



集团常务副总经理刘运湘(左一)向李涛(右一)、徐长堤(中)介绍三峡科技包装工业园的建设情况。

日前,由湖北省科技厅党组书记、副厅长李涛,湖北省农业厅巡视员徐长堤组成的湖北省农业产业化调研组来到稻花香集团,就该集团发展进行调研,高度评价了该集团农业产业化循环经济做法及取得的成绩。

来到三峡科技包装工业园,看到已初具规模的办公楼,李涛一行禁不住竖起大拇指,表示将在科技项目支撑上提供力所能及的帮助。走进关公坊的地下室酒库,李涛饶有兴致地品尝了关公坊基酒,并就关公坊酿造工艺与技术人员进行了探讨。

(袁林 摄影报道)

## 丰谷酒业总经理马斌当选为省劳动模范

在四川第六届劳动模范评选中,丰谷酒业总经理马斌以其先进的经营理念和突出的经营能力,在众多候选人中脱颖而出,当选为四川省劳模。从2004年开始,马斌在白酒行业耕耘了6年,不仅使丰谷酒成为全国知名白酒品牌,获得中国驰名商标,出口安哥拉、韩国,而且在其领导下,丰谷酒业独创性地推出“终端协销系统”的全新营销变革模式,成为行业中的一匹“黑马”。

马斌给人的第一感觉就是年轻、睿智!他所提出的“终端协销系统”全新营销变革模式,明确了“终端”和“协销”两大内涵,融汇“终端工作面、渠道通路、费用使用”三点核心价值。在确定“四圈层”发展战略的基础上,扎实推进“千县工程”,优化营销组织结构,稳步扩张,积极推进全国化发展之路。在发展的同时,他十分重视对营销人才的培养和销售团队的建设。通过理顺内部组织结构、建立内部发

展通道、业务技能培训、实战拓展、内部论坛、岗位轮换等多种形式打造出一支高素质的营销团队。自2004年他到任后,公司销售业绩连年以超过20%的速度增长,2006年实现销售4.85亿元,2007年实现销售6.13亿元,2008年实现销售8.56亿元。2009年实现销售12亿元。丰谷已在全省白酒行业中综合实力排名第七位,列入四川省政府打造白酒长江经济带“129”发展战略规划,丰谷已从区域品牌走向全国化品牌。在全国白酒行业内和消费者中具有一定的影响力。

马斌总经理在获得劳模荣誉称号后感言:“劳动能感召人的灵魂,锻造人的品格,成就平凡人不平凡的人生。今天我所获得的荣誉,都离不开公司每一位员工的支持和努力。社会不断给予我各种荣誉,今后我会加倍努力,回馈社会。”

(唐敏敏)

## 联合铜业安全月活动亮新招

日前从张家港联合铜业公司安委会获悉,联合铜业公司将于6月1日至6月30日在全公司内开展2010年度“安全生产月”活动,今年的活动主题是:安全发展、预防为主。

据悉,今年联合铜业公司的“安全生产月”活动由公司安委会、公司工会和团委、办公室企管科、技术部安环科、生产部共同主办。活动分为全公司性活动和区域性活动两部分,全公司性活动由公司安委会统一组织。

全公司性主题活动包括开展安全生产宣传教育日;组织开展“安全你我他橱窗曝光”宣传栏;召开2010年度“百日安全无事故”先进个人和先进集体表彰会;以安全生产为主题,拟定组织开展第三届“铜业杯”歌咏比赛活动;举办安全生产、消防培

训及应急技能演习;组织首届“我身边的事故教训”安全演讲比赛;开展安全知识有奖竞答赛活动;创建“青年安全生产示范岗”等8项活动。

区域性活动主要由各部门、车间、科室、拖斗单位自行组织开展,目的是提高职工的安全生产意识。

公司安委会要求,“安全生产月”期间,各部门、车间和各部门拖斗单位要紧紧围绕“安全发展,预防为主”的活动主题,进一步提高对开展“安全生产月”活动意义的认识,加强组织领导,加大宣传,集中精力,把活动中的集中宣传教育工作抓紧抓好抓实;更要结合本单位、部门及车间工作实际,广泛开展形式多样、内容丰富的安全生产宣传教育活动。

(吴铜俭)

据中国百货协会副秘书长范艳茹

## 洛阳矿领导干部竞聘后仅半数上岗

为摒除国有企业领导干部“能上不能下”诟病对矿山生产发展的直接影响,洛阳矿人事制度改革大刀阔斧。2010年以来,根据中铝矿业有限公司企业管理改革工作部署和矿山生产现状,洛阳矿突破种种瓶颈,按照“精干高效”原则,从人事制度改革入手,压缩管理层,大胆削减领导位子,通过健全完善管理者竞聘上岗、跟踪考核、定期评价、备选考察、后备培养和职位退出制度,形成竞争择优、能上能下、能进能出的选人用人新机制,将原有14个车间科室精简

为9个,领导干部通过自上而下的逐级竞聘,任用人数压缩50%。

洛阳矿此次史无前例的人力资源洗牌,坚持“先机构后人员,人随业务走”的原则,紧密结合该矿实际,以最大限度维护全体员工利益为宗旨,强化对中层和基层管理人员的任职考核,对于不称职、不胜任现职、末位的管理人员做出诫勉、降职、辞职、免职等方面的组织调整。对新的聘任结果原则上将一个聘期三年,聘期满后,需再次通过

竞聘、选任或由组织安排进入新的工作岗位,执行新岗位薪酬待遇,为最终实现人性管理、有情操作打下了牢固基础。

据了解,洛阳矿将领导干部“集体下课”,并突破重重关卡“重新竞聘上岗”,把领导干部放在同一起跑线上公平竞争,不仅把住了干部“上”的关口,也为干部的“下”疏通了渠道。通过竞聘演讲,现场问答等公开、公平的实战竞争,使上者服众,下者服气,突破了干部

“难下”的问题,同时也拓宽了选人用人视野,破除了论资排辈、平衡照顾的旧观念和旧框框,做到以德才取人,以能力取人,以实绩取人,不留情面,一步到位,有效优化了干部队伍的素质和整体结构。另一方面也有效遏制了用人上的腐败现象,扩大了选人用人的公信力,极大地激发了全体领导干部积极向上的原动力,充分调动了各级领导干部干事创业的激情和热情。同时,让职工满意,促进了企业发展。

(邓红玲)

## 太重山西煤机:发展再迈新步伐

太重山西煤机是目前国内规模较大、综合实力较强、集产品研发、设计、制造、销售、服务为一体的专业煤矿运输设备制造公司,具有30年历史。2005年12月,由太重集团公司牵头,整合太原矿机集团公司、山西煤机公司国有产权,并联合山西焦煤等煤炭企业组建了太重煤机公司,按照现代企业制度,推行公司治理模式,从而逐步形成跨产业、跨地区、跨所有制的集团化经营模式,使山西煤机公司进入了一个全新的发展时期。

### 科学分析市场

近年来,太重山西煤机公司不断推进内部管理、技术、机制等各方面的创新,2009年,该公司完成工业总产值8亿元,同比增长25%;实现销售收入72亿元,同比增长11%;全员价值效率率人均70万元,同比增长20%。该公司之所以取得如此骄人的业绩,首要一条就在于对形势的正确认识和对市场的科学分析。

山西省于2009年开展了大规模的“晋煤整合”运动,一大批生产方式落后、产能低下的地方中小煤矿被关停或重组,形成了具有较大产能的现代化管理型煤炭集团。今后一段时间,加大煤炭资源整合力度,加速淘汰落后产能,提高产业集中度,大型煤矿企业整合地方小煤矿仍是山西省乃至国家的政策导向。作为煤炭机械制造企业,也将会伴随着煤炭资源的整合迎来其发展的第二个春天,或者说是第二个“黄金发展期”。

从2000年开始的近10年来,该公司本着“扎实推进,协调发展”的原则,抓基础管理创新、抓体制机制改革,加快技术研发,加快市场开拓,使企业获得了稳步快速的发展,产值和销售收入由2000年的不到5000万元提高至2009年的8亿元,增长了16倍,产品遍布省内各大煤炭集团并立足省外百余家煤矿用户,山西煤机真正跨入了国内刮板机制造业的前三强;公司信息化建设获得“中国企业信息化500强”荣誉称号。但是纵观当今国际国内煤机行业的发展,群雄并起,硝烟弥漫,竞争已呈白热化状态。且不说

国际上的煤机巨头在国内煤机高端市场的绝对占领,但就国内煤机行业来说,张家口、西北奔牛等国内煤机龙头企业都重组在大集团旗下,取得了巨大的资金投入支持,都在迅速扩大生产规模,形成了规模化、高速度的发展格局。

该公司领导层清醒地认识到:要进一步发展壮大,没有核心技术、前沿技术做保障是不可能实现的。今后的目标仍然是下大力气,下大精力以刮板机、皮带机为主导,专心、专注于科技进步,加强自主创新能力的培养和核心技术的研发,使产品向“五化”发展,即使用灵活化:适应各种复杂地质条件和生产条件;功能综合化:节约人力资源,提高设备利用效率,促进生产能力发挥;操作智能化:提高数字化水平,提高远程操作能力,提高计算机控制水平;设备人性化:与煤矿生产实际结合,注重人性化设计,同时注重环保节能和耐久性能;供应成套化:提供一条龙式的成套产品和一条龙式的服务。

### 品牌是企业做强的保证

山西煤机要实现“山西‘晋龙’、中国‘龙’、世界‘龙’”的企业愿景,让“山西煤机”和“晋龙”成为广大煤矿用户的第一个选择,该公司今年从五个方面加大了品牌建设的力度:一是全员树立品牌意识,提高经济效益,树立公司良好社会形象。二是以质量为本,强化质量管理,把质量管理放在各项管理工作首位,始终坚持“质量第一,用户第一,以质量求生存”的原则。三是以强化服务为核心,诚实守信,更新服务理念,规范服务程序,以诚信取信,以信取胜。四是以市场为导向,依靠技术创新,实现企业可持续发展。五是加强企业文化建设,从企业文化到物质文化,建设具有山西煤机特色的企业文化氛围,为品牌建设起到助推剂的作用。

### 创新是企业永恒的主题

山西煤机技术中心目前已上升为成

为省级技术中心。技术中心作为企业技术创新的前沿阵地,将立足于企业今后的规模化发展大局,发挥技术经济组织与技术创新平台的作用,高标准实施技术开发、技术储备工作。

一是做好产品的优化升级工作,对成熟的产品继续做好技术升级,工艺优化工作,重点在提升中部槽的过煤量和转载机、破碎机、皮带机自移机尾结构工艺改进、优化等方面的技术攻关,进一步提高产品品质。

二是针对市场需求,重点开发交侧卸载三点驱动刮板机、适应年产600-1000万吨、煤层厚度10-20m采煤工作面的成套设备,力争实现当年开发,当年生产,当年投入工业性试验。

三是着眼于企业长远发展,认真做好技术调研,紧跟国际先进技术发展步伐,以数字化、智能化为标准,做好市场定位,形成开发方案,投入实际研制,增加技术储备。

四是做好经济增长点的技术支持工作,链轮、圆环链、减速器是产品的核心部件,是公司早几年便确定的增长点产品,通过几年来的努力,取得了一定的成效,但是在工艺、加工、装配等方面仍存在着不少的问题和差距,形不成规模效益,今年要在质量稳定方面下大力气,突破技术、工艺瓶颈,力争自制产品的配套量提高20%以上。

该公司有关负责人表示:2010年公司将突破10亿元产值的大目标,市场依然是关键。公司将充分利用山西煤炭资源整合后,煤矿技改投入大规模展开的有利时机,积极占领市场,把800KW以上超重型刮板机、1.4M以上皮带机以及大采高成套输送设备作为市场推广的重点产品来抓。

“我们的市场开发要逐步向这些市场倾斜,要把千万吨级煤炭企业作为成套设备的主要市场方向,通过成套设备订货量的上升,进一步提高公司的技术创新能力和加工制造能力。2010年新增市场争取不少于20个,省外市场订货量提高30%以上。”太重山西煤机公司的领导对企业未来的发展前景充满了信心。

(曹克顺 张政宏)

## 恪守诚实守信 迈向百年华立

本报讯 2009年下半年,经华立集团董事局、监事会批准,华立集团内部开展了“诚实守信、合法合规”建设活动。此次活动的目的是在集团内部营造诚信氛围,倡导诚实守信、合法合规经营,特别是各级经营者、管理者对受托资产所承担的履约责任。同时,强化各级经营者、管理者自我约束意识。使各子企业明确在经营管理过程中应当遵守的法律与道德规范,切实依法履行对投资者及消费者应尽的各项义务。

董事局、监事会对该活动充分重视,成立了以华立集团首席法律顾问陈平为总指导,监事会主席王金坤为组长,副总裁刘小斌、审计部部长裴蓉为副组长的专项工作推进小组。专项工作小组就该项建设活动制定了具体的工作计划,并将该项活动划分为多个具体的子项,由相关职能部门一一予以落实对应。该项建设活动形式多样,内容丰富,既有对集团相关制度的修订,也有针对下属企业合法、合规经营现状的专项调查,以及诚实守信、合法合规有关的宣讲与研讨。

从2009年底至2010年春节,集团围绕该项活动已经开展了“诚实守信、合法合规”专项调查、企业系统风险等级专项评估、第3次改制工作专项督查、董、监事会运行质量分析、华立集团股份有限公司《行政处分条例》修订、《华立集团中高级管理人员警示手册》编写等一系列相关活动。通过这些工作,从思想上、体制上、工作流程上,有力地促进了集团在诚实守信、合法合规方面的工作,在集团从下至上,对诚实守信、合法合规的理解也得到了进一步的加深。在接下来的一段时间,集团还将继续开展一系列后续活动,使本次活动的影响继续扩大。

专项工作小组期望通过一系列活动能够真正使华立集团成为一个以诚信为本,以法律为纲的规范集团公司。在华立集团成立40周年之际,努力将集团打造为一个诚实守信的模范企业。诚信与合法合规是华立这个历经40年风雨历程的企业能够健康、持续发展的根本所在,华立要成为百年华立,更是需要将诚信与合法作为企业秉承的基本原则之一。

就一个企业而言,对消费者负责,首先就要求其做到诚实守信、合法合规地经营。一家诚信经营的企业,既是对消费者和企业本身负责,同时也是对企业股东和负责。今后,华立集团将恪守诚实守信,向着百年华立的目标大步前进。

(王冬 本报记者 王剑兰)

## 展会一花独秀 国内名店垂青温州功能鞋

日前,由国家商务部特别支持、中国百货商业协会主办的第98届中国鞋业商品博览会暨“名品进名店”对接展会在沪落下帷幕,温州鞋品牌收获颇丰,像吉尔达纳米功能空调鞋一样富含功能的温州鞋品一花独秀,备受国内名店青睐。

“我们看好吉尔达纳米功能空调鞋,有特色有诉求有卖点。”在此会上,刚刚当选“中国连锁鞋城理事会”理事长的大富豪鞋业连锁经营公司董事长李力对温州鞋品牌独有情种,她率领团队对参展的温州鞋品牌进行了细致地参观,之后与拥有纳米功能空调鞋的吉尔达公司达成了合作意向。

据中国百货协会副秘书长范艳茹

透露,本届会展期为3天,除了参加开幕式的20多家协会副会长单位负责人、30多位日韩品牌买手、260多家中百协理事单位代表到会参观了温州鞋品牌展厅外,300余名全国各大百货商城采购经理以及100多家全国连锁零售鞋城负责人组成的采购团队也集体到会,并对来参展的150余个鞋品牌进行了深层次地对接,一些名店对温州鞋品的“功能化”赞不绝口。

王府井百货集团皮具采购总监宋新建称:“温州鞋品牌影响力很大,有奥康、吉尔达、康奈三个领先鞋王,现在在吉尔达有了空调鞋,这也是被商场看好的原因之一。”大商集团一采购部

长杨敏在参观了纳米功能空调鞋后



国内名店垂青温州功能鞋。

称:“科技就是优先权,就是品牌的生命力。”

国家原商务部部长胡平对吉尔达纳米功能空调鞋很感兴趣,观看了很久,并认真听取了吉尔达工作人员的介绍,他希望普通消费者也能用到像空调鞋这样附加值高的鞋品。

据悉,10多个温州鞋品牌于此会



国家原商务部部长胡平(左二)对吉尔达纳米功能空调鞋很感兴趣。

上高调亮相,展示的鞋品大多突破了传统意义,具有一定的“功能成分”,很合时宜,市场前景被国内名店看好。据不完全统计,在此次对接展会上,国内

名店邀请温州鞋品牌进店的有128家,其中吉尔达品牌被26家名店邀请,温州功能鞋备受国内外名店垂青。

(许强 文/图)