



谢学端(左一)在检查并布置工作。

昊华鸿鹤吹响“决战三季度”冲锋号

□吴玲 文迪佳
本报记者 何沙洲

面对 8 月份化工产品市场价格普跌局面,昊华鸿鹤全面分析市场走向,逐一释解公司产品市场定位和成本构成,发出了要在 9 月份克服困难,努力奋斗,决战三季度的冲锋号,为完成全年生产目标任务打下坚实基础。

昊华鸿鹤对 9 月经营工作提出了具体要求:一是总体上要严格按生产经营提出的方案目标组织好生产经营。加强产销衔接,多产多销,以量补价,增加边际效益。二是把握市场走向,适时做好产品结构调整。虽然目前产品价格有所下滑,但多数产品还在微利阶段,因此要通过调整产品品种结构来实现效益最大化。三是加强费用管理制度,强化事前管理,

兖矿集团三十七处完成世界最大吨位铝挤压机基础浇筑

兖矿集团三十七处承建的目前世界上最大吨位的铝挤压机基础施工,于近日顺利完成大体积混凝土浇筑任务。

该 150MN(兆牛)双动正向挤压机是兖矿轻合金公司从德国引进的先进设备,是目前铝加工行业中装备水平最高、吨位最大、自动化水平最为先进的生产线。设备下部桩基采用反循环钻孔,成孔灌柱桩工艺进行施工,共布设 42 根桩基,桩基直径为 1000 毫米和 800 毫米两种,设备基础长 2929 米,宽 227 米,基础底板最厚处达 7 米,具有强度高、抗

渗能力强等特点,混凝土浇筑总量约 1600 立方米,是大体积混凝土施工工程。为保证施工质量,避免大体积混凝土在施工中因温度差异产生裂缝,充矿三十七处在施工中采用低水化热矿渣硅酸盐水泥胶凝材料,内部设三层循环冷却水管,利用温水降低砼浇筑体内部温度,同时对砼表面采用保温保湿等养护方法,以减少表面热扩散,将砼浇筑体内外温差控制在 25℃以内,有效地保证了基础浇筑的整体性,确保了施工质量。

(周燕 陈征兵 王静梅)

月兔集团规范考勤管理

为进一步规范考勤管理,严肃工作纪律,营造良好的机关工作和服务环境,日前,江西月兔集团制定下发了《关于进一步规范考勤制度的通知》。

该集团《通知》对考勤规范、考勤通报、因公外出、考勤监督等四个方面作出了明确规定。一是规范了上下班指纹考

勤登记制度,明确各个岗位的签到签退时间,严禁无故迟到、早退、擅自脱岗等;二是实行考勤记录按周统计、按周通报,按月汇总公布;三是要求员工因公外出实行告知、审批、备案及登记制度;四是对考勤工作中弄虚作假行为者予以严肃处理。

(江月轩)

亚宝药业“金秋助学”暖人心

“感谢亚宝集团的资助。我一定不负众望,努力学习,以优异成绩回报父母,回报社会。”在 2011 年亚宝集团“金秋助学”活动助学金发放仪式上,担任武贤董事长亲手把 2000 元的助学金递到困难职工子女的手中时,这位获得资助的大学生不无感慨地说。今年金秋助学活动中,亚宝集团为本企业职工考上大学的 3 名困难职工子女每人发放了 2000 元助学金,并为 45 名考上本科院校的职工子女赠送了旅行箱。

“金秋助学”活动是亚宝集团多年来坚持开展的一项献爱心、送温暖活动。每年秋季,他们都会对考上大学的困难职工子女发放助学金,帮助他们缓解“上学难”的问题。自 2006 年以来,集团公司就将“金秋助学”活动作为帮扶困难职工的一项重点工作抓紧抓实。为了切实将助学资金用到最需要帮助的困难职工身上,集团公司深入走访,实地调查,严格把关,实实在在地让员工感受到

(索玉祥 李海珍)

责编:陈燕 编辑:刘文景
版式:张彤 校对:阳红
2011 年 9 月 20 日 星期二

SHIJIEGONGCHANG

世界工厂

泰星减速机：以“个性化”产品给力核心竞争

近日,江苏泰星集团与广州某大型企业签订了一份价值 300 多万元的非标减速机合同,并在合同规定的两个月内,开发研制出整套设备,完成组装与调试,并投入正常运行,书写了我国减速机创新历史上的又一“个性化”篇章。相关人士称,为了满足市场对“非标”产品的需求,泰星推出了一系列“非标”产品。这些有的放矢的“个性化”产品深受特殊用户的青睐,成为业界市场的新宠。

据介绍,与常规减速机相比,个性化减速机无论从结构设计、技术参数、质量标准等方面,都有更高的要求,不仅证明了泰星在“常规、共性”上的实力,更体现了泰星在“非标、个性”上的功底。截至目前,泰星个性化产品的销售已占企业销售总额的 20%以上,其研

发的新技术、新产品在我国减速机行业一枝独秀。

据泰星集团董事长张国林介绍,泰星减速机能够荣获中国名牌、中国驰名商标“双冠王”,并被国家质监局列为国家 121 重点保护名优产品,成为迄今为止国内同行惟一受国家重点保护的名优品牌,很大程度上是他们奉行“大市场”战略方针的结果。他们在做大做强“常规”产品的同时,睁大市场的“第三只眼”,瞄准特殊用户的需求,努力研发“个性”产品,大大增强了企业的核心竞争力。

事实上,早在几年前的总体发展思路中,泰星集团就明确地提出了坚持“精、大、特”的市场战略和策略,做别人不愿做、不能做的产品,在别人不能成功的“短板”上获取成功。围绕这一“个

性”鲜明的发展思路,他们调整提高了新产品和高附加值产品的销售政策,以更加优惠的条款进一步调动大家的积极性。同时,在设备投入上“不惜千金买宝刀”,注重引进国内外先进科技设备,加大产品的研发和技术人才的培养力度,确保了“个性化”产品与“双冠王”相得益彰的品质形象。正因此,在这几年原辅材料价格节节攀升、通货膨胀“兵临城下”等严峻的市场形势下,泰星依然实现了超常规发展,使他们在实施“十二五”规划中抢得了先机。

现在,被国外专家称赞为“中国减速机行业盛开的玫瑰”的泰星减速机,中国名牌、中国驰名商标的成色历久弥香,并以其强大的支撑使他们的“个性化”产品渐入佳境。作为“全国重合同守

信用企业”、“全国乡镇企业管理示范企业”,泰星减速机不仅已经成为首钢、宝钢、三峡工程、小浪底水库、南水北调工程、奥运场馆等国家工程的首选品牌,而且,他们的“个性化”产品,也是国内外众多特殊用户和客商的“信得过”产品。现在的泰星减速机,外壳、箱体均采用新工艺、新技术生产,从以前的沙铸件到现在的消失模,亮丽的外观可与国际大公司产品争艳媲美;齿轮、轴承全都引进法国、俄罗斯、日本等国的先进加工设备制成,专业水准达到 4—5 级。由于外观、质量都与国际大公司产品并驾齐驱,价格又合理,因而广受海内外客商、特别是需要高端、特殊减速机的客商的青睐和追捧。

(李丙驹)

网上购物 市场运作 白庄煤矿转变物资供应体制

“现在领什么材料,进什么设备都可在网上向物资超市提出申请采购,确认后去超市购买,门口结账,和超市购物一样方便。”山东能源肥矿集团白庄煤矿准备二队材料员李兆顺高兴地说。

日前,记者在山东能源肥矿集团白庄矿了解到,该矿物资超市已正式开市。物资超市改造是肥矿集团公司积极适应全面预算内部市场化管理工作实际需要,切实转变物资供应体制机制的一项重要举措。

作为肥矿全面预算管理试点之一的白庄煤矿,牢固树立“以最小的投入获取最大的产出”的理念,积极创新管理模式,推行内部市场化运作,建立了以内部

市场化管理为保障的全面预算管理运作模式,进一步提升了企业的经济运行质量和效益。据悉,物资超市已在肥矿集团各生产矿井全面推广。

该矿通过大力扩展物资超市作为服务保障,安装各类计量器具作为技术支撑,在采煤、掘进区队推行内部市场化结算,在生产单位实行设备租赁有偿占用,在机修厂实行自制加工市场化结算,内部市场化效果明显。机修厂通过加大自制加工范围,自制加工产品由原来的 15 种提高到 48 种,实现产值 30 万元,降低采购费用 86 万元。

通过加大“代存、代销”物资供应方式,在前期物资超市运行的基础上,进一

步扩大营业范围和物资种类,由原来手工记账转换为电脑记账,实现了无纸化办公信息化管理。同时建立详细的供应商档案,通过货比三家,提高供货质量,减少储备资金占用,最大限度地降低物资成本,提高了企业经济效益。

目前,白庄煤矿物资超市面积由原来的 300 多平米增加到 400 多平米,经营种类达到 1500 种,比 2010 年增加 500 余种。物资超市正常运营后,营业额将由原来每月 5 万元增加到每月 20—30 万元,储备资金全年下降 200—300 万元,基本实现物资“零库存”。

(陈贞彬 何翠芳)

豫光集团荣列 2011 中国企业五百强第 487 位

本报讯 9 月 3 日,由中国企业联合会、中国企业家协会发布的 2011 中国企业 500 强名单揭晓,河南豫光金铅集团有限责任公司以产值 145846 亿元登榜,位居中国企业 500 强第 487 位,中国制造业企业 500 强第 270 位,分别比去年名次提高了 8 位和 5 位。至此,该公司已连续四年跻身中国企业 500 强。该公司党委副书记、副总经理翟延明参加了中国企业 500 强发布会议。此次发布会议的主题“突破与引领”在入选的五百强企业身上得到体现。

今年中国企业五百强的入围门槛由去年的 1108 亿元提高至 14199 亿元,中国企业 500 强从 2002 年开始评选,入围门槛从当初 20 亿元到如今 142 亿,10 年时间提升了 7 倍。如今,中国企业五百强与世界企业五百强的差距正在逐渐缩小,民营企业进入五百强的数量也从最初的 87 家增加到现在的 184 家,竞争越发激烈,上榜难度也越来越大,中国企业五百强的含金量也逐渐加大。

今年的上榜企业均在行业内起到引领发展的作用,是各行业的骨干、支柱。但是目前大多数企业依然处于粗放型的增长阶段,与世界一流企业相比差距还是相当巨大。企业想要继续保持高速发展需要加快经济转型、提高核心竞争力;不断自主创新,带动产业链的发展;提升管理水平,重视产品质量管理。

2010 年以来,豫光集团拥有自主知识产权的直接炼铅生产线投产,扩大了铅的产能。公司着重加大金、银、铜、锡、铋、锑、镉等多种有色金属综合回收力度,改变配料方式,增大硫酸、氧化锌等附加产品的产量,扩大效益。在目前铅锌价格不高,整个行业都不景气的情况下,综合回收产品是企业利润增长的亮点。

今年上半年,国际国内经济环境变化较大,国家宏观经济调控政策、蓄电池行业环保治理、再生铅产业整顿、铅锌白银价格大幅波动等客观因素对公司生产经营造成较大影响。公司面对不利局面,突破自我,积极应对,取得了良好的成

绩,在今年上半年的生产经营中,公司完成现价工业总产值 838 亿元,实现销售收入 83 亿元,取得有史以来最好成绩。豫光集团产品深加工在今年进一步深入,目前各种铅、锌合金都在研发及扩大产能,增加产品附加值。公司于今年大举进军贵金属加工市场,推出金、银理财、收藏、定制产品,以其 99.99% 的品质在市场上独树一帜,产销两旺,在国际金银价格不断攀升的形势下,为公司创造新的利润点。

目前,豫光坚持以做大做强为主线,以效益最大化为目标,高度重视环保、质量和安全生产,抓好原料供应、产品销售和资金管理工作,加快推进装备工艺提升,切实提高设备管理水平和创新能力。对现有的产业进行不断优化,延伸产业链条,完善产业循环经济,打造铅锌产业的绿色循环圈,在创造经济效益的同时做到绿色、环保,创建一个可持续发展的有色企业范本,不断做大做强,继续保持中国企业五百强地位。

(段高高)

宜昌市地税局稽查局局长蔡良宏参观稻花香

9 月初,宜昌市地税局稽查局局长蔡良宏一行到稻花香集团参观考察,称赞稻花香集团发展状况令人振奋。

蔡良宏一行在稻花香集团财务总监朱明海、稻花香酒业公司财务总监董玉玲等陪同下参观了包装工业园主体办公楼、关公坊酒业三期工程、稻花香酒业“151”包装中心、酿酒二车间,详细了解了集团发展现状及“十二五”规划。

蔡良宏说,稻花香集团是宜昌市纳税大户,它的发展壮大不仅带动了龙泉地方经济的快速发展,也为宜昌市经济发展做出了重要贡献,稻花香发展前景光明,“十二五”发展规划尤其令人振奋,宜昌市地税局稽查局将一如既往地支持稻花香做大做强做优。

(陈曦)



朱明海(右)陪同蔡良宏(左)参观包装工业园。