

# 泰星：“非标”产品彰显王者风范

□ 本报记者 李丙驹

日前，江苏泰星集团与广州海军某舰队签订了一份价值200多万元的非标减速机合同。相关人士称，与常规减速机相比，这种非标减速机无论从结构设计、技术参数、质量标准等方面，都有更高的要求。该产品使“泰星”一举跨入我国军事高端领域，填补了国产减速机在我国海军舰艇上使用的空白，展现了泰星集团高超的科技水平。能够从强手如林的竞争中拔得头筹，不仅证明了泰星在“标准”和“规模”上的品牌实力，更体现了泰星在“非标”上也能独步天下。

“大质量”的战略方针，尤其注重先进设备的引进、产品的研发和技术人才的培养。1996年通过ISO9002质量体系认证，2003年又通过2000版ISO9001质量体系认证，并获国家质量监督局ISO10012-1完善计量检测体系确认。其主打产品泰星减速机，1999年就被国家质量监督局列为国家121重点保护名优产品，成为迄今国内同行唯一受国家重点保护的名优品牌。2007年，“泰星”被评为中国名牌，“泰星”商标先后被评为江苏省著名商标、中国驰名商标。同时，“泰星”作为一个成熟的民族品牌，现已远销美国、德国、日本等十几个国家和地区，被国外专家称赞为“中国减速机行业盛开的玫瑰”。

强大的设备系统、高端的人力资源和技术支撑，三大硬件使泰星积蓄了自行研发、设计和生产的雄厚实力。在国家大型工程招投标中，“泰星”牌减速机成为首钢、宝钢、三峡工程、小浪底、南水北调、奥运场馆等重点工程的首选品牌。现在的泰星集团，已经被评为全国创名牌重点企业、全国重合同守信用企业、全国乡镇企业管理示范企业。1993年至今，泰星一直是行业名列前茅的明星企业。正是这种名闻遐迩的知名度和美誉度，使“泰星”不仅成为“标准”产品的翘楚，也成为“非标”用户的首选。

据泰星集团董事长张国林介绍，近年来，为适应市场发展的需求，泰星紧扣自主创新主题，大写品牌拓展文章。现在的泰星减速机，外壳、箱体均采用新工艺、新技术，从以前的沙铸件到现在的消失模，亮丽的外观可与国际大公司产品争艳比美；内件方面，齿轮、轴承全都引进法国、俄罗斯、日本等国的先进加工设备制成，专业水准达到4-5级；性价比方面，由于外观、质量都与国际大公司产品并驾齐驱，而价格又偏低，因而广受海内外客商、特别是需要高端、特殊减速机的客商的青睐和追捧。正是这种科技实力，使“泰星”不仅成为一般用户、而且也是特殊用户心仪的名牌，像广州海军某舰队这类订单，泰星还会有很大的市场空间。



### 湖北武警总队参谋长刘荣宝参观稻花香

日前，湖北武警总队参谋长刘荣宝一行来稻花香集团考察，盛赞稻花香集团实力雄厚。刘荣宝详细听取了集团总经理蔡开云介绍稻花香白酒生产工艺等情况，品尝了刚刚酿出的原酒，称赞稻花香白酒浓厚纯香，口感非常好，他称赞道：“稻花香拥有雄厚的实力，先进的生产工艺，优秀的管理团队，相信稻花香会越做越好。”

图为集团总经理蔡开云(右一)向湖北武警总队参谋长刘荣宝(左二)介绍集团相关情况。

袁林 摄影报道

## 调整生产结构 平庄煤业古山矿选煤厂上半年节约电量16万度

平庄煤业公司古山矿选煤厂坚持科学、合理、高效的方针，对生产结构进行调整，使之更加适应企业生产发展的需要。今年上半年，该厂节约电量16万度。

该厂上半年的电力指标为130万度，成本531万元，占全厂预算成本的22%，属于经营指标当中的大项。年初，他们根据各队去年的产量和用电量，把测算出的吨煤单位电量作为基数，合理地调整各队的电力单耗预算指标，并对原有的生产结构进行调整；首先，严格实施峰峰填谷的用电制度，规定洗煤时多用平、谷值时间开器，峰值时间严格控制其他用电设备的使用。仅此一项工作，就节约电费34万元。其次，加强闭路循环水的使用。他们一方面引进井下排

废水作为洗煤补充水，并把以前废弃的煤泥外排管路对接改造成回水管路，一方面通过新泵房连接地下回水管路，把漏出的废水通过沉淀池从地下循环回到选煤用水池，重新派上用场。

此外，更换节能型变压器和节能型照明灯，明显减少了电耗。同时，加大洗选运输量，分别把基层队的运输能力由原来的260吨/小时增加到现在的290吨/小时，通过更换脱介筛，把入洗量由原来的180吨/小时增加到现在200吨/小时。上半年在商品煤产量比上年同期超产46万吨的情况下，该厂超额完成了矿里下达的电力预算指标。

(宋智达)



## 洋河酒厂“梦之蓝”周杰伦“超时代”演唱会在南京举办

9月30日晚，南京奥体中心体育场上空焰火璀璨，“梦之蓝周杰伦2010超时代演唱会”震撼开幕！洋河酒厂精心打造的“梦之蓝”(M3M6M9)把握新时代的脉搏，突破香型界限，顺应时代精神，提炼出了一套关于绵柔型白酒的特征、优点、工艺要求、微量成分等方面的系统参数，增加酒体绵柔度，打造出自己独特的绵柔风格。在充分挖掘、弘扬传统文化精华的同时，脱离窠臼吸取西方文化，洋为中用、古为今用，以面向时代、面向民族、面向世界的创新精神，让超高端白

酒与时俱进，成为现代人的选择，并由此拉开全面刷新品牌形象，实现品牌战略不断超越的大幕。奥体中心体育场入口处、检票处、看台上、舞台上、观众座位上到处都有宣传梦之蓝的物料，入口处梦之蓝的气球在微风中轻轻摇摆，检票处梦之蓝的招贴直入眼帘，看台上“周杰伦超时代演唱会，洋河梦之蓝邀你共赏”的条幅鲜艳夺目，舞台上最上方的“梦之蓝”三个大字闪耀在整个奥体上空，舞台上左右两边巨幅梦之蓝广告牌与华丽的舞台相辉映，观众座位上的“中国梦，梦之蓝”的气



棒在观众手中飞舞，成为观众激情释放的标志，整个晚会“梦之蓝”成为又一主题。

(洋宣)

## 郑州羚锐制药更名为润弘制药

由上市企业河南羚锐制药股份有限公司原来控股的企业——郑州羚锐制药股份有限公司已经更名为河南润弘制药股份有限公司。日前，公司启用新名称庆典揭牌仪式在河南省新乡市原郑州羚锐制药厂区隆重举行，河南省、郑州市、新乡市的药品监管及发改委、工信委等部门负责人参加了揭牌庆典仪式。

河南润弘制药股份有限公司前身为成立于2002年的郑州羚锐制药股份有限公司，本着“为公众服务，对生命负责”的企业宗旨，以“打造中国小水针专业制造商”为奋斗目标，严格按照GMP规程组织生产经营，强化产品质量和服务水平，赢得了良好的社会声誉和品牌形象。今年1月20日，为促进企业更好更快发展，河南羚锐制药股份有限公司对外发布公告：羚锐制药及其控股90%的子公司河南羚

锐投资发展有限公司(以下称羚锐投资)将所持有的郑州羚锐制药全部27.30%、21.70%，合计49%的股权一次性转让给中青港联(北京)投资有限公司(以下称中青港联)。根据交易各方于同日签订的《股权转让协议》，以郑州羚锐的总市值9000万元人民币(2009年9月30日净资产7801万元溢价1199万元)计价，标的股权转让价款为4410万元人民币，其中羚锐制

药持有的股权作价2457万元，羚锐投资持有的股权作价1953万元。据悉，河南润弘制药股份有限公司更名揭牌后，将坚持走高科技的专业之路，并实现与国际接轨。致力于高新技术产品研发，用3-5年的时间实现企业上市，努力把企业建设成为河南乃至全国有品质、有实力、有影响、有效益的一流制药企业。

(汤兴)

### 中国冬凌草博物馆

“听院士讲冬凌草的故事”

#### 解密济源冬凌草银色冰凌的神奇现象

济源冬凌草又名“冰凌草”、“冻凌草”、“延命草”、“六月雪”，主产于河南省济源市的王屋山中。茎方形，高30—70cm，上部表面红紫色，有毛，下部表面灰棕色或灰褐色，无毛，质硬脆，断面淡黄白色。叶对生，有柄，叶片多皱缩或破碎，完整者展平后呈卵形或菱状卵形，长6cm，宽1.5—3cm，先端锐尖或渐尖，鲜叶的叶边呈锯齿状，叶状狭长，气微香，味苦、甘。每年霜降后，茎叶自上而下凝结一层冰凌，银光闪闪，晶莹多彩，阳光照射而不化，风沙吹而不落，其独特的植物学现象十分神奇。

济源冬凌草结冰的气候条件为室外温度零下40度无风、相对湿度30%以上；其结冰的形态各异，有的如蝉翼，有的绕茎叶成翻花状卷起，而且只有具有活性的植株才有，其结冰顺序从上面的茎叶始至地上的茎而终。

这种冬季结冰的神奇植物现象，引起了众多科研单位人员的研究。普遍认为，济源冬凌草结冰可能是内部的活性物质在特定的气候条件下析出遇冷空气凝结而成。因为任何结冰必须有晶核存在，而冬凌草结冰的晶核一定是冬凌草的某些成分，经进一步确认其晶核为冬凌草甲素、乙素。因为冬凌草甲素、乙素在低温零下40C的物理状态为白色的结晶，检测到其结晶体的冰凌中有冬凌草甲素、乙素成分。

经过对济源冬凌草和大别山、伏牛山和贵州施秉等地的冬凌草观察发现，冬凌草的结冰现象唯济源独有，其它地方不存在这种现象。经进一步研究认为，济源冬凌草所含的冬凌草甲素、乙素比其他地域冬凌草高出14%-18%，这可能是济源冬凌草中所含的冬凌草甲素、乙素含量过高，在特定的气候条件下，析出结晶，成为结晶晶核，从而形成薄如蝉翼或翻花状的银色冰凌。

此外，济源冬凌草在严酷的冬季，虽看其茎叶干枯，但其内部仍在进行着植物的生化过程，有些成分可能在发生着转化或聚集，由此可见济源冬凌草其生命力之顽强，这些神奇的植物生命现象蕴藏着强大的生命动力，也肯定能够根治一些顽症。

济源冬凌草的神奇植物学现象，成就了冬凌草独特的功效。中医学理论认为，冬凌草味苦，性微寒，具有清热解毒、消炎止痛及抗肿瘤三大功效，临床上广泛用于治疗咽喉肿痛、急性慢性咽炎、喉炎、口腔炎等，并用于治疗食管癌等消化系统癌症。

“济源冬凌草”是中国乃至世界上独有的宝贵资源，是神秘的王屋山赐给济源、中国乃至世界的瑰宝。随着2009年4月，济源冬凌草产业大会的召开和冬凌草战略合作伙伴的全面形成和实施，济世药业全力打造济源冬凌草品牌，做大做强济源冬凌草产业，使“济源冬凌草”这一王屋山的神奇植物，在全国乃至世界发出绚丽的光芒，造福于人类的健康事业。

高端升级，真正实现由大变强。

## “七个调整”用6年时间使企业综合实力位列同类企业前三

对于一艘盲目航行的船只来说，任何方向的风都只能是逆风。正所谓，思路决定出路，眼光有多远，发展之路就有多宽。今年4月，嘉陵集团徐斌总经理提出的“七个调整”的战术要求，无疑为公司的新一轮发展指明了前进的方向。结合“七个调整”的要求，嘉陵在科学分析当前面临形势的基础上，以更加开阔的眼界、更加开放的思维、更加宽广的胸襟，进一步完善和理清了未来6年的发展思路。1-8月，特装公司经济运行质量明显提升，实现营业收入5.5亿元；股份公司本部摩托车产销分别达到50.18万辆和51.89万辆，比去年同期增长158%和167%，外贸出口16.77万辆，同比增长54.7%，创汇金额达6389万美元，同比增长541%，产品盈利能力不断改善、产业结构更趋合理，公司“造血”能力逐步好转，产品综合毛利率同比提高3.53个百分点，嘉陵品牌价值首次突破100亿大关，达到104.77亿元，在去年的基础上净增23.42亿元。

股份公司把“七个调整”列入“211战略”发展规划。在战略相持阶段(2010-2011年)，重点是收缩战线，集聚力量，降本增效，全面完成从求生存向发展的转变；在战略反攻阶段(2012-2013年)，侧重精益经营，培育能力，全面盈利，努力完成从追求规模速度向又好又快发展的转变；在战略进攻阶段(2014-2015年)，重点是精干高效，创新发展，强企富民，全面完成从生产经营型企业向创新驱动型企业的转变。目前，股份公司正按计划逐项逐级分解目标任务，落实具体对策措施，分轻重缓急、统筹兼顾地予以推进，并通过建立完善与“323”发展战略相匹配的科学高效的考核评价体系，形成完整的战略实施保证机制，不断强化集团自上而下的执行力，确保战略实施沿着正确的轨道运行，力争通过6年的努力，实现员工人均收入翻一番，达到6万元；核心产品销量超过100万辆；利润总额2亿元以上；企业综合实力位列同类企业前三。

## “七个调整”真正实现由大变强

徐斌总经理“七个调整”提出后，嘉陵迅速召开党委中心组会议进行了学习，并通过嘉陵党建网、内刊和闭路电视、广播等多种形式进行广泛宣传，深刻领会“七个调整”的实质和内涵，股份公司还在交流锻炼干部及优秀中青年管理人员中组织开展了“落实‘七个调整’，我该怎么办”的大讨论，引导员工将思想和行动全面统一到对嘉陵未来发展的科学判断上来，统一到集团总部的决策部署上来，扎实做好各项工作。为进一步实施好“七个调整”，嘉陵结合企业实际情况，制定了具体的落实计划，并对贯彻落实情况进行了自查，同时将“七个调整”作为“四讲”活动的重要内容，公司两级领导班子成员以身作则，扎实推进“三走进”活动，结合实际开展了一系列调研，不仅找到了制约嘉陵发展重大问题产生的根本原因，及时发现和解决了生产经营中亟待解决的突出问题，而且真实掌握了第一手资料，为科学决策提供了有力支撑；同时，又通过召开民主生活会、经济活动分析会等，对照“七个调整”，查找差距和不足，在全面总结经验、科学分析形势和公司现状的基础上，对公司的发展思路进行了调整，促进企业从速度规模向质量效益转型，由价值链低端向价值链

## 以“211”战略为牵引“特装”努力夺取科学发展新胜利

特装公司以“211”战略为牵引，立足于确保“五分开”平稳过渡和确保完成当期科研生产经营任务，结合公司实际，通过走访基层、个别交流、深入调查、充分研究，谋划了特装公司落实“211”战略、促进公司科学发展的“1256”转型升级发展思路。“1”即“确定一个目标”：到2015年，公司营业收入12亿元以上，利润总额达到5000万元以上，职工年人均收入翻一番。“2”即“打造两个平台”：全力打造“侦查情报指挥集成系统、大口径先进弹药”两大核心产品平台。“5”即“抓好五个建设”：抓好集团管控能力建设、市场营销能力建设、保军强军能力建设、员工素质能力建设、制度执行能力建设。“6”即“实现六个升级”：实现产业结构转型升级、产品结构跨越升级、管理体系系统升级、研发创新全面升级、企业文化融合升级、党建创新能力升级。

(嘉宣)