



垃圾是放错位置的资源 积压垃圾煤变成抢手货 肥矿集团转变经营思路 保持销售领先水平

进入10月以来,山东能源肥矿集团梁宝寺公司二号井煤场前,购煤的货车排起了长龙。前期积压近一年的5万吨工程煤在不到一个月时间已销售了2万余吨。这一转变的发生得益于该集团以市场为导向生产销售模式的确立,变过去“自己产什么向市场卖什么”为如今的“市场要什么自己产什么”,使得原本无人问津的劣质煤变成抢手货,更为企业创造了巨大的经济效益。

据了解,二号井是梁宝寺公司的改扩建项目,目前矿井尚未投产。由于建井过程中产出的工程煤掺杂的顶底板岩石多,煤质较差,因而市场需求量很少,几乎是人人嫌弃的“垃圾煤”。此外,大量的工程煤储存占用空间,且长期库存有易燃隐患,因此如何销售掉这批“垃圾煤”成为二号井的当务之急。

垃圾只是放错了位置的资源,只要能充分利用,就能变垃圾为产品。抱着这一思路,梁宝寺公司开始对工程煤筛选优化,把工程煤中的杂质挑选出来,将单一的工程煤变成块煤、混煤等不同煤种。“一吨煤按工程煤销售价格大约在300元左右,且很难卖出去,”该公司财务科相关负责人介绍,但经筛选分类成不同煤种后,每吨工程煤的价格可升至400多元。“由于价廉物美,这批煤很受市场欢迎,”这位负责人介绍,经处理过的工程煤全部销售完成后可为企业直接增收500多万元。

从无人肯要的“垃圾煤”到市场热捧的抢手货,肥矿集团把准市场脉络,通过及时调整产品结构生产适销对路的产品,从“自己产什么向市场卖什么”变为“市场要什么自己产什么”,在煤炭形势仍不明朗的当下实现了扩大销售,巩固市场。“就是靠订单加工,我们才有了新的出路。”白庄煤矿矿长曲修术介绍说,该矿所产的七层煤煤质较差,如不进行深加工根本没有市场。通过深入了解市场需求,今年以来,该矿开始按照客户要求对煤炭进行配比,实现了从“简单消耗脏杂煤增加销量”到“依靠配煤增加效益”的转变。如今,尝到甜头的白庄煤矿已开始着手建设配煤中心,新上整套配煤设备,把配煤中心建成新的效益增长点。

为提升煤炭深加工能力,肥矿集团大力推广煤泥干燥、粗煤泥分选回收、产品质量自动在线监测、远程计量监控以及先进的洁净煤技术。陈蜜庄煤矿选煤厂采用了目前国内最先进的动筛排矸、选前脱泥、重介主选、粗煤泥与细煤泥单独分选技术,与传统的选煤方式相比,精煤提取率达到60%以上,同时减少岗位用工100人,每年节约人工成本约500万元。梁宝寺公司对一号井选煤厂进行矸磁选尾矿技术改造,直接减少洗混煤中矸石尾矿含量10%,洗混煤发热量也由原来的4300卡/克提高到4650卡/克,精煤、洗混煤掺配比由原来的1:2提高到1:4,同时减少了用于配煤的精煤量,每年可增加收益600多万元。

产好煤,配好煤,更要卖出好价钱。为提升销售效益,近期肥矿集团组织营销、煤质、财务、矿井等部门联手,根据市场变化测算边际效益,一矿一策合理配煤,以质保价,巩固和提高市场占有率,实现盈利最大化。今年以来,集团先后十多次调整挂牌价格,煤炭销售继续保持了全省领先水平。

(李振 徐宁 杨殿栋)

发展中药材种植经济 促进健康产业发展 发展大别山中药材种植业研讨会在新县召开

10月26-27日,由中共新县县委、县人民政府主办,羚锐集团承办的“发展大别山中药材种植业研讨会”在新县举行。国家食品药品监督管理局原副局长任德权,中国中药协会会长房书亭,国家中医药管理局科技司副司长、中国中医科学院副院长黄璐琦,中国中药协会秘书长王桂华,中国农大、北京中医药大学、上海中药行业协会领导,河南中医学院院长郑玉玲,信阳市政协副主席王勇等领导和行业领域专家学者,应邀出席了论坛会,新县县委书记杨明忠、县长吕旅,县委、县人大、县政府、县政协和县直有关部门的领导及羚锐集团总裁熊维政出席了会议。

新县地处豫南大别山腹地,为亚热带向暖温带过渡区,自然条件优越,四季分明,气候温和,非常适宜多种中草药生长,境内生物多样性显著,医药动植物资源十分丰富,中药分布独具特色。据统计,境内现有动植物、矿物药材达2000余种。随着世界范围内崇尚中药传统疗法和天然药物潮流的兴起,以天然中药材资源为原料生产的药物国际认知度不断提高,开发利用中药材资源已成为世界医药发展的重要趋势。国家《中药现代化发展战略》、《中药现代化科技产业行动计划》的颁布实施,为中药产业发展指明了方向、奠定了基础、提供了良好环境,尤其是国务院《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》及其《关于促进健康服务业发展的若干意见》的推进实施,为加快中药材产业发展提供了难得的机遇。今年以来,新县县委、县政府贯彻落实国务院关于促进健康产业发展的要求,决定大力发展中药健康产业,把新县打造成为中药材主产区 and 主要集散地,培育中药健康服务业,把中药健康产业发展成为县域经济的主导产业之一。



为推进这一战略的实施,新县地方政府特邀请到行业领导和国内医药健康领域

的知名专家、学者,组织召开了这次专题论坛会。

论坛上,新县县委书记杨明忠简要介绍了新县县域经济,特别是近年来地方政府紧紧抓住国家实施中部崛起和中原经济区建设的战略机遇,牢固树立“工业兴县、工业强县”理念,以产业集聚区建设为抓手,强力打造工业发展引擎,把发展医药健康产业作为经济转型的突破口,通过发挥羚锐制药等支柱龙头企业的带动作用,整合养生、医药、文化、旅游等资源,抢抓机遇,加快发展,促进县域经济较快增长,经济社会发展呈现出的良好态势;他重点介绍了新县地方政府正在加快推进实施中的中药材种植及其加工业、医药健康产业发展规划。

羚锐集团总裁熊维政在论坛上,就如何发展大别山中药材种植业,作了题为《发

展大别山中药材种植业,促进老区新县经济社会发展》的主题报告,他重点阐述了新县种植中药材的产业优势,介绍了其种植现状,并对大力发展中药材种植业,为县域经济社会所带来的良好经济效益、社会效益和生态效益作了展望。

论坛上,新县人民政府党组成员、副县长级干部罗昭成宣读了新县县委、县政府《关于加快中药材产业发展的意见(征求意见稿)》,介绍了新县地方政府推进中药材种植业的总体思路、发展目标、发展举措及其近期重点工作等。

信阳市政协副主席王勇代表信阳市委、市政府对论坛会的顺利召开表示祝贺,对各位来宾和专家、学者的到来表示热烈的欢迎和感谢;他充分肯定了新县县委、县政府近年来加快县域经济社会发展所取得的巨大成就,对其大力发展中药材种植业的有力举措给予了高度赞扬,并表示将全力支持新县发展中药健康产业、培育中药健康服务业。他同时勉励新县地方政府认真听取各位专家、学者的意见和建议,科学规划好未来,不断推动老区新县医药经济健康、快速发展,为促进中原经济区和魅力信阳建设作出新的更大贡献。

论坛上,黄璐琦、任德权、房书亭、张泽学、郑玉玲等领导和专家、学者就新县大别山中药材种植问题,进行了深入探讨、论证和指导,并结合羚锐制药及其正在实施的大健康产业,就中药材种植及其深加工等具体问题,提出了许多真知灼见和独到的意见、建议。

论坛会期间,与会领导和嘉宾还实地参观、考察了羚锐新县生态工业园区、新县苏河镇中药材种植基地和拟建的中药材种植示范园。

(汤兴)

2014 春兰中央空调客户大会暨新品年会举行 百余款中央空调新品获与会专家和客户高度好评

10月11日上午,2014春兰中央空调客户大会暨新品年会在泰州宾馆盛大揭幕,春兰(集团)公司高级副总裁兼电子商务公司董事长刘亚夫、上海现代建筑设计集团顾问总工程师陈怀琴、上海理工大学教授吴兆林等领导、专家和学者,以及全国中央空调省级代理商近200人出席了会议。

电子商务公司党委书记邢志勇主持会议。刘亚夫代表春兰集团致欢迎辞,并对2013—2014年中央空调市场形势进行了分析与预测;股份公司、动力公司、空调公司分管技术的副总经理,分别介绍了春兰模块冷水机组和变频多联机、螺杆冷水机组、冷水机组室内盘管、变频室内机组等新产品;电子商务公司总经理曹天虹作了年度工作报告,在阐述2014年春兰中央空调战略规划的同时,对明年春兰中央空调的市场运作进行了具体指导。上海现代建筑设计集团顾问总工程师陈怀琴、上海理工大学教授吴兆林,分别代表业内专家作了专题发言,他们高度评价春兰在中央空调领域的持续创新,并对其发展寄予巨大期望。

刘亚夫说,随着国内城镇化建设的推进,国家的固定资产投资有增无减,而城市规模的扩大和城市化水平的提高,一方面势必促进大型公共建筑业的发展,另一



●2014 春兰中央空调客户大会暨新品年会



●与会客户参观春兰模块冷热水机组

方面势必带动第三产业的繁荣,而这些现有的以及潜在的市场,无疑为春兰中央空调的发展提供了巨大的增长空间。作为技术密集型 and 资金密集型的产品,中央空调面临的市場是一个以技术为主导的市場,而春兰中央空调的技术是领先的,特别是其推出的2014年新品,更是汇集了多项领先技术,具有极强的市场竞争力。

鄢陵电业公司“回头看”整改活动获实效

自一流建设工作“回头看”活动开展以来,河南省鄢陵县电业公司针对活动中

查出的问题和不足,有针对性地制定和完善了整改方案,做到了件件有回音,目前

已完成整改大项工作47项,取得了预期效果。

(边俊霞)

国产狮王 质动世界

中国重汽 SITRAK 通过德国 MAN 公司质量评审

10月7日至11日,德国MAN公司企业质量部主管Ludwig Lohner带领质量部人员和检测员Robert Schmidt、Florian Scheible等五人组成的评审小组来到江苏无锡、浙江杭州和温州,对最早投入运营的SITRAK车辆按照德国MAN公司标准进行严格的质量评审。

此次参加评审的5辆SITRAK车辆,从今年4月投入运营以来,分别行驶了7至14万公里,经过对车辆各个细节的层层检测和路试,评审小组给出了详细的检测报告,报告显示:车辆运行平稳,没有发生一例停车故障,总体状况良好,能够满足用户的使用要求。这一结果,也再一次确立了SITRAK系列牵引车国内领先的地位。

德国专家明确表示:SITRAK运营1万公里后的车辆稳定性与MAN公司的车基本持平!兑现了整车技术与质量控制均与欧洲同步的承诺。

SITRAK品牌是在原版引进德国MAN公司TC系列产品的基础上国产化的高端合资重卡产品,严格按照中国重汽和MAN公司共同制定的以质量为纲的产品开发原则进行产品设计、生产准备和批量生产放行。为此,中国重汽先后向德国MAN公司派遣了12批、总计220人次的学习团队,德国MAN公司除了在济南设立常驻专家团队之外,还先后向中国派遣了20批技术、质量管理团队,以保证济南工厂出品的SITRAK产品符合德国MAN公司要求的高品质标准。

中国重汽独家引进的具有世界最先进技术的MC11(曼D20国产化)系列电控高压共轨发动机,不但技术先进、可靠性高,在节油方面也是更胜一筹,德国MAN质量专家的评审报告显示:“发动机功率和扭矩都很好,尤其在山路爬坡和超车时更能感觉得到,发动机音响适宜,排气制动(EVB)效果很好”,“在同样条件下,油耗约为37升,比国产车低1

至2升……”发动机的B10寿命高达150万公里,其优异的可靠性能和良好的经济性得到了用户的一致认可。……正如评审报告中提到的:“(SITRAK)设计理念是积极的,它填补了一个欧洲高端车与国产车之间的市场空缺”,无愧于中国第一高端合作自主品牌。

作为承载着德国顶级品质的国产高端重卡,在车辆使用过程中进行良好的维修保养也是SITRAK此次通过评审的重要保证。SITRAK重卡在提供优异车辆的同时,专业定制的后售后服务更如“亲人”般一路陪伴。为保障SITRAK车辆的服务质量,中国重汽济南商用车公司实施了“1324T”工程,成立了由总部、分公司和4S店共同组成的车辆应用工程师和服务工程师队伍,从车辆交付、首保、回访和维修方面提出了具体目标和要求。SITRAK遍布全国的服务网络 and 无缝对接国内市场需求的全方位服务解决方案,有效助力用户在车辆长期使用过程中获得最大



●中国重汽 SITRAK 通过德国 MAN 公司质量评审

效益。

中国重汽商用车公司董事长严文俊表示:“虽然德国MAN公司专家对SITRAK整车的可靠性给予了肯定的评价,但是他们指出的问题和意见对我们国内的造车理念有很大帮助,我们会尽快联合设计部门改进生产工艺,精益求精,我们不急于销量的增长,而

是更要注重内功的修炼,要严把质量关,不把质量问题带给用户,为用户生产与世界高端品牌相媲美的可靠、经济、安全、舒适的卡车是中国重汽最大的追求。”严文俊同时还表示,“我们也欢迎卡友们集思广益,帮助我们制造卡友喜爱的重卡!”

(李冠华)