

B4 GONGSIXINWEN | 公司新闻

全球航空业与欧盟的矛盾进一步激化,中国33家航空公司也卷入其中:按照欧盟规定,从明年1月起,在欧洲机场起降的航班都要支付碳排放费,未来8年中国航企为此付出的碳税或将高达176亿元人民币,其中不少成本会转嫁到消费者头上。

中航协欲联手三大航起诉欧盟

对抗“碳税风” 集体声讨 176亿“买路钱”

明年起欧盟对往返欧洲航线征收高额碳排放费,未来8年中国航企为此支付的碳税或高达176亿元

日前中航协表示,由于欧盟的规定违反国际法原则,中航协有意联合国内三大航提起诉讼。此前美国航企已抱团起诉欧盟,结果预计在5月见分晓。

赴欧航线或涨价300元

从明年起,航空业将纳入欧盟的碳排放交易体系,所有欧洲航线都要为碳足迹留下“买路钱”。根据北京环境交易所的资料,考虑到中国民航市场的急速增长,2012年至2020年期间,中国航空公司为欧洲航线付出的碳税成本将高达176亿元人民币。

航空公司长期受高额投资、维修费和燃油费的困扰,很可能把这部分成本转嫁给消费者;据测算,若分摊到机票上,每张赴欧机票将涨价300元左右。

据悉,未来欧盟将设立总的排放配额,各公司都要从中购买;超额排放则面临停飞风险。明年是付费的



“过渡期”,82.5%的配额是免费发放的,另15%需购买,剩下2.5%用来“支持新进入者”。而预计全球共有2000家航空公司受影响。

航空业对这一体系有赞有弹:韩国、新加坡等地的航空公司已积极加入,一些飞机制造商也双手赞成,因为他们正在研发生物燃料或低能耗飞行器;美国航空公司则抱团诉讼,

认为欧盟违反了1944年《芝加哥公约》、1997年《京都议定书》和2007年《美国欧盟开放领空协议》,案件结果将于今年5月揭晓;中国已发出抗议,后续可能由国航牵头提起诉讼。

“中国也该收碳排放费”

中航协表示,欧盟收碳排放费是

“单边性行动”,违反了国际法原则。该协会于本月10日向欧盟提交“强烈反对”的声明,指责欧盟“没有对发展中国家的航空运输业作出合理安排”。

嘴上喊不服,私下也得留后路。据悉,目前三大航与海航都在准备碳排放监测报告,月底要递交给欧盟,不然的话,明年没法在82.5%的免费

配额里分一杯羹。
“反过来想,欧盟的飞机在中国的天空上是不是也有碳排放,是不是也对我们造成不利影响?为什么我们不设立相似的措施,也向欧盟的飞机收碳排放费?”

张起淮建议,中国应当尽快研究并建立自己的碳排放交易体系,并与欧盟的体系对接。这样,中国航空公司可以在国内植树造林,挣得“碳信用”,再凭此“碳信用”向欧盟购买排放配额——倘若全球各行业都如此,人类则有望彻底扭转环境危局。

【专家看法】 起诉欧盟或弄巧成拙

根据航空法专家、知名律师张起淮的观察,中国航空公司若起诉欧盟,败诉的可能性很大:“欧盟的做法在程序上确实欠妥,但这代表了全球大的发展方向,民航业的反对声音不可能阻拦。国内航空公司是短视的,起诉欧盟只会弄巧成拙。”他对记者说。(曾颂)

川云两省工办领导莅临宜宾威力 指导“十二五”开局工作

特约通讯员 张义蓉

近日,四川省工办李宏志副主任和云南省国防科工局孙维霜副局长莅临宜宾威力,就该公司十二五开局及安全技术的整体提升工作进行现场调研指导。四川省工办民爆管理处任浩处长、宜宾市经信委王帮兴主任、宜宾县长王光柱、云南民爆集团全体高管层领导等陪同。

在听取了陈良友总经理对公司十五工作的详细汇报和对十二五工作的战略思考后,四川省工办李主任用“四大超越”高度赞扬了威力化

工在十一五期间所取得的斐然成效:一是超越过去,率先与云南民爆集团整合实现跨省联合重组经营,实现了十一五期间经营业绩的跨越式发展;二是超越历史,在十一五期间成功实现了雷管产能过亿、炸药产能过万吨的生产规模,促进企业雷管销售规模迈入了中国民爆行业第一方阵的前端;三是超越瓶颈,通过产业结构调整、安全本质程度提高、增大技术含量附加值、延伸上下游产业链等工作来彻底打破了过去制约企业快速发展的瓶颈,从而迈上了稳定发展的良好轨道;四是超越国界,率先在西南

三省实现了产品出口非洲、澳洲的夙愿,实现了企业新的经济增长点。同时,对公司十二五期间的工作李主任也甚为关怀并提出了殷切希望,一是希望公司抓住十二五发展机遇,立足当前,稳固拓展国内市场,发力冲刺国际市场,走内外型相结合的综合发展之路,力争将企业打造成为国内一流的出口生产基地;二是对公司面对城市规划经营即将启动的异地整体搬迁项目表示大力支持并现场指导,希望公司抓紧向工信部报批立项,一旦批复将列入“两省民爆技改搬迁重点控制项目”,并着力推进此项目的

快速建设。

孙维霜局长也代表云南省国防科工局对川工办领导的关怀和指导表示感谢,用五个“最”高度赞扬了企业在十一五期间所取得的成绩,并就十二五开局工作提出了希望:一是希望企业继续以科学发展观为指导,紧密围绕民爆行业两个技术指导意见全力进行技术革新与改造,力争十二五企业科技水平再迈新台阶;二是希望公司再接再厉,拓展思路,充分利用企业所处大西南边陲和长江上游的区位优势,在上下游产业链多元经济发展上再作进一步延伸和拓展;三是充分挖掘市场,挖掘成本,挖掘管理,挖掘潜力,为公司在十二五期间取得更好的经营业绩发力;四是更加高度重视安全生产工作,将安全永远放在生产经营的首要位置,确保企业

十二五期间平安和谐经营;五是在公司面对企业所在地强力推进城镇化建设,实施出郊再进郊的规划经营而着手于整体搬迁这一工作上,孙局长特别指示公司在此项目要做到高起点筹备、高标准规划、高质量建设、高效益搬迁,通过整体搬迁来实现产业升级、科技创新、效益翻番的历史大跨越;六是希望公司经营班子更加精诚团结、员工更加勤奋工作,群力群策打造更加兴旺发达和更为和谐美好的优势企业。

两省工办早在十一五初期积极落实工信部民爆局重组整合政策,对四川威力、云南民爆在全国率先重组一直以来都给予了爱护、关心、支持,在这十二五开局之时又莅临威力,促进了企业重组发展,加强了两省工办工作的和谐合作。

东风德纳车桥十堰部件厂用“心”奏响和谐乐章

“若要用其手,必先用其心。”人心齐,泰山移。东风德纳车桥有限公司十堰部件厂党委把“心本理念”引入到企业管理中,使工厂各级管理者做到用“心”管理,时时为员工着想,处处为员工办实事、办好事,促进了企业的和谐稳定发展。

抓改善贴人心

近年来,该厂党委通过多种形式大力倡导善待员工,关爱员工,特别是要时刻关注员工的身心健康,不断改善员工的工作环境和劳动条件。该厂六大车间的作业环境相继改善完工后,车间地面变得整洁光亮了,

员工的精神面貌也焕发了,可是现场5S三定工作却越来越难做了,一度成了各车间清扫工的一块“心病”。该厂党委多次深入车间现场实地调研,广泛听取各个层面员工的建议和意见,很快制定出一套适合全厂地面养护的最佳改善方案,挤出部分资金为每个车间购置了电动洗地机,并为后勤服务科配备了一台电动清扫车养护厂区道路。

间大门的方案。

通过一系列改善方案的实施,不仅解决了全厂“老大难”问题,还为员工营造了轻松、优美的作业环境。

办实事聚人心

去年6月底,由于天气越来越热员工易中暑的问题,该厂就从抓员工的夏季防暑降温工作入手,安排部署为员工“现场送清凉”。由专人负责购回一批仁丹、藿香正气水等防中暑药品发放到每一位员工手里。同时,还专门召开厂务会,决定为与生产相关部门配备一台冰柜,每天坚持为生产车间至少送2次饮用水、三天送一次

雪糕,将丝丝清凉送到员工的心坎里。此外,该厂根据员工合理化建议,将全厂大立车、立式数控、双轴立车等48台设备相继安装了自动排屑器、购置一台小型铁屑周转牵引车,不仅解决了清理铁屑难的问题,还大大减轻了员工的劳动强度。一件件实事、好事凝聚了广大员工的心,为工厂战高产、创高效提供了强有力的支撑。

送关爱暖人心

“员工的事再小也是大事!”这是该厂党委领导班子的座右铭。为了更好地了解员工生活状况,他们不定期地安排厂工会进行困难员工走访,对

全厂所有病困员工进行统计,并建立了工厂困难员工档案。去年9月份,在工厂组织的全员健康体检中,该厂生产科一名女工被查出肺部大面积阴影,医生会诊后需要尽快实施手术。工厂党委立即安排工会女工委第一时间来到了这名女工的身边,帮她联系医院、陪她复查,得知其亲人大部分在外地,身边缺人照料,女工委就派专人到医院进行陪护。截至去年底,该厂共为35名员工建立了特困员工档案,慰问困难员工及困难党员29人次,看望生病住院员工及其直系亲属80人次,慰问金额达36920元;实施爱心救助8人次,救助金额达44000元。(艾保国)



宝洁等日化用品 被曝下月将集体涨价

涨幅超5%

下月初开始,市民购买洗涤类日化用品要多掏腰包了宝洁、联合利华、立白、纳爱斯四大日化品牌将对洗衣粉、洗衣液、洗洁精、沐浴露、洗发水等洗涤类日化用品集体涨价,涨幅为5%-15%。目前我市众多大型超市和商场已接到了厂方通知。

业内人士称,继年初护肤品和化妆品提价后,多个日化品牌再次集体酝酿涨价,将掀起近三年来日化行业最大规模的涨价潮。

名品牌。在重百超市解放碑店,各种品牌的日用品目前的价格还没有上调。超市营业员称,这些价格从去年执行到现在,一直未作过任何调整。

据悉,目前在中国的洗涤用品市场,宝洁、联合利华、立白和纳爱斯四大巨头,几乎占据了全国八成以上的市场。据市内各大卖场相关负责人透露,按生产商通知,此次涨价幅度达到了5%-10%,调价从下月初开始。

涨价主要原因 原料价格上涨

四大洗涤用品巨头为什么在同一时间一起涨价?面对这个问题,各大生产商避而不谈。不过,据国内有关媒体报道,原料价格上涨是主要原因。针对本次涨价,联合利华中国区

副总裁曾锡文对媒体称:“日化行业所用的原料大部分是石油的副产品,目前国际油价已从去年的50美元涨到了现在的100美元,洗涤用品中常用的表面活性剂价格已涨了六成,塑料包装也涨了六七成,肥皂等产品要用的植物油价格也涨了五成以上。无机类原料涨幅在40%到50%。”国内油价上涨还大大增加了运输成本,另外,今年外资企业都要享受国民待遇,税收增加了两项,以洗发水为例,增加了12%左右的税率。

曾锡文说,这些都直接导致产品成本的增加。“不过,日化行业是一个完全自由竞争的市场,如果我们涨价了,竞争对手却没有跟进,那惨的肯定是我们。因此,我们此次的平均涨幅没有超过10%。而且未来也不排除成本继续上涨而导致我们继续涨价。我们

不是第一家涨的,也不会是最后一家。”

立白集团新闻发言人许晓东也曾向媒体表示,具体的产品涨价情况他不太清楚,但是原因肯定是原料价格上涨。

集体涨价 是巧合还是密谋

日化巨头们不约而同地选择同时下调调价通知书,而涨价的时间也都在4月前后。据悉,目前在中国的洗涤用品市场,宝洁、联合利华、立白和纳爱斯四大巨头,几乎占据了全国八成以上的市场。此前由于竞争激烈,大家都按兵不动,此次却集体提价,联想起本月西班牙给宝洁、欧莱雅等八家企业因涉嫌垄断而开出的5000万欧元的巨额罚单事件,多少让消费者对此

次的集体涨价心存怀疑。这到底是巧合还是巨头们的密谋?

日化专家冯建军表示,应该是巧合,或者说是一家涨了之后,其他企业选择跟进,但是密谋之说大可能。“尤其是宝洁和联合利华,这两家中国市场上的死对头更不可能。”冯建军称。他还表示,日化企业其实有很多种办法来化解涨价,其中很有用的办法就是推出新品,但是现在大家都选择涨价,说明对于成本压力的容忍已达到极限。

也有厂家表示,“价格一直是非常敏感的话题,也是今年‘两会’的焦点,谁在那时候涨价很可能就成为众矢之的。现在‘两会’过去了,‘3·15’消费者权益日也过去了,社会对热门话题的关注度降低,企业就趁这个机会涨价了。”(向军 黄炳辉)

临涣煤矿 矿工天天饮用纯净水

日前,在淮北矿业集团临涣煤矿副井口一位正在准备下井的职工拿着老水壶(军用水壶的俗称)笑着说:“俺们天天都能喝上纯净水。”临涣煤矿为解决井下职工喝水难的问题,专门购置了一套纯净水生产线,该设备通过对深井水进行过滤、消毒后,自动加热到100度,并分为开水、温开水、凉纯净水,24小时免费供应职工饮用,同时为4600多名下井工人免费配发了一个军用水壶。 邵宏田 摄影报