶青源头的品质。

茶青从收购开始到茶叶制成,一天之内必须做完。摊晾、杀青、理条、烘干的流水线井井有条。每一个环节都体现着唐永良对于茶叶品质的把控。

挥锅提香是最后一道工序,更是考验茶师手艺。良峰茶业的挥锅提香师傅,都是每年从江浙龙井产区请来(川茶收获早于江浙,故师傅们正好打个时间差)。

按照行业标准,做上好的雀舌或者竹叶青芽茶,一般是4.5斤-5斤鲜叶方能做一斤茶,近2万颗芽头,唐永良就是如此严格要求,而芽头的收获,全靠人力一颗颗采集。

以“茶企+合作社+农户”模式, 带动茶增加农户增收

“诚信专业树良峰,匠心传承成佳茗。”这



良峰茶业总经理唐永良(中)接受记者采访



蒲江县佳茗茶业专业合作社



唐永良在手工制作良峰绿茶

是唐永良在茶行业几十年坚持不懈的执着追求。良峰茶业公司成立于上世纪90年代,唐永良秉承诚信为本,质量第一,打造绿色、生态、有机精品茶,始终坚持传统手工制茶工艺,并结合现代精加工技术,传承茶文化为企业经营的核心,主要以直销和定制方式经营,发展至今已形成制茶观摩、产品展销和茶文化游学体验、有机餐饮为一体的融合发展茶庄。主要产品有“浦江雀舌”系列产品,世家红茶、世家绿茶、茉莉雀舌及相关高中低档绿茶、花茶、红茶和黄金茶等。

良峰茶业发展至今,茶叶采摘基地面积达2000余亩,拥有2条茗茶生产线、1条绿茶生产线,签约农户近300户,茗茶年产量达10余吨,绿茶为50余吨。良峰茶业还想客户所想、急客户所急,特别精心打造了一条以“茶”为题材的旅游路线,免费为客户开放,其中包括有10亩茶园观光、采茶体验、品茶餐、踏茶马古道、游浦江雀舌长廊等一系列原始生态的旅游项目。

开展以“茶企+合作社+农户”的发展模式,采摘体验,手工制茶,以茶促旅,以旅促茶。在良峰茶业的背后,是一代代初心不改的茶人,良峰茶庄负责人唐永良,学习借鉴西湖龙井村的茶旅融合模式,与农户签协议,成立佳茗茶业专业合作社,签约农户近300户。每户农户投入500元,在合作社基地种植生产茶叶,统一施用有机专用肥,采取将农户购买肥料及农药的资金集中收起来,统一由公司去采购,确保从源头抓起,停用除草剂和化学化肥。增设采摘制茶体验、有机餐饮、茶文化游学等项目,加大力度引导农民发展乡村旅游,千方百计拓展农民群众增收的渠道,确保农户增收高产,让游客能沉浸在成佳花田茶海松林之间。

打造良峰百年老店, 建立农户持续增收机制

“品味佳茗、感悟人生;人生如茶、品味自然;茶香宁静可以致远,茶人淡泊可以明志。”唐永良对记者深有感触地说,“只有从源头做起,统一采购有机肥,用利益链控制产品质量;与此同时,投入统一采购后,解决质量和农残问题,确保农户增收。”

“只有高质量发展,才能凝聚起企业强大的发展力量。”面向未来,唐永良表示,“一是与当地老百姓共同致富、共同发展。‘茶企+合作社+农户’的发展模式要永远走下去,坚持发展绿色产品,提高茶叶质量,不断深入和精细发展。二是把这条街打得好,形成前店后厂,形成规模发展,进一步凸显品牌优势,不断扩大销路。三是做强做精,在有生之年,使企业增加收入5000万元至1亿元,不断建立起农民群众持续增收的机制。四是通过砥砺前行、坚持不懈的努力,发展茶旅融合,多渠道增加农民群众收入,为蒲江县现代农业做出贡献,在乡村振兴中打造良峰百年老店,带动农户增收。”

企业家自述(长篇连载之九十二)

王建明:动力大王的传奇故事

6112机在美国最高转速是2400转,中国用户现在纷纷要求转速达到2600转。好在这个机器原来的设计是2600转,后来根据美国人的需要,降低到2400转,那么,现在我们要把转速从2400恢复到2600转,又要做燃烧系统的匹配,又要做泵的匹配。这个工作需要3个月的时间。这是设计上第一大类的变动,设计上第二大类的变动是连接尺寸。“6112”原来适合的是美国的大卡车,美国人牛高马大,他们的卡车底盘也像人一样又高又大,装机位置宽宽松松,而中国什么都讲节约,底盘搞得瘦瘦小小的,那发动机在尺寸上就要压缩,就要适应,经过我们设计人员两年多的奔波,到现在,对国内有代表性的重型汽车的配套工作基本完成,二十几种车型,十几个厂,全部都配上了,连接的问题基本上解决。两大类的设计变动完成了一类,还有一类是市场磨合,有一个认识和接受过程,要开展各种各样的试验,要上国家目录,到此时才能真正进入常规的销售。中国重型柴油机目前有规模有气候的只有两家,一个是斯太尔,一个是玉柴的6112。斯太尔规模约在5000台以下,单机重量将近1吨;玉柴的6112单机最重的是720公斤,比斯太尔至少轻250公斤。其他重型车用柴油机名目繁多,但都是信息而非实物,只能听闻、阅读,不能装车。比如,听说道依茨要和一汽合作上重型柴油机,听说康明斯要和二汽合作上C系列重型柴油机,然后又听说帕金斯要和哪里合作上重型柴油机,这些是信息,是纸面上的东西,它要是没有十几个亿、二三十个亿资金砸下去,恐怕还构不成对我们的威胁。

关于6112的投资是正确还是错误的,如果问我,我当然要说是正确的!但是,正确和错误可以转化。如果6112柴油机在设计上的转变工作太慢,之后的市场磨合工作,之后的销售和服务工作效率太低,再过几年仍然构不成几万台的气候,那么,正确和错误就会转化。时间和机会不会专门属于玉柴,玉柴可以曾经有,但也可以丢失,这个也是真话。最近公司将

6112工作升格为专项工作,确认它在前期工作中的独立性和封闭性,决定成立6112专业工作组,这个部跟制造部并列,跟其他几个大部并列,将由一名代公司副总或公司副总理来兼任这个部门经理。我们把这个人选好,把这个架子搭好,是为了把这几项工作的进度盯得更紧。让它不要发生不应该有的时间损失或机会损失。低潮是不是坏事情?不是。今年6月10日,公司跟二汽的最高层领导见面,探讨了换股的事情,应该讲,双方在意向上取得了重大进展。玉柴通过自己的融资渠道来筹集资金,投资二汽的某些好项目,比如轻型车项目,通过占轻型车项目的40%的股权;二汽则用整车厂的资产折股投资到玉柴,这个意向双方确定。现在要做的是一系列报批国家、报批政府的准备,这是一个非常重要的事情。我们讲过“九·五”要建设成功能够容纳玉柴发展结构的战略空间,讲过要建立一个对未来玉柴几十年都能具有重要战略意义的一个稳定的市场;讲过希望跟国家最大的几个企业集团结成你中有我,我中有你的战略合作伙伴关系。这一切将从现在的换股意向开始,这是一个有重大战略意义的突破。6月10日的会谈是非常重要的。细的先不说,如果换股成功,如果国务院有关部委支持二汽和玉柴的这个意向,那么,这一举措融集的发展资金最少在2亿美元以上。可能有人会笑,会说这是痴人说梦,那就让时间来评判。

痴人又叫作傻子,昨天跟一个青年朋友说过我的看法:10个人中,聪明的人肯定是多数,傻子肯定是少数。傻子就是那种做事经常不被人理解的人,常人觉得他很可笑,常人自道:看我们多聪明,情况一不妙就开溜,就寻找好单位,最傻的就是那些只懂得傻干的人。其实,依我看,傻子往往就是“三性”人,就是那种又硬又韧又重的人,成功往往属于这样的傻子。

我们作过一个分析,和二汽换股的意向,如果不是在低潮之中,不会如此顺利达成。如



果在1993、1994年买辆东风车要排队,买柳汽车要预付金,谈这种意向恐怕很困难,正是低潮给我们带来了契机。所以,我跟我讲这情况下,玉柴要第三次感谢宋裕基同志。第一次是他在1992年初讲的几句话推动玉柴走上了股份制改造的道路;第二次是在1994年纽约上市最关键的时刻,宋裕基在飞机场指示对玉柴这个项目放行;第三次是朱副总理主持的宏观调控的时间如此之长久,调控力度如此之酷烈,为玉柴和二汽结成战略合作伙伴提供了契机。这都是好事情。谁说低潮不好。

我是上世纪70年代的玉柴人,我的工友,我的伙伴,现在在什么岗位上都有。我刚进厂时很内向,如果现在能说一点什么,想一点什么,是因为我在玉柴的大熔炉中得到过磨炼,好多话,公司里面叫警句,叫箴言,那些东西早就有了,就是玉柴这个炉子里炼出来的精

华,是我们这些伙伴,是这个大集体造就的精华。什么话都说了,就看信不信。有人信,有人不信,可能是信者为少,不信者为多。不要紧,事业总是有核心的,什么话都说了,玉柴的前景、思维的特色,人为本、理想、抱负,还有它的艰巨性,公司没有少说过自己的问题,也不想掩盖自己内部“人文基础”的薄弱、管理基础的薄弱、产品基础的不可靠、装备基础的不完善。你是来干什么的,如果是来做事业的,就要硬,就要啃骨头,你想要造就事业,就要跟骨头打交道,就要啃一辈子骨头,就要治理公司的种种不善,种种不足。这有什么奇怪!干部素质低,高层领导说话像人,低层领导说话水平低,等等,那么你是干什么的,你就应当去学会提高他们嘛!这些东西我就是这样看的。邓强当年是怎样被挑选被发现的?他这个人就是整天发牢骚,对公司什么事情都不满,不停地批判,

开职代会,他的职代会小组记录的骂人的话谁谁难听,一看就知道是邓强干的。但邓强有一个出色的特点,尽管他牢骚不停,怪话不停,但他在拼命努力,在改变他所掌管的范围内的不足。不是一钱不值的空谈,不是清高到天上的空谈,而是一个一个实事在做。正是因为这样,这个年轻人从技术员到车间主任,然后到副厂长,然后又培养他读硕士当了总经理。说这么多话,摆这么多道理之后,如果你还要走,那叫“梦死娘嫁人”,没办法。但是,总会有一些傻瓜留下来,这些人就会是中坚,就跟我的老伙计一样沉在各个岗位,在玉柴扎扎实实做最实在的事情。然后,汇集起来,总会有一天实现跻身国际内燃机强手之林的抱负。当然你走了,到哪天你要回来,我们还是欢迎的。党的生日,说得或许有些离题,但意在主张用成果和成就献给党,说得不妥,请指正。谢谢大家。

在党政工团闯关动员会上的讲话 (1996.7.10)

从上个月的25号到这个月的9号,在这14天中,杭州汽车厂销售汽车320台,柳州汽车厂销售234台,云汽销售汽车88台。按时间来推算的话,这些整车厂本月平均销售将会不到500台,意味着我们发动机的销售将在3000台以下。

公司认为市场空前严峻,已经进入了非常时期,决定向全体员工发布闯关令。今天晚上,党政工团的联席会议就是闯关动员的筹备会。公司号召全体党团员要带头,干部要带头,骨干要带头,老职工要带头,带头闯关。闯关的动员和部署,要紧紧扣住以下六句话。前四句话是指闯关的目标,后两句是指闯关的意义。

第一句话,攻克产品三大关;第二句话,台台争优一万二;第三句话,销售主机一万七;第四句话,强零、天标促质;第五句话,闯关、转产并换股;第六句话,三路进击迎高潮。(此文系本报整理,待续)