

□ 贾远琨 王鹤

2012年1月1日起,航空业将被纳入欧盟碳排放交易系统(EU ETS),届时,全球4000多家经营欧洲航线的航空公司均须为碳排放支付“买路钱”,仅中国民航业2012年将为此支付约8亿元人民币。

如今,节能环保不仅是航空业的发展方向,还成为国际竞争的“新砝码”。欧盟ETS尽管有设置服务贸易输出壁垒之嫌,却给航空业敲响警钟,需着力在更加激烈的国际竞争中化解“碳之痛”。

欧盟强征航空碳排费未松动

今年3月,欧盟宣布,从2012年1月1日起,将航空业纳入欧盟排放交易系统,涉及4000多家经营欧洲航线的盟内和盟外航空公司,届时,所有落地欧盟机场的航班,均要支付“买路钱”。

欧盟此举遭到中国、美国、俄罗斯、印度、巴西、南非、日本等国的强烈反对,但欧盟并未因此而松动。

俄罗斯、印度等国相继表达了反对乃至反制欧盟ETS的决心,泰国国际航空公司总裁阿玛拉南甚至声称,欧盟将国际航空业纳入其碳排放交易体系是一项“愚蠢的政策”,这个政策目标虽说是为减少排放,结果却可能是鼓励转机和增加排放。

郭二庄矿超计划550米高限完成全年总进尺任务

□ 程矿生 李如生

11月30日,邯矿集团郭二庄矿调度室传出捷报,全矿今年完成总进尺18430米,超计划550米,提前一个月超额完成全年计划,创历史同期最高水平,为明年产量大上奠定了坚实基础。

该矿紧紧围绕集团公司提前实现“十二五”规划这一中心,瞄准4年千万吨目标不动摇,以快速掘进开辟新战场,促进产量大上,效益翻番,为集团公司“386111”目标勇挑重担。该矿深入开展安全质量标准化活动,采、掘、机、运、通、地测六条线专业小组采取月底统一检查和平时动态抽查相结合的方式综合考评,动态检查得分和月度验收得分各占50%,严格奖惩,提高了各级管理人员和职工的质量意识。今年该矿质量标准化投入近千万元,巷道锚索用量比去年增加了18000根,锚梁增加了1500架,有效提升了工程质量;针对顶板破碎、围岩松软、支护强度大等困难,该矿创新开掘工艺。根据巷道围岩不同条件调整锚杆间排距,在确保支护可靠性的前提下提高了实用性,降低了支护工作量和支护时间,赢得了生产主动权。为缓解井下矿车不足排矸难题,该矿根据现场作业条件建成了快速掘进线,在重点地区建立了“矸石仓”,采用耙装机配合皮带连续出矸,平行交叉作业,推进正规循环,提高了工时利用率;该矿以对标激励法促进尺。在开掘战线大力开展“比进尺、比质量、比工效”劳动竞赛,将进尺高、质量好、工效高的区队班组作为标杆,适时召开井下现场观摩会,让先进单位谈经验,讲做法,使落后区队能够及时调整工作思路,查问题、找差距、定措施、抓整改,迎头赶上。该矿掘进二区以年进1500米大规格岩巷工程201队和4000米半煤岩综掘一队为标杆,狠抓现场管理,制定激励措施,截至11月底完成半煤岩进尺3780米,创建区以来最高水平。

同时,该矿进一步规范劳动用工,加大劳动纪律整顿力度,狠抓干部作风转变,矿、区队领导干部跟班到现场,解决生产中的棘手问题,把各项安全管理制度落实到了现场,落实到了生产的全过程,促进了进尺大上。

欧盟强征航空碳排“买路钱”

促进环保还是贸易壁垒

然而,10月6日,欧洲法院作出裁决,认为欧盟将盟外航空公司纳入ETS并不违反国际法和国际航空协定。欧委会气候行动委员郝泽高指出,欧洲法院的裁决为航空业纳入ETS扫清了法律障碍,使该项措施将如期于2012年1月1日正式实施。

欧盟此举无疑将大大增加航空业的运营成本,据悉,中国民航业仅2012年就将支付约8亿元人民币,2020年则超过30亿元人民币,9年累计支出约176亿元人民币。中国飞往欧洲的航班每增加一班,一年将增加1500万元人民币的额外成本。

给服务贸易输出设置壁垒

原环保部环境与贸易专家组组长胡涛告诉记者,金融危机后,各国为了保证国内就业、保护贸易利益,都尽可能出口本国服务业,从贸易角度,欧盟有削弱他国企业竞争力的目的,如果将航空业纳入欧盟交易体系,欧盟既是裁判员,同时其公司和盟外国家公司都是运动员,欧盟可以通过各种

手段,在操作层面向盟内企业倾斜。

春秋航空新闻发言人张武安认为,欧盟针对航空业的碳排放费征收对盟内公司和盟外公司尽管标准一样,但盟内航空公司的航线和时刻基数大,相对而言征收的费用少,这一点上看是不公平的,是欧盟自我保护的一种方式。

“欧盟此举容易引发贸易战。如果以税的形式收取,直接进入欧盟‘国库’中,如何使用就不是他能控制的。欧盟有可能将这笔资金用于航空公司的碳减排,实际上就是变相给盟内航空公司补贴。即使是用于航空燃油技术研发,也是让自己的航空公司更有竞争力。”胡涛说。

中国民航干部管理学院副教授邹建军认为,欧盟将航空业纳入碳排放交易系统,其实是设置服务贸易壁垒。

专家分析,欧盟单边强行将进出欧盟的国际航空排放纳入ETS,违反了《联合国气候变化框架公约》确定的“共同但有区别的责任”原则、各自能力原则及其《京都议定书》的有关规定,也不符合《芝加哥公约》和国际民航组织(ICAO)的相关规定,严重损害

了发展中国家的利益。

胡涛表示,欧盟此举并不符合自由贸易原则,利用了国际法体系存在的一些不完善的地方:与环境相关的国际法体系包括《联合国气候变化框架公约》、多边环境协定与国际贸易体系WTO之间存在冲突和不协调的地方,这本是多哈谈判议题之一。将全球航空业纳入欧盟自身的碳排放体系正体现了这种冲突。

如何化解“碳之痛”

欧盟收取航空业碳排放费的日期日益临近,而各国的抗议和诉讼未见成效,航空业如何化解“碳之痛”?

航空公司与业内专家普遍认为,抗议没有效果,诉讼要看谁来受理,例如美国向欧洲法院提起诉讼,只会无果而终。唯有采取“反制”措施,才能实现有效抵制的目的。

胡涛说:“中国可制定同样的体系,同样收取航空碳排放费用,你削弱我的竞争力,那我也削弱你的竞争力。收费依据就是,我国‘十一五’‘十二

五’节能减排指标需要航空业作出贡献。中国航空公司需要为此作贡献,欧盟航空公司同样需要对在中国的碳排放负责。”

张武安说:“全球航空公司购买的飞机差不多,所以就减排能力而言各航空公司差距不大,我们对应的征收碳排放费用也是公平的。”

航空碳排放应当在全球范围内统一标准,而不是各个国家各自为政。国际航空运输协会理事长汤彦麟表示,实际上,除欧盟外大多数国家都同意,应在国际民航组织的框架下建立全球解决方案。国际航协将继续推动整个行业在碳排放问题上达成一致,同时也将采取多种环境方面的政策。

值得注意的是,短期内抵制欧盟的碳排放交易政策只是一个方面,长期来看,中国航空业的国际竞争力取决于服务质量的提升和节能减排水平。欧盟ETS带来的震动表明,中国企业在节能减排方面达到先进水平,特别是航空业、航运业等国际性行业。尽快建立一个有效的国内碳市场,将有益于中国企业在未来国际竞争中取得优势。



◎消防演习正在进行中

每年都要定期组织经济护卫队员和民兵应急分队开展安全知识培训、消防演习,构筑全方位、立体化的安全“天网”——

兴乐举行消防大练兵

□ 闫万龙 卢书友

本报记者 何沙洲

面对熊熊燃烧的火源,两名员工拿起灭火器,疾步走过去,拔下保险销,一手捏压把,一手握喷管,对准火焰“扫射”……11月18日下午,兴乐集团总部大门前,消防演习正在进行中。

安全是企业管理重中之重。兴乐集团一直高度重视安全工作,每年都要定期组织经济护卫队员和民兵应急分队开展安全知识培训、消防演习,构筑全方位、立体化的安全“天网”。本次活动开展前进行了周密部署,兴乐成立了作战组、救护组、宣传组等8个小组。

据介绍,兴乐本次消防演习分为三个阶段,一是消防安全知识培训,二是火场逃生,三是火灾实战演练。

当天下午两点,乐清市消防大队刘荣平教官应邀到兴乐对全体员工进行了消防知识培训,提高员工应变能力。下午4时许,逃生演习正式开始。尖厉的警报声在总部厂区响起,粉红色的烟雾弥漫各个楼层,各部门员工立即停止工作,切断电源,用湿毛巾、衣袖等物品掩着口鼻快速、有序地撤离。疏散演习仅用时3分14秒,大楼近百名员工全部到达指定区域。接下来进行的是火灾实战。刘教官向大家现场讲解和演示了灭火器操作方法。平时拿惯了鼠标的姑娘小伙们认真倾听,很快掌握了使用要领。演习时,个个镇静而娴熟地将大火扑灭。

演习结束后,金孝荣和刘教官充分肯定了员工们的表演,并提醒大家今后要克服麻痹思想,确保安全工作万无一失。

11月21日,兴乐电缆有限公司等单位也举行了消防演习活动,进一步提升员工的安全意识和消防技能。

玉柴重工26个项目喜获大奖

近日传来消息,玉柴重工在2011年度广西重工业先进工艺、工装及优秀设备改造成果评审会中,所申报的26个项目全部获奖。其中,《YCI35平台主体底板焊接变形工艺改进》、《机器人切割机除尘系统改造》等6个项目,凭借实用性强、创新点突出、经济效益好、推广价值高的优势,赢得评审专家的一致好评,获得一等奖。《挖掘机覆盖件新材料SMC的研究》等8个项目获得二等奖,《YC230挖掘机斗杆上盖板压形模的应用》等12个项目获得三等奖。

玉柴重工“YC230LC液压挖掘机”项目荣列国家重点新产品计划项目,获国家财政部30万元经费资助。据知,广西壮族自治区获此荣誉的企业仅5家。

YC230LC液压挖掘机由玉柴重工独立研发,全部采用自有技术,拥有完全独立的知识产权,曾荣获2010年广西科学技术进步奖三等奖,2010年玉林市科学技术进步奖一等奖。

YC230LC液压挖掘机批量投放市场以来,以其高效节能及高可靠性特点迅速占领了市场。目前,该系列产品已成为公司最畅销的机型之一。(姚健)

赠人玫瑰 手留余香

六六五希望小学捐赠仪式在宣威市举行



◎665 宣威希望小学捐赠仪式

名来自该希望小学的小女孩用兴奋与感激的话语,表达了对深圳市665电子商务有限公司里叔叔阿姨们的感谢,并立志要好好学习,将来更好地为祖国建设奉献出自己的一份力,绝不辜负大家的期望。

“我们的小学是落水镇最偏远、自然条件最差、环境最恶劣的,学校拥有350多名学生,19位教师。尽管学校的条件比较艰苦,但是我们的老师一直默默无闻地坚持着、耕耘着,为的是那一群渴望成才的孩子们,为我们家乡教育事业的发展。”参展校长深情并茂地说,“一直以来,我总想寻找一个机会,努力改善学校的教育环境和办学条件,今天,我终于等到了,这是深圳市665电子商务有限公司给我们送来的爱心、送来关怀,更重要的是送来了一份希望。我们一定不辜负公司的殷切希望,工作一定会更加扎实勤奋,兢兢业业地教育育人,把校园建设得更加美好!”

本次活动的主要发起人陈启龙

理事说道:“最让我想不到的是宣威市的支持力度,让我感觉这次捐赠得

实在太少了,我问过校长,学生一年的读书费用只要1000多元钱,我们只要少消费一点,就能改变一个孩子的命运。”说到这里,陈启龙理事当即决定再对4个孩子捐资助学,从小学一年级直到大学毕业,场下的公司领导和员工们纷纷响应,争先恐后地表

示要对宣威的教育事业再添一分关心,每个人都捐资1个以上的孩子,

大会的气氛一时达到了高潮。最后陈理事希望在场的公司领导和展校长取得联系,在今后孩子们放假的时候,带他们去深圳看一看,拓宽视野增加认识才能改变观念,改变了观念才能真正改变一个地方的落后。

曹广峰副总裁在大会发言,他说:“发展教育事业是利国利民的伟大事业,是坚持以人为本,建设创新型国家的一项重要任务。六六五捐资建设665希望小学,就是想通过我们的支持能够鼓舞同学们去战胜日常生活和学习中的困难,发掘自身最大的潜能;我们也希望我们的行动能够让这些孩子感受社会的温暖,刻苦学习,立志成才,报效国家,成为优秀的革命事业接班人。六六五公司坚信,我们在做一件正确的事情,因为我们的项目关乎未来——一个可持续发展的未来、一个让每一个孩子去实现梦想的未来。”

“赠人玫瑰,手留余香”,一举善行,铸就大爱的人生舞台。企业的发展不光是为了利益,更多的价值在于回馈社会,深圳市六六五电子商务有限公司正在用行动诠释他们的发展理念:一个企业的成就不是看它创造了多少财富,而要看它为社会创造了什么价值,解决了什么社会问题,留下了什么历史踪迹。

成为“未来的企业”赢得“企业的未来”

——访扬州红人实业有限公司总经理王永兴

□ 赵成峰

走近王永兴,给人印象最深的就是他那坚韧不拔的毅力和敢为人先的魄力。

王永兴说,扬州红人实业有限公司成立于2000年1月,公司当时投资只有5万元,一辆三轮摩托车,员工只有8个人,年总产值50万元。红人是一家专业从事车用和中央空调管件制造的民营企业。公司通过管理变革、技术创新、构建新的经营模式,使企业在产品开发、生产规模、产品质量上不断创出新成绩,最终实现跨越式发展。目前公司占地60余亩,现有员工100余人。

矢志不渝依靠科技进步

公司追踪当今世界空调行业发展的新趋势,积极与国内外空调主机厂及整车制造厂商合作。目前主要配套的车型有金龙(中)巴、金杯面包、安凯斯鲍尔大巴、福田面包、福田皮卡、一汽佳宝、现代瑞风MPV、北

京吉普、南海轿车等。公司于2003年6月通过ISO9001-2000质量体系第

三方论证;2006年取得德国奔驰大巴的全额配套资格;2008年成功成为日本电装配套商。公司秉承“以顾客满

意为满意,以员工满意为满意”的经

营理念,确立“以人为本,持续发展”的价值观,把“配合国际国内空调商

共同创造和研发节能环保的管路件,

共同创造更舒适的环境”作为企业使

命,不断为公司员工和顾客创造价

值。

王永兴认为,人才是公司之本、

是企业的第一资源。“红人”坚持人性化的管理思想,着力从吸收、培养、使

用、管理、激励等环节入手,致力于为

每一位员工提供一种平等融洽的工作环境。在人才使用上,公司坚持德

才兼备、人尽其才的原则,从而使更

多、更优秀的、德才兼备、志同道合的

人加入到团队中。在人才的培养上,

公司注重培养员工的责任感和忠诚

度,使公司员工在思想上和行动上保

持高度的一致性,不断激发员工的潜

能和工作热情。

产品质量决定企业兴衰

产品质量决定着一个企业的兴

衰。公司在产品质量上不断追求完

美,通过推行严格的“6S”现场质量管

理和严格的工序流程管理,确保产品

质量的优良率。“红人”把产品质量看

作企业的立身之本,认识到要想赢得

市场,必须谋求质量。“红人”树立达

标创优的意识,用优质合格的产品占

据市场,做用户依赖的伙伴。

王永兴告诉记者,红人公司主要

的经营策略是:第一是降低生产成

本,公司从整合企业内部管理,提高

人员素质入手,在物料采购、库存管

理、技术改进上寻找降低产品成本的

途径,充分利用原材料的价格竞争力,

使生产成本进一步降低,为制定富有

竞争力的价格政策奠定基础;第二是

严把质量关,全面提升客户服务水平

及加强品牌推广等,第三是制定相对

灵活的经销商管理政策,以大营销不