

多家金融机构莅临河南华英农业考察调研 深化银企合作 共启发展新征程

本报讯 (记者 李代广) 近日,浦发银行、民生银行、中国进出口银行、渤海银行等多家金融机构相继莅临河南华英农业发展股份有限公司,开展实地走访与深度座谈,以金融“活水”精准赋能实体经济,共商产融协同发展新路径。

在华英农业党委书记周子钦、副书记汪开江、财务总监龚保峰等陪同下,调研组深入种鸭孵化五场、禽类加工六厂等生产现场,实地察看全产业链运营情况,详细了解华英农业的养殖体系建设、产能利用情况、产品销售和市场布局、产业链协同等情况,对华英农业完善的全产业链、严格的质量管理体系、优质的产品、全球销售网络布局和稳健向好的经营态势给予高度评价。

座谈会上,周子钦介绍了当前企业的生产经营状况、后续发展规划以及银企合作的需求,并就企业现阶段怎样优化融资结构、降低综合融资成本等问题,与调研组展开了深入交流。

各家金融机构也分别介绍了最新惠企融资政策、差异化信贷产品及专项服务支持方案。各方一致认为,华英农业作为国内肉鸭行业领军企业,产业基础扎实、全产业链优势突出、品牌影响力广泛,未来发展前景广阔。各金融机构均表示,将持续深

化与华英农业的全方位战略合作,围绕企业发展实际需求量身定制金融服务方案,进一步加大对全产业链发展、技术升级改造、新项目建设等重点领域的信贷支持力度,不断拓展合作空间、提升合作层次,以更优惠的融资政策、更高效便捷的金融服务,为企业高质量发展注入源源不断的金融“活水”。

周子钦对各金融机构长期以来给予华英农业的支持与帮助表示感谢。他指出,一直以来,金融机构都是华英农业发展道路上的坚强后盾。此次金融机构主动上门走访调研,充分彰显了金融机构对实体经济、对农业产业化龙头企业的重视与支持。希望未来各方能够继续秉持互利共赢的原则,持续深化在更多领域的合作,进一步构建长期稳定、互惠互利的银企关系,携手推动地方农业经济发展迈向新高度。

近期多家金融机构的实地考察调研,进一步拉近了银企沟通距离,增进了彼此信任,为后续深化银企合作、实现共赢发展打下了坚实基础。下一步,华英农业将持续加强与金融机构的沟通对接,充分用好用活各项金融惠企政策,精准赋能企业核心发展环节,全面提升核心竞争力,以高质量发展成效助力地方就业与乡村振兴。

筑牢企业安全稳定发展根基

中安联合深耕健康班组建设

■ 程永连

为深入践行“健康中国”战略,坚守以人为本发展理念,近日,中安联合印发《“健康班组”实施方案》,以标准化、常态化、专业化举措,全力推进健康班组建设,把关心关爱员工落到实处,守护全员身心健康,筑牢企业安全稳定发展根基,为公司高质量发展注入健康活力。

该方案紧扣生产岗位实际,遵循“预防为主、班组主导、全员参与”原则,聚焦一线员工高发的心脑血管疾病、职业疲劳、心理压力、职业病等健康隐患,推动健康管理从“治已病”向“防未病”转变,将员工全周期健康管理融入HSE管理体系、班组建设与生产经营全过程。方案牢固树立“人人都是健康第一责任人”理念,打破企业单向管理、员工被动接受的旧模式,引导员工主动关注健康,践行健康生活,加快形成“个人自律、团队互助、企业赋能”的良性循环,让健康管理扎根基层、融入岗位。

“我们常年守在生产一线,以前总忽视颈椎不适、职业疲劳这些小毛病,也不懂科学防护。自从开展健康班组建设后,班前有健康提醒,班中能做拉伸放松,还有专家上门讲急救和职业病防护知识,健康伙伴也会互相督促。”公用工程部锅炉装置班组员工深有感触地说道。在他看来,健康班组不是空洞的口号,而是实打实的关怀,既守护了员工身体健康,让大家以饱满精力投入生产,也提升了员工归属感和工作干劲,是企业送给一线员工最暖心的福利。

健全责任体系 凝聚关怀合力

中安联合构建公司一运行部一班组三级健康管理网络,明确各部门、基层单位及员工岗位职责,把健康管理与安全生产同部署、同检查、同考核,让温情关怀转化为刚性责任。各班组配备兼职健康督导员,负

责日常健康管控、台账记录、异常上报等工作,对照管理清单开展常态化监督,推动健康管理从“软要求”变为“硬指标”,实现责任层层压实,覆盖全员无死角。

深化特色举措 提升建设实效

结合岗位作业特点,各班组全面推行“健康伙伴”结对互助机制,按照同班组、同倒班、同岗位组队,实现全员覆盖,伙伴之间相互提醒、互帮互助。同时,常态化开展精准健康宣教,落实班前一分钟健康提醒,定期开设“健康大讲堂”,邀请专业人士讲解职业病防护、高温防暑、心肺复苏及AED急救等实用知识,提升员工健康防护与应急处置能力。此前,公司已联合市红十字会开展多期应急救援培训,实现班组全覆盖,确保每个班组至少有一名持证救护员在岗,织密健康防护网。

精准干预保障 筑牢健康屏障

公司严格落实班前、班中、班后全流程健康管控,针对三高、肥胖、长期倒班等高危人群,建立“一人一档”,实行“一人一策”精准管护。与此同时,持续升级员工作业和休息环境,优化通风、降温、劳动防护设施,推广工间操、岗位拉伸等简易健康活动,缓解作业疲劳。此外,常态化开展谈心谈话,加强员工心理疏导,全力营造关爱互助、健康向上的和谐班组氛围。

推进健康班组建设,是中安联合践行以人为本理念、关爱员工身心健康的重要实践行动。下一步,公司将推动此项工作规范化、常态化、长效化,持续深化健康责任理念,引导全员养成健康生活方式,以员工身心健康筑牢企业安全稳定发展根基,为煤化一体化产业高质量发展提供坚实保障。

白云边酿造微生物科研成果 达国际先进水平

本报讯 (通讯员 赵永威 王小波) 近日,由湖北省白云边酒业有限公司主导,联合武汉轻工大学共同攻关的“白云边酒酿造关键微生物的研究与应用”项目通过科技成果评价。经专家组鉴定,该项目整体技术达到国际先进水平。

该项目紧扣消费者对食品健康与品质的双重需求,依托定向选育与耐受性优化技术,成功筛选出低产杂醇油酿酒酵母等多株优良功能菌株;首次从白酒酒醅中分离获得金山醋酸杆菌 BJ01 纯培养物,并建立专属荧光定量 PCR 快速检测方法,填补了该菌株在分离鉴定与定量检测领域的技术空白。目前,项目相关成果已获授权发明专利 1 项,在高水平

学术期刊发表论文 6 篇。项目科研团队后续将进一步研发系列复合功能强化菌剂,实现风味物质协同提升,持续优化白云边酒品质。

作为浓酱兼香型白酒代表,白云边始终将科技创新作为提升核心竞争力的关键引擎,围绕行业风味调控、品质升级等共性难题,持续加大科研投入,组建专业技术团队,深化与高校产学研合作,历经多年系统攻关,在微生物资源挖掘、功能菌株选育及复合菌剂创制等领域实现多项原创性突破。

此项科技成果的取得,标志着白云边在酿酒微生物研究领域迈上新台阶。白云边将持续深挖酿造微生物资源,推动更多科研成果从实验室走向生产线。

文化铸魂 党建领航 品牌赋能 河南油田大漠砺剑铸就“金字招牌”

■ 本报通讯员 李爱国 胡强



沙雅分部党支部组织党员穿越沙漠去巡线。

以文筑安守底线 亲情助安护生产

党建文化凝聚人心,安全文化则是发展的“生命线”。2020年10月,分部召开安全文化建设专题会,结合大漠实际,历时一个月打磨,于当年11月正式推出“制度规范+教育浸润+现场管控+亲情赋能”四位一体安全体系。

体系落地以来,安全培训、应急演练实现常态化。2021年6月,分部首次组织全员应急演练,模拟管线泄漏处置,从险情上报到现场救援,各环节高效联动,全面锤炼了队伍的应急处置能力。

2022年3月8日,创新打造的“亲情助安”阵地正式启用。42张员工全家福贴满休息室墙面,家属手写的“平安上班,安心回家”等暖心寄语,悬挂在操作台前。员工何福林感慨:“看着家人的照片和寄语,每一次操作都更加严谨,安全不仅是责任,更是对家人的承诺。”温情与制度相融合,让“安全第一”的理念深植人心。

分部还深入开展“争做隐患侦察员”“今天我当安全员”等活动,推动安全理念入脑入心。通过构建“现场巡查+智能监控+问题治理”全闭环管理模式,依托数字化平台,实现风险隐患早识别、早预警、早处置。2024年,

分部快速处置64井次突发异常,高效保障了超深井作业安全,数智化手段成为安全管理的“硬核支撑”。

榜样引领聚合力 家文化暖大漠心

安全防线坚如磐石,“家文化”则让团队充满温度。随着队伍不断壮大,如何让员工在荒漠中感受温暖、凝聚合力,成为文化建设的重要课题。2023年6月,借新基地建设契机,分部启动“家文化”工程,升级食堂、宿舍,打造健身房、阅览室。同年9月,现代化“员工之家”投入使用,昔日简陋的租住场所,蜕变为温馨的“大漠家园”。

“家文化”滋养初心,榜样力量引领前行。劳模李军深耕一线二十余载,2021至2024年间,累计在日常巡检中发现设备隐患156处。2023年8月,他凭借丰富经验,精准预判泵体故障风险,及时停机检修,成功避免了一起生产事故。

在榜样的带动下,大漠深处涌现出一个又一个“以岗为家”的“特殊家庭”:2017年4月,冯志伟、冯学伟兄弟同心入职,分别奋战在生产与运维岗位;2018年9月,刘延涛、袁义红夫妇携手扎根顺北,坚守至今;2020年7

月,郑勇、郑慧丽兄妹相继入职,在大漠书写青春。他们用坚守诠释担当,让“家文化”更具温度与力量,成为凝聚队伍的强韧纽带。

品牌赋能拓新局 砥砺奋进启新程

从文化铸魂到品牌赋能,多年深耕让沙雅分部在河南油田外部市场树立起过硬的口碑。2024年10月,新疆油气服务项目部召开外部市场工作推进会,分部文化建设经验作为典型案例推广,获得各级领导高度认可。

从2016年的16人创业小队,到如今的近200人攻坚方阵;从租赁民房简陋办公,到现代化基地规范运营;从单一生产作业,到标准化、精细化的综合管理——每一步跨越都离不开文化的浸润,每一次成长都凝结着全体员工的奋斗汗水。如今的沙雅分部,以管理规范、作风过硬、业绩斐然,成为河南油田开拓西北市场的“金字招牌”。

文化为魂,行稳致远;品牌为翼,聚力前行。站在新的起点,沙雅分部将持续传承石油精神,深化文化建设,将文化软实力转化为发展硬实力,持续擦亮河南油田外闯市场的特色品牌,为油田二次创业贡献河南铁军的坚实力量。

麻地梁煤矿破解 超宽工作面设备管理难题

本报讯 (通讯员 胡云峰) 聚焦超宽工作面设备管理难题,成本如何降?安全如何抓?效率如何提高?近日,皖北煤电集团麻地梁煤矿在5012超宽综放工作面宽度353米回采实践中,针对设备管理核心难题,创新实施三项精准管控措施,协同优化安全、效率与成本,为行业超宽工作面开采提供了可复制经验。

随着煤炭行业向集约化、智能化转型,面宽≥300米的超宽综放开采已成为提升产能的重要模式。此前,在5011、5013工作面率先开展320米超宽工作面开采实践中,麻地梁煤矿积累了丰富经验,取得了良好成效。2025年,该矿将西翼采区工作面宽度提高到350米以上。进一步减少煤柱损失,优化采区布局的同时,也为破解超宽工作面设备管理增加了难度。

为保证回采工作顺畅开展,该矿围绕5012工作面设备适配、技术升级与成本控制展开课题攻关,制定了三项有针对性的措施。一是精准设备选型,避免无效投入。跳出初期方案对转载机、破碎

机、刮板输送机全面升级的固定思维,最终确定了仅升级转载机的优化方案,实现了技术适配与经济合理平衡。二是针对超宽工作面运输距离长、磨损严重的短板,引入滚道刮板代替传统滑动刮板。在驱动功率不变的前提下,运输长度由325米提升至360米,以完全满足面宽350米以上工作面需求。通过对旧溜槽维修复用,还降低了投入成本,实现了资源化利用。三是依托综放工作面智能化系统,实现转载机、刮板输送机与顺槽带式输送机远程动态调速,结合人工干预精准控制煤流速度。作业人员通过架间终端实时监测煤量变化,及时调整工序,避免拥堵或断流,降低设备故障率。

刮板输送机维持原型,避免了设备闲置。滚道刮板减缓溜槽磨损,延长链条寿命,年减少链条轮组件维修6件次,能耗预计降低10%以上。全面保障358米长刮板输送机安全稳定运行,为后续超宽工作面设备选型提供数据支撑,助力矿井综放开采技术持续优化。该矿采煤区负责人朱海涛高兴地说。

▶▶▶ [上接 P1]

姚红超:帮助行业更好地发展

姚红超:第一个是“报价慢必赔”,报价就10分钟,晚1分钟1吨赔1块钱;第二个是“报价贵必降”,你说我的价格比别人贵,经调查了解情况属实,同样条件下同样的产品,我给你把价格减下来;“开票晚必付”,我们的发票当天都能给你开,晚一天罚500块;“不满意必退”,我们提出,客户不满意,30天无理由退;“有投诉必奖”,客户因为我们的态度或者服务不到位可以投诉,投诉一次奖几百元;“产品差必改”,这是倒逼我们团队把产品做得更好;“交货迟必罚”,督促我们团队把工作效率提到更高。推出这些服务承诺,我们也是希望能帮助行业更好地发展、高质量地发展。

记者:中钢网是一个充满大爱的企业,特别是企业推出的生育奖励,生二孩奖多少钱,生三孩奖多少钱。这一系列措施是哪一年提出来的,截至目前一共投入了多少钱?

姚红超:从2015年开始,我们给员工的

父母一个月一个人各发100块钱,爷爷奶奶各发200块钱,如果有爷爷奶奶一个人各发400块钱,每升一级价格翻一倍,这钱直接发给老人了。从2015年到现在,就这一项支出我们已经超过了2000多万元。

在国家出台鼓励生育二孩、三孩政策的第二天,我们推出了“生二孩奖3万、生三孩奖10万”的生育奖励政策,从幼儿园一直到大学全阶段,每个孩子基本上还能补贴三四万块钱。

记者:作为全国优秀企业家、中国新生代企业家的优秀代表,您如何理解新时代的“企业家精神”?

姚红超:我们现在不是生活在一个和平的年代,我们只是生活在一个安全的国家。在这种情况下,我理解的企业家精神是,多交税、多用工、多承担社会责任,就是对国家最好的贡献。

记者:如何看待豫商企业家的成长和发

展? 姚红超:要诚信。未来我们什么时候能把胖东来的这种服务、对客户关心做成标准,甚至都做成基础的时候,我相信我们豫商就会强大。

记者:作为一个成功的企业家,您对现在的创业者,特别是年轻的创业者,有什么建议?

姚红超:成功企业家我还谈不上,我觉得我只是一个创业者吧。我觉得首先你得敢想,要有这个决心,有这个决心你就成功了50%。

其次就是要找到一个清晰的方向,我的建议是找你最喜欢的事情,或者说你最能做好的事情。

第三,创业的路上充满了艰辛,充满了各种困难与挫折,但一定要坚持、坚持再坚持。同时,积极地去拥抱科技,持续不断地学习,也是一个企业家、一个创业者成功的最重要的基因。

中钢网简介

河南中钢网科技集团股份有限公司成立于2009年,总部位于郑州,新三板创新层企业,集钢材行情资讯、现货资源搜索、终端采购招标、钢铁电子交易、无车智慧承运、广告信息销售、终端综合服务于一体,构建了“平台+科技+赋能”的钢铁产业生态圈。先后入选国家电子商务示范企业、企业信用评价AAA级信用企业、河南省互联网数字经济综合实力前十名企业第一名。2025年入选亚洲品牌500强,品牌价值68.8亿元。