

破茧成蝶 涅槃重生 联合铜业在企业转型升级中实现华丽转身

■ 杨学文

2月20日,经过半个多月的拆除,一座耸立在张家港联合铜业公司厂区中央50米高的大烟囱被彻底倒下。这座伴随着该公司创立和发展20年的大烟囱终于退出了历史舞台,取而代之的是巍然矗立在蓝天白云下正在袅袅冒着白汽的脱硫塔。大烟囱的果断拆除和脱硫塔的成功运行,犹如破茧成蝶,涅槃重生,不仅表现出企业有“壮士断腕”的气概和魄力,更代表着该公司一个传统时代的过去,昭示着一个崭新时代的到来,使企业在加快转型升级的进程中实现了华丽转身。

创建于1996年的张家港联合铜业公司,是铜陵有色集团公司当时在长三角地区发展实体经济的一块“试金石”。经过20年的滚动发展,该公司主产品电铜产能由建厂之初的3万吨跃升至30万吨,成为铜陵有色在长三角地区重要的铜精炼基地。

曾几何时,该公司作为张家港市重点骨干企业,高耸的烟囱、熊熊的炉火,轰鸣的机器,成为企业生产发展的重要标志,也一度成为当地的纳税大户,为地方经济的发展做出了重要贡献。但随着经济的发展和社会的进步,有色金属行业加快了战略性重组和转型升级步伐,传统生产和环保工艺的铜精炼企业已不能适应环保要求和社会发展。多年来,该公司虽然进行过大大小小的环保改造,但由于生产工艺落后,设备老化,厂区内烟气低空污染现象时有发生,不仅厂区内种植的绿色和植被难以存活,也使得周边居民时常上访,一直困扰着企业的生产与发展。

进入“十二五”以来,日益严格的环保要



求倒逼企业加快转型升级。2013年9月底,刚刚出任张家港联合铜业公司主要负责人的吴立成,当看到厂区内六台工艺和设备落后的阳极炉,仍然较为粗放的生产组织和与同行企业咄咄逼人的竞争态势,吴立成看在眼里,急在心里,坚定地说:“企业要转型升级,环保技改是先决条件,必须动真格,实打实,环保的标准不仅是治理污染,还应该坚持走新型工业化道路,实现企业绿色发展和可持续发展!”

正因为看到了这一点,近三年来,该公司在加快发展的同时,把节能环保、绿色发展列入企业转型升级的重要内容,走上了一条以“技术改造,环保升级”为主要特征的转型之路。从2014年开始,该公司通过对阳极炉炉体结构进行优化,将原先的两台阳极炉合并

为一台,单炉和日产量较改造前都提升一倍以上。同时,该公司合作开发并成功研制出国内首家重油全氧燃烧工艺,重油单耗由过去的77kg/t.cu左右下降到目前的34kg/t.cu左右。新上的阳极炉燃烧阀组全部采用DCS控制系统,阳极炉烟气、氧气均实现在线控制,提高了阳极炉工艺技术和自动化控制水平,不仅现场环境和环保效果大幅改善,而且岗位员工减少三分之一以上,劳动效率大大提高。通过对阳极炉升级改造,该公司全厂综合能耗指标在同行业处于领先水平,并成为全国8家工业能效促进示范企业之一。

为切实打造绿色工厂,该公司本着“立足当前、着眼长远”的发展理念,采取“以新带老”措施,全面打响环保整治攻坚战。该公司结合PC电解一期工程建设,切实加大节能技

改升级力度,废除4台燃煤锅炉,将生产供热系统改由沙洲电力公司余热供汽。此外按照现代化工厂的标准,水、电、风、汽等综合管网及配套设施进行了规范化整治,有效遏制了跑冒滴漏现象。厂区道路按人行横道线进行规范性标识,实行人车分流,实施了美化亮化工程;对地下管网进行地面桥梁综合管网规划和改造;对全厂排水系统统一改造,雨污和清污彻底分流,水循环利用率达到97%以上,污水实现闭路循环。去年底,随着阳极炉精炼尾气脱硫系统的成功运行,公司阳极炉烟气低空污染问题得到了彻底解决,得到了苏州市政府环保督查组的充分肯定。正如督察组领导所说:“正是因为张家港联合铜业公司抢抓了环保技改和转型升级的先机,才赢得了企业生存和发展的先机!”

进入“十三五”,该公司全面吹响了“二次创业”的号角。阳极炉节能环保升级改造完美收官,开创了国内精炼炉技术改造的先河;PC电解一期工程已实现达产达产,电铜产能已达到30万吨。同时,随着该公司“两化”融合的深入推进,能管中心的建立和能源管理体系的不断完善,企业由机械化逐步向工业自动化、智能化转变,并借助沪通铁路的建成通车和临江近海的区位优势,大力实施“工贸结合”和“产融结合”,超前谋划好以“工厂为基础、以金融贸易为纽带,以物流、仓储和稀贵金属综合贸易为配套”的总体发展思路,加快企业向中国制造2025全面转型,使张家港联合铜业公司在打造“成本领先、指标一流、管理卓越、绿色环保”现代化铜精炼工厂的征程中越走越宽,一座现代化“花园式”工厂将赫然矗立在长三角地区。(图据网络)

美丽的谎言

■ 蔡崇金 李亚萍

晚9点,中铁二十三局集团有限公司东昌高速公路项目的副经理周世一刚扒拉了几口饭,电话响了,是老婆。“老公,儿子有话跟你说。”

接着,电话那头传来儿子稚嫩的声音:“爸爸,生日快乐!”周世一这才想起,今天是自己31岁的生日。两岁儿子稚嫩的声音像一股暖流从心间淌过,瞬间带走一整天的疲惫。

“老公,今天生日没跟兄弟们出去吃顿好的?”周世一看着眼前跟平时无二的简单工作餐,饭桌上是跟自己一起刚从工地加班回来的小伙子们,他们一身尘土、一脸疲惫,正狼吞虎咽地吃饭。他拿起电话往门外走,边走边说:“吃了!吃了!”出了门才理直气壮说道:“这不,现在还跟兄弟们吃烧烤、喝啤酒呢。”“那你先吃吧,别喝大了”。在老婆的叮嘱中他挂了电话。

周世一回到饭桌,想着老婆的那句“别喝

大了”,他不禁好笑,哪里有酒嘛,自己现在越来越会扯犊子了。

刚过而立之年的周世一,因常年工地生活,皮肤黝黑,在幽默乐观的性格之外,他有着超出同龄人的成熟与稳重。作为中铁二十三局集团有限公司东昌高速公路项目的副经理,他带着几个技术员和农民工,负责路基建施工。

在周世一他们的路基群里,有个记录每个人生日的名单,只要有人过生日,他都会细心安排食堂给弄两箱啤酒、加几个菜,“过生日一起热闹热闹,大家在外面都不容易。”

可这几天实在是太忙了,高速公路交工在即,中铁二十三局所在的标段作为全线的排头兵、样板工地,业主更是高标准严要求。这不,前几天刚接到业主下的死命令:“用五天的时间,把梁场全部破除,把路基整出来。”一时间,这段700米长、26米宽的路基上,挖掘机、装载机、推土机……十几台机械同时作业,场面壮观。

龙门吊要拆除、台座和硬化路面要破掉、路基要填筑、路槽需紧跟其后整出来……700米长的梁场路基上,作业点多、工序多,管理人员少、时间少。如何合理地进行机械调配、减少工序衔接时间、在短短五天内完成路基交验任务,是对周世一的极大考验。

时间紧、任务重,周世一接连多日带着技术员们起早贪黑。早上六点到工地,中午不休息在工地吃盒饭,晚上加班干,常常要到晚上9点才能吃上晚饭。

忙碌中,没人想起过生日这茬,连自己也给忘得一干二净。要不是今天老婆儿子打电话,还真把这事忘到了九霄云外。

吃完饭,周世一回到房间,呈大字型放松躺在床上,脑海里是刚才的电话,想着自己忙碌的一天,不禁苦笑,“这个生日过得充实,在工地上忙活了一整天”。他没有意识到,自从参加工作后,像刚才电话里那样报喜不报忧的情形早已成为习惯,“男人嘛,不能在家照顾妻儿父母,至少不能让他们担心。”想着想

着,他有点困了……

迷糊中,房门被推开,老婆拉着儿子,拎着蛋糕和水果走进来,儿子一看到爸爸,就跑着冲进他的怀里“爸爸,抱抱”,9个月没回家,小家伙长高了,也没以前那么胖了。

“开饭喽”,老妈喊着,餐桌上已摆满了满满的一桌菜,“都是你喜欢吃的”。

“31岁啦!世一,咱爷俩走一个。”老爸举杯。一家人围坐在一起唱生日歌,切蛋糕、吃饭。温暖的灯光、热闹的气氛、团聚的家人……酒不醉人人自醉,周世一沉浸在久违的天伦之乐中。

“咚咚咚”,有人敲门,周世一从迷糊中醒来,原来,刚刚只是一个梦。“周经理,路基上出了点事,你赶紧去看看吧。”听到这话,刚还有点恍惚的周世一神情严肃起来,“好,这就走!”他披上外套,走出门,大步向工地赶去。

屋外,深蓝的夜幕下,一轮明月高悬,如水的月光洒在赣鄱大地上,将两人的身影拉得高大。

微信创始人张小龙:巅峰过后身不由己

■ 劳新文

2016年年底发布的数据报告中,微信日活跃用户已超过7亿,张小龙本人亦从小圈子熟知的技术牛人变为众人知晓的“微信之父”,甚至被“神化”。

但正是在微信成为腾讯核心竞争力的过程中,业内开始理性地看待张小龙,正如人们对微信商业化存有的质疑一样,毁誉参半。

从程序员到产品经理

张小龙给世界的第一张名片是Foxmail创立者。1997年,张小龙使用编程的Foxmail面世,并迅速凭借其使口碑达到400万用户。

“如果没有微信,张小龙或许不会成为名人,但即便没有微信,他已经是中國最优秀的程序员之一。”一位互联网行业人士如此评价道。在上世纪90年代末,张小龙是与求伯君、雷军、王江民等顶级程序员齐名的软件程序员。

但张小龙并未选择创业。2000年初,Fox-mail软件被博大公司以1200万元人民币买走。当时,张小龙曾对外表示,自己并不看重所谓的话语权,并意识到“与其一个人写程序,不如组织一大堆人写程序”。

2005年,博大又将Foxmail及其知识产权卖给了腾讯,张小龙及其团队成为腾讯员工。腾讯给予张小龙较大的自由空间,任命其为腾讯广州研发中心负责人,该研发中心被允许在腾讯总部深圳之外自成一体。

2007年,QQ邮箱因推出“超大附件”等功能一举成功,成为中国用户人数最多的邮箱,张小龙团队再次证明了自己的实力。张小龙的幸运在于腾讯较为灵活的机制,决定做微信产品时,他只是给马化腾写了一个邮件,做了几点说明,马化腾当晚便回复同意。

在微信起步阶段,马化腾亦给予其较大的资源倾斜。2010年11月,微信立项,张小龙带领广州研发中心的几十个人开始尝试做中国的Kik(美国一款手机即时通讯软件)。2011



● 微信创始人张小龙(右二)和员工们

年1月24日,iPhone版微信面世。2011年10月左右,马化腾号召每个腾讯员工使用微信。

在腾讯内部,马化腾是第一号产品经理,张小龙则被称为第二号产品经理。两者经常表现出志同道合的亲近。

2012年初,微信用户过亿,张小龙一举成名,腾讯也因此被评为拿到了移动互联网时代的船票,张小龙曾表示:相比从程序员直接过渡到职业经理人,成为一个带着许多人一起做产品的产品经理更适合自己。

极客身份与文艺内心

《商业价值》主编、极客公园创始人张鹏认为,张小龙的意义在于证明了极客精神在中国的可能性;能理解用户需求的人不少,但很少有人能像张小龙这样,不是简单迎合,而是引导并让用户形成新的行为习惯。

一个细节便是,对“已送达”状态的处理。张小龙认为,与邮件显示“已送达”不同,作为实时沟通工具,微信显示“已送达”则会给接

收消息的人带来压力,影响用户体验。

张鹏认为,微信的意义不仅在于它是一款成功的产品,它还把人机关系和交互模式彻底互联网化了,在微信几个版本的升级过程中,不乏对微信的批评和质疑之声,例如发朋友圈文字太困难、微信缺乏商业化能力等。对这些,张小龙不解释不回应。

2013年6月初,微信5.0版本面世,对微信公众号做了折叠和调整,明确表示“微信不是营销平台”。

与张小龙有过一些接触的人士对张小龙的印象多是淡泊名利,虽然被冠之以“极客”称号,张小龙却认为,极客对互联网的推动作用或许被夸大了,商业公司对互联网技术的推动作用其实更大。

在讨论摇一摇的界面设计时,张小龙本来想用维纳斯或者大卫雕像,但考虑到“裸露”可能带来问题,就换成了一朵花。面对年轻学生“粉丝”,张小龙则建议他们多读读哲学类的书,即使从事技术工作,哲学也有助于

淮安红日交投总公司 春运工作圆满落幕

2月21日,历时40天的2017年春运工作圆满落幕。春运期间,江苏淮安涟水交投总公司日均投放客运车322辆,共发送28070个班次,安全运送旅客62.77万人次。未发生一起旅客滞留现象和安全责任事故。

为切实做好春运工作,该公司围绕“便捷春运、温馨春运、平安春运、诚信春运”的总体要求,精心部署,科学组织,各司其职,密切配合,提前制定春运应急预案,扎实开展车辆安全维护,为旅客免费提供开水、晕车药等一站式服务,让所有旅客走好了。

(张建成 王红 武永娥)

义煤供电分公司 强化隐患排查治理工作

为提升安全管理水平,保障电网安全可靠,日前,义煤供电分公司根据义煤发〔2017〕1号安全文件精神,建立健全隐患排查治理长效机制,强化隐患排查治理工作,确保全年安全供电。

该分公司“三项制度”:一是全面实施隐患排查制度。按照“全覆盖、零容忍、严执法、重实效”的要求,在坚持职工岗位查、班组随时查、区站日查、安监人员盯重点、分公司日常检查及专项检查的基础上,分公司每月进行一次安全质量大检查,严查细排,实现隐患排查无盲区、盲时、盲点,全方位、全覆盖。二是坚持执行隐患自查汇报制度。各区、站每周进行一次隐患排查、自查,每月进行一次排查,每月对检查、排查出的各类事故隐患和问题进行整理、分析、汇总,建立安全隐患管理台账,并及时反馈隐患检查排查治理情况资料,于次月3日前报安检科。加强隐患排查治理,凡是排查出的重大隐患按照“五定”原则和闭环管理要求,建档上册、落实责任、挂牌督办、按时销号、彻底整改。三是加强隐患深层治理和隐患分析制度。注重检查隐患问题的系统梳理,对重大隐患、典型性隐患和反复出现的隐患实施成因分析,找出深层原因,采取针对性措施,彻底消除隐患问题产生的根源,对排查出的各类隐患实施分级管理,对重大隐患、典型性隐患、反复出现隐患认真分析成因,实施责任追究。(司英歌)

去年中国网络零售额 超5万亿元比增26%

中国商务部近日发布数据显示,2016年中国网络零售交易额达5.16万亿元人民币,同比增长26.2%,是同期中国社会消费品零售总额增速的两倍有余。

其中,实物商品网络销售交易额近4.2万亿元,占同期社会消费品零售总额逾1/8,占比较2016年同期提高了近2个百分点。

中国商务部新闻发言人孙继文当天在北京举行的新闻发布会上称,网络零售已成为带动中国零售业增长的主要动力。据官方对重点零售企业的监测结果,网络零售业态增速为25.4%,远高于百货店、超市和购物中心等其他零售业态的增速。

快速发展的网络零售也推动了中国经济转型与供给侧结构性改革。据商务部数据,中国中西部地区和三线以下城市网购订单增长明显快于平均水平,成为新的消费驱动力。(钦邦)

开公司的 承诺一定要100%做到

近日,网络上一篇题为《就算老公一毛钱股份都没拿到,在我心里,他依然是最牛逼的创业者》的文章刷屏,这位自称是某游戏公司技术负责人妻子的作者,讲述了丈夫作为该游戏公司第二个员工、联合创始人,七年内兢兢业业却没有一分钱股份,无奈之下很可能将净身出户。

对于此事,前微博副总裁、现常客创始人林水洋做了说明。

1、股份持有是公司非常高度机密的事情,大部分公司为了规避一些后期融资或者上市过程中风险(特别是国内上市),会尽量少签署文件。持股体现方式可能有内部平台管理或者上市前做有限合伙持股管理。

2、开公司的,承诺一定要100%做到,所以尽量原则跟从上市公司(特别美国上市公司)经验的ceo做事情,比较规矩。

3、公司未上市未被并购时,股份价值不等于公司估值,未上市估值是投资人对公司未来预期的一个价格,带有风险系数的,所以,离职发生公司可以有价回收已经交付给员工的股份,价格根据净资产或者内部价格来定。

4、创业多年后,未上市变现,ceo应该有责任也有义务在大轮次融资过程中帮助员工适当变现改善生活,特别是核心管理层。但是必须是公司估值到位或者业务发展得不错的时候,因为投资人希望每一毛钱都用在公司业务发展上。这是福利,不是必须的义务。如果没做到,一定有他的原因。

5、公司应该配个好cfo,cfo应该积极努力学习美国上市公司如何规范管理员工持股。

6、创业是不归路,出发了,好好享受,偶尔过程会苦一点。(录文)