

娱乐教化 活动聚人心

张家港联合铜业公司工会积极开展群众性文体活动

在社会主义市场经济形势下,如何稳定职工队伍,增强职工的凝聚力?张家港联合铜业有限公司工会注意加大教育职工的力度,运用职工群众喜闻乐见的形式,开展丰富多彩的文体活动,由于文体活动常年坚持不间断,促进了社会主义精神文明建设,调动了职工的积极性,推动了生产的发展。

每逢元旦、春节、五一、国庆,公司工会都开展以“四热爱”为主题的演讲、诗歌朗诵、卡拉OK歌咏比赛等活动,4个基层工会、600多名职工同台献艺。为了活跃职工和家属的业余文化生活,子公司融达铜业每年都举办一次职工文艺汇演;子公司联鑫铜业开展的消夏晚会;联合铜业公司一年一度的“铜业杯”歌咏演唱会、演讲比赛和职工摄影、书法、绘画、编制作品展等活动。为增强职工体质,培养职工的集体主义精神,张家港联合铜业公司

(吴铜俭)

平庄煤业元宝山露天煤矿煤炭销售创佳绩

元宝山露天煤矿在“迎春、保安全、促销售、创一流”竞赛活动开展以来,不断强化现场管理,积极组织好煤炭销售工作,1月份实现煤炭产销119万吨的历史最好成绩,为该矿第一季度必保280万吨煤炭销售目标奠定了基础。

2010年,元宝山露天矿抓住一季度煤炭销售的有利时机,抢占市场,狠抓安全,精细管理,在销售局面顺畅打开的基础上,把工作重心放在保持煤质稳定,规范销售秩序上来。这个矿一是本着“生产再忙,不忘安全”的理念,把握生产节奏。强调要坚决摒弃以牺牲设备检修时间抢产量,搞短期效应的不科学生产手段,必须树立科学发展理念。要求广大干部在具体工作中坚持“设备不检修不生产,检修质量达不到要求不生产”的原则,在保证设备足够检修时间的基础上实现稳定生产,营造紧张、热烈、有序的生产氛围;二是加大了该矿坑下二区东煤炭的销售力度,抓好选采配煤工作,大力开辟坑下市场电煤,并确保煤炭质量新增加了一台煤筛子;三是严格落实好各级管理人员

责任制、每名操作人员的岗位责任制,重点抓好煤线巡视人员和设备检修人员的责任管理与落实,实现设备高效运转;四是实施了“压缩非工作时间,提高纯工作时间”的举措,及时调整了矿属选煤厂通动车时间,增配了采矿一部煤线巡视人员,有效克服了极端天气在夜间对设备造成的影响,最大限度地利用好白天的运转时间。1月20日,该矿煤炭日销售创下53万吨历史新高;五是要求各单位对春节前坑下煤量爆破储量准备、工程位置勘测、材料配件储备、备用设备的调整及工作人员的组织做好提前准备;六是把西露天项目部设备的管理纳入该矿日常管理体系之中,加强对西露天矿项目部选配采的现场管理,针对该项目部存在交接班时间过长、设备加油时间长和夜班人员存在睡觉等现象加大监察力度,进一步提高设备效率和时间利用率,从而保证安全生产的整体高效、有序进行。同时对西露天矿选采项目部提出了每天必保选采量1.8万吨的工作要求。

(王庆祝)

泰山铝业公司生产经营持续向好

近日,山东肥矿集团泰山铝业公司喜报频传,该公司在实现首月开门红的基础上,继续保持旺盛的生产势头和稳定的安全形势,公司生产经营、项目建设、销售工作有序开展,各项生产技术指标均创历史同期最高水平。

2008年,受国际金融“寒流”的严重冲击,泰山铝业公司面临巨大危机,陷入经营困难的境地。2009年下半年,电解铝行业开始复苏,该公司抓住机遇,乘势而上,做到了内抓检修保启动,外打市场跑政策。该公司先后进行了电解槽、供电设备和生产辅助设施的维修维护,并加大电解槽燃气焙烧启动和异型阴极节能电解槽研发试验。同时紧紧依靠地方政府,顺利达到了省环保局的环评审批。在启动前,成立了解决供电问题、启动生产准备、项目建设、后勤保障和维护稳定6个专业组,将工作细化分解,层层落实责任,倒排启动工期,每天一调度、每周一总结,先后完成了解电解槽大修任务和各类物资材料准备,为顺利启动奠定坚实的基础。

(陈贞彬)

责编:陈燕 编辑:刘静芬
版式:张彤 校对:梁英
2010年3月16日 星期二

WORLD FACTORY

世界工厂

技术升级赢得国际高端市场

双星海江公司以技术升级作引擎,转方式、调结构、促发展

□王开良 本报记者 何沙洲

当前,转方式、调结构已经成为我国经济发展的主线。面对日趋激烈的市场竞争,双星海江公司积极转变经济增长方式,优化产品结构,以技术升级作为转方式、调结构的强力引擎,积极应对瞬息万变的市场,他们按照双星集团总裁汪海提出的“创新是最好的竞争武器,核心技术是最大的竞争力”要求,根据国际出口市场竞争趋势,发扬双星人敢攻关、不服输的创新精神和团队力量,领导靠在现场抓项目,工程技术人员全力攻难关,职工参与搞试验,依靠技术升级和进步,努力争创具有世界领先水平的硫化鞋制造核心技术,增强了国际高端市场竞争力,呈现出企业凝聚力强、生产红红火火的可喜局面。

发扬勇争第一精神 创新技术夺取市场

当前,运用科技的力量促进发展方式转变势在必行。像制鞋企业,靠廉价产品创利润在目前高成本环境下,这种模式已经远远不能满足经济发展的需求。双星超前实施高端战略,以高附加值产品开拓国内外市场,使企业适应了人力资源变化的新形势。

双星海江公司发扬双星人困难面前不低头、敢闯敢干勇争第一的精神,不断创造新技术,增强了市场竞争力。如,用精益求精的精神,不断完善工艺技术,确保高档产品争市场,为攻克一出口鞋辊筒植绒底、合布、胶料生产工艺中的技术难关,工程技术人员先后对大底、合布浆及围条配方反复修改、验证,对植绒大底生产工艺多次调整,对成型生产工艺反复调试,达到了大底不缩变、平整舒适,围条平整,帮里无褶、美观时尚的高标准要求。

用“只要客户想到,双星人就能做到”的精神,满足客户对高档产品的要求。美国一位客户拿来一只市场上款式最新、做工复杂的高档产品,这是被许多企业拒之门外的一款新品,帮面采用的是特殊材料,做工要求之精细、操作之复杂是前所未有的。双星海江公司样品开发试制团队经过反复推敲和不断实验,终于打出合格的样品,客户看后连声称赞。

用“为双星争气、为名牌争荣誉”的精神,做出高难度的新产品。潜水用的专业鞋连客户都感觉生产难度很大,他们从南方一路走来,找了多家企业,特别是外资企业,均未能如愿。最后他们把希望押在了双星。双星海江公司本着“创一项技术、争一口气、夺一份荣誉”

的双星精神,通过一系列的技术攻关,突破多项新工艺,生产出了超出客户期望的潜水鞋。目前客户多次返单生产,增强了企业国际市场竞争力。

实现技术升级 高端市场攻难关

双星通过实践认识到:要想在竞争中取得成功,没有自己的核心技术是不行的。企业要想保持优势,适应人力资源变化新形势,应顺应产业转移规律,找准产业升级的方向,通过调整产业结构,提升产业层次,由劳动密集型向技术型转型,这样才能使企业真正实现经济转型。

双星海江公司按照集团要求,不断加大创新力度,不断促进技术升级,接进了多种款式、多种特殊工艺和新材料的高档新产品订单,树立了双星国际高端市场新形象。如,公司攻克帮面真皮材料粘合新工艺,做出模特专用的真皮硫化鞋,走俏意大利时装市场。时装模特专用时装鞋,材料独特、做工复杂、工艺技术难度非常大,其帮面材料表面上保留着20多毫米长的毛发,有的品种围条、梗子也都是真皮材料,成型粘合等工艺是从来没有过的。双星海江公司针对新材料的特性,专门研制了新型胶

粘剂,改变传统成型工艺,使硫化鞋制造业中从来没有解决的工艺难题得以攻克。产品投放意大利时装市场,受到客商和消费者的好评。

创双星特色,打破外国制造垄断技术。外资企业在曲线围条的出型上一直采用的是手工操作法,效率低、质量难保证,双星海江公司创新设计了辊筒割刀,实现了曲线围条一次性出型,效率提升3倍多,质量达到零误差;创出麻带围条新做法,做出返璞归真、有怀旧情感的个性产品;攻克多功能环保中底新工艺,满足客户环保新理念;创出尼龙格子布的合布及粘合新工艺,提升质量水平;创出帮面和围条一体上色新工艺,填补了硫化鞋技术空白。

一个个工艺获新突破,一项项技术成为独创,为双星进军国际高端市场打下了坚实的基础。今年以来,双星海江公司在高端产品上已实现新技术突破20余项,靠新技术赢得了以美国为主的国际高端市场。双星海江公司以技术升级调结构、转方式,拓展国际高端市场,创造高附加值,提高员工待遇,适应人力资源新形势,增强企业凝聚力、市场竞争力的成功实践说明,只有推动产业升级,提高技术含量,提高企业利润,才是我国制造加工业的出路。

一汽锡柴:中国自主创新发展的“范本”

2009年,在国内发动机行业中,一汽锡柴以产销量突破36万台、销量增幅行业第一、人均劳动生产率、净资产利润率、人工成本比重等重要指标均居业内前列。一汽锡柴是依靠什么在业内“一枝独秀”,取得如此骄人的业绩?

“我们始终走的是科技创新之路。对于一汽锡柴来说,如果没有比别人在核心技术上的领先一步,也就不可能有我们今天新技术的应用与新产品开发的水平。”一汽无锡柴油机厂厂长钱恒荣说。

从关键核心技术上突破

一汽锡柴人认为,“掌握不了最核心的发动机技术,发展民族汽车工业只是浮华空论;没有自主研发的发动机,自主品牌汽车企业终将受制于人”。为此,在多年前,一汽锡柴就提出“让自主创新铸就锡柴新的辉煌”的响亮口号。

几年来,为了把企业打造成为在国际处于领先地位的重卡动力基地,一汽锡柴从多方面着力,瞄准国际先进技术,集成国内外科研开发资源,力求在关键核心技术上突破,实现“民族品牌,高端动力”的企业价值。

他们在吸收国际先进技术成功开发CA6DL后没有停止脚步,凭借着在开发过程中锻炼出来的开发队伍、开发流程与开发模式,锡柴独立进行全系列发动机达到欧Ⅲ排放标准的开发。

他们实施了设计开发、整车匹配、协作配套、机构组织、管理机制、成本控制、工程建设、市场策划、设备采购10大同步工程,逐渐摸索出了一套高效实用的开发体系,辅以数字化的开发和管理工具,开发速度提高50%以上,设计周期缩短2/3,试制和试验周期缩短1/3。

2009年底,锡柴为了满足国内重型商用车对272kW-309kW功率档次发动机更新换代的需要,自主开发研制的新一代柴油发动机奥威11L升机下线。该机拥有3项发明专利,5项实用新型专利。这

款发动机的动力性优秀,扭矩达到1900N·M;在安全性上采用了发动机压缩制动,一般用户下坡时不用踩刹车就可自动减速,缩短了制动滑行距离,大大提高了重载情况下卡车行驶的安全性,同时该款发动机排放起点就是国Ⅲ,轻松达到国Ⅳ,环保性能高。可以说这款产品的动力性、经济性、可靠性在国内同功率同档次产品中处于领先地位,受到用户的青睐。

从完善体系增强创新能力上突破

体系优势是代表企业核心竞争力的关键要素。在产品开发中,我们不断创新观念,形成新的科研开发思路,特别是打破了原来老的体制与机制,建立起全新的系统的研发体系。”钱恒荣厂长说。

近年来,一汽锡柴贯彻“以我为主、为我所用”的开发道路,在借助外智研发奥威等新品的过程中,学到了先进的方法、流程,提高了消化吸收的能力,逐步具备了再创新和自主研发的能力,使企业的自主体系优势日益凸显。

当一汽锡柴站在与国外强手同一起跑线上的时候,基础研究的重要性开始显现。因此,他们比以往任何时候都更加重视基础研究。台架和整车标定测试技术,电控技术,振动噪声分析,缩短校车时间,顶置凸轮轴缸盖制造技术,省油技术,



锡柴员工全力制造民族品牌高端动力。

晶牛“三晶”先后亮相热销海内外

近期,河北晶牛集团一批又一批透明航天微晶、浮法电子微晶、晶法彩玉产品通过海运和空运直销英、法、意、美等发达国家。

在玻璃市场“第五次严冬”的大背景下,集团公司研发高科技产品不间断,以市场为导向,坚持快半拍的科技开发机制,大力开展自主创新活动,自2005年9月透明航天微晶成功下线后,又在2009

年3月和9月相继开发研制了浮法电子微晶、晶法彩玉等高科技产品。产品问世后,晶牛分别在人民大会堂、英国伦敦召开了产品新闻发布会,行业专家对填补世界空白的三项科技成果表现了极大的兴趣与关注。中国玻璃协会、英国玻璃协会以及河北省政府、内蒙古自治区政府等纷纷发来贺信。

晶牛“三晶”产品有着独特的耐磨耐

冲击、洁白、绝缘等性能,大大降低了钢厂、煤矿、电厂、装饰、家具等使用厂家的成本,带来丰厚利润,同时满足了现代社会对绿色环保、回归自然、亮丽亮泽、性能奇特的要求。一年多来,产品已在国内外热销,几十批“三晶”产品已销往欧美发达国家和地区,深受市场青睐。

(闫岩)

亚宝药业 产品结构调整 凸显三大亮点

山西亚宝药业坚持以科技为先导,以人才为引擎,大力研发新产品,全面改善产品结构,由普通剂型、普通药品向全新剂型和国家一、二类药品以及生物药、特效药等大举转型,力挺高科技、高附加值和低能耗、低排放产品,取得了卓越成效。

亚宝药业的产品结构调整突出表现在三个方面:一是剂型转变,即由普通的片剂、胶囊剂、外贴剂向缓释剂、片剂、胶囊剂、外贴剂、巴布剂转变,由一般注射剂向长效注射剂转变。二是档次提升,即由传统的中药、化学药向生物药和国家一、二类新药晋升,由一般的治疗药物向特效药挺进,其中不乏填补国际国内空白的新药。三是类别集群,即由多品种生产向以儿科药、妇科药、心脑血管病用药和抗癌药为重点的强势系列产品群转变,剑指多发病和疑难病。通过这样根本性的调整和转变,亚宝药业的产品结构更趋合理,以丁桂儿脐贴、硝苯地平缓释片和冻干粉针等为代表的一批独具特色和优势的产品驰骋市场。与过去的产品相比较,这些产品疗效更确切,使用更方便,应用更广泛,并且富有开发潜力和前景,从而屡屡抢占市场的制高点。

亚宝药业集团董事长任武贤说:亚宝药业的产品结构调整,首先是思想观念的转变,即打破思维壁垒,集中资源优势走好自主创新之路,依靠自主创新获得核心竞争力;其次是实施人才强企战略,用优秀人才撑起企业创新发展的一片蓝天,通过实施人才战略,强有力地推动企业结构的调整改善和产品的优化升级。

(鲁永勤 索玉祥)