

中国金币“中国共产党成立九十周年纪念章”带火市场

# 红色收藏市场显现“红色”吸引力

□ 何斌 文/图

5月19一大早,家住河北燕郊的刘大爷坐首班公交车赶到了位于北京西城区金融街丰融国际大厦的中国金币北京零售中心。

“一直看着建党纪念章发行的新闻,这几天看报纸说北京金融街的中国金币北京零售中心里开始销售了,特意赶过来买一套。”趁着等待销售中心开门的当口,刘大爷告诉了记者他“跨省”收藏的初衷。

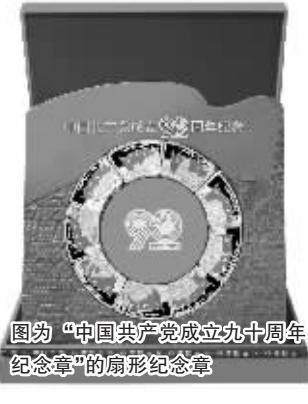
不久前,中国金币旗下唯一以纪念中国共产党成立为题材的贵金属产品——“中国共产党成立九十周年纪念章”首发,得到市场高度认可。

## 贵金属投资“红色年”

据记者了解,“中国共产党成立九十周年纪念章”由中国金币总公司发行、北京开元中国金币经销中心总经销、深圳国宝造币有限公司、上海造币有限公司铸造。纪念章分12个品种面向全国首发,这是目前中国金币旗下唯一以纪念中国共产党成立为题材的产品。中国金币总公司是经国务院批准,直属中国人民银行的我国唯一经营贵金属纪念币的行业性公司。



图为“中国共产党成立九十周年纪念章”银章套装



图为“中国共产党成立九十周年纪念章”的扇形纪念章

评论:

## 红色收藏值得坚持

□ 文子

近年来,金银币以它特殊的贵金属材质以及丰富精美的图案设计,使得很多收藏者为之倾倒。随着黄金、白银价格持续走高,金银币市场更是出现了一波蔚为壮观的上扬行情,成为近期市场上投资者关注的主要目标之一,无论是古代金银币、还是近现代金银币目前表现都十分活跃,频频亮相于钱币拍卖会、钱币市场,成为百姓现代理财投资的新看点和收藏品中的“俏美人”。

角度看,回顾这九十年的漫长历程,收藏者看到这套具有重大纪念意义的纪念章时,难忘的红色回忆会油然而生。

北京开元中国金币经销中心销售部门负责人表示,“中国共产党成立九十周年纪念章”上市以来,受到

红色收藏虽不是新生事物,但将红色收藏与金银币收藏结合起来却是一种创新之举。这种藏品在中国共产党成立九十周年的背景下达到了发展高峰,未来仍有逐渐走高的趋势。因此,红色收藏的方向值得收藏界坚持。

风格独特的“中国共产党成立九十周年纪念章”在款式、表现手法等方面令人拍案叫绝,不仅适合个人收藏、鉴赏,而且适用于企业、事业单位间的交往与纪念等场合。

(作者为收藏界资深人士)

收藏者和投资者的极大关注,特别是大规格的产品,受发行数量的限制,已经出现抢购态势。而且,据中国金币总公司初步统计,目前,该题材产品在全国的热销态势正随着“七一”的临近而升温。

# 甘做矿山发展的铺路石

——记曹庄煤矿调度室副主任张宁

今年36岁的张宁是名党员,他1992年技校毕业后,先后从事过采煤工、采掘技术员、调度室副主任等工作,他扎根矿山、爱岗敬业、默默奉献,甘做矿山发展的铺路石,为企业持续健康发展做出了突出贡献。

三百六十行,行行出状元,只要努力,在哪里都能干出一番业绩。技校毕业后,张宁分配到曹庄矿采煤三区当了一名采煤工,从那时起,他就暗下决心,一定要为矿山发展多做贡献。为了尽快掌握井下采煤生产技术,他虚心向师傅请教,天天摸爬滚打在一线,遇到技术难题他总会打破砂锅问到底。师傅见他

勤奋好学,踏实肯干,自然也就手把手地耐心教,他结合生产实践总结出了“脑勤多想,眼勤多看,嘴勤多问,手勤多干,腿勤多跑”的20字秘诀。他的自身综合素质得到明显提高。

1996年他报考了山东科技大学继续教育学院采矿工程专业,通过四年的刻苦努力顺利毕业,走向了区队管理的工作岗位,相继担任技术员、副区长、支部副书记,并且跨越采煤、掘进两个专业,使自己工作能力更加全面。在工作中他把所学的理论知识与实践相结合,使工作更加得心应手。他编写的《作业规程》、《施工措施》等针对性

强,其中《9802、31207采煤工作面作业规程》、《10603掘进工作面作业规程》等均在集团公司评比中获奖,且部分规程及措施一直在矿井生产技术管理中得到应用。突出的工作成绩得到了领导和同志们的认可,2007年张宁被调到调度室分管采煤工作,具体负责采煤安全、质量、生产任务完成等工作,他真抓实干,深入现场,大胆管理,为采煤专业安全稳产高产做出了突出贡献。

作为一名调度工作人员,张宁深知,曹庄矿是一个开采多年的老矿井,资源越来越少,开采难度越来越大,只有多下井深入现场解决

问题和隐患才能最大限度的保证安全生产。2010年4月,准备二队回采的101002工作面连续过顶板破碎带,生产条件十分艰苦。一次,刚刚上井休息的张宁突然接到工作面顶板破碎并有周期来压迹象的情况汇报,他不顾劳累,换了工作服火速赶到了现场。到了工作面,他一边加强工作面顶板和煤帮支护,一边指挥工友清理矸石,配合区队在最短的时间内排除了险情。

在现场安全管理上,张宁是公认的“铁面人”,不管是谁,违反了规程措施,必须严格处理,再好的感情也没得商量。“我们都怕张宁下井,因为他爱‘找茬’!”很多职

工都这样评价张宁。说张宁爱找茬,那是因为他对现场安全管理和工程质量把得严、抠得细。只要下井,整个系统他都要走上几遍,工作面直线性、支柱的初撑力、迎山力、面前顶板的变化,这些在有些职工看来很小的事,在他那里都是大事。

一分耕耘一分收获,2010年,曹庄煤矿各采煤区队月月超额完成生产任务,工程质量一级品率达到了60%以上,集团公司季度达标验收采煤专业获得两个第一名、一个第二名的好成绩。突出成绩取得了领导和同志们的信任,2006年张宁被评为矿级标兵。

(张聪聪)

# 稻花香“活力天使”大赛引领健康时尚

近日,堪比“超级女声”的稻花香“活力天使”地市级电视选拔大赛,陆续在全省12个地级市展开初赛,迅速在全省掀起了一股“活力风”。

据活动组委会相关负责人介绍,与去年开展的稻花香“活力天使”县

级电视选拔大赛相比,此次活动规格更高,奖项更丰富,报名人数也最多,目前,总报名人数已达3000名。

“稻花香去年举办县级选拔大赛时,我就非常关注,但因为女儿一直在外省,不能亲自报名参赛,今年得

知开展了地市级选拔活动,我第一时间就替女儿报名了。”一位李姓女士兴奋地对记者说道。

一位资深电视人说:“稻花香‘活力天使’选拔大赛开创了湖北企业选秀活动的先河,这个活动不仅给现在

的年轻人提供了展示自我的平台,同时也积极引导她们通过各种方式提高自身素养,引领了年轻人积极向上的风潮,这才是活动的真正魅力所在。”

据悉,稻花香“活力天使”地市级

电视选拔大赛将于5月31日举行复赛,进入决赛的选手将于6月2日至5日来稻花香实地参观,并于6月6日至20日进行比赛,决出各赛区冠亚军。

(陈曦)

# 构筑百亿扬力 打造锻压航母

——全国锻压机床行业排头兵企业江苏扬力集团董事长林国富访谈录

□ 成吉昌 杨家荣

记者从我国锻压机床行业排头兵企业——江苏扬力集团了解到,“十二五”期间扬力将实施两步走的企业发展战略:即用2年时间决战50亿,产销规模在“十一五”期末基础上翻一番;再奋战3年,到2015年实现产销规模100亿元,企业主要经济指标在“十一五”基础上翻两番。今年一季度末,扬力实现销售额7.2亿元,创利税9500万元,同比分别增长25.6%和22.7%,居国内同行业之首。据此,记者近日专题采访了扬力集团董事长林国富。

进技术接轨,把企业做大做强,成为他们探索与实践的紧迫课题。在跨入“十二五”伊始,扬力集团别出心裁地邀请国内知名高等学府和科研机构的权威专家前往把脉问诊,探讨新形势下企业发展的思路与战略。

记者参加了扬力集团在扬州迎宾馆丹桂厅举行的“扬力‘十二五’创新发展专家研讨会”。会上,林董董事长开门见山地说:“坐在扬力看扬力,很容易沾沾自喜;跳出扬力看扬力,方知天外有天。在国际大环境日新月异、全球金融后危机经济瞬息万变的特定时期,扬力需要指点迷津的真知灼见。”

座谈会上,来自北京、上海、南京、济南、西安等地的20多名专家,按照国家“十二五”发展战略和国际发展态势,结合扬力企业现状各抒己见,畅所欲言,为之梳理出40多条企业转型升级与创新发展的新理念、新思路、新策略、新举措。国家锻压机械质检中心常务副主任黄久晖、解放军理工大学教授张琦、南京航空航天大学金城学院院长楼佩璜、江苏机械设

计研究院院长傅东荔等专家、博士,也分别就提高产品可靠性、走低成本扩张路径、建设国家级工程技术中心,实施工序相对集中,扩大资源综合利用,妥善处理产品研发与产品更新换代技术层面的关系等,提出了数十条具有实用性和可操作性的积极性建议。林总坦诚地说:“古语云:听君一席话,胜读十年书,今天我要讲:教授一句话,能让我们少走许多弯路,专家一个点子,能让我们创造可观的效益。”

实施“116”工程  
凸显产业化优势

挑战“十二五”发展目标,实行产品与产业转型升级,扬力起步于2009年发起的“116”工程。林国富董事长向记者介绍,中国特色新型工业化道路的核心是根据国际科技进步新优势,发挥我国产业在全球经济中的比较优势,致力于发展结构优化、技术先进、节能环保、清洁安全的高附加值现代产业体系。而改造提升现代装备制造业则是发展新型工业

化的重中之重。毋庸讳言,我国装备制造业目前总体还处于中低端状态,改造提升装备制造业的重点在于淘汰落后产能、优化产业结构,改善品种质量,提高基础工艺、基础材料、基础原器件研发和系统集成化水平,增强产业化整体配套能力,促进我国装备制造业由大变强。林总坦言,扬力集团于2009年初作出决定,挑选16种处于中低档水平而又具有市场发展潜力的机床系列产品先期进行创新型改造攻关,以期通过在性能、精度、外观、内在质量、噪音、节能环保等技术方面和质量领域的更新换代,逐步将其由产品低端提升到产品的中端乃至高端水平。据2010年底的产销统计,扬力5大制造公司参与“116”工程的16种产品累计销售7436台,创销售额122132万元,同比增长50.6%,占集团当年销售总额的48.8%。

布局“十二五”战略  
构筑百亿扬力  
发展高端机床制造业 创造白

主知识产权,实施国际高端产业链对接,是振兴我国装备制造业的战略目标。林国富董事长向记者介绍,经过集团两年多的潜心钻研,一种具有国际前瞻性技术的J39-I500型闭式四点多工位压力机由扬力重型机床有限公司研制成功,并于去年年底交付终端用户——全球500强的美国伊莱克斯公司。扬力液压设备有限公司研制的YL34K-250型数控液压设备已投放上海大众汽车覆盖件制造厂,成为该企业首台套国产高精密汽车覆盖件柔性生产线。与此同时,一种被列为江苏省科技成果转化项目的大型电子伺服三坐标多工位压力机近日通过了江苏省科技厅组织的验收。这充分表明扬力拥有了国际前沿技术话语权,具备了参与国际竞争的基础条件。

“十二五”期间,扬力的发展战略重点是:立足于自主创新,着力于装备化服务,实施规模化经营,走集约化发展道路,打造百亿元扬力,巩固全国同行业排头兵地位,努力将扬力建成拥有国际知名品牌的锻压机床行业“旗舰”。

价值  
在超越自我中提升

5月17日上午,在河南豫光金铅集团公司2011年度QC成果发布会上,集团锌业二厂“聚宝盆”QC小组的成果《提高常规湿法炼锌铜回收率》,以91.75的总分在公司16项成果中排名第一。这让该厂全体员工感到十分自豪。

价值来自平凡的工作

5月18日下午,笔者来到锌业二厂浸出工段,只见甲班在浸工赵四化左手拿着pH试纸,右手拿着取样器,在矿浆中蘸了蘸,撕下片pH试纸,在取样器上一蘸。他测量出矿浆pH值为25,中浸I#槽矿浆工艺参数合格。

随后,他拿着取样杯,走到氧化槽出口,弯腰舀了小半杯矿浆,回到工段化验室,并分别用清水和蒸馏水洗涤烧杯、漏斗、移液管、锥形瓶多次。之后,又对氧化槽矿浆进行过滤,用移液管取出1毫升滤液倒入锥形瓶,分别加入150毫升蒸馏水,3滴双氧水,3滴甲基红,用NaOH标液滴定。他测出氧化槽矿浆酸度59.32克/升,符合中浸氧化槽工艺要求。

“干这些繁琐的工作,都是为了提高铜的浸出率。”赵四化边擦头上的汗边说,“虽然我学历不高,但我相信,只要操心,啥都能干好。虽然工作岗位平凡,但我拒绝平庸。”

工段长张继森接了话茬:“在平凡的岗位上,我们4个班的员工都像赵四化一样努力工作,终于解决了难题,提高了指标,为此得到公司奖励。大家的自身价值,也得到了更好体现。”

价值在于为企业和社会创造效益

去年5月,针对铜回收率的现状,锌业二厂工艺员曹静和浸出工段的员工一起,展开QC小组科技攻关。最终,他们找出影响铜回收率的关键,在于提高铜在熔砂中浸的浸出率。7月中旬,他们化验了中浸各槽出口液体中的Cu含量,发现pH值、液固比对铜浸出率影响较大。

曹静查阅了大量资料,发现铜浸出率低的原因是:在熔砂浸出的过程中,各槽pH值逐渐升高,部分已被浸出的铜发生水解反应又进入浸出渣中。

今年元月,他们采取措施:稳定各关键控制点pH值、液固比等,使铜回收率由去年的31.65%提高到目前的40.9%,4个月多产出铜金属量50吨,创造经济效益230万元。

“价值在于为企业和社会创造效益。”曹静说。

超越自我创造更大价值

今年57岁,已有40年工龄的浸出工段一班班长赵宜生说:“年初,我们班提出了超越自我,创造更大价值的奋斗目标。主要是通过提高个人综合素质、提高操作技能,来提升创造经济效益的能力。”

“我们的很多工作包括多项技改,具体操作者都是班组员工。他们是企业效益的直接创造者。只有班组员工的价值得到更好地体现,才能促进企业效益全面提升。为了激发大家的学习、工作积极性,企业拿出一部分效益奖给他们。今后,我们将进一步加大对关键岗位、关键员工的奖励力度。”锌业二厂厂长王建兵说。

(屈联西 刘西峰 贾泽民)