

成都百强
系列报道

栏目投稿邮箱:862274226@qq.com

新闻热线:028-87310078

四川开元集团 理性看待未来

■ 本刊 张璐

在经济发展新常态下,国内众多企业都在寻找新出路,寻求新发展,以求渡过难关,并且实现跨越式的发展。而经过多年发展,四川省开元集团有限公司(以下简称“四川开元集团”)实现了成功转型,连锁贸易、资源开发、金融投资三足鼎立的产业格局已经形成,“二次创业”如火如荼。

四川开元集团多年来在社会各界的支持下获得超常规发展,成为四川省、成都市两级人民政府重点支持培育的大企业大集团、四川百强企业、守合同重信用企业。

业务板块三足鼎立

2004年,四川开元集团成立,通过多年不懈的发展,形成了旗下连锁贸易、资源开发、金融投资三大业务板块。集团和集团成员企业在国内外设立分公司及办事机构近40家,员工近1500人,拥有营销、管理、投资、地质、矿山开发等高端精英人才500余人。

四川开元集团经过多年探索与创新实践,确立了连锁经营模式的发展战略,形成了较为成熟的“配送中心+配肥中心+加盟店”农资连锁经营模式,着力打造“面向全国的农资产品连锁经销商、农化服务商、产品开发商、品牌提供商、渠道管理商”。如今,已立足四川,面向全国,经营网络和业务遍布全国各地和十多个国家和地区,年经营规模60亿元。

2014年10月14日,在“2014年度中国农资经销商年会”会上发布的年度行业两大奖项:“2013年度中国农资流通企业综合竞争力排名”以及“2014年度中国农资经销商最佳合作厂商”,开元汇力农资连锁均榜上有名,且位居前列,其中综合竞争力奖项,汇力农资依旧稳居前十,排名第七,最佳合作厂商排名第四。两大奖项是业界对汇力农资在行业内成绩的肯定,也是各合作单位、广大经销商、农民专业合作社对汇力农资的信任、支持和厚爱。而在“2014年全国农资科技博览会暨第二届农民专业合作社与农资供应商、农产品采购商对接会”会上,汇力农资作为民营企业典范,受到政府领导的重视,并期望汇力农资要一如既往,服务农业,造福百姓,将优秀传承下去。

资源开发是四川开元集团的支柱产业。集团在中国的新疆、云南、四川以及加拿大、老挝、缅甸等国家和地区拥有钾、磷矿、石油、金、铅锌等矿产项目,在东南亚、北美、澳洲分别设立有公司和办事处,积极进行矿产资源开发。值得关注的是,集团拥有储量超3亿吨的磷矿资源,探明资源储量高达2亿多吨,远景储量4亿多吨的超大型钾盐矿。目前,集团正在建设年产钾肥300万吨项目,打造世界一流的钾肥生产基地。

金融投资板块是四川开元集团的新兴产业,集团以金融投资为切入点,积极开拓新兴产业,涉足了村镇银行、小额贷款公司、PE投资业务。其中,集团控股的广元全力小额贷款公司是中国人民银行首批试点企业。

“走出去”开展项目

钾盐是我国稀缺资源,我国是需钾大国,我国钾肥的



供应一直以来也得到政府的高度重视,在国家“走出去”战略的指导下,四川开元集团找准方向、果断出击,将目标锁定在老挝甘蒙省,并逐步有序地开展钾盐开发项目。

2008年11月,四川开元集团同云南省地质调查局物化探研究院签订合同,于当月开展对老挝钾盐和物探找矿勘查调查。

2009年5月底,完成勘探区的普查工作,证明该区域是一个潜力巨大的特大型钾盐矿区,整个勘探区分为三个钾盐成矿区,即北部龙湖矿区、东部文泰矿区、南部广财矿区,普查估算钾盐储量4亿吨以上。开元集团在老挝的矿山氯化钾储量基本探明后,在2010年3月,首期投入10亿元在老挝建设的一期工程正式动工。

2011年4月,四川开元集团与老挝政府签订首采区41.69平方公里加工开采协议;2012年4月,四川开元集团的250万吨钾盐项目正式启动。

2015年,开年以来,老挝开元矿业有限公司(以下简称“老挝开元”)一直围绕集团“达标、达产”任务和目标,始终坚持精益化管理理念,切实有效地开展各项生产管理工作,确保公司经营良性发展。截至目前,老挝开元整体生产情况得到了大幅改善,生产任务正在朝着年初目标不断迈进,产量不断攀升,正朝着年产量50万吨的既定目标而不懈努力。

四川开元集团从2008年开始在老挝寻找钾资源,并进行开采和加工钾盐矿。时至今日,老挝开元在短短几年时间内,以雄厚的实力、拓荒的精神,完成了对开采工艺的开创,成功生产出优质的钾肥产品。

在短时期内,四川开元集团找到储量约4亿吨的特大型钾盐矿床,计划投资15亿美元,生产规模规划年产钾肥300万吨,分二期建设。目前,一期50万吨项目已经建成投产,二期250万吨设计和前期工作已经完成。

2011年1月,老挝开元一期年产50万吨氯化钾生产项目正式开工,并于2013年试产成功。2014年,老挝开元生产氯化钾24.35万吨,日产量最高达到1970吨,达到并超过了设计生产能力1685吨/日,生产工艺成熟、潜力巨大。同时,连续的检测数据显示,老挝开元生产的产品质量稳定,氯化钾平均含量95.5%,水分低于0.5%,这些指标均优于国家氯化钾产业标准。

老挝开元氯化钾产品已经销售至越南、马来西亚、印尼、韩国、泰国、日本等国家,同时也远销回中国国内,产品得到了市场的认可。特别是2014年产品成功进军国内市场,在国内激烈的钾肥竞争中,占有一席之地。

经过前期的摸索、自主创新,通过集体智慧的运用,老挝开元公司在近六年的经营发展中探索出了一条开元自己的路。

四川开元集团董事长赵思俭表示,当前,企业已从单纯的生产经营开始走向制标、定标阶段,着手规范化经营、标准化生产,开元集团还率先与国内相关研究院合作成立“固体钾盐开采研究院”,专门进行钾盐矿开采技术和标准的研究和制定,与国际标准接轨,希望能够在不久的将来,形成一套规范和标准,以填补老挝当前采矿标准的空白,同时也能为国内企业提供借鉴和参考。

除此之外,老挝开元公司创新性地采用了尾矿回填技术,通过“采出来,填进去”策略,保证地质结构,减少环境污染。当前,老挝开元已成功实现成品回运工作,也正在持续开展生产技术和工艺改进,向更高的目标迈进。

转变思路 精益管理

从2008年开始,矿业行业形势不容乐观,低迷的态势可能会持续很长时间。“在这段时间里,我们要理性看待未来走势和前景,更要以积极的心态和专业的作风引导矿业公司的发展思路和定位,从前几年的扩张期进入蛰伏期,进而转向自身的勘探开发和优化。”

2015年,对于开元矿业公司,赵思俭表示,矿业公司需要认真做好三件事情,一是在蛰伏期内进行转向,尤其是要转变工作思路,要时刻关注和研究新的项目,了解行业态势,选择优质矿源,寻找绝对优势,择机而动;二是要继续发扬在企业文化和精益化管理方面的优秀经验,持续抓好精益管理和创新。今年,集团将对企业文化进行延伸,更要将精益化从一种思想发展成为一种新的文化,在公司范围内进行学习和引导,矿业公司要做好表率作用;三是要从细节入手,进行费用预算管理,要求支出定额,想方设法找方法,寻出路,践行精益思想。

矿业公司要在做好现有矿业的维护和规划工作的基础上,充分发挥自身的技术优势,集中精力、全力以赴支持老挝项目的地质、回灌、采矿技术等工作的研究和完善。

赵思俭还强调,老挝开元今年首先要一如既往地发挥技术和工艺优势,以“达标、达产”为首要任务,持续提升生产水平和效率;不断强化管理职能,坚持抓好产品销售和发运。要将生产、管理、销售和信誉作为长期的大事来抓,全力以赴保生产,调动一切积极因素,从采矿、选矿工艺到技术、设备、销售、物流、运输等方面集中所有精力,努力控制原矿品位,想方设法提升设备运转效率,提高回收率,将达标达产作为当前的首要工作,齐头并进,开拓创新,确保一期工程进入持续稳定的规模化生产。

在精益化管理问题方面,赵思俭强调,公司上下要在生产、管理全过程、各环节积极贯彻精益化管理思维,全方位、持久实施精益化管理,改变以往“抓大、放小”的做法,将所有工作“抓大、抓小、抓细、抓精”,要借助外力,通过专业的方法和途径,规范制度,创新机制,采用承包和计件等方式,提高干部员工的劳动效率,降低生产成本,提升经济效益,力争将精益从一种思路、观念转变为公司的一种文化,做到“人人精益化、事事精益化、时时精益化”,用精细、精准、精益求精的态度和作风,助推公司实现全年经营目标,引领老挝钾盐开发的新常态。(据公开资料综合报道)



成渝客专资阳北站

■ 曾茜

2015年,是成渝交通路网建设史上具里程碑意义的一年。

成渝客专将建成通车。届时,成都到重庆,坐火车仅需1小时。一小时经济圈,在这两个中国西部地位最重要、关系也最为密切的城市,成为现实。

同年,成安渝高速路也将建成通车。届时,成都到重庆,自驾或搭乘客车缩短为2.5小时。这是成渝之间第三条快速通道,也是最短最快的一条。

交通先行,为成渝两地发展,搭建起了最坚实的基础。

密集路网

构牢成渝两地发展基础

据成都商报报道,成都和重庆之间的亲密程度,最坚不可摧的证据,莫过于那张密如蛛网的高速连接图。

1995年,重庆至成都开通第一条高速公路——成渝高速。在这条路上有一个城市叫永川,1995年,当地GDP为25.1亿元,财政收入0.58亿元;到2011年,当地GDP已增长至380.2亿元,财政收入75.2亿。与永川人一样深刻感受到高速公路带来巨变的,是整条成渝高速沿线的所有区县,有的地方经济增长达40倍以上。

20年过去了,成渝两地间陆续又开通了渝遂高速、渝武高速、渝泸高速、渝邻高速、垫邻高速等多条高速连接通

1995

重庆至成都开通第一条高速公路——成渝高速。20年来,沿线有的地方经济增长达40倍以上。

2015

成渝客专将建成通车,两地坐火车仅需1小时。

成安渝高速路也将通车,自驾或搭乘客车缩短为2.5小时。

道。在重庆市提出的“三环十二射多联线”高速规划图中可见,多数线路都在与成都以及四川进行着密切的连结。

高速路网的建设是立体的。

2009年,成渝间开通动车和谐号,成渝之间的到达时间缩短到了两小时。6年过去了,舒适快捷的成渝动车,已成为成渝两地客运最受欢迎的交通工具。方便的交通极大地刺激和便利了两地人们从工作到生活的频繁交流,而由此带来进一步猛增的交通需求,已使得这条线路时时出现一票难求的局面。成渝客专的开通成为迫切需求,作为重庆市第一条高速铁路,成渝客专的建设,被2015年重庆市

成渝客专和成安渝高速今年通车
“一小时经济圈”将成现实

交通工作会议上强调为今年工作的重中之重。

菱形经济圈

促进区域合作提质升级

高速路网的完善,不仅是方便居民出行,还成为成渝两地区域合作与发展的推动力,更使得成都和重庆的辐射半径不断加强。

早在2009年,四川省已提出要建设“环渝腹地经济区块”,要求与重庆毗邻的四川广安、泸州、遂宁等6市承接重庆经济转移。两年后,《成渝经济区区域规划》正式获批,涉及四川的15个市和重庆的31个区县,成渝两地进入高度互动;2013年全国两会期间,重庆提出要建设重庆成渝城市群。2015年全国两会期间,成都提出从国家规划层面支持成都、重庆、西安、昆明四座城市构建成渝西昆菱形经济圈的倡议,并以此实现与丝绸之路经济带和长江经济带的互联互通。成渝经济圈在不断的互联互通中迅速地提质升级。

人民日报的文章这样描述道:“在中国经济版图偏西的位置上,如果把成都、重庆、西安、昆明四座城市图用直线连接起来,会呈现出一个美丽的菱形,像迷人的‘钻石’,闪耀在‘一带一路’和长江经济带的交汇点上……”坚不可摧的钻石,不仅象征着财富和幸福,也象征着成渝以及其他两个城市在历史、现在、与未来不可撼动的交融关系。

交通,则是这种关系赖以存在的命脉。

川渝高速经济带

激活沿线城市共同发展

川渝高速所辐射形成的经济带,一头是成都,一头是重庆,中间则串连着四川和重庆的各县市。交通物流条件如何,对二级城市的发展至关重要。

从珠三角城市的同城化经验可见,区域经济之间都是由紧密的交通网所联系起来的。成渝两地交通路网的逐步完善只是一个引擎,其催生的巨大化学反应,便是成渝经济区日益紧密的共同发展。

四川省经济发展研究院副院长杨春健在接受媒体采访时曾表示:川渝高速经济带是四川省和重庆市之间的跳

板。位于成渝两地中间点的城市,最适合成为成渝两地区域经济量交换的区域,只有促使这个区域集体崛起,才能真正发挥成都和重庆两核的辐射带动作用。

随着川渝交通路网的不断建成通车,川渝之间的各个城市纷纷加速了与成都和重庆的紧密合作,依托各自优势,成为两地的后花园,泸州、广安、达州、南充等地,分别成为成渝两地的产业转移承接地,基础物资生产基地……

菱形经济圈的建立,是成渝经济圈扩大化的版图,它将更大程度地激励和激活更多的川渝城市抱团发展,打造中国内陆城市的增长极。而这个愿望,在今年全国两会上便得到了重庆、西安、昆明等地主要领导的高度认可。

四通八达的路网

使愿望实现变得容易

四通八达的路网,既带动了沿线经济、社会的发展,也让人们基于投资、工作、生活等的愿望变得简单和容易。

“不断发展的路网,带来人流、物流和信息流的改变……”重庆社会科学院研究员王秀模表示,这将加速重庆经济一体化的步伐,形成川渝两地间经济商贸互动的黄金走廊。

“路不简单是冰冷的钢筋混凝土,修路的目的是为了简单是为了收费。”重庆高速集团的黄佳维现在每天最热衷的工作,就是要改变高速路的传统形象。这是一种服务思路的改变,也是高速路在短短的建成发展史中,在迅速给社会发展、人民生活带来巨大变化后,所必然产生的新的增值服务。

如今,行走在川渝高速路网间,不用下高速,就能很方便地品尝和购买到最具当地特色的食物和礼品,服务的改善,也在极大地提高着人们的出行品质。而旅游团的线路也因为路网的便捷而变得更为丰富,来重庆旅游的外地客人,抽一两天时间可以到四川走一走,成都的客人同样如此。

成渝之间的发展历史由来已久。但在新的历史形势下,成渝将面临更新的挑战。菱形经济圈将给这些城市和这里的人们继续带来怎样的改变和惊喜呢,我们拭目以待。