

厦门超重型汽车驾驶比赛 红岩杰狮精彩演绎卓越性能

充满速度与激情的赛车大家见过不少，但比拼技术的拖头车大赛，你见过没？11月4日，“象屿红岩杯”超重型汽车驾驶项目比赛在厦门市象屿保税区隆重举行，帅气的杰狮M100拖车头要在15分钟内走起“S”曲线，拖箱在狭小的空间内精准入库，最后司机还要凭空间感“夺标”，实在让人大开眼界。这场比赛中，精彩的夺标大战赚足了观众的眼球，现场的掌声、喝彩声此起彼伏。

上午9点开幕式过后，50多名参赛司机摩拳擦掌，准备一展身手。现场近百米长的行车道上，放置了8个障碍，拖头车先要依次绕过它们，入库挂厢，再移出来倒库。其间，车轮不能压线，否则扣分，严重则取消比赛资格。

计时一开始，只见杰狮M100拖头车在障碍中灵活穿行，走起“S”曲线。司机精湛的技术，总能完美地避过赛道的界限，行至尽头，又熟练地转动方向盘，将车入库挂厢，司机下车检查车厢链接状况，确保无误后，进入比赛的艰难部分——移库。

说艰难，是因为移库的空间太窄，宽2.5



米左右的大车，要在宽3.5米左右的地方转身，这看起来像是不可能完成的任务。果然，比赛过半，有少数司机没能挺过这一关，遗憾结束比赛。

而闯关的选手，还要继续最刺激的一项“夺标”。倒车入库时，凭车感和空间感，将车后的标杆刺入标靶板。每当有选手勇夺10分，现场就会爆发热烈的掌声和欢呼声。

本次“象屿红岩杯”超重型汽车项目比赛吸引了来自厦门市16家大型物流企业的55名优秀司机角逐行业状元的称号，比赛用车全部采用上汽依维柯红岩生产的红岩杰狮M100牵引车。在比赛当中，杰狮M100良好的操控性、制动性、舒适性、低噪音等给所有参赛单位及选手留下了深刻的印象，一家物流企业老板在现场体验杰狮M100的优越性

能力后，当即下单购买了两台红岩杰狮港口牵引车。

经过激烈角逐，来自厦门港务运输有限公司的林宝忠获得本届比赛第一名，厦门市人民政府授予其“技术状元”称号，并授予“市五一劳动奖章”。本届比赛的二至六名也被市劳动竞赛委员会授予“技术能手”荣誉称号并颁发证书，同时获得现金大奖。(毛瑜)

诚信铸就未来

——记内蒙古惠香园食品有限责任公司总经理张成

内蒙古惠香园食品有限责任公司前身是赤峰市敖汉旗惠香园食品厂，该公司几经发展，已有当初的手工作坊发展到现代化生产，产品由单一走向系列，发展成为敖汉地区食品行业的龙头企业，“惠香园”产品已成为本地区的知名品牌，“惠香园”商标已于2012年被认定为自治区著名商标。近日我们采访到了该公司总经理张成，他介绍了企业的情况。

记者：请你介绍企业的发展情况？

张总：惠香园实业现有固定资产近三万余元，职工200余人，其中大中专毕业生18人，专业技术人员10人。目前惠香园实业拥有食品加工厂一处，2个自产食品专营餐饮店，标准超市1处，购物广场1处，惠香园宾馆1处，其中食品厂有年生产2000余吨蛋糕、面包、饼干的能力，产品辐射本地区的各乡镇满足百余万人口的需求，服务于本地区千余商户，本企业至今已经形成集食品加工、商贸物流配送、餐饮于一体的综合性企业。

根据多年来对本行业不断探索的实际经验，公司多年来一直紧随政府经济政策的指导方针，通过对生产设备的更新换代、厂房扩建、外送职工出去学习、生产技术革新等策略对自产品不断进行换代和改进，同时加强了对服务方面的提升和管理，使得惠香园品牌在所涉及区域内享有优良的口碑，因此惠香园食品也成为消费者首选食品品牌之一。

记者：张总，诚信经营是企业立业之本，贵公司是如何做的？

张总：企业经过二十年的运行，从白手起家至今，悟出了一个深刻的道理，“食品工业就是道德工业”，为什么我们的企业生命力越来越强，而有的食品企业却陆续死掉呢？言道金杯银杯，不如消费者的口碑。

“产品有道德，质量即人品”这句话是许多智者提出来的观点，我在惠香园发展的实践中进一步证实了这种观点的正确以及它的现实指导作用和长远的历史价值。为此，我们把“产品有道德，质量即人品”作为惠香园的质量管理理念，有了这种理念，才能使我们的发展方向不至于偏航乃至迷失方向。

那么道德标准怎么样才能渗透到企业的产品中去呢？我认为应该有两个方面，一是在产品设计阶段，人的境界品味决定了产品设计的方向，二是在产品实施阶段，人的品性、品格决定了产品实施的高下。

食品工业是道德工业，做产品如同做人，产品即人品，这正是对企业主的一个考验法码，什么是道德产品的标准？良心，就是标准，在这二十年的实际工作中，特别是蛋糕、面包的保质期短、不使用防腐剂，尤其是5—8月份，不等消费就变质了的淡季时节，我们宁可企业亏损，也一直坚持。在产品原材料的使用上是该用什么就用什么、是什么标准就一定达到什么标准，决不掺假的原则，这是我公司始终秉承的经营理念。(明月)

兴乐线缆“联姻”恒大地产

双方合作七年，供货总额达数亿元

■本报记者 何沙洲 通讯员 卢书友、张亚

11月9日晚，亚足联冠军联赛(AFC Champions League)决赛，广州恒大打破中国足球魔咒，一举登上亚洲足球之巅，引发国人狂欢。而在此时，兴乐集团的员工们也在电视机前为恒大夺冠而欢呼。作为恒大集团

的合作伙伴，兴乐集团与恒大地产合作多年，是线缆主要供应商之一，双方关系一直良好。

恒大集团是以民生住宅产业为主，集商业、酒店、体育及文化产业为一体的特大型企业集团，在全国140个主要城市拥有大型项目262个，连续三年销售额稳居全国三

甲。据兴乐集团营销总公司介绍，兴乐线缆与恒大地产确立合作关系始于2007年。多年来，兴乐良好的品牌美誉度、过硬的产品质量和周到的服务深受恒大地产的喜爱，双方建立了亲密的合作关系。兴乐被恒大地产确立为几家主要线缆供应商之一。订单总价值已达数亿元。

闻讯恒大夺冠，兴乐集团董事长兼总裁虞文品也非常高兴。他说：“兴乐志在打造中国电线电缆的标杆企业，我们走的是高端路线，我们将继续加大与恒大地产这样的中国500强企业和世界500强企业合作，共同为打造民族品牌、振兴民族工业作出贡献。”

弄潮新一轮改革开放

临矿集团亿金公司探索创新商业模式扎根上海自贸区成立半年来实现销售收入近亿元

185亩地的货场，600米的岸线码头，通过租赁经营，今年4—10月份共完成销售收入9657万元。日前，山东能源临矿集团亿金公司积极探索商业模式创新，作为试点的亿金上海泓舜公司轻装上阵，成立仅半年多就在货运仓储、商业贸易等方面大展拳脚，小投资赢取了高回报。

上海泓舜公司是亿金公司的又一核心节点单位，租赁的货运码头和仓储中心位于上海西南区域，毗邻延安港，是上海市最新规划的市级物流中心区域，属于自贸区板块的辐射组成部分，周边铁路环绕、公路发达，水路连通主航道，毗邻苏州、无锡，是江浙贸易商的聚集地。作为未来上海的物流中心，亿金公司抓住了良好的区位优势和硬件设施，以轻资产模式进行扩张，积极填补了投资空白，通过规范的流程管理、行业资源整合能力，用最少的资金撬动最大的资源，赚取最多的利润。

租赁码头拥有600米岸线码头和10万方

平方米仓储基地，可满足6000吨海船装卸作业需求，年吞吐能力达180万吨。据悉，码头、仓储等基础设施建设需要大额投资，加起来超过1亿元。亿金公司总经理何发元说，“我们通过小金额租赁，从原承租方翔云仓储有限责任公司手中接管码头和仓储基地，采用他们原有的业务运作方式。这种拿来即用的运行模式，不仅避开了高投资，而且减少了自有资金占用”。

2013年，国内经济持续探底，亿金公司面临产业结构的调整升级，然而大规模、高投资的重资产项目耗费资金多，盈利周期长，对企业缺乏吸引力。“旧的经营理念已无法满足竞争需要，因循守旧的结果就是被淘汰出局。”何发元说。该公司积极迈步轻资产运营管理模式，通过商业模式的创新来重构企业核心竞争力，获得更强的盈利能力 and 更持续的增长力。

新公司新业务，运作起来少说也要30多

人，专业化的业务培训，至少需要1年时间，所需培训资金更不是小数目。“上海泓舜公司四两拨千斤，通过委托管理来降低资金投入和运营风险。”何发元说。该公司185亩的货场亿金仅派4个人进行管理、仓储、装卸、运输和设备维护等物流环节，全部委托第三方翔云仓储有限责任公司来运作，通过委托管理减少了投资风险，提高了效益，强化了核心能力，又增强了灵活性。同时，该公司还与铁

路物流、翔云仓储有限责任公司签订了物流运输协议，一旦货物出现了问题，就从承包费用里进行扣除，以此来保证客户的货物安全，切实达到了“零风险”运营。

上海泓舜公司还充分发挥山东能源品牌价值以及泓舜仓储资源两大优势，依托上海国际经济中心、金融中心城市的强大辐射能力，结合山东能源品牌优势，逐渐在业内打出名气，目前已与上海城投集团、上海环铁国际

贸易有限公司、日照钢铁等公司开展长期业

经济实用 可靠耐用

锡柴康威机在轻型车市场受宠

锡柴康威柴油机受到了市场的青睐，特别是在重庆、贵州、四川、云南等地更是热销，今年三季度一度出现了供不应求的现象。

近日，重庆南川农机公司有关负责人颇为兴奋地说：“今年一汽锡柴锡柴485产品在微卡车上成功配套，获得了市场的青睐，仅重庆南川农机公司一次就要货达16台，用户使用后反映动力强劲，启动加速快，爬坡有力，给我们又带来一个新的销量增长点。”

据了解，康威产品是锡柴的拳头产品，产品技术起点高、产品性能好、配套适应性强，是轻型卡车、轻型客车以及非道路机械的首选动力之一。康威系列产品具有性价比高、质量稳定、高能效和高品质并存的突出特点。

锡柴掌握核心技术，自主研发设计了康威柴油机的燃烧室、进排气道、缸盖三孔位置等重要部件，从而使该款柴油机进排气系统、燃烧系统国内领先，燃烧更彻底。采用奥地利AVL整车动力传动系统仿真软件，对整车匹

配进行计算、分析和优化，动力匹配最优、整车综合经济性更好。与同类产品相比，该款发动机空载省油3—5%，超载省油10%—15%。

锡柴还将服务作为打造品牌，让用户满意的重要举措，从服务技能、价格、配件、态度以及服务时效等方面入手，进行全维度的提升，力图为客户提供实实在在的利益，以“精湛、精益、精诚”为品牌价值诉求点，全方位构建“精芯服务”品牌。

来自重庆南川农机公司的王毅对一汽锡柴的售后服务赞不绝口，他说：“一汽锡柴在我们开拓市场时采取的一些人性化服务政策帮助我们解决了燃眉之急，增加了我们的销售积极性。一汽锡柴通过定期对我们进行专业技能培训，并配备了专用维修工具，确保了我们的一次修复率。目前我们南川农机公司自身储备的锡柴配件就多达20多万，满足了用户的维修需求，大大提升了我们的服务响应速度。可以说，销售锡柴机无后顾之忧。”



到了云南的红塔厂，锡柴康威在红塔轻卡的配套份额环比逐月上升……

经济实用、可靠耐用，加上贴心的服务，使锡柴康威产品在轻型车市场中受宠。

(许武英)

熔炼三厂： 精打细算 颗粒归仓

今年以来，铅锌冶炼行业形势日益严峻，豫光公司原料采购亦受到影响。熔炼三厂同样面临着矿粉品位低、来料严重不足的困难局面，该厂做好过紧日子的打算，迎难而上，不仅对原料仓库中的原料精打细算、合理配用，并筑牢仓储管理的大门，对可能产生原料损耗的地方进行堵漏，确保原料颗粒归仓。

因受公司本年度原料采购的影响，高锌物料匮乏，该厂通过合理调配物料，将高锌矿粉多用于底吹炉Ⅱ，从源头上保证了次氧化锌的投入量；其次，该厂还利用2012年底积蓄的高锌还原炉渣，将冷渣使用每天增至三车，每月处理冷渣638吨，高于去年同期的528吨，而底二系统新还原炉前床开启后，所产热渣也会运至烟化炉，提高烟化炉产量。这些措施都可进一步确保次氧化锌任务的完成。上半年该厂在硫酸任务超产3500吨的情况下，仍乘胜追击，利用金银矿、硫矿等调整物料搭配，使混合矿含硫在16.5%—17.5%之间，为硫酸任务的稳定、高产提供了有力的保障。另外面对来料严重不足的局面，该厂一方面挖掘熔炼二厂地仓混合矿以供配料，另一方面加大铅泥等二次物料的配入量，以弥补铅金属量的空缺。根据股份公司压缩库存的要求，该厂大力压缩库存物料，截至目前，该厂库存已由年初的4562吨压缩到8月底的19028吨。

目前，该厂正积极响应股份公司降低渣含有价金属的会议精神，在分厂内部大力开展降低“渣含铅”、“渣含锌”指标的竞赛活动，旨在通过竞赛营造几个炉之间降低渣含有价金属的赶超势头，从而达到提高金属量回收率的目的。

该厂还对物料管理进行责任细化，监督到位，为配料、进料做好铺垫，并通过减少堆卸过程中矿粉的损失，提高回收率。矿粉卸车时，物料管理员必须保证矿粉卸净，矿粉卸车后对车辆进行冲洗，减少矿粉损失。物料则根据料场库存及进料需求，尽量卸到需要进料的系统，减少二次倒运造成的物料损失。混合矿在兑翻过程中，采用洒水作业，避免兑翻过程中混合矿挥发严重，减少物料损失。该厂原料工段还在运料所经过的马路旁设立沉淀池，让抛洒的物料经地面冲洗后流入沉淀池，确保物料颗粒归仓。

(李玲霞 张涛)