

总结表彰 2015 年 签订 2016 年目标责任 “十三五”开局年 河南华英谋求新跨越

■ 本报驻河南首席记者 李代广

1月19日上午,河南华英农业发展股份有限公司总部三楼会议室内暖意融融,座无虚席,公司2015年度总结表彰暨2016年目标签订大会在这里隆重召开。公司高管人员、职能部门、二级单位负责人及员工代表300余人参加会议,公司2015年度先进党支部、先进单位代表和优秀共产党员、先进工作者、忠诚奉献奖、模范养殖户代表胸佩大红花在会场前排就座。

会议首先宣布了华英公司关于2015年度评优评先的表彰决定,公司高管分别为获奖单位和个人颁发了奖牌和荣誉证书,先进单位代表、先进工作者、忠诚奉献者代表分别在会上作了典型发言。接着,宣布了2016年高管分工及中层管理人员任职通知,董事长曹家富与相关责任单位分别签订了目标责任书。

在热烈的掌声中,公司董事长、总经理曹家富作了题为《强战略 转机制 调结构 谋创新 为实现伟大的华英梦而不懈奋斗》的工作报告,客观总结了2015年的工作,对2016年工作作了提纲挈领、统揽全局的安排,为华英持续健康、稳定快速发展指明了方向。

曹家富董事长说,过去的一年,是华英公司“十二五”收官之年,也是向内使劲、强化责任、狠抓落实、加压奋进、实现持续发展的一年。一年来,公司紧紧围绕年度目标,按照“强



化责任抓落实、凝心聚力促发展”的工作思路,精准分析市场形势,不断释放管理潜能,着力实施降本增效,积极拓展市场空间,经过上下全体员工共同努力,大大提升了企业运营效能,继续保持了良好的发展势头。

回顾2015的工作,曹家富指出,主要呈现出六大特点:目标引擎作用持续增强,创新管理工作成效显著;熟食及出口业务再创佳绩;养殖发展彻底打了个翻身仗;项目建设取得丰硕成果;干部队伍建设水平得到了优化提升。

曹家富说,2016年是华英公司全面实施“十三五”战略规划的开局之年,也是华英大发展、大跨越之年,更是实现伟大“华英梦”的关键之年,做好今年的工作意义重大。随着

“一带一路”沿线国家市场和欧盟市场的不断融合及扩展,华英的市场空间越来越大。华英的产业发展方向明确,模式突出,加之再融资的成功又为公司的快速发展奠定了坚实的基础,同时华英还将充分发挥资本市场和“互联网+”等集合效应。可以预见,未来华英发展的实力将会更雄厚,活力将会更充足,驾驭新常态下经济发展的能力也会更强,华英必将迎来新的快速发展的黄金期。

着眼于2016年,曹家富强调公司的指导思想是:强战略、转机制、调结构、谋创新,就是以“十三五”发展战略规划为方针,坚持实现各项目标的信心不动摇,在关键环节促进机制转型,调整优化结构,力抓创新手段,谋

直购电优惠政策,要求用电达到一定规模的企业可以与昔日的“电老虎”争食。尽管是甘肃省百强企业、用电大户,但实行“分封而制”的银光集团,由于各个分子公司用电规模小,享受不了直购电政策带来的实惠。针对这一情况,银光集团实施集中采购的策略,“统谈分签”电能、大宗原材料等采购合同,即银光集团作为整体与电厂、原材料厂家统一谈判,而各分公司分开签订采购合同。这一集中采购的方式,有效增强了企业整体的商务话语权。

银光集团企业管理部部长耿天奇细数集中采购为企业减轻的负担时说:“今年,通过集

求发展大局。为完成以上目标,2016年,公司将围绕“一个中心”、突出“两个重点”、坚持“三个强化”、实现“四个提高”,以此来开展各项工作。

围绕一个中心:以提升效益为中心。

突出两个重点:突出成本控制,突出食品安全。

坚持三个强化:强化目标单位成本及效益中心责权,逐步形成兼顾成本与利润的产业投资中心;强化职能部门的监督管控与服务支撑职责;强化预算管理、现金流量管理、目标管理及绩效管理的系统化程度。

实现四个提高:突出过程监控,严控成本,提高企业经营效益水平;提高管理者的综合管理能力;提高技术创新、管理创新能力;提高全程食品安全的保障能力。

曹家富最后说:“华英发展已站在了新的更高起点,踏上了新的历史征程。让我们凝心聚力,奋力拼搏,进一步夯实基础,使华英发展的步伐越走越稳健、越走越坚实、越走越有力,在新的一年里为实现伟大的华英梦而努力奋斗!”

大会在欢快喜庆的乐曲声中圆满落幕。大会的成功召开,既是一次总结会、鼓劲会、誓师会,又是一次在“十三五”开局之年,华英站在新起点、抢抓新机遇、谋求新跨越的动员会,必将促使全体员工以更加坚定的信心、更加昂扬的斗志来完成2016年各项目标任务。

中采购,每度电在去年的基础上再次降低了0.12元。仅这一项,将比去年降低生产成本5500万元,比2014年降低成本费用达7000万元。”

在尝到集中采购甜头的银光集团,今年收集周边多个省区煤矿信息,通过拓宽渠道、竞价采购,以降低原煤采购成本;优化焦炭、电石等大宗原材料采购渠道,就近采购白银刘化集团硝酸,进一步降低企业经营成本。与此同时,银光集团通过提高TDI产品的铁路运量,将铁路运输比例提高20%,全年将至少节约运输成本700余万元。(朱继龙 王晓婷)

银光集团集中采购降本增效

1度电节约0.12元,这个看似不怎么起眼的小数字,却让中国兵器工业甘肃银光化学工业集团有限公司今年可降低生产成本5500万元。这是企业实施集中采购进而享受甘肃省直购电政策得到的实惠。

去年公司企业统一白银本部含能公司、聚银公司、三泰公司等分子公司电力结算账户,增加直购电规模,提升企业与电厂的议价能力,享受到了甘肃省交次推行的直购电优

惠政策,每度电得到3.5分钱的优惠,全年税后节约购电成本1496万元。从去年6月份开始,银光集团统一集中采购甲苯、硝酸等大宗原材料,到年底节约了采购资金506万元。

实施集中采购降本增效,银光集团为集团化管控的化工企业提供了可资借鉴的经验。银光集团是一个有着12家分子公司的大家庭,过去,各分子公司在市场上单打独斗,电能、原材料采购,都独立核算。2015年,甘肃省推出

邢台国泰发电公司：2015 年发电量供热量双双超任务完成

2015年,邢台国泰发电公司全年累计完成发电量33.6亿千瓦时,超发电量1496万千瓦时,供热量421.60万吉焦,发电量和供热量双双超过全年计划任务目标,实现安全效益完美收官。

为完成全年目标任务,邢台国泰发电公司精心组织,超前谋划,提出“杜绝非停,全年四无”的安全目标,通过实施设备技术改造、优化运行方式、精心维护设备、强化燃料供应等工作,全力以赴稳发、满发电量,为圆满完成2015年度发电量和供热任务奠定了基

础。设备技改“提”水平。去年9月份,为满足区域环保要求,实现企业可持续发展,公司在原有石灰石-石膏湿法脱硫基础上,利用两台30万千瓦机组检修的时间,投资3亿元进行了脱硝、脱硫增容提效、炉电除尘器提效等一系列改造项目。实现了烟尘、二氧化硫、氮氧化物满足《河北省燃煤电厂大气污染排放标准》要求。经过技改后的两台机组每年减少

烟尘排放67.5吨、二氧化硫排放1615.68吨、氮氧化物排放331.75吨。**优化运行“促”争先。**为激发运行员工的抢发电量的积极性,公司成立发电考核小组,针对考核值、目标值等制定相应的奖惩制度,加强当班值长与调度之间的沟通协调和管理水平;同时提前开展优化运行方式分析,加大对设备的巡检力度,将巡查工作制度化、标准化,做到运行设备和系统的实时在控可控,确保机组安全经济运行。

精心维护“保”设备。为保证运行设备健康水平,公司进一步抓好设备消缺管理,加大对重点部位的缺陷实时跟踪,做到缺陷故障及时发现、及时提出整改方案,制定防范措施,在此基础上各检修分公司在技术监督与管理中,强化责任落实,严格执行奖罚制度,合理调配检修力量,全力做好设备维护消缺工作,保证设备的“本质健康”。**强化燃料“抢”电量。**为确保机组高负荷运行时电煤供应充足、可靠,公司奋力开拓燃



料采购渠道,强化燃煤调运、资金保障,优化采购路径。针对机组负荷、煤场库存等情况,加大流动性好的颗粒煤购入,重点提高高热值的煤炭入厂量,以满足机组高负荷需求。

2015年,邢台国泰发电公司实现利润3.02亿元,机组连续安全生产3734天,综合

标煤单价同比降低21.71元/吨,供电煤耗同比降低1.18克/千瓦时,上网电量同比增加951万千瓦时,供热量同比增加21.62万吉焦,各项指标较2014年水平有了较大提高。

(何卫东 张瑞兵)

萧山商业城交出 260 亿元成绩单

春节临近,浙江萧山商业城周边,车水马龙,一如既往地忙碌。来此采购年货的人们络绎不绝。其实,除了年货,商业城其他商品的成交也非常火热。

2015年,面对市场扩大消费压力不断加大的严峻形势,萧山商业城全年实现商品成交额260.6亿元,同比增长3.8%,成交额再创历史新高,被中国商业联合会评为“中国商品市场百强”等荣誉称号。

在电商的冲击下,线下实体的日子越来越不好过。2015年,萧山商业城抓住各种商

机,开展了一系列展销促销活动。副食品、服装、建材等市场分别开展了6-9次促销活动,特别是去年9月底开展的“第七届萧山购物节”商业城主题活动最为闹猛,共推出了六大板块活动,网上网下商城淘宝,产品大促销,有力拉动了市场消费。据监测,节假日期间相关市场的销售收入均保持在8%以上的增速。

鼓励做大做强。通过抓质量提升、长效机制建设及转企后续服务,积极鼓励经营户做大做强,转型升级。数据显示,萧山商业城实现了“三年任务一年完成”,2013年,共完成“个转企”96家;2014年,提前完成了“个转企”第二个三年目标任务,共办结74家;2015年,超额完成“个转企”30家。三年累计帮助200家商户“个转企”,完成目标任务的115%,走在全区镇街、平台的前列。

打响品牌地位。围绕打造“商品品牌、经营品牌、服务管理品牌和大商城品牌”四大品牌,管委会召开品牌大户、经营户座谈会,推进品牌兴市战略,促使全城经营户转变经营理念。同时,通过开展招商引优工作,引进省内外其

他兄弟市场的优势行业,实现了优秀品牌的资源整合,扩大了商业城的品牌影响。迄今,商业城的15个专业市场共有总经销、总代理品牌累计1000余个,自创品牌135个,实现了商业城商品结构从“大路货”到品牌、名品的转变,提升了商业城的整体经营档次。

从细分行业看,萧山商业城相关行业持续增长,其中,日用百货和住宿餐饮业繁荣活跃。去年全年百货和住餐业分别实现零售额40.81亿元和10.72亿元,同比增长6.9%和4.7%。(吴春友)

业职业技能竞赛中取得优异成绩。开辟多元化创收渠道,管理、技术、岗位三大模块创效2.3亿元。其中,技术创效方面,通过优化六采区设计、改进1308工作面过断层方案、应用一次采全高工艺装备等161个项目,创效约1.5亿元。管理创效方面,通过对外援建输出人员、人力资源“五项整顿”等24个项目累计创效约5000万元。岗位创效方面,组织参加岗位练兵、合理化建议、技术革新的职工达3800余人(次);职工申报岗位技术革新和发明创造成果52项,累计创效约3000万元,矿并被评为山东省自主创业模范企业。

截至2015年12月末,东滩矿已累计奖励创新创效团队、个人913万元。(王建)

职工好“创意”带来矿井好收益

“如果不是俺班组学习创新氛围的熏陶,‘H架装车工艺’可能会搁浅。我们改进站柱平板车,装车数量是原装车方法的4倍,按每部车运输成本200元、每年安徽工作面6个计算,年可创效10万元,已在多个兄弟单位推广使用。”1月22日,东滩矿集团东滩矿生产准备工区职工区余铜柱自豪地说。

众多煤企减薪停工、断臂求生陷入困局,如何对冲煤炭价格下滑对矿井效益的影响?东滩矿的办法之一是提升创新创效能力。在供电工区,职工王德强向笔者介绍他的一个“创意”:将井下采变电所内低压二回路负荷直接接至低压三回路,减少4台低防开关及1台变压器,可为矿节约19万元的设备投入成本。

“东滩矿有800多个班组长,抓好班组长创新创效能力提升,使之起好领头羊作用,整个矿井的创新创效水平才会进一步提升,竞争力就会有保障。”东滩矿党委书记韩开佩介绍。

为此,东滩矿落地建成‘四室两堂一廊’教育基地,制定《深入推进大众创新全员创效实施意见》等6个机制文件,设立600万创效基金,组织开展24个工种的职工岗位技能比武,431名职工报名参赛,121个优秀团队和个人脱颖而出。

工会组织乘势出击,扎实推进“六比六争”劳动竞赛、“五小”技术创新等“十个一”活动,举办故事会、设立亮艺台、树起光荣榜,2015年89名职工走上新的管理技术岗位,

190人纳入兖矿集团公司人才库,形成推动“双创”活动的浓厚氛围。

“实名操作法”是班组职工创新发明的一个缩影。广大职工通过对岗位设备的长期摸索、改进,一批“实名操作法”在职工发明创造中诞生,不同程度解决了制约安全生产的各种难题。“综采一区检修班王忠辉的一种矿用断丝头、断管头提取装置”,路福生的“新型矿用单体支柱硬连接固定装置”被国家知识产权局授予国家使用新型专利。

职工创新热情高涨,离不开“创新工作室”强大的推动力量。去年以来,于宝兴、潘兴波、王帅劳模(技能大师)工作室攻克各类技术难题69项,累计创效589万元。于宝兴荣膺全国劳动模范,王帅在第六届全国煤炭行

太重煤机跻身 中国企业创新力百强

1月26日,第十三届中国企业发展论坛——2015中国企业十大新闻揭晓仪式暨实施国家“三大战略”渤海新区峰会拉开帷幕。来自国内各领域的100多家企业、300多名企业家云集渤海新区,参加了这一盛事。

此项活动由由中国企业联合会、中国企业家协会和国务院国资委宣传指导,中国企业报集团、中国企业十大新闻评选委员会、中国企业园区国际合作联盟共同主办。活动以“中国企业:新目标、新理念、新动力——实施国家‘三大战略’产业园区创新升级”为主题,旨在探讨在新一轮科技革命和产业变革蓄势待发的大背景下,如何用科技创新、体制机制改革、金融服务、企业引进来和走出去等方式,在相关领域取得突破性进展。

活动中,2015年度中国企业十大新闻、2015年度中国企业十大人物(国有、民营各十位)、2015年度中国最具影响力企业(国有、民营各十强)、2015年度中国创新力企业百强正式发布。“十三五”规划深刻影响企业发展战略等新闻入选中国企业十大新闻;中国石油化工集团公司、阿里巴巴集团等入围最具影响力企业;任正非、马化腾、王石、王健林、许家印、雷军等当选中国企业十大人物;中国核工业集团公司、太重煤机有限公司等被评为中国企业创新力百强企业。

在中国企业创新力百强中,共分节能环保新能源、生物医药产业、现代农业产业、创意产业、现代物流产业、现代金融服务产、园区运营服务、新一代信息技术产业、新材料产业、高端装备制造产业等十大领域,每一领域评出创新力十强企业。

其中,高端装备制造业的十强企业是:中国核工业集团公司、中国航空工业集团公司、中国船舶工业集团公司、中国航天科技集团公司、中国西电集团公司、中国东方电气集团有限公司、海洋石油工程股份有限公司、北京京城机电控股有限责任公司、沈阳机床(集团)有限责任公司、太重煤机有限公司。

太重煤机有限公司跻身中国企业创新力百强榜单,是其长期坚持创新引领转型发展的结果。不仅为山西省的第一家,也是中国煤机装备制造行业唯一的入选企业。

(白跃新)

方大公司：跳出煤炭行业 创收 5000 万

1月23日,从山东能源淄矿集团方大公司传来喜讯,淄川开发区沃德公司与方大公司达成了钢结构厂房安装合作意向,这是他们继接手张店高新区邦基公司近千万元钢结构厂房工程之后承揽到的又一社会工程。从2015年至今,方大公司走出煤炭行业创业创收5000万元。

煤炭行业建设发展陷入低潮,对于方大公司这样的基本建设单位而言,首当其冲的是市场萎缩、内外工程不足。“这种形势下,必须要从依托煤到不依赖煤,跳出煤,才有一片新天地。”多年的市场洗礼,让该公司执行董事、总经理白国伟对公司发展有着清晰的定位。

而在此时,集团公司也将方大公司转型发展提上了议程,在2015年半年工作会上明确提出方大公司必须“跳出煤矿闯市场、跳出淄矿谋发展,主动适新图变,倒逼各产业走向社会、捕捉商机、开辟转型升级的新天地。”这既为方大公司跳出煤矿发展加了劲,也给方大公司带来了更大发展机遇。

为了更好地掌握市场形势,各分公司分别成立了外部市场开发部,安排专人负责负责外部市场信息的收集调研。2015年4月份,安装公司六项目了解到张店高新区邦基公司要建车间后,主动拿着资料多次到邦基公司洽谈合作事宜,邦基公司在派专人到他们曾施工的广垠新材料公司了解情况后,决定让他们参与投标。据了解,山东广垠新型材料有限公司是方大公司2014年承揽到的一个钢结构制作安装与厂方维护工程项目,目前已交付使用,仅此一项工程,就为方大公司带来1000万元的收入,而且工程完成时间短,质量高,受到了对方的好评。

到外部市场承揽工程,主要还是看实力。方大安装六项目党支部书记高绍勇说。凭着多年的施工经验,高绍勇看过邦基公司需建车间的图纸后,不到一天就做出了预算。

邦基公司1#、2#车间为高新区第一高钢结构车间,最高距地面45.65米。为此,六项目部上下一心,决定把这项工程干成“亮点工程”。他们抓现场管理、抓工程进度、抓文明施工、抓工程质量,工程开工1个月,就将所需钢柱、钢梁全部加工完毕,2个月将主体安装工程干完,比原定工期提前了4天。因为工程质量好且进度快,邦基公司又把他们推荐给了圣海保健品公司。经过招投标,11月29日他们又与圣海公司签订了600多吨钢结构加工制作订单。

此外,安装公司安徽板集电厂项目部还利用“方大”品牌,挖掘人脉优势,承揽了国投新集电力造价500多万元的输煤系统安装工程,以此进入电力安装工程领域。

(付昌 朱晓娟)