

天府早稻传播多省 喜获丰收捷报频传

8月16日下午,笔者在四川省南充市嘉陵区李渡镇蔡家坝村四川好土优土农业300多亩的早稻育种基地看到,驾驶员正忙碌收割着早稻,收割后早稻种子当天便运往西充县航粒香加工厂进行脱水烘干。

四川好土优土农业技术品控总监杨凡告诉笔者,今年在新疆、东北、安徽、广西、广东等地试种的近2万亩“好土优土”早稻均获得丰收。南充育种基地今年收获的早稻种子,明年将继续在全国各地扩大种植面积,推广南充产“好土优土”早稻。

四川好土优土农业创始人明海全告诉笔者,早稻又叫陆稻,是适应干旱环境的生态型稻种,在全国各地均有少量野生分布和少量种植。早稻自古入药,《本草纲目》称之为“火米”,属于温性食品。以前早稻品种存在产量低、口感差两大千年难题,因而一直未能得到大力开发利用。致力于早稻研发技术的“好土优土”育种团队通过与国内多家科研机构合作,依托多所高校雄厚的科研实力,经过6年12代的选育,已成功培育出耐旱抗盐碱的早稻良种,该良种已申请农业农业农村部新品种权备案保护。

“好土优土”早稻新品种,可种植于地势高的地块,土壤不会受到污水污染,干旱环境



●南充嘉陵区“好土优土”早稻收割现场

使得病虫害极少,仅需微生物和中药材萃取精油就可以有效抵抗病虫害,免除农药及抗生素的使用,达到有机产品的品质。“好土优土”早稻种植过程如播小麦一样简单省工,免除了育秧、插秧、关水、调水位等繁琐工序,适应目前人口老龄化、劳动力短缺的农村现状。“好土优土”早稻新品种生长迅速,从开荒播种到早稻收获仅需要4个月,可快速将荒地变良田。南充这种早稻种植模式可以在全国复制和大面积推广。

四川好土优土农业开发有限公司董事长



●明海全在丰收的早稻田里视察

姜文告诉笔者:“公司自创办以来,坚持以‘夯实绿色根基、回归自然本质’为经营理念,以打造中国生态农产品领先品牌为目标,不断改革创新。目前已成功研发申请20多项农牧业专利技术,申报农业部新品种权两个,改良5000亩生态种植基地,其中2480亩已取得国家有机认证;先后建成河西镇钻石岛种植基地、临江乡种养循环一体化示范基地,并实现中国早稻胚芽米首次达到新加坡品质标准,获得新加坡大量订单。”

姜文表示,今后3年内,公司将继续致力

于早稻产业开发,建设“万亩早稻良种扩繁基地”,并以此为核心向全国辐射推广,通过低效冬水田“水改旱”和荒地改良,发展优质早稻种植基地300万亩。

好土优土公司作为集种植、储运、加工、配送为一体的综合性现代化农业企业,以基地为依托,以科技为支撑,以加工物流为载体,以市场为基础,努力打造生态农业优质品牌。可全国复制,增地增收,干在当下利在千秋。

(严深)

千里送鹅毛 “成都造”羽毛这样踏上东京奥运之旅



●成羽公司总经理赖周华



●“成都造”羽毛

在日前结束的东京奥运会上,空中翻飞的羽毛球,所用羽毛就来自我们身边。

本届奥运羽毛球赛事指定用球——尤尼克斯羽毛球使用的羽毛,全部由成都成羽体育用品有限公司(简称“成羽公司”)生产。

千里送鹅毛,川西白鹅毛赴奥运有何标准?成都造羽毛缘何踏上奥运之旅?8月10日,记者来到位于成都市青白江区五桂村的成羽公司实地探访。

“奥运羽毛”提前半年开始备货

午后的阳光下,一片片洁白的羽毛摊在空地上,折射出耀眼的光芒。青白江区五桂村3组31号,成羽公司工厂,上千平米的晾晒区,堆满了清洗后的鹅毛。

鹅毛来自川西的白鹅。在成羽公司总经理赖周华的眼里,川西白鹅的羽毛更洁白,弯度、拱度不大,制成羽毛球后“耐打”,更符合尤尼克斯羽毛球的标准。“今年奥运会所羽毛

球赛事的所有用球,都是尤尼克斯提供,我们公司则是提供尤尼克斯所有用球的羽毛。”

一片羽毛如何从成都“飞”到东京?赖周华用“先空后海”来形容——从成都空运至厦门,所有羽毛经过最后一次筛选,最终约60%的幸运羽毛乘船运抵日本尤尼克斯工厂,“整个过程大概10至15天。”

今年3月,赖周华就接到催货电话,尤尼克斯需要存一批羽毛球备战奥运,作为长期供货方,成羽每个月都要向尤尼克斯发货,“平时不是赛事周期,每个月发80万片(羽毛)左右,今年是奥运年,每月发货量达到120万片左右,同比增长约三成。”

在成羽公司,能运往日本的羽毛,都是优中选优。“我们一般把羽毛分为1至8级,其中1级是最好的,数字越大,羽毛等级越差。”赖周华说,此次奥运用球的羽毛,都是成羽公司生产1级羽毛,从颜色、弯度、拱度等方面进行了反复筛选。“一个羽毛球成品要用16片羽毛,扣除一些损耗,相当于公司每个月供应的羽毛可生产

约3000打奥运指定羽毛球。”

标准严苛 9道工序缺一不可

机器轰鸣,女工曾小萍将一片片羽毛原毛放到自动冲毛机上,大约1秒钟的时间,就剪切出长76.5毫米、宽16.5毫米的羽毛片。“每天我可以剪3万多片原毛。”曾小萍说。

成羽公司到川西各地收购羽毛,“只收鹅刀翎毛,一只鹅的身上只有左右各7片毛。”赖周华介绍,“刀翎毛”里,又按毛骨的“直度”来筛选,“直度”好的才能成为尤尼克斯羽毛球的羽毛原材料,“‘奥运羽毛’有专门的标准模板,公司所有冲毛机都以模板为模具,长宽、形态都要达到标准。”

一片羽毛从收购回厂到出厂,也是从原毛成为成品羽毛片的过程,要经过剪管、清洗、晾晒、烘干、分左右、成型(剪切)、分级等9道工序。

在赖周华的办公桌上,放着一台量毛器,用

来测量成品羽毛片的拱度、弯度,“数值越小,做出来的羽毛球,在空中飞行的稳定性越高。”赖周华拿出一个羽毛球成品解释说,“你看,16片羽毛,毛骨的方向一致,拱度、弯度都差不多,这就是一个高端羽毛球,价格自然也不一样。”

除了奥运用球外,成羽公司还常年为尤尼克斯在中国的代工厂提供成品羽毛片。2020年,成羽公司销售收入超过1100万元。

打造品牌 成品瞄准海外市场

专业做羽毛20多年,较低的附加值让赖周华心有不甘,他开始谋划企业的提档升级——生产成品羽毛球,打造属于自己公司的羽毛球品牌。

“新车间已经装修完毕,就等着机器进场开工。”赖周华说,成羽公司将新开4条羽毛球成品生产线,预计今年11月就将投用。

为什么现在要做成品羽毛球?赖周华坦言,成羽公司几年前也尝试过生产羽毛球,但品质低端、质量不佳,市场认可度低,没有经营好。今年经过国内多方学习调研,与几个合作方达成协议,决定抱团打造羽毛球品牌。“合作方里,技术、销售层面都是行业顶级,加上我们的原材料本来就是顶级,相信新品牌诞生后将很快在业内打响。”赖周华说,目前,川渝两地的多家场馆已向成羽公司预定了部分羽毛球,“都相信我们的原材料和工艺标准。”

根据规划,成羽公司羽毛球生产线投产后,年产量预计达到10万打,可增加销售收入七八百万元。“成都正在打造世界赛事名城,为我们公司提供了新的发展机遇。”赖周华说,羽毛球生产线投产后,成羽公司将发力布局海外销售网络,依托公司附近不到20公里路程的成都国际铁路港,借助成都国际班列,将产品销往欧洲、东南亚等海外市场。

(陈昊/文 华小峰/图)

东方汽轮机斩获 全国首台 350MW 超临界机组通流改造订单

近日,东方电气集团东方汽轮机有限公司收到来自河北建投任丘热电有限公司的350MW通流改造中标通知书,标志着全国首台350MW超临界机组通流改造订单最终花落东方汽轮机。

河北建投任丘热电有限责任公司隶属于河北建设投资集团有限责任公司,是集发电、城市供暖、工业用气为一体的现代化热电联产企业,其电厂地处华北石油总部所在地,是河南北网沧州西部电源支撑点。电厂一期投运两台350MW供热机组,两台汽轮机组于2013年竣工投产,均为东方汽轮机设计制造。

面对雄安新区和京津冀协同发展的重大机遇,任丘热电迫切需要提升机组性能,降低热耗煤耗。面对疫情影响,东方汽轮机充分利用视频会议、书信沟通等有效手段,用真诚的服务、精湛的技艺、严谨的方案,在激烈的竞标中脱颖而出拿下了订单。

企业相关工作人员介绍,超临界350MW机组进汽参数高,但功率等级低,机组设计难度大,行业一直致力于该类机组研究。东方汽轮机应用包括自研高效调节级、第四代高效叶型、适应灵活性运行的新型末叶及本体结构优化技术、先进密封技术等措施,对机组进行改造优化,大幅提升了缸效率,大幅降低额定工况热耗,竟负荷高效设计也将使得机组部分负荷收益更高,显著提高综合供电煤耗收益。

(伍玲)

“川渝通办” 上新矿业权登记 一网通办

日前,重庆市规划和自然资源局、四川省自然资源厅联合印发《“川渝通办”矿业权登记服务指南》,正式开启矿业权业务“川渝通办”,实现矿业权登记在川渝两地无差别受理、同标准办理。今后,两地矿业权办理将进一步优化办理流程,简化申请要件,缩减办理时限,登记事项由法定办结时限40日缩减至30日。

《服务指南》进一步明确探矿权和采矿权新立、延续、变更、注销等20项登记事项的适用范围、审批依据、受理机构、决定机构、数据限制、申请条件、禁止性要求、办理基本流程、办结时限、收费依据及标准、结果送达、审批决定证书等内容。

同时,《服务指南》进一步优化办理流程,缩减登记事项在各级自然资源主管审查时间;缩减办结时限,矿业权登记事项由法定办结时限40日缩减至30日,采矿权抵押备案和解除抵押备案事项缩减至7日。同时,在符合相关法律法规的条件下,精简了申请材料,如采矿权新立登记申请材料由原来的15项精简为13项。

省自然资源厅相关负责人表示,下一步将围绕线上线下“川渝通办”矿业权登记事项、实现模式、技术支撑等重点工作展开,组织川渝两地政务服务机构强化工作对接,推动“川渝通办”矿业权登记事项在川渝地区提前实施。

(寇敏芳)

企业家自述(长篇连载之一百一十六)

王建明:动力大王的传奇故事

三、物质文明精神文明双丰收

改革整顿出效益。物质成效就是今年大幅度增长的销售额和盈利额。玉柴股司预计今年产销量可达5万台以上,与去年产销量4万台相比,有了大幅度增长。玉柴集司预计实现销售收入4亿元,上交税金1800万元,实现利润预计1400万元。与去年同比,分别增长14.3%、23.5%、174.5%。改革整顿的实践是新思想新观念的实际操作,使玉柴人的精神面貌发生了崭新的变化,促使管理人员的思想观念、思维方式、工作方法实现转轨,主要表现在以下方面:

1、各级管理人员增强了改革整顿的责任感和紧迫感,敢动真,敢碰硬。基层单位的领导积极主动,大胆地干,大胆地闯,创造性开展工作。如铸造厂、工艺装备厂、配件制造公司等改革步子大,效果好,为全公司即将进行工资改革提供了经验。又如劳动用工依法规范问题,多年以来阻力较大,表现在对合同到期员工难于正常进行终止合同的工作。但今年由于宣传到位,工作到位,自治区形成大气候,玉柴形成好氛围,今年2113名合同到期员工的合同终止和续订工作正平稳、有序地进行。

2、干部转变作风,密切联系群众,把深化三项制度改革的过程做成为职工办实事的过程。(1)确保下岗职工生活费。玉柴尽管富余人员较多,但不推向社会,全部在企业内部统筹解决,内部退养人员按65%基本工资+补贴+公司50元补助领取生活费。下岗人员则按165元+工龄补贴5元/年+交通费+医疗费领取生活费,最低不少于230元,如参加培训则加

135元。(2)规范下岗,竞争上岗,公平合理。员工下岗有较完善的程序,竞争上岗工作形成制度,对干部要求“公开、公正、公平”,逐步建立透明的人事工作制度,如今年大批人员合同到期,确定去留人员时,以两年来业绩考核为主要依据。员工岗位档案、考核指标是硬件,员工是否能续订合同,人为因素减少到最低限度,保证公平竞争。(3)健全了在岗、转岗、转业培训制度。下岗职工不是“包袱”,更不是改革的对象,而是可以开发的宝贵的人力资源,要积极组织引导进行学科学、学技术、学文化,提高就业适应性。(4)为困难职工排忧解难。党委、工会建立了困难职工档案,定期给予生活补助,对下岗人员子女读书免费等等。尽管玉柴富余人员较多,但各项工作进退有序,职工心理承受能力逐步增加,实现了平稳的过渡。

3、管理人员决心大,干劲足,职工人气足,士气旺,形成了千方百计推进改革,迎接玉柴第三次发展高潮的良好精神状态。

四、1999 年改革整顿构想与思路

(一)继续深化三项制度改革。

1、精简机构,减少管理层次,股司44个处室减少为22个处,管理干部编制由380人减至250人,后勤管理人员减少三分之一。

2、取消档案工资,实行岗位技能工资,建立按效分配、兼顾公平、分级管理、多种形式的分配制度。

3、严格定员,1999 年上岗人数不超过6200人。

(二)加强物资管理,通过计算机辅助手段完善物质管理体制。

(三)在环保机和轻型机方面的产品开发与应用有重大突破。

(四)强化产品质量管理,加强现场质量控制,保证质量体系有效运行。

(五)1999 年是广西大规模、全方位、宽领域、多层次地实施对外开放的年度,又是全区科技与经济的结合年,玉柴希望能够在绿色环境工程事业的发展方面尽力做出相应的贡献。

在 1998 年末供应会议上的讲话 (1999.1.16)

1998 年是非常不太平的。这一年从玉柴的经营数据来看,在全国的中型卡车销售持续下降的情况下,玉柴的中型机在 1998 年对比 1997 年增加销售 1.04 万台,增幅 26%;这就是说我们 YC 结合体总量每增加一台,就意味着我们市场上的对手相应就减少一台,这个成绩在 1998 年当中取得,是非常非常不容易的,个中的艰辛、个中的艰难,我们走过的每一步,我说的“不容易”的这种体会大家感受都是很深很深的。我们今天把 1998 年的数据公布的时候,说这个 1.04 万台说增幅达到 26%的时候,玉柴 YC 结合体监事会是不会忘记这些典型事例的,像南岳油泵油嘴公司、北京天伟油泵油嘴公司、无锡威孚油泵油嘴公司,这三家油泵厂在资金回笼特别困难、欠款又特别多的情况下,为玉柴的生产供货从不间断,任何时候都保证玉柴的生产需要;在新产品开发上,像

4108、4110、6110、6108 增压,这些油泵的试制当中,不讲条件,积极搞好配试工作;像玉林连杆厂、山东滨州活塞厂、柳州南方缸套厂,在资金紧缺十分困难的情况下,为了不影响玉柴的生产,积极配合以车抵货款,把有限的资金用在 6108、6110、6112 等产品试制上;像三峡汽车水泵厂在价格低、效益差的情况下,仍然保持独家供货,没有一天耽误玉柴的生产;像浙江台州前进机械厂股份有限公司在玉柴飞轮螺栓由于设计变更非常急用、紧迫,而当时玉柴方货款支付又非常困难这种情况下,向私人高息贷款购买原材料,加班加点加工完成,并且专车送到玉柴;像陆川机电总厂、陆川水泥设备厂、广东顺德南充压铸厂、桂平社坡机械厂、柳州市铸造总厂等,他们在玉柴资金无法满足生产、非常困难的情况下,主动以车抵货款,将车下浮 21%卖出去,回收资金以后,购买原辅材料,确保按时按质按量供给玉柴零部件;像海南齿轮厂也是如此,一次一次的抵车,接受抵车,然后承受非常巨大损失的压力,其实全年销售额并不是很高,接收的车抵货款变现,这一个厂就达 7088 台,对玉柴 1998 年产销的业绩起到了重要保障作用。在质量方面,像柳州通用机械厂 1998 年一年大部份货款,除了抵车之外,都是从不同厂家的货款当中相抵,就在这种情况下,保证到位的连杆合格率达到 100%;像廊坊美联制动装置有限公司空压机、湖北神电汽车电机股份公司起动机等产品,都是在难关当中,确保 100%合格;像陆川机电总厂,在 1998 年非常困难、投资气候很差的情况下,为了满足玉柴产品的质量和数量的

要求,花大力气、大本钱,对原有的铸造系统进行大规模改造,向机械化、半自动化方向改进,同时在质量保证体系的完善方面,从管理上、手段上加强,1998 年度主要件离合器,4 项指标都达到规定要求,而且总量占到大约 75%;像南宁轻工食品机械厂主供的惰轮轴这个零件,玉柴曾经向一些有自产能力的、知名度也比较大的企业求援,但都因为加工难度和产品价格不相符,被谢绝接受,使这个零件一度成为短缺件,但是南宁轻工食品厂勇于迎难而上,急玉柴之所急,调动精兵强将,严把质量关,全年供货 100%合格,供货量占 80%以上。这样的一些好的典型事例还有很多,在这里是列举不完的,我们玉柴,我们 YC 结合体所有的成员厂不会忘记这些表现。1998 年略加回顾,我认为 YC 结合体最珍贵、最具有价值的品质是同一个企业的新品质,一个劳动者的新品质,我这个概念指的是马克思在总结精神和物质关系的时候,所说的那个新品质。这个同一就是目标认同,就是对共同利益和基本方针的认同,1998 年当中,YC 结合体成员厂遇到的困难是空前的,除了有外部的、市场的、资金的等种种困难之外,在结合体内部,也碰到了空前的困难。首先主机厂没有完成,没有兑现年初的承诺,没有兑现我们年初时作的在承付方面的承诺;另外,主机厂确实存在中外双方文化磨而不合的问题。过去还有“四不到”:勤到,勤不到;话也不到,话又不到,还有反话?就是在这样的情况下,发生了刚才我原文照念的我们供应公司总结的这些好典型、好事例,这里向大家说一声谢谢。

(此文系本报整理,待续)