

羚锐制药以党建优势提升企业发展能力

在深入开展创先争优活动中，“全国先进基层党组织”——河南羚锐制药股份有限公司党委不断加强党建工作“基础、基层、基本功”建设，搭建载体，提升能力，把党的政治优势和组织优势转化为企业发展的核心竞争力，实现与企业改革发展深度融合、联动发展，使企业党建工作在新形势下焕发出了勃勃生机。

以创建“四好”(好的领导班子、好的干部队伍、好的工作机制、好的经营业绩)领导班子活动为载体，提升管理团队能力。公司党委把“四好”班子创建活动与绩效管理相结合，按绩效管理的模式分解安排“四好”班子创建工作，把各项“四好”创建要求融入绩效管理体系，把“四好”要求分解到主要考核点，将分明明确到每一

个指标。采取定性定量相结合、领导评价和员工评议相结合、组织部门考察和专业考核相结合的方式，保证了考核的公平有效。同时，以激励机制为抓手，巩固发展“四好”班子创建成果，重点抓好向基层——生产车间和班组及科研与销售市场一线、人事制度改革、党建工作三个延伸，使“四好”班子创建工作重实效、无盲点，最终形成了以“四好”班子创建为主线，以争当“优秀党员”为辐射面，以争创“五好”(好的领导班子、好的干部队伍、好的工作机制、好的经营业绩、群众反响好)党组织、“五好”(政治素质好、工作业绩好、服务群众好、履行义务好、思想作风好)党员、“党员先锋示范岗”为支撑点等“4555”创建机制互促互进的局

面，班子能力工程、党组织活力工程、党员先锋工程、岗位示范工程“四项工程”得到同步推进、和谐发展。以“一个党员一面旗，各项工作争第一”活动为载体，提升党员队伍整体工作能力。结合争当“五好”党员活动，按照政治素质好、工作业绩好、服务群众好、履行义务好、思想作风好“五好”要求，对“一面旗”活动进行了丰富延伸，重点以“争第一”为统领，实施党员绩效考核。例如：在“工作业绩好”中，以安全工作争第一、质量工作争第一、创新工作争第一为统领，引导党员立足岗位、干事创业；在“政治素质好”中，以勤于学习争第一、遵章守纪争第一为统领，引导党员提升素质、勇做表率等等。

通过活动的开展，增强了党员的先进性意识，发挥了党员的先进性作用，树立了党员的先进性形象。羚锐制药销售总公司的党员和骨干员工围绕2011年年度营销目标任务深入市场调研、积极拜访客户，在全国各区域市场积极开展各种促销活动，有力地推动了羚锐通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)、壮骨麝香止痛膏、伤湿止痛膏、小羚羊退热贴等贴膏剂产品的销售，今年上半年成功实施了全程管控模式的变革，贴膏剂主导产品销售运作良好，销售发货、销售收入和销售回款各主要经济指标均取得了新业绩、新成效，为推动羚锐“二次创业”工程稳步实施做出了突出贡献。(汤兴)

韩建材企业国内无出路 紧盯金砖四国大市场

由于韩国国内建筑业景气持续低迷，建筑装饰材料企业认识到，韩国本土市场已经饱和，于是纷纷将视线转向了引领全球经济增长的金砖四国(巴西、俄罗斯、印度和中国)。

据韩国业界人士7月20日透露，韩国规模最大的建筑装饰材料公司之一的LG Hausys在中国、俄罗斯和印度设立了独立法人，在巴西设立了分公司，为攻克金砖四国的建筑装饰材料市场积极开展活动。LG Hausys于1997年在中国天津设立了第一生产工厂，量产地板材料、室外装饰材料、高光膜等多种产品。为了在急速发展的中国建筑装饰材料市场上抢夺先机，LG Hausys将在2015年前在无锡建设生产工厂，作为其第二个生产基地。

LG Hausys还于2008年在俄罗斯设立了当地法人，在莫斯科和西伯利亚巩固了生产和物流基地，除了俄罗斯的主要城市之外，流通网络扩大至哈萨克斯坦、白俄罗斯等周边国家。今年2月，LG Hausys在印度设立了当地法人，全面扩大家电、建筑、汽车原材料等的相关事业。另外，在基础设施建设投资较多的巴西市场，则提高地板材料和高光膜等销售比重。

报道还称，韩国韩华L&C公司正在摸索窗户、地板材料和人造大理石等建材和太阳光原材、小型零部件等的海外推销之路。目前，韩华L&C公司在北京和上海拥有玻璃纤维强化复合原材料工厂。韩华L&C还通过各种展示会展示自己尖端汽车零部件和原材料及厨房、浴室用品等。韩华L&C共设有8个海外法人，通过这些海外法人韩华L&C在进行着活跃的全球研发。

此外，韩国锦湖石油化学也开始了全面攻克中国高级建材市场的战略。去年9月，锦湖石油化学在中国辽宁沈阳的高级建材生产工厂竣工，开始生产高隔热性和高压压缩的建筑物外墙、内墙和地板材料等。锦湖石油化学计划在中国东北三省站稳脚跟后，以此为基础攻略高级住宅不断增多的中国市场。韩国业界有关人士表示：“由于待售房产增加，建筑市场不景气，和原材料价格上涨，建筑装饰材料企业意识到韩国国内市场具有局限性。目前有越来越多的建筑装饰材料企业在抓紧开拓包括金砖四国在内的新兴国家市场。”(张哲)

“四有”工作法 员工得实惠

“赵永平，你这次的奖金是1460块呀，该请客了吧？”李随平调侃道。

“该请客的是你，你拿了1522块呢，可别当‘铁公鸡’呀……”赵永平反驳道。

这是发生在6月30日山东能源肥矿集团梁宝寺能源公司通勤车上两人斗嘴的一幕，同时大家也把羡慕的目光投向他们二人。

原来自5月份开始，梁宝寺能源公司掘一区将每班工作分为安全进尺、工程质量、机电设备、文明卫生4大项，由跟班队长将责任明确到班组长、验收员、电钳工，形成阶梯式责任划分模式。同时，该公司坚持落实制度有痕迹、验收报表有显示、工程质量有记录、月底奖惩有兑现的“四有”工作法。要求每班制定基本的进尺任务和质量验收标准，质量不合格者必须返工，并要求各班组长时常总结经验教训，提高进尺及喷浆技术，破解生产难题，每天不但要顺利完成生产任务，而且要保证质量优良。

“掘一区施工的西翼皮带运输大巷，不仅完成了矿上下达的5月份生产任务，还获得了‘单产单进’、‘精品工程’两项殊荣。这次咱公司一下子奖给他们近8万块，你看掘一区员工那高兴劲儿！”该公司调度室主任刘崇伟高兴地告诉笔者。(魏俊泉 梁祥山)

7天连锁酒店 全资收购 华天之星酒店

7天连锁酒店集团不久前宣布，已正式签署了收购湖南华天之星酒店管理有限公司全部股权的协议。华天之星是隶属A股上市企业华天酒店的经济型连锁酒店。根据收购协议，7天连锁酒店集团以人民币1.36亿元现金收购华天之星全部股权，华天之星分布于长沙、武汉、郑州等12个城市的21家直营店、共2682间客房将全部收入7天连锁酒店旗下。

收购完成后，7天连锁酒店将对这21家门店进行整合改造，将其完全纳入“7天”品牌体系，并利用其先进的IT系统和会员体系，按“7天”标准继续运营。(李宝花)



检验驾驶实战水平 提升应对突发能力

大同新通公司开展道路交通安全应急演练

为了认真贯彻落实“725”铁路局安全紧急电视电话会议精神，深刻汲取“7·23”甬温线动车组追尾事故教训，大同铁路新通公司于7月26日组织各子、分公司主管安全副经理、安全设备部部长、汽车驾驶员，开展了道路交通安全应急演练活动。

为确保演练效果，根据职责分别成立了指挥组、信息组、疏散组、救护组、后勤组、警戒组等6个小组。当日8点30分，真实模拟道路交通事故演练现场就此展开。从发现事故、迅速报警(拨打122、119)、应急响应(开启故障警示灯、设置故障牌)、事故救援等4个环节，进行道路交通事故全过程演练。演练结束后，公司主管安全的副总经理田玉柱，结合演练过程中好的做法和存在的不足进行了认真细致的点评。

整个活动持续了一上午。

经过36名参演人员的密切合作，应急演练活动井然有序，取得了预期的效果，同时给来自各子、分公司的安全检查人员上了一堂生动的道路交通安全教育课。使大家系统地掌握了安全避险、安全自救、事故应急处理等道路交通安全基础知识，增强了正确处置道路交通事故的能力，提高了对道路交通安全重要性的认识，增强了驾驶员的安全意识和责任感，以最大限度地消除安全隐患，防止道路交通事故，确保公司道路交通安全和人身安全。

图为此次模拟道路交通事故演练中现场驾驶员对肇事车辆进行应急处置。

刘守林 彭福海 郝素平 摄影报道



衡变超高压现场组装变首次走出国门

7月下旬，特变电工衡阳变压器有限公司成功签下塔吉克斯坦南部电网改造项目——罗贡水电站两台主变压器——现场组装变SSP-JT-700000/525的供货合同。这是衡变公司首次向海外出口现场组装变产品，也是衡变公司出口海外的最大容量的500kV级变压器产品，标志着衡变公司现场组装变技术得到了世界的认可。

罗贡水电站在塔吉克斯坦的地位相当于中国的三峡工程，衡变公

司从2010年6月到2011年2月期间，共为业主提供了三种方案，积极与业主就方案的确立进行沟通及探讨，并派公司专家亲自赴塔国考察现场及与业主沟通，最终确定了现场组装变方案，塔方业主对此非常满意。

近年来衡变公司大力开拓国际市场，不断引进人才，实施走出去、请进来的策略，加大国外办事处的建设力度，实施人员本土化，有针对性地开拓国外市场，到目前为

止，衡变已在海外24个国家设立了办事处。为加大产品出口力度，他们实行间接出口与直接出口并举的办法，通过借船出海、借力发展，借鉴国内大型出口企业的先进经验和措施，同时加大内部人力资源的培养，提高国际业务的开拓能力，提高直接出口量。为保证公司长期发展战略的实现，衡变公司加大了高端产品及国际市场所需的主导产品的出口力度。今年上半年衡变公司累计出口签约近8000万美

元，同比增长98.12%。其中直接出口达4000多万美元，占签约总额的51.27%，同比增长140.67%。衡变公司的产品出口已由过去的中、小型产品向超高压特大型产品及组装变的转变，由过去的代理出口向自主直接出口转变。此次超高压组装变的出口，为今后衡变在海外市场赢取更多的水电产品市场份额打下了坚实的基础。(肖锋 姚春妮)

“红盾”生辉党旗扬

——涟水县大东工商分局市场监管和服务工作纪实

□ 郑君 朱延建 陈裕

江苏涟水县大东工商分局有8名工作人员，其中党员6人。分局辖大东、东胡集、时码、五港四个乡镇(办事处)，工商管理面广量大，消费维权责任重大，打假治劣压力较大，服务发展潜力巨大。该分局在党支部书记、局长曾献中带领下，发扬团队精神，各项工作创先争优，多次受到上级的表彰和奖励。

尽心履职，强化监管。自实现经济片警制度以来，大东工商分局建立上下联动的监管机制，提高标杆，明确分工，强化职责，以行政村和街道为主体，建立私营企业和个体户清册、网上电子台账、重点行业台账等，对辖区内256户私营企业、1163户个体工商户实行动态监管，达到责任主体明确化、岗位责任具体化、责任链接无缝化的要求，横向管到边，纵向管到底。与经营户层层签订责任状，

制作清晰、标准、规范的制度牌匾，挂在醒目位置，做到有章可循，违章必究。今年来已开展21次专项检查，查处各类经济违法案件25起，罚没入库12万元，捣毁了3个制假窝点，查处了2户“黑网吧”……并对涉及前置条件的项目严格把关，对无照经营户下达了责令整改通知书，限期办理证照。新庄街有一户无证经营柴油，该局会同公安、安监等部门，责令该户停业整顿，限期办理危化证和营业执照。淮安龙腾手套有限公司是新建的民营企业，大东工商分局精心呵护，引导企业建章立制、规范经营，取得了较好的经济效益和社会效益，其主营产品滑雪手套越洋过海，源源销往美国、法国、巴西、捷克、中国香港等国家和地区，今年上半年实现销售1650万元，创税利85万元。

维权打假，铁腕治劣。为切实维护消费者的合法权益，大东工商分局全体党员和职工时刻绷紧安全这根

弦，规范经营秩序，铁面无私打假治劣，对伪劣假冒产品发现一起，查处一起，绝不心慈手软，督促企业按标准化生产，让广大群众放心消费。前段时间，盐城有一姓李的江湖骗子，在大东街叫卖一种每条50多元、“包治百病”的“纳米磁能裤”，把效果吹嘘得天花乱坠，使不少群众上当受骗。该局接到举报后，当即派李某尚未销出的68件纳米磁能裤查封扣押。辖区内有的工商户经销假冒“太阳雨”太阳能，该局接到群众举报后，立即予以扣押，立案查处。今年5月下旬，有一个体户在某学校门口销售过期的“三无”食品，被查封销毁50多斤。对走村串户为群众“红白喜事”事服务的厨师，大东工商分局落实专人，分片跟踪检查，对查出的无商标、无厂家名称、无生产日期的食品，坚决查封销毁。对街道固定摊位的熟食店，经常性突击性实行“拉网式”检查，确保群众“菜篮子”放心、安全。在

工商执法的过程中，分局全体人员众志成城，全力打假治劣，从而进一步强化了监管职能，整顿了经营秩序，净化了市场环境，辖区内群众交口称赞。

服务发展，多办实事。在招商创业的大潮中，大东工商分局发挥“引擎”和“催化剂”的作用，助推项目大发展，品牌大提升，质量大提高。经过锲而不舍的努力，今年以来辖区内已发展私营企业56户、个体工商户580户。每发展一个项目，每新增加一个个体工商户，他们都提供全天候、全方位的跟踪服务，帮助环评、申办前置手续，及时办理营业执照，打通“绿色通道”；同时帮助成立163个农民经济合作组织，个私企业“抱团”闯市场。花园村陈虎牵头创办的“七彩山鸡”专业合作社，年养“七彩山鸡”万余只，每天前来联系购买山鸡的外地客商络绎不绝。该局还十分注重培育新的经济增长点。

女大学生颜金艳返乡投资500多万元创办吸塑包装项目，他们及时帮助找场地、跑环评、办执照，使项目早落户、快投产、增效益，被上级审批为列统企业。原医药公司下岗职工陈大为具有从业药师职称，曾献中鼓励他下岗不失志，在东胡集首家创办“东湖”药房，并以“优质药品、优良服务、优惠价格”赢得了顾客的信赖，生意越做越红火。该局还十分注重品牌建设，为辖区内优质产品“梳妆打扮”，拓宽产销渠道。2010年以来各类项目新注册商标16个，促进了企业上规模，产品上档次，质量上水平。东大机械有限公司注册“兴农”商标后声名鹊起，生产的手扶拖斗等产品供不应求。“五江”精制米厂注册“谷颗满”商标后，优质精制米源源销往南京、盐城、连云港等地，成为市场上的“香饽饽”。