

2 热点透析 Hot Dialysis

全国人大代表吴世忠：挖好废旧电器电子产品这座“富矿”



■ 本报记者 李凤发

我国废弃的电器电子产品一年到底有多少？一组数据可以说明。

2013年，我国“四机一脑”产品的理论报废量为：电视机3203.72万台、电冰箱1278.57万台、洗衣机1261.66万台、房间空调器1529.95万台、微型计算机3706.28万台，总计10980.18万台。加上手机、Pad等更

新换代快、数量更多的消费电子产品，电器电子产品废弃物总量呈膨胀式增长，积累的大量稀土、稀贵金属资源是“城市矿产”的“瑰宝”，其开发利用具有广阔的前景和巨大的商业价值。

1亿台报废手机可以提炼出2吨金、25吨银、1吨钨、0.9万吨铜，还有其他贵金属。3000万台报废电脑能提炼出6.6吨金、30吨银、2.4吨钨、1.5万吨铜和其他贵金属。

2013年，我国电视机、电冰箱、洗衣机、房间空调器、微型计算机5类产品拆解处理量达到4173万台。通过拆解处理，2009—2013年共回收了钢铁54.04万吨、铜6.60万吨、铝5.09万吨、塑料78.67万吨、玻璃137.41万吨。

年处理量不到理论报废量的一半！为此，全国人大代表、湖南水口山有色金属集团有限公司董事长吴世忠就废旧电器电子产品资源综合利用与有色金属行业统筹发展提出建议。

“这组数据同时也说明我国废弃电器电子产品回收利用产业尚处于起步阶段。”吴世忠介绍，我国目前没有像欧盟、日本等发达国家一样，采用严格的生产者责任延伸制度。《废弃电器电子产品回收处理管理条例》及其配套制度没有明确生产者在回收处理上的关键责任，生产者回收处理责任仅体现在交纳废弃电器电子产品处理基金上，一定程度上影响与制约了大型家电制造商参与废弃电器电子产品回收处理的积极性，导致产业内企业上下游关系不稳定，产业发展的基础不牢，难以吸引有强大实力的企业进入，不能快速形成稳定发展的产业体系。因而，产业体系不完整，回收体系结构不明确。

我国废旧电子产品回收拆解处理、分选产品后处理的作业边界及承担主体不清晰；

尤其是分选产品后处理没有大型综合冶炼企业来负责并承担有关责任。“现在这些工作主要是民营企业在做，大多数处理规模小，冶炼工艺技术落后。”吴世忠说，直接的后果就是稀贵金属资源综合回收率低，三废排放量大，二次环境污染严重。更为重要的是，这种现状让整个产业无法与重金属综合冶炼产业的转型升级相融合，从而制约持续发展。

吴世忠建议，应该完善相关法律法规与产业政策，力戒“电子废物”综合冶炼的低水平重复建设，严防形成落后、过剩产能；严禁上马不符合主体功能区定位、存在环境污染风险、以及可能新增铜、铅、锌冶炼产能的电子废物冶炼回收项目。鼓励并支持科技创新能力强、履行社会责任好、具有优秀企业文化的大型重金属综合冶炼企业进入，在资源配置上给予倾斜，既可打造“城市矿产”资源循环利用的骨干企业，也可缓解重稀贵金属资源与冶炼能力失衡的矛盾，助力有色金属冶炼产业的转型升级和协调发展。

同时，借鉴国外的成功经验，对《废弃电器电子产品回收处理管理条例》及其配套制度进行完善，明确电器电子产品生产者在回收处理上的关键责任，并给予相应权利；将社区回收站、回收网络体系、回收从业人员纳入法律管理体系，强化上下游企业联系，形成稳定发展的产业体系。

中国重汽集团荣获2014年度“山东省管理优秀企业”称号

■ 周雪

近日，中国重汽集团荣获2014年度“山东省管理优秀企业”称号，中国重汽集团副总经理董金根、副总经济师雷虎印获得“山东省企业管理优秀个人”荣誉。

中国重汽集团近年来一直高度重视企业管理工作，建立健全企业管理体系，扎实推进各项管理工作，形成了独具特色的管理模式和企业文化。经过几年来的产品结构调整和企业内部的改革创新，中国重汽在企业管理水平、产品技术定位、工艺装备水平上已具备了强劲的竞争优势。

特别是在开展二次创业伟大工程以来，中国重汽的企业管理水平进一步提升，更加注重把质量和效益放在突出位置，优化结构、产品提升。2014年，在全国重卡行业下滑的背景下，中国重汽总体运营质量和效益水平保持明显提升。全年产销整车17.6万辆，同比增长9.94%，实现销售收入683.13亿，同比增长10.07%。

据悉，该项荣誉是按照山东省管理优秀企业创建标准，经省企业联合会、省企业家协会、省工业经济联合会组织专家认真考察、指导和评审，经过层层筛选，最终成功入选。



构建新思路 成就新梦想

——2015年古城酒业首次培训会侧记

2015年，春节的喜悦还没有褪去。在这个春寒料峭，春意萌露的正月十一，古城酒业全体干部员工正在进行今年的首次全员培训。

今年是古城酒业改制的第十七个年头，也是企业坚定信心，变化变革，创新模式，转型升级的关键一年。此次培训的目的是要贯彻和落实今年古城酒业董事长周文贵提出的“三统一、四检查、五标准”的工作要求，目的就是要统一行动、统一思想、统一方法、统一文化价值主张，让大家树立正确的工作态度和习惯，挑战自我，用高品质的行为创造优秀的结果。

这次培训共有六位讲师，他们大都来自于该公司高中层的领导干部。在古城酒业多年的工作经验中，在多次的内培外训中，成就了他们对工作独特的见解和高超的领导艺术。这其中还有远洋留学归来的学子，更有新师大的客座教授、新疆第一窖古城酒业董事长周文贵先生的精彩授课。

首先授课的是古城酒业副总富宏，一位温婉柔和的女性。她讲解的是《品牌建设的推广》。品牌不仅是企业、产品、服务的标识，更是一种反映企业综合实力和经营水平的无形资产，在商战中具有举足轻重的地位和作用。对于一个企业而言，唯有运用品牌，操作品牌，才能赢得市场。富总通过列举其他知名企业的品牌价值，详细讲解了品牌在企业发展中的重要意义。同时，她还结合公司目前发展规划，打破以往产品价格等值混销的局面，将新疆第一窖、古城老窖、古城王窖明确分为几个价格层次，通过界限划分确定

品牌战略中的定位取向。与此同时，又分析了公司品牌目前存在的问题和建设品牌应具备的条件。通过品牌的设计、人文、历史、时尚意义及品牌的联想等等确定了古城品牌在今后发展中的重要部署。她强调要积极运用战术，多层次、全方位的去打造企业的品牌，把打造企业的品牌上升到战略的高度。

白酒是我国传统的蒸馏酒，是世界六大蒸馏酒之一，也是古城酒业生产经营的专项产品。总工程师付丰军用专业术语为大家介绍了世界白酒与中国白酒的分类及特点，以及白酒的品评方法。在介绍中也让大家清楚地认识到，古城酒业酱香型白酒和清香型白酒是新疆最成熟、最早的、最具有潜力的白酒生产发源地，也是名副其实的新疆第一窖。他的介绍为大家更进一步了解白酒知识，熟知公司白酒生产状况，提升全员优越感奠定了基础。

“玉露流芳天山醉，琼浆玉液丝路香”，古城淡雅玉露酒让羊年的春节过得更加喜气洋洋。春节前夕，大批想买iPhone 6 plus的消费者在这次优惠活动中既购买了过节的宴酒，又欣喜地得到了这款心仪的手机。还有部分消费者在大年初二又参加了购买玉露酒台湾八日游的活动。《如何团购及千人包机活动介绍》是营销总监邵文超这次授课的主要内容。他让参加这次台湾游的周萍与大家分享了“过大年在台湾”的旅游感受。并告诉大家这次春节后又将掀起一片千人包机游台湾的优惠活动。他相信这不但是一游台湾的热潮，更是古城淡雅玉露带起的一股

新风尚。

电子商务规模和范围的飞速扩大所带来的巨大利润，正成为传统企业、特别是中小企业追逐的热点。留学归来的周敬凯在《电子商务分享》中为大家介绍了电子商务在企业发展中的演变过程和未来趋势。同时还给大家简单介绍了电子商务的一些基本分类以及目前新疆移动电商的市场销售状况。通过他的介绍和讲解让大家对互联网有了更深更全面的了解。同时，此次介绍也将电子商务全方位地运用到企业发展战略中。

第五位讲师是古城酒业东疆分公司经理黄飞先生。《如何去营销》是黄飞此次授课的主要内容。他的营销理念就是把自己的思想装在别人脑子里，把别人的钱装到自己的口袋里。作为一名产品销售员这就是一种营销的境界。他还将营销中的一些方法告诉大家并分析出一套营销技巧：看位置，看库存，看价格，看店主首推，看竞品，看铺货率。善于观察。善于思索，善于行动，善于沟通。寻找产品推销上货的时机，并将产品放在最佳陈列位置，给继续参加全员营销的同仁们一个很好的参考和启迪。

《天地人和事业成》是最后一课，也是最精彩的课程。董事长周文贵先生认为，企业的成功要讲究天时地利人和，要讲究格局，格局决定布局，布局决定结局。格局的大小，就决定着结局的大小，心有多大，梦想就有多大，舞台就有多大，事业就有多大。董事长在课程中讲述了古城酒业深厚的企业文化底蕴是具备的天时。新丝路的扩大空间以及老市场、新市场、新渠道、新思维的联合促销

与动销。与此同时，东疆的崛起，乌市的雄起、昌吉的取势都是良好的地利条件。天时、地利是首要，关键是要人和。周文贵董事长说，要在古城酒业内部形成团结和谐的氛围，真诚合作，携手共进，精益求精。用内部的爆发力影响社会，在社会形成一种古城人的气场，那就是古城的人和和产品一样优秀。

在授课中周文贵董事长充分讲解了企业在新起点中利用新的战略战术，定位清晰、品相清晰，以打造高效的、有机性营销组织为核心，提升扁平化管理，实现战略上的统一，策略上的灵活性，执行上的权威性，以服务客户为目标，完善产品结构，打造差异化的明星主导产品，用互联网思维，构建产品、媒体、客情关系的铁三角，巩固区域市场，做强区域市场。巩固老商，多渠道招新商，掌控终端，服务批发，推进社区营销的社会化营销。

新的思路，新的机遇，为古城搭建了一条新的发展模式，在培训中，这六位讲师出色的授课让古城酒业员工理清了思路，找到了方向，让大家清楚意识到企业正在在进行着另一场新的变革。大家纷纷表示一定要抓住机遇，围绕“一带一路”的政策机遇和奇台县大发展的机遇，坚持“人才壮企、质量立企、营销强企、文化兴企”的经营理念，用互联网、新常态的思维，强抓营销，重抓人才，内活机制，外活市场，盘活存量、激活增量、立足区域、细分市场、优势互补、打造强势旗舰店，扩大体验营销，实现利益驱动，实现资源资本裂变。全面推进“三统一、四检查、五标准”的工作模式。

(周芷伊)

长沙克明：集体生日欢乐多

■ 本报记者 李凤发 通讯员 周忠应

3月9日中午11点30分，克明面业长沙厂的12名“寿星”员工齐聚食堂一楼职工餐厅，参加公司分会为他们举办的集体生日宴会。餐厅里不但为员工摆上了大蛋糕，还播放生日歌，为他们组织了一支欢快的歌伴舞《小苹果》，整个大厅洋溢着喜庆的气氛。

生日会上，长沙厂工会主席李位南既当主持人，又当伴舞，频频向参加生日宴会的员工祝福。在参加生日宴会的员工中，喜欢跳舞的“寿星”也经不住“诱惑”，兴致勃勃地登台扭上一曲，使得整个生日会高潮迭起，掌声笑声欢呼声此起彼伏，接连不断。随后，寿星们点燃蛋糕上的蜡烛，共同许下美好的愿望，烛光下洋溢着幸福的笑容；当寿星们吹灭了生日蜡烛切开满载祝福的生日蛋糕时，现场掌声雷动。

长沙厂工会主席李位南介绍，从今天开始，就将给员工过生日作为一项福利长期坚持，以后，就是由人事部门以身份证信息为准，统计出第二天生日的员工，然后将名单发给定做蛋糕的糕点店，由他们在第二天下午将生日蛋糕送到公司。

克明长沙厂的首次员工生日聚会开展得相当成功，达到了预期效果。宴会结束后，好几位员工兴奋地说：“没想到会有这么多人跟我一起过生日，更没想到我还能过一个这样热闹的生日，真的很感谢公司。”活动结束后，大家欢声笑语，频频为这样的生日点赞，也十分感谢公司的对员工深切的关怀。

通过举办集体生日会，不仅增强了员工的集体荣誉感，提升了企业的凝聚力、向心力，也有效激发了员工爱岗敬业、干事创业的正能量。



港务物流集团与国投交通控股合资合作

重庆两江新区首个PPP 果园港项目签约

两江新区党工委委员、管委会副主任郝明表示，两江新区市场前景广阔，重庆港务物流集团与国投交通公司正式签约是对企业合作方式的创新，这种强强联合，将对西部经济起到极大带动作用。

重庆港务物流集团董事长、党委书记孙万发表示，此次签约，本着优势互补，互利共赢的原则，是贯彻“一带一路”经济带和长江经济带战略的重要举措，将有助于港务物流集团打造西部现代综合物流企业，做大做强物流产业。

国家开发投资公司总经理助理潘勇表示，两江新区是内陆重要的制造业和现代服务业基地，是内陆对外开放的重要门户，作为长江经济带的战略支撑点，必将迎来经济社会的更快发展。港务集团与国投交通框架协议签署标志着国投与重庆交通领域的合作迈入实质性阶段。

此次与重庆港务物流集团合作的国投交通公司是国投全资子公司。国投是国务院批准设立的国家投资控股公司和中央直接管理的国有重要骨干企业之一，港口和铁路是国投实业板块重要的组成部分，在国务院国资委年度业绩考核中，连续6年获得A级，连续两个任期被授予“业绩优秀企业”称号。在国民经济发展和国有经济布局结构调整中发挥着投资控股公司的独特作用。国投



交通公司主要从事港口、铁路、航运等交通基础设施项目的专业化建设、经营，构建了以发展渤海湾煤炭下水码头和南部沿海煤炭上水码头为重点，以长三角综合货物码头为配套的港口码头布局，目前在沿海及长江沿线几十个骨干港口中参与了投资，码头规划吞吐能力超过3亿吨，参与控股铁路长4000公里，基本形成以渤海湾、北部湾、海峽西岸的港口控股布局，是央企中最大的公共码头运营商。

重庆港务物流集团主要从事港口、航运、商贸物流。其旗下果园港位于重庆两江新区核心区域，是我国最大的内河水、铁、公联运枢纽港，也是国家发改委、交通部和重

庆市政府重点规划建设的第三代现代化内河港区，建设总投资超过100亿元，设计年通过能力达3000万吨，其中集装箱200万标箱，散杂货600万吨，商品滚装车100万辆，铁水联运规划设计年通过能力650万吨。

两江新区高度重视PPP建设试点工作，积极在直属企业基础设施建设及外向型项目方面寻找合作机遇。除了果园港件散货码头项目，悦来新城海绵城市项目也是两江新区重点PPP项目。

作为新区直属企业，在2012年市政府与国家开发投资公司(以下简称国投)签署战略框架协议后，特别是国务院提出PPP合

作模式后，重庆港务物流集团积极作为、主动出击，组织专门团队与国投交通公司就合作运营果园港件散货码头和铁路项目启动谈判，2014年8月双方就合作框架达成一致，并纳入全市2014年第一批PPP试点项目。之后，双方又经过长达半年的谈判，在今年3月10日正式签署了果园港项目的合资合作协议。

近5年来，两江新区围绕国务院赋予的五大功能定位，积极探索城市基础设施投融资的新模式。基础设施建设投融资经历了财政投入为主，财政投入与银行信贷结合，财政投入、银行信贷、直接融资等多元化渠道合理匹配等3个阶段。

2014年底，两江新区各项基础设施建设投入中财政投入、银行信贷、直接融资的比例已接近1:1:1。

为进一步拓宽基本建设投融资渠道，减轻政府投入压力、提高基础设施管理水平，2015年，两江新区选择部分适应发展需求、符合新区实际、利于推广复制的PPP项目吸引和引导社会资本进入，力争通过探索走出一条具有两江新区特点的基础设施建设投融资新路子，这对于拓宽城镇化建设投融资渠道、促进政府职能加快转变、完善财政投入及管理方式具有十分重要的意义。

▶▶▶ [上接 P1]