

攀钢西昌钢铁厂 烧结作业区熔剂成本 创历史新低

三季度以来,攀钢西昌钢铁厂烧结作业区通过组织开展对标攻关,加强生产过程管控,强化生产工艺操作,努力提高工序生产稳定性,7.8月份,烧结矿熔剂单位成本低于目标值1.985元/吨烧,对标降本成效显著提升。

据悉,该作业区在生产组织过程中坚持以“苦练内功强指标,千方百计增效益”为对标攻关的首要任务;为此,将降低烧结矿熔剂单位成本作为重点对标攻关目标之一,制定了一系列工艺保障措施,工作中坚持将生产的均衡稳定作为当前主导思想,重抓四班统一标准化操作,明确工作职责,以提高烧结矿的成品率为中心,降低烧结矿熔剂成本为工作重点,为了攻关目标,务必做到上下协调,及时沟通。

该作业区面对不断变化的市场带来的原燃料配比变化,紧紧结合自身工艺生产特点,两眼向内,严抓基础管理和生产工艺控制,全力消除一切制约烧结矿质量提升的不利因素。通过及时对配比变化后的工艺参数变化情况进行跟踪、调整,每周对生产中的不足进行分析总结;合理调节添加水泵池的蒸汽,使混合料温度以及造球效果得到提高;及时了解和掌握熔剂配比变化,最大限度通过调剂稳定烧结矿质量;开展关键岗位人员素质提升工作,严格执行操作制度,确保工艺要求达标、管控过程收到实效。同时,鼓励关键岗位人员对工艺参数、工艺设施、烧结过程控制等项目提出合理化建议,并有组织进行优化,使烧结矿质量稳定性持续得到优化。 (何勇)

克明食品短视频 线上线下培训班开课

9月23日晚上7:00-9:30,克明食品举办了短视频拍摄线上线下培训活动。本次活动旨在打造克明“抖音”达人,帮助克明食品培养短视频人才,展示克明食品快速稳定发展的辉煌成就,宣传克明优秀的企业文化,壮大摄影和短视频拍摄队伍。

此次活动由克明食品工会主办,邀请到抖音平台25w粉丝的短视频达人凌骏老师进行讲课,共45位爱好短视频摄影的克明人参加了培训。凌老师从“手机拍摄的技巧与剪法”、“如何将短视频内容与热点有效结合”、“如何拍出爆款短视频”等,并以图、文、实操相结合的形式进行授课,内容干货满满,既贴合实际,又紧密结合当前短视频、自媒体领域发展形势。

生动的语言、犀利的角度、独到的见解……精彩课程,不仅提高了学员们的拍摄技巧、剪辑水平与短视频拍摄策划能力,还让大家对新闻短视频的发展有了一个更全面、更深入的认识。通过培训,学员们进一步掌握了短视频拍摄和制作技巧,陶冶了性情,大家纷纷表示受益匪浅,以后多拍拍克明食品对产品品质的追求与优秀的企业文化,将一个全面的、进取的克明食品展现给大家。

(周忠应 记者 李凤发)

感恩路上不缺席的“四川好人” ——记民建广安市委副主委、保城集团董事长韩华亮

邱 鹰 邱 思 文 / 图

一个人做点好事并不难,难的是坚持做好事。

在邓小平故里四川省广安市,有这样一位坚持做好事却始终低调的人,他就是“四川好人”荣称获得者、民建广安市委副主委、保城特种设备检验(集团)有限公司董事长兼广安洁城新能源汽车有限公司总经理韩华亮。

中秋时节,韩华亮正和往常一样看望前锋区虎城镇关寨村的帮扶对象兰佐夏,并为帮扶对象送去了8000余元物资。几经周折,我们终于找到了韩华亮,说起与兰佐夏的相识,他打开了话匣。

原来,早在2016年,一次随同民建组织到关寨村调研,韩华亮发现部分村民不仅贫穷,而且精神面貌差。特别是特困户兰佐夏,60岁了,体弱多病,妻子双目失明,4个孩子最大的12岁,最小的才2岁,一家6口挤在20多平方米的破旧房屋里,4个孩子就睡在打谷桶里。看到这一幕,他的心中一阵酸楚,难受极了,想不到农村还有这般贫困的家庭……触景生情,他当时就下定决心,帮扶兰佐夏一家。

当韩华亮提出给兰佐夏买3头仔猪饲养时,没想到兰佐夏却以身体不好为由拒绝了。主动做善事,对方却不领情,怎么办?韩华亮没有灰心,决定现身说法。他给村民们讲述自己儿时的贫寒、创业的艰辛、成功的喜悦……这些故事引起了共鸣,换得了信任,逐步使乡亲们意识到自己之所以贫困,是因为缺乏脱贫致富的勇气,缺乏勤劳实干的精神,缺乏人穷志不穷的信念。一个月后,受乡亲们邀请,韩华亮再次来到关寨村。刚一坐下,兰佐夏就拉着韩华亮的手,主动向他索要承诺的3头仔猪。看到兰佐夏的观念从“要我脱贫”向“我要脱贫”转变时,韩华亮非常高兴,当即表示,除了3头仔猪外,再捐助兰佐夏7万元现金修房子、买家具。兰佐夏顿时老泪纵横,连声道谢。

在对贫困村、困难群众捐款捐物中,韩华亮发现,提供资金只能应一时之急,“授人以鱼不如授人以渔”,所以,他尝试着帮助贫困村发展致富产业,建立长效帮扶机制。于是,他在帮扶兰佐夏一家人的同时,与关寨村集体签订了结对帮扶协议,在村里设立产业扶贫基金,帮助村民种植红心猕猴桃,发展持续增收产业;为村里的青壮年提供免费的劳动技能培训,并按人均每年6000元的标准,资助村里8名贫困大学生……今年,关寨村在韩华亮帮扶发展的300余亩红心猕猴桃,获得了好收成,初次挂果便收获了12万元。目前,兰佐夏一家也搬进了近100平米的新房,发展了生猪、鸡鸭等养殖业,过上了不愁吃、不愁穿、不愁住的日子。

聊到做善事,身材清瘦的韩华亮朴实地说“人活着,就要懂得感恩!”

韩华亮出生在广安华蓥市溪口镇的一个农民家庭。1990年,年仅16岁的他辞别故土,



●中秋时节,韩华亮(前)带着节日礼物走村串户看望慰问乡亲。

怀揣着发家致富的梦想外出闯荡,专注于特种设备检测和天然气清洁能源汽车产业,37岁时创办保城特种设备检验(集团)公司,先后在全国10多个省市投资建设了40余家(子)分公司,改装天然气清洁能源汽车40余万辆,减排有害物质千余万吨,为大气污染治理、节能减排作出贡献。

2010年12月,韩华亮加入了中国民主建国会。在民建的教育培养下,他的思想觉悟得到了进一步提升。深知个人的成就离不开国家政策的支撑,离不开良好的社会环境。2013年,他积极响应“我为小平家乡发展做贡献”的号召回到家乡广安,投资1亿多元创办了广安市洁城新能源汽车有限公司。

作为民建会员和新时代的民营企业家,

韩华亮积极投身脱贫攻坚战役。2016年3月,他以个人名义向中华思源工程扶贫基金会捐款100万元,定点用于四川省坚持和发展中国特色社会主义学习实践活动基地—武胜县的项目建设,帮助武胜县飞龙镇五家岩村修建光伏电站。目前年发电量达到23万度,每年可为该村创造经济收入10万余元,帮助五家岩村顺利实现脱贫摘帽。看着村民们的日子越来越好,他的心里很是安慰,也更加坚定了“不忘合作初心,继续携手前行”的使命和责任。

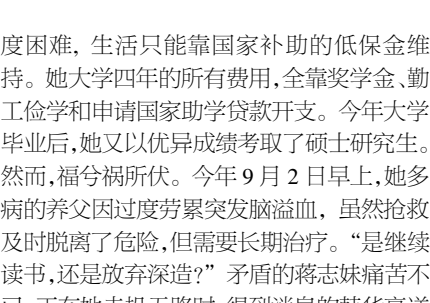
家住广安区杨坪乡双溪村二组、现就读重庆交通大学桥梁与隧道工程专业硕士研究生的蒋志妹,由于养母逝世多年,养父又患上了高血压、腰椎间盘突出等多种疾病,家庭经济极



●中秋时节,韩华亮(右三)在前锋区虎城镇关寨村看望帮扶对象兰佐夏的四个年幼的儿女。



●中秋时节,韩华亮(右一)在前锋区虎城镇关寨村与帮扶对象兰佐夏的四个年幼的儿女合影。



●韩华亮(左一)在前锋区虎城镇关寨村他支持发展的红心猕猴桃园了解今秋收获情况。

度困难,生活只能靠国家补助的低保金维持。她大学四年的所有费用,全靠奖学金、勤工俭学和申请国家助学贷款开支。今年大学毕业后,她又以优异成绩考取了硕士研究生。然而,福兮祸所伏。今年9月2日早上,她多病的养父因过度劳累突发脑溢血,虽然抢救及时脱离了危险,但需要长期治疗。“是继续读书,还是放弃深造?”矛盾的蒋志妹痛苦不已。正在她走投无路时,得到消息的韩华亮送来3万元的爱心善款。韩华亮说,从小自己由于家里原因,没有读几年书,出生社会后吃了不少缺文化的苦头。能力所能及帮助一下蒋志妹这样有志气、爱读书的贫困学生,也算是对社会的一种感恩!

从回报桑梓到脱贫攻坚,从捐资助学到扶危助困,每一次“战斗”韩华亮都没有缺席。他以行动书写初心,用奉献诠释担当,作为民建全国“脱贫攻坚突出贡献奖”、“民建全国优秀会员”、“民建全国社会服务先进个人”、“四川省抗击新冠肺炎疫情先进个人”、“四川省第八届劳动模范”、“四川好人”、第三届四川省“优秀中国特色社会主义事业建设者”等荣誉称号获得者,他说,“只要社会需要我,我都责无旁贷”。

四、玉柴在发展中所应当解决的问题

1、立即撤销本届董事会和管理班子对丰隆股东在广西玉柴以多种方式实施“金股”权力的默许。“金股”的设置是1994年境外股东对丰隆公司在玉柴增扩股本募集资金过程中所付代价的一种补偿。由于该项设定如在广西玉柴生效就意味着完全否定了国家股在玉柴相对控股的法定地位,又由于该项设定从未报请中国政府批准,因此丰隆对金股权力的行使就只能限于中国玉柴国际股份有限公司(以下简称玉柴国际)范畴。对此,任何形式的擅自逾越都是中国法律所不能允许的。“金股”权力擅自逾越行径之一是本届董事会董事名额的设定,在国家持股约24%、丰隆持股约19%、光大持股约18%的情况下,代表国家持股的玉柴集团公司仅有董事四名,光大仅有两名,而丰隆却有五名。

行径之二是玉柴国际约定,广西玉柴的外方董事在广西玉柴董事会实行由丰隆控制的整体投票。本项规定完全剥夺了持股比例与丰隆相差无几的光大股东的应有权力。

撤销默许的主要措施:第一,董事会换届时通过股东大会将董事名额调整为代表国家股的董事四名,光大董事三名,丰隆董事三名;第二,在取得光大股东的支持下,否决和制止由丰隆控制的整体投票。

2、健全法人治理结构,严格遵守公司章程;董事会、监事会、管理班子各行其权、各司其职,不越俎代庖、不越权违章,同心协力推进公司发展。

以上汇报与构想如有不当,请指正。

广西玉柴执行机构 2000年7月14日
(此文系本报整理,待续)

企业家自述(长篇连载之一百四十五)

王建明:动力大王的传奇故事

二、玉柴今后三年的主要目标与方针构思

2003年目标:销售重型、中型柴油机六万台;销售四缸轻型柴油机二万台;销售收入再创历史最好水平;实现税后净利润二亿二千万。(注:中型柴油机包括部分四缸机)

2001至2003年分红目标:三亿元

2001至2003年工作方针:产品要增重补轻过得硬,配套要工农车船全适用,市场要境内外一齐拼抢,管理要疾步跟进成保障。

产品要增重补轻过得硬——公司的6112型柴油机已趋向成熟,在3-5年间必定成为国内重型汽车具备第一优势的配套动力。一汽集团终止与道依茨合作计划后尚未有新的重型柴油机的开发计划;二汽集团虽有康明斯C系列的计划,但在国产化达到一定程度后成熟期至少需要5年以上。其他厂家的重型机或产品水平,或工艺水平和经济规模与玉柴相比均有相当大的差距。只要玉柴在制造上过得硬,年销量在三年之后达到和超过二万台是有可能的。

“增重”的第二个含义是通过技术咨询大幅度提高玉柴6108与6112柴油机的功率;

“增重”的第三个含义是与大宇公司合作用初始CKD,SKD到部分、大部分国产化的方法合作生产8V420马力和6缸直列340马力的柴油机。

“补轻”是指要加快4缸4升柴油机批产投放市场的速度,利用玉柴品牌和产品质量、售后服务优势迅速抢占市场,提高市场占有率。自2001年起,每年的产销增幅应在一万台以上为宜。

“补轻”还指要适时大规模、高水平发展在

中国具有较长时期适用性的轿车和轻型车用柴油机。“适时”指何时?一指玉柴再用两年左右的时间恢复或接近历史最好水平从而具备增资扩股的条件,二指“三大、三小”轿车厂中有“一大”以上愿给玉柴以市场承诺;但调研、选型、开发、试制、配套和数千台小批量生产和试投放等前期准备工作应当立即进行。

“过得硬”指四个方面,一是以可靠性与排放为核心内容的适用性过得硬;二是成本控制过得硬;三是用户服务过得硬;四是品牌造势过得硬。

配套要工农车船全适用——玉柴柴油机不能只供车用还必需适用作工程机械、农业机械和船舶的动力。三年之后玉柴机的车用与通用的比例应以10:3为宜。

市场要境内外一齐拼抢——不仅要争夺国内市场,更要拼抢国际市场,三年之间玉柴应至少建成越南、古巴、埃及等三个能够对外辐射的国际市场基地。

管理要疾步跟进成保障——目标源于市场,市场源于产品,产品源于管理,管理源于追求、源于不间断的自我否定与变革;它是产品适用性及市场优势的根本保障。

为确保目标的实现,玉柴必须急起直追、大幅度乃至跳跃进步的管理科目有:

人力资源系统中的使用与开发;通过加强统筹协调、培训培养、考核分配、外力借助和招聘人才等环节的管理,充分发挥已有,及时补充跟进,均衡适应目标的需要。

生产控制系统中的现场与采购:生产现场、工作现场必须实行高标准、严要求的现代化管理,成效必须达到国际先进水平;采购要抢占信息平台、争夺信息渠道,率先实现全球采购与招标,以求得相对的高品质、低成本成效。

市场开发系统中的应变与服务:玉柴在市场应变方面存在着速度不快、不强两大患疾,要强化定位、选型与组织实施的责任;要娴熟运用CAD能力不强两大患疾,要强化定位、选型与组织实施的责任;要娴熟运用CAD、CAM等现代技术提高应用设计与生产准备的准确性及速度。

玉柴的售后服务随着行业平均水平的迅速提高,也由于自身以多种形式表现出来的固步自封已经优势不再,必须反省、必须整改、必须做实、必须重建本项影响玉柴生存与发展的优势。资金成本管理中的周转与导向;重点之一,运用各种方法做到应收帐款平均每年下降10%;重点之二,变成本总结为成本先导、变成本分析为成本指向。

三、玉柴执行机构的中长期发展构想

构想之一:生存要立足自立能自立。只有能够自立,才有可能得到好的合作条件;只有立足自立才能真正具备自立的能力。

构想之二:构筑优势、把握机遇、挂靠整车、规模发展。

全面实现或基本实现三年目标,特别是在重型车领域再现1992—1995年的竞争优势,在全行业再现同期的效益优势,以此为前提与国内的一汽集团或二汽集团适时结成资产纽带,稳定玉柴生存与发展的空间。

构想之三:集中相对优势,择优产业资本,轻装全新重组,构筑国际平台。

基础仍然是全面实现或基本实现三年目标,同时或稍后:

集中相对优势——玉柴有全国最大的车用柴油机生产能力,有全国最好的工艺装备,

有全国质量保证能力最强、批量最大、适用性最好的重型柴油机产品,有在纽约可以用多种方式融资的渠道;柳汽是全国第三大载重汽车制造厂,拥有全行业最强的市场应变能力,适当改造即可形成领先全国的重型车生产能力;

桂林大宇的产销规模、产品水平、工艺水平和企业效益均已进入全国先进水平;还有,跨省的湖北汽车改装厂、河北长征(太脱拉)重型汽车厂都有自己独到的优势,都曾对玉柴多次表达过用自己的优良资产加盟玉柴的愿望;

如果政府能够积极干预,把上述分散的相对优势加以集中是完全可以做到一加一大于二、完全有可能再现“有心栽花花不开,无心插柳成荫”这一佳话的。

择优产业资本——相对优势集中后的大事是在品牌、技术、资金和管理等方面从优选择战略合作伙伴,从已有的交往基础考虑,这个伙伴似依次以奔茨、MAN、沃尔沃等公司为好。

轻装全新重组——区内外相对优势集中后从开始构思对外合作方案起就应本着“留得青山在,必定有柴烧”的信心努力做到敢用包袱、善用包袱、敢于轻装、善于轻装,由此加大对外合作成功的可能。

构筑国际平台——使广西的一批骨干企业在二十一世纪登上一座有品牌、有实力、有后劲、有优势的舞台。

上述构想如果能在二至三年内实现,再过五年这个全新重组的结合体应当每年大约产销重型卡车二万台,中型卡车一万台,轻型卡车四万台,各型客车一万台,重型柴油机七万台,四缸四升轻型柴油机四万台,四缸两升轻型柴油机五万台;年销售额应当达到或超过100亿元。