

皖北煤电钱营孜矿节后生产“热启动”

李继峰

10月8日,是皖北煤电钱营孜矿在国庆黄金周假期后的第一个工作日,作为全国一级安全生产标准化矿井,面对火车排队等着装煤的火热销市场,却没有“猛给油快启动”,而是把复工重点放到“排隐患”、“保平安”和“系统磨合”上,把安全放到首位。

“自检模式”排隐患

开工第一天,这个矿组织七个专业组,对井下一个工作面、一个安装面和多个开(掘)头,进行了进行了全覆盖、无盲点的拉网式检查,对巷道支护、“一通三防”机电设备、运输系统等逐项的对井下各生产系统、采掘面进行安全检查和确认,发放生产许可。有隐患的头面,需整改验收合格后方可生产。通过验收的头面,矿安排生产任务时,采取“半能力”生产,对采煤、掘进、开拓等单位的产量和进尺都设了上限。让度过“黄金周”的生产系统进行充分磨合,确保生产安全。

“岗前预热”全覆盖

七天长假,让员工思想情绪都“放假”了。进入工作模式,从“社会人”变成“岗上人”,该矿要求各区队开启“预热模式”,让干部员工提前一个班进矿,全员学习《三大规程》,人人绷紧安全弦。加强班前会的安全薄弱人物排查。他们对照十项薄弱人物排查标准,分别对每名职工的行为举止,体温状况进行排查,发现有生病、酗酒或者精神状态不佳者,劝其回家休息。排查结束后,他们召开了收心会,重新组织职工学习了规程措施、作业标准和矿上的有关制度,让职工及时收心,安心上班,为节后安全生产提供了思想保障。

“干部先至”带好头

节后安全怎样抓?这个矿先给各级管理干部戴上“紧箍咒”。空闲七天的施工现场隐患多不多?变化大不大?管理人员要第一个到现场,事先管控好。严格执行领导跟班、带班下井制度,严格落实全时段跟班和现场交接制度,严肃劳动纪律,坚决杜绝各类违规现象的发生。对机电、运输、通风等重要系统、重要部位和关键环节,都有分管副总工程师牵头,逐个环节落实人员、落实责任,以达到人、机、环境的安全。编制《复工清单》,管理人员照单排查,在第一时间发现,第一时间处理,并将检查出的问题记录到安全隐患库中,落实责任人立即整改,形成一条“责任分工-责任跟踪-联责考核-责任消除”的闭合整改链条,确保矿井的安全生产。

“我们对节后生产模式开启,进行的全方位的设计,消除人的不安全因素和物的不安全状态,为四季度矿井的安全生产开好头。”该矿安全矿长钱晓虎这样说。据了解,截至10月8日,这个矿安全生产已达2136天。

百年重钢“涅槃重生”



主导产品确定为“两头在外”的船舶用钢,其吨钢成本比沿海钢厂高出30%以上,投产之日便是亏损之时。

重庆钢铁虽为“A+H”股上市公司,但法人治理结构和市场化经营决策机制严重缺失,无论环保搬迁项目建设还是日常生产经营,都持续遭受关联公司“围啃”,跑冒滴漏严重,多名中高层干部因涉嫌违纪违法被查处。据统计,2011年至2016年重庆钢铁年均亏损近40亿元;至2017年4月实际净资产约-153亿元,同期135家债权人发起219起诉讼,银行账户和主要资产均被查封冻结,现金流完全枯竭,上交所给予A股退市风险警示,走到生死边缘。

司法重整破解一系列重大难题

重庆钢铁一旦走上破产清算程序,将引发一系列灾难性的连锁反应——普通债权清偿率将低至16.64%,多家地方国企将承受高

达210亿元的债权及担保损失,8000多员工将失业,17万户股东的股票价值归零……

“这好比在瓷器店里打老鼠,既要解决问题,还不能引爆风险。”重庆市常务副市长吴存荣说。经反复研究论证,引入既有资本实力又有产业背景的四源合钢铁产业结构调整基金,成为拯救重庆钢铁的关键抉择。

根据各方共同协商制定的重整方案,四源合基金与重庆市战略性新兴产业股权投资基金分别出资30亿元和10亿元购买重庆钢铁前资产,受让重钢集团所持股份,重钢集团以30亿元现金购买重庆钢铁相关资产并为退休职工托底,金融机构提供35亿元贷款。由此重庆钢铁可获得105亿元现金用于债务清偿和维持生产经营。

实施市场化债转股,是降低重庆钢铁债务负担的关键步骤,实现了普通债权人50万元及以下的债权以现金全额清偿;对超过50万元的每100元普通债权分得约15股股票、每股价格3.68元,该部分普通债权总额约

280亿元、清偿比例58.84%。经过重整,重庆钢铁1400多家债权人、17万户中小股东和职工权益得到有效保障,并彻底解决了银行不良贷款问题和关联担保可能引发的连环债务危机。

涅槃重生步入高质量通道

经过司法重整和引入战略投资者,2017年底重庆钢铁顺利实现“ST摘帽”,资产负债率降至30%左右,生产经营成本明显下降,行业竞争优势凸显。今年3月,已投产8年的重庆钢铁热轧薄板厂生产线首次达到并超越了设计产能。

“现在大家干劲十足!”生产线轧制作业区负责人谭欧已在重庆钢铁工作13年,今年上半年重庆钢铁人均奖金增加了1500元,一线员工工资增幅达到38%。

在四源合基金主导下,目前重庆钢铁在结合区域市场大力完善产品结构、规范管理流程的同时,还计划以电炉冶炼废钢的“短流程”替代从铁矿石到终端产品的“长流程”,进一步推动结构调整和转型升级,逐步建成国内先进的绿色化、智能化钢铁企业。

此外,通过引进四源合基金,重庆钢铁在实现混合所有制改革的同时,还推出了员工持股改革,并实现了与宝武体系在技术、管理、供销等方面的协同,从根本上激发企业发展活力,增强了企业竞争力。

“预计今年重钢将形成600万吨产能,未来有望成为年销售收入超200亿元、年利税超20亿元的优质企业。”四源合基金CEO周竹平说,如果能达到设计的830万吨产能,重钢年均产钢将超过1000吨,达到行业先进水平。

“百年老店”缘何一夕沦落?

重庆钢铁前身为清朝湖广总督张之洞于1890年创办的汉阳铁厂。2006年重庆钢铁实施环保搬迁,这原本是重庆钢铁转型升级的重大机遇,却成为企业问题系统性爆发的导火索——

重庆钢铁环保搬迁初始概算150亿元,但建设内容和投资金额历经多次调整,到2013年才全面完成,总投资最后高达367亿元。所需资金来源除原厂区土地出让金140亿元外,其余皆为融资,致使债务“雪球”越滚越大。一位相关人士说,为了给上市公司“续命”,母公司重钢集团不停拆东墙补西墙,但优质资产出售殆尽仍于事无补。

重庆钢铁还集各种“国企病”于一身,核心问题是无视市场规律,产品结构与市场需求错配,可谓供给侧改革的“反面典型”——重庆钢铁作为当地唯一的大型钢铁企业,在环保搬迁决策中不考虑本地用钢市场,却将

“健康中国,诚信山东”全国网络媒体齐鲁行活动启动

为认真落实山东省委、省政府实施新旧动能转换重大工程的决策部署,大力宣传山东省保健食品产业在实施新旧动能转换、优化产业结构上的新举措,全面展示山东省保健食品企业良好形象,10月16日,由山东省保健食品行业协会主办的“健康中国、诚信山东”全国网络媒体齐鲁行活动正式启动。

山东省是保健食品生产加工、市场消费和出口的重要基地,多年来,山东保健食品产业主要经济指标稳步增长,在全国占据重要的位次。据了解,全省有保健食品产品批准文号1000多个,生产企业160余家,涌现出了一大批龙头企业和知名品牌,这些企业在拉动经济增长、稳定就业、推动产业升级等方面发挥了重要作用。

的法律地位和清晰的产品定位,《中华人民共和国食品安全法》和《保健食品注册与备案管理办法》,均对保健食品从法律层面严格规定及限制。举办此次活动,旨在全面展示企业在承担社会责任、履行自律诚信、倡导放心消费方面的新作为,在构建食品安全、抵制虚假宣传、整治消费欺诈方面的新贡献,传播健康知识,普及辨别保健食品真假方法,共同推动行业自律规范发展,创建共建共享食品安全治理格局。

本次采访活动分东西两线记者通过深入企业车间,走访生产一线,全方位、多角度集中展示“健康中国,诚信山东”的独特魅力,展现山东保健食品生产企业发展的蓬勃活力,共绘健康山东发展的新蓝图。为山东省新旧动能转换,促进产业升级汇聚起强大的网络正能量。(靳全红)



艾比森丁彦辉:坚持“真”文化,助力品牌强国

新华

出生贫困山区,曾经因为身体原因高考落榜,靠大专文凭,历经艰辛,于2001年创立艾比森,将LED显示屏远销美洲、欧洲、澳洲等120多个国家和地区,产品出口额连续多年排名行业前列。艾比森董事长丁彦辉表示,诚信、感恩、负责任是艾比森的核心价值观,也是成功的秘诀,艾比森就是要筑山上之城,希望带动更多的中国民营企业坚持这样的商业规则,同样做出国际化。

吃得苦中苦

少年的贫苦生活、求学的波折,现在来看,丁彦辉少年时代的每个关键点,都为日后的成功做出了铺垫。

先是在读初二那年,亲哥哥突发疾病去世,对丁彦辉而言是很大的打击。“当时我就想,哥哥走后我就是家中的长子,一定要为母亲争气,一定要考上大学。”

那时农村的生活很苦,丁彦辉从家到学校有40多里路,每周去上学时背着一袋馍、一瓶煤油和一瓶盐,用馍蘸着盐水填饱肚子。冬天睡觉就在木板上,晚上冷的睡不着,还要驱赶钻进被窝的老鼠。距离高考还有100多天的时候,丁彦辉被查出患有神经衰弱、贫血、风湿等多项疾病,导致第一次高考落榜。

丁彦辉回忆道,当时一个月只有3块钱的生活费,大部分用来买药,后来他的班主任宏伟老师给他买了5块钱的餐票,等老师们吃完饭到老师灶上打一份2毛钱的烩土豆片。

从那时养成了晨跑10公里的习惯,晚上读书困得不行的时候就用圆规扎手指头,当时高考升学率极低,丁彦辉所在班级60个学生中只有两个考上大学。

虽然学的是文科,但是大学期间,丁彦辉有时会去物理系和数学系老师那里上课,并且还在校图书馆阅读了大量人物传记。

毕业后也没有一帆风顺,丁彦辉先到兰州考公务员,跟表弟一起在1.2米的床上挤了3个月,其间为了谋生还卖过小笼包,当过保安,在歌舞厅当过服务员,最终,丁彦辉放弃了公务员考试。为了谋生以及还清求学以来



欠的债务,他打算南下去深圳闯荡。

丁彦辉表示,深圳,到底意味着什么?他并不清楚,只是听说这个地方就算擦擦皮鞋卖卖瓜子也能挣钱,而他要做做的就是挣大钱!1996年,丁彦辉找同学借了500块钱来到深圳,同样经历了一番挫折,进入一家做LED显示屏的电子厂,真正接触到LED行业。

短短一年半的时间,丁彦辉发挥不怕苦不怕累的精神,并因为手快,效率高、领悟力强,公司的小老板什么事情都让他做,在公司里除了采购以外他做过几乎所有的工作,在做销售业务时就提着皮包跑遍了当时广东省的21个地级市,客户不乏当地电信局、国税局等单位。

出生于甘肃小城镇,历经各种艰辛,最终创业成功。后来,丁彦辉回到甘肃宁县四中他的母校,成立了以他的老师之名命名的“宏伟公益基金会”,并出任会长,捐赠310万元。丁彦辉认为,对于偏远山区的孩子,教育和好老师太重要了,不仅需要好老师的引领,更需要有人为他们打开一扇通向世界的窗。

取意哀兵必胜,创立艾比森

2001年,在伙伴的鼓励下,丁彦辉出资2万元、任永红与邓江波各自出资1.5万元成立艾比森的前身——深圳市艾比森实业有限公

司。

据丁彦辉介绍,ABSSEN是他自创的词,一方面ABS代表几位创始人名字,E在物理学中是能量单位,N是希望能量的N次方无限大;另一方面,喜欢哲学的他,取《道德经》中的成语“哀兵必胜”,希望这支草根奋斗起来的正义团队能够取得最终胜利。

丁彦辉还自创了“两头融资”商业模式,分别从客户和供应商处融资。客户需要先付30%或者50%的款,交货期最长1个月,交货之前要付全款;供应商从当月结算延长至双月结。基于这种商业模式,艾比森接单越多现金流也越多。

艾比森成立的第二个月,就签了通广北电11万元的单,后来一步步从10万左右的单,一直做到2002年销售额达到100万元。创立至今,艾比森销售额超过97亿元,2018年艾比森希望累计总销售额能够达到100亿元。

据悉,艾比森的主营业务集中在海外市场,谈及第一次出海的坎坷经历,丁彦辉还因为签证问题闹出笑话。2006年,艾比森签了沙特一个550万元的大单,从而赚到海外第一桶金。那时丁彦辉自己带队销售,自己采购生产运送安装。

2006年,艾比森公司上下已经超过160人,当年全公司在笔架山开会制定全年销售

目标2800万元,与董事任永红和邓江波签了对赌协议,最后当年做到3500万元,因此公司投资了130万元买了一辆宝马。

在艾比森的发展历程中,还有几个值得关注的转折点。一是在2007年前后学习华为,实行内部员工持股计划,三年以上的老员工、销售和技术骨干、中高层干部等公司60%的员工都拿到公司股份。二是2007年,艾比森大量投入研发。当时中国厂商依赖美国和日本的核心LED灯,没有确切交货期也没有议价权,因此,艾比森下决心投资了1000多万购买设备,专注于LED灯自主装灯这项核心技术。丁彦辉表示,艾比森A1688之所以能卖出18万平方米,源于LED灯是工厂研制的。此外,艾比森还推出了“0首付”政策,这样的举措也是行业首创。

同时,艾比森销售预测可以保障0存货,现金流回笼及时,同时由于物美价廉,还成为美国NBA赛场、世界杯、欧洲杯以及高档购物商场等多个领域的供应商。

相比业务发展,艾比森的上市之路颇为艰辛,在经历了2008年金融危机、2010年正式更名为“深圳市艾比森光电股份有限公司”完成股份制改制后,于2012年5月18日成功IPO过会,但是直至2014年8月1日艾比森才成功登陆A股,股票代码300389。

坚持价值金三角,助力品牌强国战略

2018年中报显示,报告期内,艾比森营业总收入达到8.4亿元,同比增长64.16%;归属于上市公司股东的净利润为1.03亿元,同比增长199.07%。

令人难以相信的是,虽然早已实现财务自由,但从丁彦辉身上却丝毫看不到豪派的作风,他说,“我的生活很简单,就是吃饭一碗面,睡觉半张床,没买过奢侈品,也不坐头等舱。没有专职司机和秘书,出门多数自己打车,曾经是100块钱买3件T恤穿一年,出差自带毛巾牙刷拖鞋睡衣。”

直至今天,丁彦辉仍然保持着年少时养成的日出而作、日落而息的习惯,早上四五点钟起床后,读书、练武术、打太极拳,同时还对

音乐非常感兴趣,小时候就自学了二胡、板胡、笛子、唢呐等多种乐器。

简单生活的另一面,丁彦辉却舍得大力投入研发。据透露,艾比森今年员工培训预算超过600余万元,在自建IT系统方面累计投入超过5000万元,公司内部十大IT系统全部打通,通过手机即可看到公司实时财务报表、采购情况以及接单情况,同时通过销售额、净利润、现金流、存货、应收账款、周转率以及人均效能等七大财务指标,定期评价公司的健康指数。

在主营业务方面,丁彦辉认为,艾比森身处大显示行业而不仅是LED行业,因此今年将logo中的LED去掉,未来mini LED屏幕普及后,手机屏幕、电脑屏幕都有可能被LED屏幕代替,价格成本也远低于OLED屏幕。随着LED技术不断进步,艾比森目前已经推出0.8间距的LED产品,也已研发出0.7间距的产品。

对于即将到来的艾比森17周年庆,丁彦辉确定的活动主题是“讲你的真故事”,针对艾比森诚信、感恩、负责任的核心价值观,可以用一个“真”字浓缩,丁彦辉希望用讲故事的方式来传承艾比森的文化,即“不说谎、不造假、不行贿”,按照商业规律去办事,帮助更多中国民营企业做到国际化,实现品牌强国。

丁彦辉认为,企业家要把“做企业到底为了什么,是否是为了自己赚更多钱”这个事想明白才行。在他看来,企业家是社会财富的管理者,而不是所有者。作为企业家,只是在行使管家的职责,管家就是管理这个家的人,是不能把这个家占为己有的,不能说钱由你管理,它就是属于你的。

丁彦辉还有一个理想,叫“养浩然正气,筑山上之城”,如果要点一个灯,就不要点在山脚下别人看不见的地方,要点在山顶上,让别人一眼就看得清楚,这也就是灯塔。丁彦辉想要把艾比森做成一个行业标杆,更是中国民营企业的标杆,让其他人知道,商业按照艾比森这样的模式做,也可以做好。另据透露,艾比森大学正在紧张筹备中,预计在明年正式成立,希望为中国培养更多有能力、负责任的企业家。