

河北省管理创新表彰大会召开 全省共五项世界新纪录由晶牛一家独揽

本报讯 2010年7月9日，河北省企业管理现代化成果审定委员会和河北省企业联合会、河北省企业管理咨询协会联合在石家庄召开了河北省管理创新大会，在首次发布的243项“河北省企业新纪录”项目中，晶牛集团的“浮法透明航天微晶玻璃”、“晶法彩玉”、“造纸微晶真空吸水箱整体设备”、“晶牛玉”、“晶核新材”等五个项目独揽5个世界首创。集团被授予“河北企业新纪录项目创造优秀单位”，

位列7家优秀单位之首。多年来，晶牛集团坚持科技创新，在自然科学领域取得了丰硕的成果，共填补12项世界空白。该系列成果投放市场后，在全国的钢铁、造纸、煤炭、电力、化工、家电及建筑装饰业掀起一轮又一轮变革升华的冲击波，众多科技成果的能量发挥，每年为社会创造因节能、降耗、减排、提效而形成的经济效益可达近百亿元人民币。

晶集团荣获河北省第三届“三星级最具影响力和最具成长性企业”，集团董事长、设计院院长王长林被授予“三星级最受关注企业家”。另外，在此次会议上，晶牛微

加快产业规划 做强做大产业链 ——自贡晨光科技园区打造特色化工产业速记

本报记者 何沙洲

在四川自贡、泸州、内江、宜宾四市之间，在沱江河、釜溪河交汇处的富顺县城郊西南部，一座占地面积288平方公里的工业园区正以冲天之势拔地而起，这个园区就是被四川省政府列为重点培育的“1525”成长型特色产业园区，被四川省人民政府确认为全省20大产业园区中的化工产业园区。

造“盐化工——新材料化工——基础化工”产业集群。在招商过程中，确定了“突出重点区域，突出重点产业、突出园区特色”的招商原则，着力引进规模大、成长性好、科技含量高、符合产业政策、能为群众就业和财政增收作贡献的项目。同时，十分注意从现有企业出发，顺藤摸瓜引进相关产业，不仅为引进企业找到了市场，减少了成本，更重要的是形成了高水平的产业集群。有针对性地招强补弱，将逐步实现招商引资向招商选资转变，打造园区特色化工产业。

酸等基础化工产业。针对园区目前发展的现状，富顺县委常委、自贡晨光科技园区党工委书记李德平介绍，园区去年聘请了专家开展了化工产业链条规划编制工作，现在正在进行的工作，一是对园区的化工主导产业抓紧完成产业链规划，同时统筹兼顾，发展其他相关产业及机械、电子等产业。特别要依托晨光院的硅氟产业优势，建设“晨光硅氟产业园”，制定更加优惠的政策，积极发展与之相配套的产业。二是加大化工新材料区、综合化工区规划和建设的管理力度，使园区建设向专业化、规范化发展，提升建设品位，努力建设好看、好用的化工专业园区。三是对园区内的老企业，凡符合化工主导产业链的进行技改扩能扶持，不符合产业链要求的采取“腾笼换鸟”的方式搬迁集中到综合加工区发展，逐步形成链式互补，实现完善的产业链条。



四川省委书记、省人大常委会主任刘奇葆(左前)在晨光科技园区核心区晨光院调研。

目前，晨光工业园区依托中昊晨光院、四川理工学院等科研院所，以及远达集团富源化工公司、湖南有色金属集团、顺达药业公司、辉腾公司、江阳磁材公司等骨干企业，重点发展以高分子合成材料为主导的化工新材料产业，大力发展高性能复合材料、新型功能材料为辅助的新材料产业，已初步形成氟、硅、PPS(聚苯硫醚)、金属钼等化工新材料产业、甘氨酸等医用中间体产业、FB6-FB9磁性系列材料产业、芳纶-美斯特纤维及高性能复合材料产业，以及纯碱、硫

经济增长，该园区管委会正在全力做好重点产业项目服务推进工作，重点协调企业资金、能源保障等问题，以项目投产增效促园区快速发展。今年6月7日，李德平主持召开了成华公司聚氨酯生产线项目建设推进专题会，周密部署，从严要求。之前，富顺县工商、发改、环保、安监、规划等相关部门和园区管委会各部门负责人亲自挂帅，现场督导，在守法合规的前提下，围绕该项目开工建设，积极添措施、想办法，环环紧扣，实行并联审批，同步运作，仅用了16个工作日就提前完成了名称预先登记、立项、工商登记、银行开户、组织机构、国税、地税登记、环评、安评、方案评审等前期手续办理。

“晨光科技园正在以产业链招商为核心，以提升建设品位为中心，以提高承载能力建设为重点，以完善公共服务平台为手段，努力打造专业化的化工园区。”李德平说，晨光科技园将进一步完善招商引资优惠政策，招商扶持政策要向重点培育产业倾斜，将项目投资总额、投资强度、产业政策、用地政策、规划许可、环保要求、工程进度同优惠政策严格挂钩，确保项目达到合同约定要求。同时，根据富顺县委、县政府加快工业发展的政策，结合园区自身财力，建立企业发展扶持专项基金，用于扶持园区特色产业，鼓励、支持、帮助企业改造设备、节能减排，挖掘发展潜能，使进入园区的企业尽快做大做强。

为体现公开、公正、公平透明操作原则，公司采购部门不邀请事业部分管领导，事业部有关业务、监督部门负责人参加招标会，同时也邀请全体投标方代表参加，时常还会邀请集团公司主要领导及审计部门负责人参与。为使参会者一目了然地知道各家投标报价，采购部门还将各家投标价记于小黑板上，一来方便各家相互监督，二来对不满意的地方随时可以提出质疑并修正。为确保采购质量，实现中药材等物资采购成本最小化，事业部组织采购、质量技术人员到中药材等物资供应商厂家进行现场实地考察。这些措施，有效地控制了物资采购的成本。(汤兴)

做大优势产品 全力打造中国“雀巢” ——解析云南咖啡厂与时俱进快速发展

张禄孙 刘建云

“云南农垦”这个给人留下太多遐想和记忆的企业，曾经引领笔者拜访“彩云之南”的山山水水，记录下农垦人奋斗的感人事迹。而今天走进的云南农垦工业公司所属企业之一的云南咖啡厂，是站在了农垦新的发展历史起点上，上下齐心协力，正努力建设中国一流的咖啡企业。

在面临国际金融危机及2009年生咖啡豆价格大幅下降的不利形势下，新一届领导班子对生产经营进行大幅度的调整，2010年一季度已完成销售收入173447万元，同比增长58.52%。发展形势持续看好。

其他的销售方案也在逐步的推进中。产品进入了沃尔玛、家乐福等大型超市，在北京、上海、广州、武汉、成都高级宾馆和会所建立销售渠道。这些措施证明是可行的，针对性强，抓住了当前国内咖啡消费市场的机遇。

当抓住市场上期有利时机做大市场。“李思军说。咖啡是一种典型的市场化商品，其进出口交易额仅次于军火和原油，位居全球第三位。由于消费量最大的国家都不产咖啡，导致其每年巨大的跨国交易量，流动产生价值的商品特质在小小的咖啡豆上体现得淋漓尽致；云南具备原料优势、设备技术优势，加上中国巨大的市场，因此，完全

有条件做大做强咖啡产业。今年3月，云南咖啡厂销往澳大利亚的第一批咖啡豆运往悉尼，这是该厂第一次进入澳洲市场。云南咖啡厂一方面巩固和开拓国际市场，一方面迅速进军国内市场，2010年，云南咖啡厂将全力弥补经济危机中的损失，“今年的销售额将超过2600万元，同比增长30%左右。”李思军说。从2009年进行战略调整以来，在

国内外市场同步推进的模式下，云南咖啡厂的业务迅速盘活，它的远期目标是到“十二五”末营业额超过1亿元，对此目标的确立，李思军用四个字来概括——势在必行。他分析到，2009年，全球的咖啡产量是12.37亿袋，按照每袋60公斤计算，约合7400万吨，这其中云南咖啡的比重不足5%，发展空间很大呀，李厂长憧憬着美好的明天。

中国最早的咖啡企业

成立于1992年的云南咖啡厂经过十多年的发展已拥有总资产2300万元。“按照学习实践科学发展观的思想分析，我们认为云南咖啡具备一定的原料优势，咖啡设备技术优势，加上中国巨大的市场，完全有条件把云南咖啡做大做强，做成中国一流的焙炒咖啡加工企业，使云南咖啡的原料优势变为经济优势。”厂长李思军对企业前景信心十足。

科学谋划求突破

如何在市场经济新形势下带领云南咖啡厂从十年来的缓慢发展中尽快驶上科学和谐发展的快车道，成为李思军厂长等党政一班人的共识。首先寻求新的利润增长点。他们先后与保山市隆阳区金路农副产品有限公司和云南后谷咖啡公司签订了价值为100万元的居间服务合同，利用在过去客户中良好的信誉作为有出口能力的出口商做信誉担保，收取一定的费用。

未来前景可期

在政府的推动下，近10年时间里，云南咖啡种植业得到了迅速发展。由于云南得天独厚的条件，小粒种阿拉比卡咖啡在云南生长得出奇地好。因此，云南不仅是全国产量最大的咖啡基地，同时也是全世界优质咖啡的原料地。世界咖啡巨头雀巢，以及众多欧美国家的咖啡企业都采购云南的咖啡作为掺兑的原料之一，以提升其咖啡的口味和品质。

中国冬凌草博物馆

“听院士讲冬凌草的故事”

济源“三国归晋草”一统三分

东汉末年，天下大乱，魏、蜀、吴三分天下，相互间征战频繁。在统一中国的关键之时，魏国起用了司马懿为都督，统帅三军，与蜀、吴进行了大决战。

司马懿，字仲达，河南温县人。自幼饱读兵书，善练兵，计谋甚多，与诸葛亮明不分伯仲。三国时期，济源、温县均属魏国，司马懿对家乡济源太行、王屋的山水情有独钟。凭借黄河天险，借太行、王屋山之天然屏障，司马懿把济源作为魏国统一中国的后方基地。

在连年的征战中，魏国的士兵多在北方作战，特别是夏季，气候炎热干燥，加之队伍行进山中，山风瘴气，很多士兵体力不支，染上了疮疥；在不断的厮杀中，嗓音嘶哑，军威不振，而且战场上兵戎相见，跋山涉水，伤口溃烂，长久不愈，这些都极大地削弱了魏军的战斗力。面对这种困境，司马懿深信绵延七百里的王屋山一定有药医治，他遍求民间采药者和医者，终于得知在济源的王屋山中有一种神草，冬天茎叶结冰，其味苦，可医治军士之疾。

司马懿派人到济源采集这种神草，用鲜叶榨汁涂抹创口，用水煮沸后让士兵饮用，结果十分灵验。士兵们使用后，伤口很快愈合，身上的火气、疮疥顿消，声音清脆洪亮，步履迅疾，身轻如燕，精神饱满，在随后一次和蜀国军队的交战中，以极少的兵力大败蜀军，显示了无穷的战斗力量。

大将军司马懿看到这种神草的奇效后，甚为惊叹，命全军上下每人随身携带济源神草2斤，纳于囊中，以便军中急用；又命粮草部派人驻扎济源常年采集这种神草以备军需，并命三千将士把守通往济源往山西、河北等各条要道，不得外泄，严密封锁产地消息，并把神草揉碎分发军士，以防识别。

自此以后，魏军在大将军司马懿的率领下，士兵们身带济源神草，个个奋勇争先，人人英勇善战。经过数十年的努力，司马氏终于吞蜀灭吴，在公元265年结束了三国鼎立的局面，统一了中国，国号为“晋”。

在“三国归晋”后，司马氏念念不忘老家济源王屋山的济源神草在统一中国中的汗马功劳，遂下诏命此草为“三国归晋草”。经今人考证，产于王屋山的济源神草“三国归晋草”乃济源冬凌草。

济源冬凌草从野生到家种的成功，是冬凌草产业发展的关键。河南省中医学院和济世药业共同承担的国家“十五”科技攻关项目——“冬凌草规范化科技研究”，经数年工作，已通过国家验收，这标志着冬凌草的种植技术已经取得成功。

据了解，该厂是云南与联合国合作的项目，在国内行业领先，是中国咖啡行业标准起草单位之一。所有生产技术流程和人员培训由国外知名专家担当，设备全套引进德国纽豪斯公司热气流旋转流化床式焙炒咖啡生产线，意大利欧泊公司咖啡粉真空整形包装机和意大利依卡公司咖啡炒豆单向阀保鲜包装机。企业产品质量高度稳定，年生产焙炒咖啡产品1500吨，是国内目前生产规模最大，设备配套最完整的烘焙咖啡生产商，所生产的产品在全国质量一流。

其次做大做强咖啡产品的代加工业务。他们先后与4家客户谈妥在厂内代加工速溶咖啡产品的业务合作，利用咖啡厂的技术以及原料渠道优势提供速溶咖啡三合一粉给对方，由对方利用现有的客户渠道进行市场销售。年初计划产值约300万元人民币，现已生产出15吨的产品，等待客户试销后再进行大批量的生产，预计日加工量达13吨。

没有品牌，云南的咖啡只能被牵着鼻子走。咖啡生产企业唯一的生存希望就是国外的采购商，有订单企业才能生存。在谈判场上企业往往丢失了话语权。虽说咖啡价格已经与国际接轨，可以从期货市场看出走势，但企业迫于生存放低身价的现象依旧存在。据悉，去年昆明不少的咖啡企业经营困难，原因基本都是投入产出比低而无法继续维持企业运转。云南咖啡需要再度扬起本土咖啡品牌的大旗，李思军厂长和他带领的企业正在努力着。

云南咖啡厂拥有完整，科学的质量管理体系，目前已通过 HACCP 和 ISO9001-2000 管理体系认证、QS 许可证、出口产品卫生许可证、美国 FDA 入境许可登记。该厂具备自营进出口权，产品远销欧美、日本、新加坡等国家和地区，年出口250万美元以上。云南现已发展咖啡种植面积42万亩，占中国咖啡总面积96%以上，2009年产出咖啡296万吨，占全国产出总量的95%。

与南京一家营销公司达成了代加工速溶咖啡的初步意向，2009年该客户在天津订货达364吨，预计今年在咖啡厂的订货量将达到150吨，销售额300万元。

继续加大国内市场开拓的力度。近期按照在大理、丽江的市场模式，加大云南旅游地区的销售推广力度，力争实现全方位开拓省内旅游市场，出口加工是工厂的传统优势，过去80%产品出口。继续抓好国外市场巩固了与世界咖啡巨头间的合作关系，签订了数千万元的订单。一季度已签订出口合同9408吨，合同金额2842万美元，已发货7056吨，其他2352吨合约正在备货中。

速溶咖啡的市场销售也取得了突破，已签订上百万元的国内销售合同，

在韩国、日本、新加坡、越南等国家，外来咖啡企业如雀巢、麦斯威尔的市场份额都不是最大的，比如日本的UCC咖啡、新加坡的超级咖啡、越南的边和咖啡都是当地市场的主导力量，所以，拥有上等咖啡原料的云南也应当对自己的产品充满信心。”随着更多的80后踏入社会，中国的咖啡消费在最近几年都以25%左右的速度在增长，这里面蕴含着很大的商机，我们应