秉承农垦创业精神 做大做强橡胶产业

——记云南农垦西双版纳景阳橡胶有限责任公司开拓创新的健康发展

■ 饶俊华

为了做大做强云南天然橡胶产业，云南省委省政府对云南农垦进行大改革，对原农场实施属地化管理，按照西双版纳州人民政府与云南农垦集团公司签订的合作组建西双版纳天然橡胶股份有限公司的框架协议的要求，由农垦牵头于2010年底成立了西双版纳景阳橡胶有限责任公司。该公司经营管理的23座国有制胶厂地跨两县一市，总生产能力达到23万吨/年，生产的云象、金凤、东风牌天然橡胶在国内天然橡胶市场有着良好的信誉，为上海期货市场的认定交易品牌。为了了解更多基层工作情况，记者跟随公司党群工作部的同志一行前往下面的胶厂，对一些有代表性和亮点的制胶厂进行实地采访。

橡胶是个特殊的行业，近年来具有相当规模和资金雄厚的大集团公司如中化国际、海胶集团等相继进入版纳州的橡胶原料收购加工市场，造成原料收购市场竞争十分激烈。且农场属地化管理后，国有橡胶林木资产普遍实行家庭承包经营，整个版纳州的天然橡胶原料市场处于无序竞争状态。而对于刚刚起步、完全市场化运作的景阳公司而言，在经营策略和把握市场等方面，如何既保证原料的收购量，又保证企业有一定的利润空间，以相对合理的价格进厂、完成集团公司下达的任务指标就成了头等大事。

为此公司采取了一系列的措施：一是及时组建了自己的收购队伍和收购网络；二是成立定价小组，根据每天销售市场的价格信息和原料收购市场的价格信息反馈，采取灵活机动的定价机制；三是建立了相对稳定的客户关系，对原料供应达到一定数量的大客户按档次给予一定的奖励；四是制订了促进收购工作的收入激励机制，把每月的生产任务完成情况与制胶厂管理人员的收入挂钩。同时加强对制胶厂管理人员的思想观念教育，提高了搞好收购橡胶原料工作的主观能动性和积极性。

历经努力，该公司较为圆满地完成了集团公司下达的各项目标任务。2012年在国内外经济不景气、天然橡胶市场价格波动太大的情况下，全年收购加工橡胶81070.5吨，比上年增加28982吨，销售干胶73574吨，实现销售收入15.12亿元，现库存12440.74吨，较好地完成了各项目标任务。

记者跟随公司党群工作部的同志一行第一站去了有着40年左右历史的橄榄坝二胶厂。正如胶厂领导所说，当时胶厂面临着十面埋伏，乃至四面楚歌，机器设备落后，周围有四个大型民营胶厂，自己根本没有任何的竞争实力，但我们有老农垦的艰苦奋斗精神，把景阳公司的政策方针及时宣传，本着友好、诚信、公平、公正的原则与收胶大户签订了收胶协议，与此同时，用优良的服务态度，实事求是的工作作风吸引大量的散户，以信誉取得信任，不拖欠胶款，不短斤缺两，不克扣含量（干含），仅2012年就完成干胶1323.6吨，比2011年增加了近1000吨，取得了从未有过的好成绩。

驱车一个多小时后来到了第二站——距离老挝20多公里的边陲小镇景阳公司勐腊制胶厂。这是一座始建于80年代中期的当时全国最大的胶厂，设备从德国进口，1998–2007年技改后，年生产能力达到15000吨。该厂2011年在内忧外患的情况下生产干胶3200多吨，2012年景阳公司基本走入正轨的情况下胶厂生产干胶7298吨，比公司下达任务4400吨多完成2898吨，按去年平均胶价计完成原料收购资金1.60亿元，在景阳公司23个胶厂中完成任务最好，技术力量最强，完成率最高。工厂在2012年的工作中总结经验教训，抓产品质量和原料收购；调查和摸清周边实际胶原和周边各制胶厂的生产状况，做到胸中有数，与客户签订产品原料收购合同；在生产中做好点滴回收，减少不必要的浪费，记录清楚、数据准确，让客户省心、放心；同时加强内部管理，对岗位人员分配，劳动力定员定编，劳动定额、劳动报酬、原材料消耗、产品质量、环境保护、安全生产等工作，确保了生产任务的完成。

第三站来到了景阳公司的标杆制胶厂勐醒一胶厂。2012年在厂领导班子率领全体员工的共同努力下超额完成了景阳公司下达的各项任务目标。该厂主要领导有着很多年胶厂厂长的经验，在人员配置、原料收购、现场管理、抓安全等方面，始终把公司的利益放在首位，班子成员分段分工负责，提升管理质量，全员劳动生产率达到140.6吨/人，直接生产工人生产率达到191.73吨/人，职工年平均工资33381.64元，比上年增加7417.44元，达到了合理用工，降耗创效目的。2011年，勐醒一胶厂厂长彭学明被云南省国资委评为创先争优先进个人，工厂被云南省总工会授予工人先锋号。

搞好橡胶生产，做大做强橡胶产业，关系到景阳公司的经济发展和所在地的社会稳定。随着市场经济体制向纵深推进，过去颇有优越感的员工产生了危机意识，公司董事会和党委领导班子以强烈的责任感和使命感开展工作。这些从逆境中奋斗过来的农垦人秉承几十年形成的艰苦奋斗，不骄不躁，开拓奋进的农垦精神，在董事会和公司党委的领导下，积极主动投身市场经济大海，加快推动企业健康发展，推动景阳公司这艘大船驶向成功的彼岸。可以预见，一个生产规模巨大，产业优势明显，规范化高效经营标胶生产的王国，定将在这块土地上崛起，发挥好引领边疆橡胶经济发展的“龙头”作用，有力地促进地方经济前进的步伐，给广大边疆民众带来更多实惠，企业自身也将走向更加健康、光明的新天地。

质量是她唯一的坚守

——记鄂尔多斯市市长质量奖获得者张梅荣

她作为首届鄂尔多斯市市长质量奖的唯一女性获得者，她为中国羊绒业的技术进步发挥了积极的作用，她为鄂尔多斯羊绒集团事业的发展壮大和鄂尔多斯品牌竞争力的提升做出了巨大贡献，她就是张梅荣，鄂尔多斯羊绒集团副总裁，一个30年来一直致力于羊绒纺织领域新技术研究应用与质量改进提升的女人。

荣耀是坚守的回报

张梅荣，1955年出生在呼伦贝尔大草原，草原上长大的她对白山羊有着一种独特的情感。因此，她上大学后选择了与山羊有密切关系的纺织工程专业，就业后又一直从事毛纺、绒纺工程技术研究与技术创新开发、质量控制、技术提升、标准研究与制定等科技管理工作。2000年开始主持鄂尔多斯集团技术中心工作以来，累计完成研发项目144项，形成科技成果102项，开发出新产品120多个，获得自治区科技进步一等奖2项，二等奖3项。 2011年，荣获自治区质量管理工作先进个人荣誉称号，同年，荣获第一届鄂尔多斯市专利成果转化奖，并多次荣获“自治区优秀科技工作者”、“中国纺织总会纺织科技进步优秀标兵”和“自治区有突出贡献的科技工作者”等荣誉称号。为集团获得国家科技计划资助近2000万元，并为集团赢得了“国家863计划成果产业化基地”、“内蒙古自治区自主创新名牌企业”和“自治区创新先导企业”等多项科技荣誉。

质量是坚守的原则

质量是产品的生命，张梅荣始终坚守这一原则。自担任羊绒集团副总裁以来，就加大质量控制力度，有效保证了鄂尔多斯产品的优良品质。集团1997年就通过了ISO9001质量管理体系，建立了严谨的质量管理手册和程序文件，每年均要通过国家评审机构的评审。集团自上而下已形成了“质量是产品的生命，是企业的生命，也是品牌的生命”等产品质量观，形成了一整套质量管理文化。

面对新形势，她不断借鉴目前先进质量管理模式，结合企业实际，提出了推行全面质量管理理念，致力从提高全员质量意识入手，建立了一套从原料、半成品到成品的完整质量控制体系，通过体系保障质量、过程管控质量、服务提升质量、检验保证质量，使得各类产品质量符合国家、行业和企业标准。进而使鄂尔多斯羊绒集团走上了一条以产品质量创效益的发展道路。2009年，集团在张梅荣的领导下，又提出实施纺织品绿色管理，从染色助剂的使用、纺纱等工序流程等方面进行质量控制，特别强化了强制性绿色安全环保指标的重点测试，实行批批监控。确保上市产品符合国家质量标准指标，对市场比较敏感的安全指标PH值和甲醛含量做到100%合格率。使得“鄂尔多斯”产品连续12年获得瑞士纺织检定机构检测并认证的OeKo–Tex 100生态纺织品环保证书。

推动羊绒工业走向世界

随着鄂尔多斯集团的一步步发展，张梅荣意识到，鄂尔多斯集团作为中国羊绒行业的龙头企业，有责任、有义务带领整个中国羊绒行业技术发展共同进步。2002年，在她的倡导和集团的努力争取下，国家科技部批准“国家羊绒制品工程技术研究中心”在鄂尔多斯集团建立。这是内蒙古地区、中国乃至世界羊绒行业里唯一的国家工程技术研究中心。近十年来，工程中心广泛开展羊绒行业基础研究、应用技术研究、新材料开发、成果产业化、工程项目孵化等科技创新项目，加强自主创新和应用技术的交叉融合与技术集成，通过对一些行业深层次技术难题进行攻关研究，实现了羊绒行业技术开发跨越发展，在羊绒制品的高精尖加工和环保易护理功能技术开发等方面实现了重大突破，填补了国内羊绒行业的多项技术空白。

作为鄂尔多斯集团乃至中国绒纺行业的科技带头人，张梅荣一直参与中国绒纺行业检测标准的研究、制定、修改及审定工作，为推动中国羊绒行业标准进程做了大量的工作。在她的倡导与努力争取下，2004年3月“中国山羊绒及山羊绒制品标准化推进委员会”正式成立；2005年检测实验室通过国家CNAS认可；2008年全国纺织品标准化技术委员会羊绒制品分技术委员会秘书处设在鄂尔多斯集团。目前，她已参与制定了国际IWTO标准1项、国家标准5项，行业标准2项，企业标准39项。2001–2011年在她的组织下先后发起并成功举办了五届“国际羊绒检测技术研讨会”和二届“国内山羊绒检测技术交流会”，牵头组织完成了“中国山羊绒品质调查课题”。为提高中国羊绒检测水平、保证山羊绒制品的质量，促进行业标准统一、加强国际、国内学术交流，推动中国羊绒工业走向世界发挥了积极的作用。

（鄂报）

羚锐制药 科技创新结硕果

为不断推动医药产业技术进步，切实增强企业自主创新能力和核心竞争力，2012年以来，国内知名医药上市企业河南羚锐制药股份有限公司依托自身拥有的国家博士后科研工作站、国家认定的企业技术中心和国内首家经皮给药制剂工程技术研究中心河南羚锐经皮给药制剂工程技术研究中心和羚锐药物研究院等科研平台，紧紧围绕医药生产销售主营业务工作的特点，不断加大科技研发力度，广泛开展了新药品、新工艺、新的生产技术的科研活动，并在药品研发、工艺设备技改和新技术应用等方面取得了显著成绩。公司在建项目、行业普遍关注的芬太尼（骨架型）化学贴膏——芬太尼贴片成功引进并顺利获得批文投入试生产；解毒散结胶囊获得生产批文；化药Ⅱ类新药盐酸格拉司琼贴剂取得临床研究批文。这些项目的成功实施，为推动企业快速、持续、健康发展奠定了良好基础。

该公司在推进新产品、新技术研究的同时，还注重工艺技术的研究开发。公司传统贴膏剂药品热熔胶基质、混合基质和巴布剂工艺技术研究取得突破性进展；传统贴膏剂药品热压法工艺研究取得实质性进展并实现大批量生产；公司口服药工艺技术研究，成功实现了丹鹿通督片、胃疼宁片等产品的免制粒工艺，项目实施后，经过生产实践，产生了很好的经济效益和社会效益。 （汤兴）

创新品类诱惑难挡 千商大会胜景干黄

■ 张景荣

“胜景干黄湖南品牌发布会，最初计划接待全省14个地州市的500个经销商，可是后来规模不断被突破，最终就是你看到的这个样子，会议现场来了1260多人，酒店两个最大的会议厅都坐满了，一个会议厅现场发布，另一个会议厅只好采取电视直播。”去年12月27日，长沙融程大酒店，胜景干黄湖南上市仪式现场，湖南省酒业协会黄酒分会秘书长陈敬红、长沙市酒类行业协会秘书长黎展喝着胜景干黄，口里滔滔不绝，如数家珍。

坐在旁边的益阳市酒管办姚主任，也非常兴奋，他告诉记者，最近几年湖南都没有举办过如此大规模的酒水品牌发布会，主要是经销商对各类没有新意的酒水发布会不感兴趣，即使酒管办出面组织，经销商也不愿意参加。接着姚主任话锋一转说，干型黄酒是一个全新的酒水品类，益阳市的经销商收到省酒协的邀请后，觉得非常新奇，纷纷报名参加，好家伙，最后一统计，来了58个经销商，全省14个地州市均如益阳市一样，最后导致爆棚，远远超出主办方、承办方的意料。品牌发布会一结束，大家心花怒放，仅益阳市就有19位经销商争做总代理，全省14地州市无一空白。

中国酒水市场最近遭遇“大难”，白酒和红酒相继遭遇塑化剂和农药残留危机，酒水经销商无不危机重重。他们担心，一旦白酒价格崩溃，一旦红酒品质失信，他们的利润将严重受损，于是，当胜景干黄作为一个全新品类出现在眼前时，嗅觉灵敏的经销商自然不会放过这个机会。

在12月26日的胜景干黄湖南上市品牌发布会上，胜景干黄创始人，湖南胜景山河酒业股份有限公司董事长姚胜大打亲情牌和健康牌。一句口号是“胜景干黄，为湖南干杯”，说得与会的1260多经销商心里暖洋洋的。另一句口号是“中国有干黄”，反复用品类创新的主张挑战经销商敏感的逐利细胞。

品类创新一旦成功，将会出现销售奇迹，使厂家和经销商一脚进入财富天堂。远有雪碧以品类创新挑战可口可乐跻身世界第二大饮料品牌，近有王老吉因品类创新超越可口可乐跻身中国销量最大的饮料品牌。经销商对这些案例耳熟能详，对胜景干黄自然寄予无限希望。

中国黄酒有着数千年的历史，与红酒、啤酒并称为世界三大古酒，由于属于纯粮食酿造酒，而被赋予健康的标签。然而近年来，白酒异军突起，黄酒黯然失色，营销界一直诟病黄酒行业没有奇招，守着个国宝却没有将其发扬光大，守着金饭碗就不知道吆喝。作为非主流消费区域的湖南，过去这里的经销商更是没把黄酒放在眼里。

胜景山河守正出奇，在长江三角洲这个黄酒根据地之外的湖南岳阳独辟蹊径，默默研发新派黄酒15年，终有所成，独创胜景干黄，媒体更以“突破黄酒干型化千年难题“而冠之，以敏锐的嗅觉发现了中国干黄的价值，找到了中国酒可以国际化的机会，胜景干黄着实令沉闷的中国酒界为之一振。

干型黄酒因为含糖低，符合现代人的健康诉求，长江三角洲的老牌黄酒企业多年前就展开技术攻关，但研发多年却无建树，如今被湖南岳阳的胜景山河攻破，开创中国黄酒新纪，已算一大奇迹。在当天的品鉴会上，喝惯了白酒红酒啤酒的酒水经销商，普遍表示胜景干黄的好口感、好香型、晶莹剔透的好色泽远远出乎他们的意料，争相品饮，认为胜景干黄完全可以被过去喝不惯传统黄酒口味的湖南人接受。

但是，胜景干黄会在湖南创造销售奇迹么?营销专家们乐观认为，由于是品类创新，由于符合健康趋势，因此胜景干黄将如干红一样迅速被消费者接受，黄酒行业的内部分化即将上演，而胜景干黄将在这一幕扮演不可替代的主角。人们期待另一个奇迹在三湘大地发生!

隆力奇全面导入 卓越绩效管理模式

本报讯（高燕 记者 周俊）1月30日至31日，“卓越绩效模式暨争创政府质量奖”项目培训会在隆力奇举行。

此次培训是由南京好前程卓越企业管理咨询有限公司全程培训。隆力奇为进一步提升企业管理水平和综合竞争能力，打造国际先进、国内一流的现代企业，结合新版卓越绩效管理要求，将全面推行现代化管理，在全公司导入卓越绩效管理模式。

为加强该项目推进工作，隆力奇成立领导小组和办公室，在全公司全面实施新版卓越绩效管理，系统强化和改进公司的管理理念和经营方法。全面实施新版卓越绩效管理模式后，每年在公司内部评选一个部门为绩效管理先进部门；以卓越绩效为纲，探索推进现代化管理方法，大力开展群众性的质量改进活动，如：6S管理、TQM、创新、标杆对比、统计技术应用等。

隆力奇于1月至7月导入卓越绩效模式第一阶段，项目实施结束后，争创“市长质量奖”。“市长质量奖”是苏州市人民政府设立的质量荣誉，主要授予具有独立法人资格，实施卓越绩效模式或其他先进管理方式，质量管理取得优异成绩，符合《卓越绩效评价准则》《出口工业产品企业分类管理办法》等规定要求，有广泛的社会知名度与影响力，在行业内处于领先或先进地位，取得显著质量、经济和社会效益，为苏州经济社会发展做出突出贡献的企业或组织。

郭辉：当案犯克星 做人民公仆

郭辉，2007年7月毕业于南京森林警察学院，2005年7月至2010年10月任江苏涟水县公安局巡防大队副大队长，2010年11月调任该县东胡集镇派出所副所长。参加工作以来，郭辉牢记为人民服务的宗旨，忠实履行党和人民赋予的神圣职责。屡破多起刑事案件，抓捕多名各类违法犯罪分子，办成多件群众迫切需要解决的热点、难点问题。2005–2008年，连续4年被县公安局表彰为先进个人；2009年被县委、县政府表彰为政法工作先进个人；2010年、2011年被评为全县公安系统优秀共产党员。

勤学苦练，提高素质。从警以来，郭辉在实践中认识到：要想当一名出色的公安民警，必须一步一个脚印，潜心从基本功练起，专心从基础课学起，热心从每件事做起，才能不辜负党和人民的期望。为此，郭辉虚心向老同志学习，系统地研读了《刑法》、《刑事诉讼法》、《公安机关办理刑事案件程序规定》等一系列与公安业务知识有关的法律法规，经常参加市、县举办的公安专业知识培训，不断提高业务素质，为胜任本职工作夯实了基础。对每一起案件、每一份卷宗，做到一丝不苟，规范操作，从严要求、从严把关、从严执法，保证证据确凿、程序合法、手续完备。在办案过程中慎之又慎，万无一失。材料完整无误，卷宗整齐有序，把每一起案件办成铁案，经得起历史和事实的检验，让上级放心，让当事人心服，让群众满意。

严格执法，打造平安。郭辉在担任涟水公安局巡防大队副大队长期间，针对城区“两抢一盗”案件频发，市民反映强烈的现状，经过深入走访调研，确定以打击现行违法犯罪为突破口，对城区重点部位、易发案件场所实行全方位、立体化的巡逻防控，加大对城区主、次干道的巡逻和控制力度，提高路面的见警率，严厉打击发生在城区街道上的现行违法犯罪，破获多起盗、抢案件，处置很多突发事件。一天晚上10时许，郭辉带领2名辅警执行巡逻任务，巡至常青路城管局门前时发现两名男子持刀追赶另一名红衣男子，郭辉等人见状火速上前，当场制服一名男子，而另一名男子持刀追上红衣男子乱捅，郭辉冒着被戳伤的危险，疾步上前夺下凶器，并制服该男子，随即又将红衣男子送往医院抢救。在处置这起案件中，郭辉临危不惧，有效地避免了恶性案件的发生，受到县公安局的表彰和奖励。调任东胡集镇派出所副所长以来，郭辉刚直不阿，利剑出鞘，共抓获违法犯罪分子50多名，其中网上逃犯9名。破获在淮安、盐城、扬州等地诈骗案件10余起。犯罪嫌疑人马某十分狡诈，多达四五处藏身之地，郭辉等人与其斗智斗勇，费尽周折，终于将其抓获。并带人破获别洼、胡谢两起私销烟花爆竹案件，净化了烟花爆竹市场。在打击“黑校车”活动中，郭辉一马当先，扣押了两辆黑校车，并限期换上了新校车，保证了学生的上学、放学的安全。

铁汉柔情，为民服务。郭辉对犯罪分子铁石心肠，对人民群众却是古道柔肠。群众有难处，他想方设法帮助；群众有需求，他第一时间出现；群众有愿景，他挺身而出为其遂愿。一段时间镇区“黑网吧”抬头，群众反映强烈。郭辉毫不手软，将“黑网吧”和有赌博现象的游戏机全部取缔。陆某因盗窃电缆线被判6个月，家庭经济十分困难，女儿又考上大学，郭辉获悉后顿生恻隐之心，捐助了2000元，又帮其办理低保手续和助学贷款。陆某释放后感激涕零，表示痛改前非，重新做人。莲花村王某兄弟两因承包地和栽树发生纠纷，结怨多年。郭辉晓之以理，动之以情，多次做双方的思想工作，并拿出切实可行的调处方案，成功化解了矛盾，兄弟俩终于握手言和，重归于好。前不久，大东镇陈庄组刘菊芳因智障发病，离家出走，全家人十分着急。不日刘菊芳跑到东胡集镇姜垛村境内，因体力不支晕倒在一超市旁，被郭辉巡逻时发现将其救醒，又花钱买了一些食品和纯净水让她吃饱。待刘菊芳缓过神后，郭辉询问其家庭住址，她只能含糊其辞地说出“大东”二字。郭辉毫不犹豫地冒着大雨赶往大东镇，在当地干群的协助下，几经周折，终于在深夜两点多钟将其送回家。 （颜士飞 祖俊党 陈裕）