

产业焦点 | ChanyeJiaodian

八仙过海“煤老板”各显神通忙“转型”

刘鑫焱

山西省宣布,截至5月25日,全省不达标矿井全部关闭,30万吨/年以下小煤矿全部被淘汰,这标志着山西告别“小煤窑”挺进“大矿时代”。一个曾经声嘶一力的“群体”退居幕后,逐渐淡出煤炭生产一线。但“煤老板”们的巨额资金向何处去?这些以经营小煤矿为生财之道的“煤老板”,曾经是奢侈品的追捧者,炫富的代名词。这些“煤老板”手握看亿万资金,不挖煤了去做什么,一直是社会高度的关注焦点。政府又该如何合理引导这笔民间资本的流向,让它们为社会创造更多的财富?带着这些疑问,记者采访了一些曾经的“煤老板”。

看好农业、对农村有感情,转投农业探索新农村建设

吴拥军,山西天源商业投资有限公司董事长,曾经是地道的“煤老板”。2006年,山西实施中小煤矿关闭、转型政策,在煤矿挖到“第一桶金”的吴拥军思前想后,煤不可能永远挖不尽,

山西小煤矿全部关闭,该把“煤老板”的亿万资金往哪引,一直是各界关注热点之一。山西也相继出台了一系列产业促进政策,针对民间资本投资遇到的准入障碍和土地、环评、资金、审批、信息等“瓶颈”对症下药,引导和服务民间资本进入鼓励类投资领域。如今,昔日的“煤老板”们有的转型种地,因为农业技术、管理等门槛较低;有的把从煤矿中退出来的资金,投向消费类、服务类等三产行业,挖掘山西有潜力、有价值的品牌、文化和旅游资源;还有“煤老板”转战内蒙古、新疆等地继续经营煤炭生意……可说是八仙过海,各显神通!

他决定退出煤矿,转投他业。

作为土生土长的晋源人,吴拥军对晋祠大米并不陌生。吴拥军将其看成能下“金蛋”的鸡,回到老家王郭村干起了种大米、卖大米的行当。2006年起,吴拥军发展1000亩的晋祠水稻品牌展示基地,目前已是收获颇丰。

吴拥军坦言,较“挖煤”而言,种大米的利润要低得多,有点不够“塞牙缝”的感觉。去种地,吴拥军还出于两方面考虑:一是看好这个产业;二是有感情因素。为此,吴拥军投资100多万元为村民建成了村外环路。为60岁以上老人按月发放100元补助;为全体村民缴纳医疗保险;为村里考上大学的孩子提供补贴。

记者调查过程中发现,“煤老板”改去种田已成转型路径之一,有相当数量的“煤老板”转做农业,养鸭子、建农业园区、种核桃……这其中不乏成功案例。但“煤老板”转型“种地”也面临诸多挑战:生产投入大,回报周期长,利润率低,很难满足他们的胃口;而传统农业没出路,新的现代农业、设施农业的技术、管理门槛大幅提升……这都对改行“种地”的“煤老板”提出新要求。

改行做白酒和旅游,重点挖掘有潜力的品牌、文化资源

汾酒——山西享誉全国的硬牌子,如今却是另一番光景!有关专家认为,投资不足是汾酒发展滞后重要的原因之一。

而手握重金、亟待找出路的“煤老板”与汾酒集团一拍即合。中阳县的前“煤老板”白卫国牵头组建的中汾酒业投资有限公司,准备投资50亿元,在汾阳市杏花村,打造一个5平方公里的“杏花村酒业集中发展区”,建成后汾酒产量将增长至目前的3倍,产值将达100亿元。这50亿元资金的来源就是当地煤焦行业的30个老板。其模式就是“煤老板们出银子,汾酒集团出品牌技术、托管经营”。

在转型路上先走一步的三佳煤化有限公司,出资4个多亿开发绵山,先后在景区建立10多个特色文化展馆,展示景区文物数千件。如今绵山景区已形成14大游览区、15条游览线路、350余个景点的国家4A级景区。

区。

记者调查发现搞旅游的煤老板不在少数,芦芽山、石楼旅游项目、雁门关风景区,都可以寻到“煤老板”出资的身影。这些“煤老板”把从煤矿中退出来的资金,投向消费类、服务类等三产行业,重点挖掘一些山西有潜力、有价值的品牌资源、文化资源、旅游资源。这些产业投资强度较大、投资周期长、回收成本时间长,与煤炭生产日进斗金相比不可同日而语,但多属国家扶植的朝阳产业,让他们觉得很有奔头。

转战外地继续做煤炭贩卖经营,很多创业基金也现“煤老板”身影

在调查中发现,一些“煤老板”也做起了汽车制造、LED等技术型产业,但为数不多。不少“煤老板”在山西退出后,转战内蒙古、新疆等地继续搞煤炭生意,而这其中以搞煤炭的贩卖经营居多,真正搞煤炭一线生产的并不多。

一位不愿意透露姓名的“煤老板”介绍,一方面在新地方开矿挖煤,需要很深的人脉关系;一方面煤炭资源整

合将在全国推开,可“钻”的空间越来越小,就算有也早被别人占上了。他坦言,换个地方打枪并不容易。

被问及怎么不去做煤炭以外的行业,“煤老板”大多出于两方面考虑:只熟悉煤炭这个老本行,对高新等其他产业不懂、怕把自己的身家栽进去;很多产业利润率低、周期又长。

【背景视窗】

“煤老板”不差钱,问题是如何引导!

该把“煤老板”的亿万资金往哪引,一直是各界关注热点之一。专家认为,政府应该在投资环境、人才引进、制度革新等方面多下些功夫,提高“煤老板”转型的成功率。日前在北京召开的山西省转型综改试验区方案座谈会上,与会的专家对如何盘活“煤老板”的资金表达了关注。一位专家介绍,在创业投资基金的试点省份,很多的创业基金都出现了“煤老板”投资的身影,这也许会成为“煤老板”资金的一个新流向。

合肥长安驾校:顾客至上服务第一

王淑芹

随着市场经济发展越来越迅速,就业压力也越来越大,很多求职者为了获得一技之长,纷纷参加各类驾驶培训学校,如此一来,驾驶培训学校犹如雨后春笋般的涌现出来。在合肥数以百计的驾驶培训类学校中,合肥长安驾驶培训学校(原三角线驾校)作为一家具有50多年历史的“国有”老牌字号驾驶培训学校,却在未有软硬件设施一流的行业竞争中另辟蹊径,闯出了一条把“顾客至上,服务第一”作为企业宗旨的驾驶类培训学校,在广大顾客心目中留下了良好的口碑,并屡获省、市先进文明驾校,“驾驶培训行业诚信学校”等荣誉称号,被《安徽消费者报》评为“消费者满意单位”、安徽工商管理网办公室评选为“诚实守信、承诺单位”、《安徽商报》评为“优秀驾校”、“2010年度最具魅力驾校”,安徽省交通厅评其为全省交通系统“文明单位”,且已通过ISO9001:2000质量管理体系认证。多年来累积培训了优秀的、合格的驾驶员近万名。

合肥长安驾驶培训学校隶属于安徽省合肥汽车客运有限公司,该校从60年代就开始从事专业驾驶员培训,具有丰富的教学实践经验。驾校拥有场内训练1万平方米,道路训练1.72万平方米,理论、实践教学基地34715平方米,教学车辆200多台,有大货、吉普、桑塔纳教练车近百台,一级以上教练员近百名,中级职称理论教练员7名。驾校始终秉承“注重信誉”、“讲求质量”,“以对学员和社会负责”、“诚信办学”为宗旨,“一站式”的服务理念、教学精湛、校风严谨、服务到位。譬如,在教学中,由于教练员们长期从事的教学活动枯燥、乏味,每天带学员培训会许许多多重复的问题,针对一些年龄大的和反应比较迟钝的学员,教练员在教学过程中仍然会不厌其烦、手把手地进行教学、示范,这让学员倍加感动。在学员心中,他们有“严谨”、“务实”、“责任心强”等诸多好评,这样的服务品质,企业能不做大做强么?长安驾校之所以有今天的成就不光是靠他们自身的辛勤付出,更多的是他们的教学方法与服务赢得了广大顾客的青睐。我们也希望长安驾校在未来的日子里,屡创佳绩,为社会培养更多优秀的、合格的驾驶人才。

树立企业安全形象 促进安全文明生产

锡柴安全生产月“造势”更“务实”

6月22日,一汽锡柴数千名员工在书有“安全责任,重在落实”的横幅上郑重签下自己的名字,表达了“我懂安全、我要安全、我会安全”的意愿。

此次锡柴围绕“安全生产月”活动主题,精心策划活动方案,不仅把它作为检验和推动安全工作的有利时机,更是通过班组安全例会、铸魂厂训、观看安全宣教片、安全培训等特色安全月活动进行“造势”;同时还通过员工安全作业标准化考核、细微入手查“三违”等一系列务实活动,将安全隐患遏制在萌芽状态,真正把“安全责任、重在落实”落到实处。

陈燕/文 毛伟骏/图

为建党90华诞献上了一份厚礼

中铁二十三局岳宜高速公路中大标

7月1日下午,湖北高路江南高速公路有限公司将岳阳至宜昌高速公路石首至松滋一期土建施工JN-TJ-1标段19.158亿元中标通知书传到中铁二十三局时,八公司广大员工再一次热血沸腾,这是该公司自年初连中4标以来,在经营承揽工作中又一次取得重大突破,为建党90华诞献上了一份厚礼。

岳阳至宜昌高速公路石首至松滋是湖北省2015年“五纵五横两环”高速公路网中横五线“阳新至松滋高

速公路”荆州段,是国道主干线杭瑞、二广、沪渝等的横向联络线,是南沿江高速公路的组成部分。建成后可弥补荆江南岸无东西向高速公路的空白,完善湖北省骨架公路网,将在促进江汉平原和洞庭湖平原经济发展、鄂西生态文化旅游圈建设、长江经济带开放开发及提高荆江分蓄洪区应急保障能力等方面起到重要作用。石首至松滋段全长105.109公里,总投资38亿多元,此标除我国新疆以外,是国内目前最大的高速公路标,

特点是湖北省首批实施大标制建设的项目。JNTJ-1标段,全长42.9074公里,共有土石方394.56万方,特大桥13座18760米,中小桥21座888米,软基8.958公里,总投资19.158亿元,总工期29个月。

八公司在局集团公司领导的大力支持下,在局集团公司机关相关业务部门的积极配合下,调动一切积极因素,独立以局集团公司资质参与投标,最后以绝对的实力和良好的信誉,在36家竞标单位中脱颖而出成

功中标,并独立承建该工程施工任务,这是该公司历史以来中标和施工的最大公路项目。中标后,该公司举企之力,立即成立了以公司7个班子成员组成的强有力的项目领导班子。在公司召开的层层动员大会上,广大员工决心做到“班子组建快、队伍安家快、人员到位快、设备上场快、征地拆迁快、便道修通快”等工作目标,以此确保业主提出的各项工期节点目标,为鄂西人民的经济发展交上一份圆满的答卷。(周安才)

豫光:用实践编写我国铅冶炼技术的发展史

屈联西

据有色金属行业协会统计,2010年,我国铅产量为41994万吨,占世界总产量的44.66%,连续18年居世界第一。上世纪50年代,以豫光为代表的铅冶炼企业艰难起步,如今已发展成为亚洲最大的铅冶炼企业。豫光的发展史,就是中国铅冶炼企业的发展史;豫光在不同时期采用的铅冶炼技术,就是我国铅冶炼技术的发展史。

非定态SO₂转化技术——突破铅冶炼行业的发展瓶颈。54年前,豫光建厂时,采用最原始的土法坩埚炼铅方式。1987年到1991年,先后建成了一期、二期扩建工程,企业铅生产能力提高到1.5万吨。此时的豫光领导班子意识到:单纯的扩大生产规模,会对环境造成污染,企业想要获得长足的发展,必须进行技术改造。1993年10月20日,豫光投资148亿

元的金银铅三期扩改工程奠基。1996年,三期扩建烧结机系统、铅熔炼鼓风炉先后点火。1997年,烟气制酸工程一次试车成功。三期技改工程,豫光在全国同行业首家应用非定态二氧化硫转化技术,对低浓度二氧化硫进行回收利用,突破了制约铅冶炼企业发展的瓶颈,成为国内铅冶炼行业发展史上的一个里程碑。此后,国内同行业利用这项技术,开创了铅冶炼企业综合回硫、生产硫酸的新局面。非定态二氧化硫转化技术获得国家教育部科技进步二等奖。

富氧底吹氧化鼓风炉还原炼铅技术——代表中国铅冶炼技术的发展方向。1999年年初,豫光率先应用富氧底吹氧化——鼓风炉还原炼铅新技术。对此,国家经贸委、国家开发银行、有色金属工业局、中国有色金属工业协会、河南省经贸委都表示大力支持。2002年5月,豫光第一套氧

气底吹炉系统竣工投产。2002年12月,以中国工程院院士张国成为首的7位专家莅临济源,一致认为该工程工艺装备合理、性能可靠,作业率高,环保效果明显,技术水平达到国内领先,国际先进,对中国铅冶炼技术改造起到良好的示范作用,代表了中国铅冶炼技术的发展方向。

豫光技术人员在实践中还发现,该工艺原料适用性广,特别适用于处理再生铅料。因此,该工艺的成功运用,也把豫光推上了循环经济的发展轨道。豫光运用该技术和从意大利引进的废旧蓄电池CX集成预处理技术,先后建成两条废旧铅酸蓄电池预处理生产线,年回收处理废旧铅酸蓄电池36万吨,成为目前世界上废旧蓄电池处理能力最大的企业,并被国家列为首批循环经济试点单位。

经过5年多的试验,豫光液态高铅渣直接还原新工艺创新成果,获得

发明专利授权。2010年10月15日,中国有色金属工业协会组织了豫光“液态高铅渣直接还原技术研究及产业化应用”成果鉴定。鉴定委员会专家一致认为,豫光液态高铅渣直接还原炼铅新工艺总体技术达到了国际领先水平。这项成果被列为行业“十二五”重点推广的十项低碳工艺技术之一。随着该项技术的推广,我国铅冶炼行业必将掀起节能风暴,这对“十二五”期间中国铅工业的转型升级,具有十分重大的意义。该项成果于日前获得中国有色金属工业科学技术奖一等奖。

豫光董事长杨安国说:“从土法坩埚炼铅到液态高铅渣直接还原等先进技术,豫光成为我国铅冶炼技术博物馆。时代在变迁,技术在进步,豫光从过去的乌烟瘴气到现在的碧水蓝天,诠释了技术创新是企业发展的永恒主题,也是一个企业理应承担的社会责任和历史使命。”

互联网让“免费午餐”成为一种商业模式

林伟贤

近日,荷兰电信发布消息称,将在今年夏季对Skype等原本免费的互联网电话服务进行收费。消息一经传开,立刻引起荷兰社会上至一些议员下至许多普通消费者的反对。

众所周知,短短几年间,诸如Skype等语音传输软件迅速普及,人们的通话成本大大降低。很多消费者借助无线互联网实现网络通话,享受“免费午餐”。

世上本无“免费午餐”。不过,科技进步使得许多原本收费高昂而今消费者望而却步的服务价格一再降低,慢慢变成“廉价午餐”,甚至于接近“免费午餐”。

回顾最近几十年的科技发展,有过太多类似的例子:电话的普及,直接淘汰了电报行业;电子邮件的出现,沉重地打击了传统邮件业务;数码相机的诞生,让胶片行业惨淡经营……

尤其是在今天的互联网环境下,“免费午餐”已不再是单一的推销手段,而是进化为一种全新的商业模式。

刚开始的时候,大家以为互联网刚起步需要培育受众,免费只是暂时的。时间一长才发现,免费简直就是互联网的天性,那些尝试全面收费的网站,大都以失败告终。而那些在网上活得最好的公司,恰恰都是本领域免费服务的主要提供者。

无论是在1971年曾提出“世上没有免费午餐原理”的美国哲学史家威尔·杜兰特,还是在1975年出版《天下没有免费午餐这回事》的诺贝尔奖获得者米尔顿·弗里德曼,恐怕都没有想到,在40年以后,迅速崛起的互联网不仅让地球变“平”了,而且让“免费午餐”也成为一种商业模式。

那么,到底是一种什么力量,让互联网打破了“没有免费午餐”的“铁律”?安德森认为,这种新型的“免费”是一种建立在以电脑“字节”为基础的经济学,而非过去建立在物理原子基础上的经济学。这是数字化时代一个独有特征,如果某样东西成了软件,那么它的成本和价格也会不可避免地趋零。这种趋势正在催生一个巨量的新经济,这也是史无前例的,在这种新经济中基本的定价就是零。

“免费”模式可以让经营者在短期内快速扩展用户,而一旦大量的用户在使用你的产品,你还怕赚不到钱吗?目前来看,“免费”模式下的赚钱方法至少有四种。一是增值服务收费,用免费版本作为营销工具,让尽可能多的用户使用产品,然后将其中少数用户转化为付费用户,向他们提供更高级的功能;二是广告模式,用户可以免费使用网站,但是必须同时接受广告,网站通过广告收入盈利;三是交叉补贴,网站本身免费,但是相关的其他商品或服务要收费,通过收费产品补贴免费产品;四是劳务交换,用户以提供自己的劳务作为代价,来换取免费服务。

像Skype这种“免费午餐”,固然能造福于消费者,可在智能手机市场及相关方面不也带来其他赢利机会?技术创新的成果能够惠及普通消费者,也能创造新的行业机会。所以说,“免费午餐”还是来得多一点才好。