



传承民族文化

通辽罕山餐饮 做百年品牌

通辽市罕山餐饮总公司是由通辽市罕山肉食品加工有限公司和通辽市罕山餐饮有限公司及若干罕山牛肉干经营网点组成，罕山牌牛肉干曾获得过通辽市知名品牌，内蒙古著名品牌、中国牛肉干原创创作金奖。透过种种现象我们看到的是通辽市罕山餐饮公司为内蒙古牛肉干事业作出的贡献与艰辛的努力，以及该公司总经理白乙拉对蒙古族草原文化的尊重、传承。近日我们采访到了该公司总经理白乙拉。

他说，传承蒙古文化，做百年品牌，是我们追求的目标。蒙古族作为游牧民族留下了灿烂的文化，同时积累和沉淀了大量的饮食文化，随着社会的变迁，有些饮食文化遗失了，或者保存得不完整了，我们有义务将其复原传承下去，我们将生产、研发揉在了一起，罕山人把风干牛肉原始的火烤、油炸提升到现在烤制及精包装成为名优产品。

我公司的销售网点遍布全国：北到哈尔滨，南到深圳，东到上海，西北至包头。市场的扩容，为企业的发展提供了强有力保障，为100多个下岗工人提供了就业岗位。同时也为内蒙古的畜牧业生产规模化、商品化，市场的提升占有率开辟了新的途径。我公司新开辟了天然放牧基地1000亩，自有饲料基地800亩，现在牛羊存栏900多头，为公司的发展奠定了坚实基础。

我们视民族品牌为自己的生命，我们的生产经营不仅仅是获取经济利益，更重要是是将蒙古族的优秀文化遗产，奉献给世人，让更多的人了解内蒙古，向往内蒙古。

由于经济的发展，代替品的出现，人们的消费观念更向往原始、绿色。罕山人抓住了这一机遇生产罕山牌系列风干牛肉。我公司的风干牛肉的生产线通过了ISO9001:2000国际质量认证、ISO2200:2005食品安全认证、绿色食品认证。

(庆 明)

蔚蓝的天空下 一望无际的草原

——赤峰瓜子张总经理张少春对民族企业文化的诠释

内蒙古赤峰市瓜子张食品有限责任公司位于赤峰市红山区经济开发区农畜产品加工产业园，是一家以经营炒货为主的清真食品企业，是赤峰地区最早获得QS认证的炒货企业。多年来，该公司在抓好企业经济效益的同时，坚持“以人为本，求真务实”的原则，坚持落实企业社会责任，加快推进企业文化建设步伐。在继承传统文化的基础上创新思维，推进企业文化建设的工作。通过大胆探索和创新治理模式，把企业文化建设活动深层融入到生产、经营、管理等各个环节，并先后荣获赤峰地区“诚信单位”、“知名品牌”、“百城万店无假货示范店”等多项殊荣。近日，我们采访

了该公司总经理张少春，他介绍了企业发展的一些情况。

他说，公司在发展建设的过程中，围绕“树品牌形象、创品牌管理、保品牌质量、做品牌效应”的工作目标，层层推进，广泛讨论，力争打造赤峰地区品牌文化。硬件设施是基础，环境刷新，塑造品牌形象改善环境不仅仅只是为了塑造企业形象，更重要的是陶冶员工情操，提升员工的精神品位。在环境的改善上，主办公楼的外观造型颇具阿拉伯风格。淡黄色的大理石墙壁显得格外淡雅、素洁，两侧洁白的柱券，更给人以朴实、肃穆的印象，屋顶两端的穹顶与之相呼应，加上中部穹顶上托起的一弯新月，无处不彰显着深

厚的、历史悠久的回族文化；办公楼前厂旗的设计也是寓意丰富。底色由蓝、白两种颜色渐变而成，寓意“蔚蓝的天空下，一望无际的草原”，突出表现内蒙古地区地域之辽阔，风光之秀美；而其正中间是公司“登月”牌标志，贯穿标志的深灰底纹，寓意茫茫苍穹间，搭起一条通往月宫之路，代表着一种蓬勃向上的新的生命力，加上中间椭圆形部分的阿拉伯文，整体预示着该公司作为本地区一家经营清真食品的企业，一直不断地努力、不断地探索前进；此外，厂区更是以蒙古包为原型，大力突出地方性特征，而其他部分的绿化、亮化、美化等工程也在稳步实施。职工之家活动中心、产品展示厅、台球室、乒

乓球室、篮球场等，大大丰富了员工生活。

在实施环境刷新时的设计、施工和使用中，该公司处处体现文化氛围，营造了一种健康、文明、向上的内部环境，确保企业文化与生产工作的整体发展。

信誉是企业发展最基本的准则，在市场经济迅速发展的今天，诚信更是一盏指引企业和个人前进的明灯。为此，我们公司把构建诚信服务文化作为文化建设的中中之重。以诚信教育和职业道德教育为主线，将“诚实守信”点滴渗入到每个员工心中。本着每一粒产品都要对客户负责的精神，在员工中深入广泛的开展“诚信

活动月”、“诚信演讲比赛”、“诚信从我做起”等主题系列活动。也正因为如此，该公司在2009年被赤峰市消协、红山晚报共同评选为“3·15深得百姓信赖赤峰品牌”；在2010年被评为赤峰市红山区“百城万店无假货”示范店；并多次获赤峰市消费者协会颁发的“诚信单位”荣誉称号，更经市工商局、市个体工商协会提议，公司预计成为赤峰市首批以“老字号”冠名企业。在今后的工作中，我们公司除了继承和发扬企业文化建设的优良传统外，还应不断努力探索新思路、新方法，为充实和发展赤峰地区企业文化建设贡献出自己更大的力量！

(燕 青)

太钢循环经济步入标准化阶段

在建立了全过程污染物减排手段和能源、资源闭环利用框架，继而成功实现了企业内部循环和参与城市循环相结合的大循环之后，日前，太钢循环经济标准化工作正式启动。

此次启动的循环经济标准及其评价标准将从技术和管理两大方向出发，涵盖材料环保指标、生态设计

规范、废物资源化技术应用、回收原材料质量的标准以及可回收率和再利用率、材料节约管理、节能标准管理等方面的内容。

2010年6月，在国家标准委、国家发改委批准太原市作为首个省会城市承担国家循环经济试点工作后，太原市委、市政府提出了用三年时

间，在“四个领域”(农业、工业、服务、社会)构建“两大体系”(循环经济标准体系和标准评价体系)，创建“一个平台”(循环经济信息平台)，推进“四个层面”(企业、产业、园区、社区)循环经济的目标。其中，明确指定了钢铁及钢铁深加工循环经济标准化体系建设以太钢为创建主体。

多年来，太钢致力于推进清洁生产、节能减排、循环经济，淘汰污染大、能源资源消耗高、生产效率低的生产设备，实现了装备大型化、生产高效化、产品清洁化、品种多元化、环保设施一流化、能耗物耗指标处于行业先进水平，初步形成了钢铁生产长短流程结合的绿色循环经济发展模式。

在此次召开的循环经济标准专题工作会议上，太钢明确了循环经济标准化推进实施的七项具体工作：将

循环经济标准纳入企业标准体系；根据指标现状建立循环经济指标体系；建立健全资源能源环境核算制度；钢铁生产及深加工过程循环经济标准体系建设；高炉煤气、余热、余压发电、污水回收利用，冶金渣综合利用等循环经济标准体系建设；循环经济关键、共性技术研发，以及国外先进标准和国际标准的应用研究；大力宣传，营造开展循环经济标准化的良好氛围。

(佟晓宾)

夷陵区发改局全力支持稻花香项目建设

3月2日，夷陵区发改局党组书记、局长王世钰率该局党组成员、各科室负责人到稻花香集团现场办公，指导稻花香集团“十二五”期间项目申报工作，表示将全力支持稻花香项目建设。

稻花香集团副董事长、总经理蔡开云汇报了企业目前项目建设情况，并就影响企业发展的突出问题进行



蔡开云汇报项目建设情况

王世钰讲话

了情况说明。

王世钰说，此次到稻花香现场办公，是落实2月28日区委区政府支持稻花香打造500亿元企业暨龙泉集镇建设工作办公会安排的事项，与稻花香集团对接，跟踪指导项目资金申报工作。夷陵



会议现场

区发改局将认真做好服务，切实帮助稻花香谋划和申报项目，全力支持稻花香进一步做大做强。

(陈曦 摄影报道)

豫光锑还原炉成功试产

标志综合回收项目走出可喜的一步

本报讯 3月5日凌晨1点26分，随着粗锑从还原炉中汩汩流出，豫光金铅股份有限公司锑还原炉前一片欢呼声，截至同日凌晨2点59分，共产出了11块粗锑。这标志着豫光锑还原熔炼项目的试产初步取得成功，为行业内锑冶炼又开辟出一条新的道路。

近些年来，豫光始终坚持以创新优化发展环境，依靠科技引领生产，为绿色冶炼做出了应有的贡献。公司在自主创新的豫光炼铅法上举一反三，不断将相关技术运用到各种金属冶炼项目上来，锑还原熔炼项目就是豫光不断创新、不断实践、科学发展的最新成果。

该项目是国内锑行业第一家采用富氧底吹还原熔炼锑新工艺的科研项目，与传统的锑生产工艺相比，具有流程短、能耗低、炉床能力高、环保控制效果优良等一系列显著优点。该项目的投运，开创了锑冶炼行业底吹还原的技术先河，是豫光技术创新的又一次重大突破，将大大提升粗锑的生产能力和环保水平，开创豫光综合回收的新局面。

在锑还原炉的试产现场，各种生产辅料被有序地投入到还原炉内，员工们排成一列向还原炉中加入底锑，一块块锑锭在他们手中传递，劳动号子和炉中炽热的火焰点燃了现场的热情，熊熊火焰映红了张张激情满怀

的笑脸；在仪表区，两名仪表工正全神贯注地检测好每一个数据；在设备控制箱前，一名电工正核对各处电路情况；在中控室，操作人员目不转睛的严密监测各种数据变动，随时报告异常情况；在生产现场，各部门的技术人员在不时地激烈讨论，有条不紊地实施生产方案。在员工们昂扬的热情中，试产中的任何问题都迎刃而解。

由于此次试产在全国同行业尚属首例，为确保投料试产成功，豫光抽调各单位技术骨干成立了4个项目试产小组，各负其责、多方筹措，彰显了豫光人团结协作、攻坚克难的良好风范。在现场，各生产技术骨干不

时地为大家作技术指导，为投运试产保驾护航。在试产前，豫光就做了大量准备工作，制定预案、进行人员培训等。豫光派出员工进行内部交流，到公司铅冶炼系统进行学习，对公司获得国家科技进步二等奖的“铝高效清洁冶金及循环利用关键技术及产业化应用”项目中的核心技术液态高铅渣直接还原技术进行相关学习，对还原炉生产中可能出现的问题提前进行了解，做好各项预案。内部各种培训平稳进行，安环培训、工艺培训、设备培训等采取人员轮流法，保证人人过关。培训大多采取现场培训，在炉前、在中控室、在仪表区，任何地点都是培训点，通过现场对各项设备进行模拟操作。让员工对工艺、流程、设备有直接的认识，让员工更准确更详细地掌握试产的必要知识。项目人员无私奉献、积极准备，设备、电气调试

人员从大年初六至今就没有休息过一天，整日在现场查看进度、部署工作，保证各项工作准备到位。

3月2日11点20分，面对不稳定的炉况，豫光在充分的准备下，按照预案经过4个小时的奋战，终于放出了第一炉锑渣，标志着试产取得阶段性成功。随后至3月5日，经过5次放渣，终于成功产出了第一炉11块约10吨的粗锑，锑还原炉数据一切正常，宣告了试产的初步成功。下一步，豫光将继续试验，探索锑还原炉的使用寿命，不断完善该项技术。

此次由豫光自主研发、具有当前国内最先进生产水平的锑还原熔炼项目成功投料运行，标志着豫光在综合回收项目上走出了可喜的一步，为将来的多金属综合回收，设备先进化奠定了基础。

(段高高 李吉胜)

玉柴：专注品质 竭诚服务

2011年，玉柴销售发动机突破71万台，产销量位居行业第一。玉柴在产品质量和售后服务上苦练内功，大胆创新，用“卓越品质”和“竭诚用户”为用户创造价值。

锻造卓越的产品品质

在产品质量提升方面，玉柴多年来始终不遗余力。目前，玉柴的发动机产品型谱完善并覆盖商用车、船电、轿车等领域。“玉柴机器”已经成为国内主要载货车、客车、工程机械、农业机械以及船电产品等领域的首选配套动力。玉柴已经在环保性能提升、电控能力建设、工艺技术以及质量监控等方面取得了重要成果。

从国Ⅰ到欧Ⅵ。玉柴在绿色环保方面一直是领先行业发展。玉柴至少提前3-5年完成产品的排放储备，特别是2011年发布的欧Ⅵ样机，已经超出了国内商用车动力的最高标准，在填补了国内空白的时候，也标志着玉

柴在排放领域比肩国际的竞争力。

电控控制策略。2004年，玉柴成立电控部门，从此开始了电控控制策略的开发之路；2006年，玉柴具备了自主标定能力；2007年开始，在后处理领域应用展开了从架架到整车以及OBD(车载自动诊断系统)的控制策略研发，并在全系列机型后处理器上标配了自主研发的YDCU(玉柴自主后处理系统)。同时，玉柴强大的电控自主标定能力除了满足研发需求外，为后续的客户应用匹配以及售后服务方面提供了快速的支持，达到技术拉动营销的效果。

技术创新。玉柴股份公司铸造厂“十一五”期间技术创新众多，其中铸件余热退火工艺获得“广西重工业先进工艺工装成果一等奖”，激光打字机用于砂芯刻字属国内首创，还批量生产了“灰灰铸铁单位面积受力要高90个单位，而且具有一定延伸性和韧性的蠕墨铸铁”，不仅提升柴油机的可靠性，而且提升了柴油机的竞争力。玉柴铸造综合废品率控制在2%以内，远远

优于国内主流的6%左右的废品率指标，确保了玉柴发动机的领先适用性。

质量提升。2011年，玉柴股份公司制定了“产品质量提升50%”的目标，健全玉柴的发动机零部件检测体系，对全员进行质量反思教育，建立产品使用跟踪平台，多措并举，使玉柴发动机品质得以稳步提升。对于用户的任何反馈，玉柴都倍加重视。为了及时处理用户反馈的问题，玉柴建立了故障处理平台，按月进行滚动发布，责任人限时完成对故障情况整改。对于用户的任何诉求，玉柴从来不敢懈怠。针对汽车厂调试故障，玉柴除了根据故障情况派质量人员驻厂控制外，还成立了R0攻关小组，对故障情况逐一解决，同时缩短判责时间，加大追责考核，力求将故障消除在萌芽状态。

打造专业的服务优势

在稳抓质量的同时，玉柴同时在服务上下足功夫。2011年1月，玉柴在

营销服务大会上提出了“细分需求，专业保障，增值服务，超越发展”的服务工作方针和“提升管理、提升培训、加强海外服务工作、配件保障、油品销售、开展特色服务活动、调整服务政策”等9项营销服务战略举措。3月初，玉柴开始提升重机服务政策；9月1日开始上调其服务站外出燃油费补贴及电控服务和重机维修工时，同时大幅延长工程卡车的保修里程和期限。两次提升服务政策，力争把玉柴服务持续打造成最具竞争力的服务品牌。

半年内两次调政策，彰显强大的企业实力。随着玉柴产品质量逐年提升，服务管理信息化建设的进一步完善，玉柴机器的保修期限将会越来越长，直至覆盖产品的整个生命周期。售后服务环节一直是玉柴关注的重点。伴随着玉柴的高速发展，在“绿色发展，和谐共赢”的核心理念指引下，玉柴的售后服务政策一直走在行业前列。2011年3月，玉柴对YC6MK、YC6M、YC6L重机配套的客车及卡车

的保修期限作了延长，并对服务站外出包干费、误工费补贴、特殊作业补贴等费用作了大幅上调。9月，在上调服务站各种费用补贴的同时，对工程车发动机的主要零部件及易损件的保修期在原来的基础上作了大幅延长。催人奋进的目标以及强大的企业实力，为其灵活调整服务政策带来了便利。

而延长工程车发动机保修里程和期限，则是对玉柴产品质量的一次全面检阅。众所周知，工程车大部分在矿区使用，坡高路陡，尘土飞扬，使用工况异常恶劣，针对此况，玉柴逆势对工程车发动机的保修里程及期限进行延长，不难看出，玉柴对其质量控制及产品品质的高度自信。

“竭诚快速”一直是玉柴服务优势的最直接体现，多年来为玉柴客户满意提供了保证。玉柴机器股份有限公司董事长晏平曾指出：“玉柴要把服务放在重要的战略地位，在巩固服务优势的同时，采取强有力的手段，实现服务水平上的突破。”为不断突破，玉柴根据客户满意度调查表反馈的情况，

制定了完善的提升服务满意度方案。“一态度一规范三提高”：要求服务站内外站服务态度再度提升；收费更规范化；提高调件及时性、提高处理效率、提高故障鉴定准确率。

不论是热线保障，还是九项承诺，各项措施均处于行业领先。玉柴在全国布局2800多家服务站和4000多家配件销售网点，庞大的网络布局以及日益完善的服务和配件管理，为玉柴向用户兑现承诺提供有力保障。海外服务网络建设稳步推进，在东南亚、中东、北非、东欧、中亚、中南美等区域的32个国家形成了服务保障能力。

2012年，玉柴服务能力将进一步提升，构建沿公路干线网络，形成纵横交替的立体保障服务网，外出服务更加快速便捷。玉柴同时制定服务品牌建设发展的长远规划，发布玉柴服务品牌。随着产品质量的逐年提高，玉柴将会实施产品全生命周期跟踪，给予用户提供更多的售前、售中、售后政策支持。

(王会龙 林奔逸)