

同行并非冤家 携手共促发展

粉碎设备巨头 联合打造“航母”

密友集团和浙江丰利结成合作伙伴,全方位提供粉体工程解决方案

2010年7月23日,值得载入我国粉碎设备行业发展的史册。

密友集团有限公司和浙江丰利粉碎设备有限公司正式签署合作框架协议,结成“亲家”,成为紧密型长期战略合作伙伴,致力提供粉体工程全方位解决方案。

两家行业名企的强强联合,将改变目前粉碎设备行业市场混乱、低价竞争的不良局面,构建健康有序的发展氛围,打造行业强有力的联销平台,铸造行业航母,为中国的超细粉体工程事业发展开辟新的途径。

密友集团作为气流粉碎设备的行业领头羊,是国家工商总局注册的国家级集团公司,产品获评国家新产品、江苏省自主创新产品,列入国家火炬计划、国家示范工程。中国科学院上海高等研究院科技成果转化示范企业。拥有16条超细粉碎分级示范线,及深冷粉碎和惰性气体保护团

路循环粉碎生产线;拥有世界一流的现代化加工及检测设备218套,通过ISO9001:2008国际质量体系认证,以及CE认证;与德国、英国等国内外高等院校、科研机构紧密合作,建有4个国家实验基地,3个产学研合作基地,致力于气流粉碎机、搅拌研磨机、微米级气力输送产品的研发,获得55项国家专利。

浙江丰利是机械式粉碎设备的行业龙头企业,全国颗粒表征与分选及筛网标委会超微粉碎设备工作组秘书长单位,闻名海内外的成套超微粉体设备生产基地。组建有省级重点粉体工程高新技术研发中心,引进了德国先进粉碎设备技术;并与多家知名高等院校、科研院所携手,联合开发超细粉体工程产业化技术;拥有完善的制造设备及测试设施,具有承接项目设计、开发、制造及成套设备安装、调试一条龙“微纳米粉体交钥匙工程”的能力。在创新引领开发的十

大类100多个品种中,数项被认定为国家新产品、国家重大产业技术开发专项、国家火炬项目和浙江名牌产品;拥有多项国家专利,代表着我国粉体设备的研发水准。被国家主管部门作为行业重点产品向全国推广。

在长达5年的合作期间,双方将在粉体工程领域进行全方位深度合作。

一是共铸行业品牌。

双方依托各自的品牌优势、科研优势和产品优势,优势互补,取长补短,强强联合,打造粉碎设备行业最知名的行业品牌,立足国内,进军国际市场。

二是共揽工程项目。

以双方联合的综合实力承揽大型粉体工程项目,为客户提供全方位解决方案,“一揽子”全程优质服务。

三是共搭产销平台。

在尊重各自知识产权保护的前提下,双方承诺只对外销售各自双方



产品,坚决不生产对方产品。在产供销中做到信息资料共享,双方报价一致,合作联销,利益共享。

四是共建展示中心。

双方拟在上海,共同出资共建粉体工程中心,销售中心,联合展示双方精品,合作开发高端技术产品。

五是共设股份公司。

在双方合作取得一定成效后,共建联合体,通过对双方企业部分资本与生产要素的优化配置,实施资本经营战略,力争在两、三年时间内包装上市。

(吴宏富)

万达100万米抽油杆项目在印尼投产

7月28日,中国万达集团在印度尼西亚丹格朗投资建设的万达珍宝100万米抽油杆项目正式投产。

中国万达集团与印尼新纳摩拉斯公司于2007年8月29日共同投资成立万达珍宝电缆股份有限公司,研发生产潜油泵电缆产品,填补了印尼潜油泵电缆生产行业的空白。自投产以来,万达珍宝电缆股份有限公司发挥本土化生产优势,以高性价比的产品、及时的交货期和完善的售后服务,在较短的时间内赢得了客户的广泛青睐和印尼政府的高度评价。

在万达珍宝电缆项目获得持续健康快速发展的同时,鉴于印尼石油开采业对抽油杆产品的巨大市场需求,自2009年11月份以来,中国万达集团深入开展了在印尼上马建设抽油杆项目的调研论证。该项目采用我国20多年来的抽油杆研制成果和先进技术,引进和采用行业一流的生产和检测设备,整套生产线的技术水平达到业界领先水平。

该项目的建成投产,是中国万达集团深入实施“销地产”战略的延伸,和打造国际化万达机电的又一重要举措。中国万达集团董事长、总裁尚吉永表示,将以项目投产为新的契机,深化具有印尼特色的发展模式,努力推动项目实现跨越式发展,全力打造印尼抽油杆行业卓越品牌和国际化万达机电。

(晏振勇 吕英胜)

禹州市公路管理局 抓好重大紧急信息报送工作

河南省禹州市公路管理局为有效处置管辖范围内发生的突发公共事件,提高全局应对各类突发公共事件和风险的能力,最大限度降低突发公共事件造成的社会危害,确保人民群众生命财产安全,他们采取五项措施抓好重大紧急信息报送工作。

一是进一步统一全局党员干部和职工的思想,要求站在讲政治、讲大局、讲纪律,从建设和谐公路、维护大局稳定的高度,切实增强责任感,自觉做好紧急信息报送工作。二是抓住关键,突出重点,确保信息报送工作的准确性和规范性。三是规范程序,明确流程,限制时限。四是建立领导责任制,明确分工,指定专人,夯实责任。五是严明纪律,加强教育培训,建立了办事高效、作风过硬的高素质信息工作队伍。

(魏振明 尹俊鹏 张国峰)

河北中南六市签署战略合作协议

本报讯(记者 杨会民)8月17日下午,邯郸市、邢台市、衡水市、石家庄市、沧州市、保定市、河北港口集团在沧州市共同签署战略合作协议。各方将依托黄骅综合大港的资源优势与冀中南各地产业优势,建立长期战略合作伙伴关系,加强区域经济的战略合作,拉动冀中南和省城区域经济增长。

黄骅综合大港由河北港口集团

主导开发建设,是河北省大力实施“两环”开放带动战略的重要基础性资源,是沧州市融入环渤海、京津冀经济圈、打造河北南部地区经济增长极的重要依托,是冀中南各市最经济、最便捷的出海通道。黄骅综合大港现有8个10万吨级通用散杂货、多用途泊位,年通过能力4000万吨。堆场面积200-300万平方米,堆存能力1500万吨。同时,配有一条10万吨

级航道等配套设施。未来黄骅综合大港将建设成为规划年通过能力超过5亿吨,集矿石、杂货、集装箱、石油化工、煤炭运输等多功能于一体的综合性大港。

地处河北省中南部的邯郸市、邢台市、衡水市、石家庄市、沧州市、保定市,均拥有良好的工业基础和丰富的外运货源,迫切需要像黄骅综合大港这样一个高效、快捷、

便利的出海口。为了给冀中南各市经济发展提供更加完善和优质的物流服务,实现城市经济和港口的高效衔接,形成港口与城市经济互为依托与支撑的共赢格局,签约各方本着“互惠互利、共谋发展”和“共享港口资源、拓展物流合作,提振冀中南区域经济”的原则,分别签署了战略合作框架协议,正式建立长期战略合作伙伴关系。

鞍钢“出海”：“小投资”引发美国“大恐惧”

在8月上旬召开的中钢协内部会议间隙,鞍钢集团一位负责人透露,鞍钢在美国投资建厂的项目正在进展中,有望9月启动。

“鞍钢合资美国钢铁发展公司正在艰难中跋涉前行。”接近谈判的鞍钢内部人士对记者表示。

鞍钢的“小投资”

“和重组攀钢、本钢相比,鞍钢合资美国钢铁发展公司是个小得不起眼的投资项目。”7月22日,鞍钢集团高层人士告诉记者。

2009年,鞍钢、本钢和攀钢的钢铁产能分别为2500万吨、1100万吨和1000万吨,而鞍钢与美国钢铁发展公司的合资计划,仅仅只是

“分期建立4个年产30万吨规模的小型螺纹钢厂和一个电钢厂”。

除签订了《鞍钢向美国钢铁发展公司进行股权投资协议》外,双方还签署了“设备分包供应协议”和“产品销售协议”。根据销售协议,工厂生产的棒材部分将由日本Marubeni公司和鞍钢承销,产品主要供应美国东南部地区以替代进口,同时辐射拉丁美洲、南美等具有成长空间的新兴市场。

与鞍钢2500万吨的钢铁产能相比,其合资美国的30万吨钢铁项目确实小得不起眼。“从产能来看,鞍钢投资美国不为抢占市场,其更多的目的是试水国际市场。”世界钢铁咨询资深分析师张长安告诉记者。

美国的“大恐惧”

虽然仅仅是30万吨的钢铁项目,但美国国会却将其提升至“威胁国家安全”的层面考量。

根据美国国会钢铁联线主席Pete Visclosky在其网站上公布的50名美国国会议员的联名信件说,鞍钢直接投资美国钢铁公司,将“对美国就业及国家安全构成威胁”。美国国会钢铁联线对此深表关切,并相信这项投资“将使得中国政府势力及资金在美国国土上对美国钢铁市场进行开拓”。

“这可能只是第一个障碍,不排除未来还有其他障碍的可能。”上述鞍钢人士表示。

至今,Pete Visclosky的个人网

站仍旧保留着写给盖特纳的信函全文。信函还说,鞍钢是中国的央企,享受巨额政府补贴,而身为央企的鞍钢对美国钢铁企业直接投资,“将使其接触到事关美国国家基础设施项目中的新钢铁生产技术和信息”。

“事实上,这一投资仅仅是普通螺纹钢,根本不涉及特钢等与国家有关的产品,美国议员的指责很难理解。”前述鞍钢高管表示,在做出与美国钢铁发展公司合资的决议前,鞍钢已经研究了规避投资风险的计划,而已经签订的协议既不涉及资源或控股等问题,而且还符合美国政府为国内经济刺激计划所制定的要求。

(郭才)

插上资本的翅膀飞翔 ——亚宝药业实现跨越发展解读之一

□ 本报记者 张建忠 樊瑛 通讯员 鲁永勤 索玉祥

2002年9月26日,上海证券交易所交易大厅。亚宝药业集团董事长任武贤手起锤落,敲响了开市铜锣。随即,在大厅的电子屏幕上跳出亚宝药业15.88元的开盘价。至此,亚宝药业实施资本运作的魔杖叩响了又一个神奇之门。作为山西医药行业首家上市企业,亚宝药业从此迈上了一个崭新的发展里程。

亚宝药业的主要经济指标连年呈几何级方级爆裂式膨胀,成长为中国医药市场上的“绩优股”,被评为“中国最具成长性企业”和“山西省功勋企业”,荣获“全国五一劳动奖状”,荣获“中国驰名商标”……插上资本这双强劲的翅膀,亚宝药业实现了一个又一个跨越。

加大资产并购力度 实施低成本扩张

亚宝药业的前身为芮城制药厂。1990年前厂子已是债台高筑,风雨飘摇。任武贤执掌帅印后,带领企业走出了困境。然而,作为典型的国有企业,

那些落后的模式和制度已经成为严重制约企业发展的瓶颈和羁绊。于是,任武贤开始了他的最初的资本运营,勇敢地做第一个吃螃蟹的人。

1996年,任武贤开始了低成本扩张。企业兼并收购了当地的三家停产和半停产企业,组建了“山西亚宝药业集团股份有限公司”。这不仅为企业由国有身份向股份制转变奠定了基础,而且还安置了600多名下岗工人就业,盘活了6000多万元的国有资产,大大减轻了当地政府的压力。

这一次的扩张与改制,企业充分利用了大量闲置的资产,吸纳了大量优秀技术人才,而且在法律与政策范围内投入的成本很低,经济效益与社会效益都十分可观。之后,亚宝又乘势而上,采取不同的方式,使得山西大同中药厂、四川光泰公司、山西省经济建设投资公司等企业纷纷加盟。于是,亚宝的企业规模更大,产品结构更趋合理,企业的品牌实力也更强,逐步成长为山西制药业的龙头企业。

实现企业股票上市 完善法人治理结构

接着,任武贤高高擎起了股票上

市之剑。

从1997年开始,亚宝药业先后投入1亿元巨资进行大规模技术改造,严格按照上市的标准规范自己的经营行为。对于加盟的众多公司加大治理力度,使其运行规范、效益显著。就在企业上市条件具备之后,亚宝又屡屡经历了额度制、双优企业优先上市、核准制等等体制变幻的考验,于2002年在上海证券交易所成功上市,成为山西省医药行业首家股票上市企业,实现了化蛹成蝶。

股票上市极大地激励着亚宝人大举实施资本并购。从2003年开始,增资大同石佛制药有限公司,重组四川光泰药业,设立北京亚宝乾坤经药公司和山西亚宝新龙药业公司。之后,企业投资4亿多元建设了风陵渡亚宝工业园和亚宝太原制药有限公司,重组设立了亚宝医药经销公司。所有这些并购重组,是一次全新的资源配置,使企业主营业务收入增长了538%,企业扩大了41倍,净利润增长了150%,六年间向股东派发现金红利8700多万元,充分彰显了亚宝药业六大生产基地规模化、专业化、高新化的优势,也凸显了亚宝人资本运营的大手笔、大气魄。

然而,在风云变幻的市场中,如何建立和完善现代企业法人治理结构?如何使一支新的资本力量更有生气和活力?亚宝人很好地回答了这一问题。一是国务院国资委正式批准亚宝药业控股股东山西芮城制药厂将持有的21.74%亚宝药业股份向众力投资发展公司转让;二是亚宝药业全体持有的非流通股按照1:0.65的比例单向缩股,并为全体员工配置了股份,从而成功实现了股权分置改革,实现了真正意义上的股份制,使企业跃升到了一个大全新的发展阶段。

实施大品牌大产品战略 调整发展结构与模式

企业上市后融资2亿多元,2008年再融资36亿元,这些宝贵的资金一方面用于重大项目建设,另一方面用于重大技术改造和新产品研发,极大地显示了资本的无穷魅力。

从2003年开始,亚宝药业着力培育了以丁桂儿脐贴、珍菊降压片、红花注射液、冠心宁注射液等一批名优产品和大品牌,形成了治疗心脑血管病、儿童用药和妇科药的强势品种。目前,“丁桂儿脐贴”年销量已突破3.5亿元

描绘蓝图 放飞梦想

——记大江工业公司全国女职工建功立业标兵马莉萍

马莉萍是大江工业公司车桥公司研发部设计一室主任。2009年,她带领设计一室8名组员开发新产品92项,创造销售收入1.6亿元。

进入2010年,大江工业公司车桥市场异常火爆,订单月月过千辆。在喜人的形势面前,公司车桥新品开发仍不敢“掉链”,作为室主任的马莉萍更是一马当先承担起开发新品的重任。

为了按时完成新品开发任务,她常常埋头在设计室里。今年4月19日至24日,公司停电放假5天,此时,该公司开发的某项出口自卸车正处在关键时刻。为了按时交出设计蓝图,每晚10点来电后,马莉萍准时来到设计室,与组员们鏖战在电脑旁,一坐就是通宵,连续干了整整5个通宵。她硬是用一种“不完成任务不罢休”的精神,按时全部完成此次设计任务。

加班熬夜,对她来说不是什么稀奇事。与她共事的同事们给她封了个绰号——“工作狂”。一年之中,她总要比别人付出得多。据统计,2009年她累计加班达639小时,2010年上半年累计加班达287小时。

一提起她的名字,她所在的技术中心领导总会津津乐道地说:“这位女同志真的很让人佩服,工作认真敬业,吃苦耐劳,一心扑在事业上。记不清有多少夜晚,我们领导值班到10点半都走了,可她却在电脑旁专心致志地画图。”

“一名女同志经常工作到深更半夜回家,不害怕吗?”我好奇地问她。可她笑着摇摇头:“怕什么,我已经习惯了。”

是啊,正是由于她习惯了加班,对家人的关爱自然少了许多。由于马莉萍专注于工作,丈夫又是一名厂级领导也经常加班、出差,唯一的女儿便成了没人管的“自由人”,常常不是饿肚子,就是吃饼干、方便面充饥。就连女儿中考的前一天晚上,这位工作繁忙的妈妈也是10点多钟加班回家后,才让女儿吃上热饭。每当提到这一段往事,这位“不称职”的母亲总是内心充满愧疚,泪水在眼眶里打转。

为了公司车桥事业的持续发展,马莉萍就像一匹骏马不停地奔跑着。今年上半年,她参与开发完成的一汽专用车大速比矿用、徐重25吨端齿中后桥等新品任务达20余项,其中,她独自承担完成的就达15项,为公司创造销售收入约510万元。

马莉萍用她那灵巧的双手和聪明的智慧编织着一张张车桥持续发展的蓝图,也编织着自己精彩的人生。今年3月,她荣获“全国女职工建功立业标兵”、重庆市国防邮电系统“金牌工人”称号。

(孙景燕)

大关,珍菊降压片、曲克芦丁片等6种心脑血管用药销量居全国前列。自2008年以来,亚宝药业进一步加大自主创新力度,全面实现产品的优化升级,大举向疑难病和多发病进军。他们投资近5亿元建设了北京亚宝生物制药公司和风陵渡缓控释制剂生产线,今年年底将通过美国FDA和欧盟cGMP认证,产品将销往欧美高端市场。届时,这两大项目年出口额将达到2亿美元。

亚宝人还利用资本的力量对营销资源进行大刀阔斧的整合,构建了完善通畅的销售网络和渠道,成立了两大专业销售公司,实施精益化和差异化营销,深度开发终端市场,使销售业绩持续大幅攀升。不仅如此,他们在技术革新、产品研发、职工培训、品牌宣传、文化建设等方面也不断加大投入,使企业持续保持强劲的发展态势。

亚宝药业在资本运作的美丽风景中,成就了一个个金色梦想。他们以辉煌的经营业绩实现了产业报国的宏愿,积极投身公益事业,践行“用心做药、造福社会”的理念,被评为“全国最重回报上市公司”和“全国最具社会责任企业”。