

兖矿集团 教育实践活动 助推扭亏增盈

本报讯 据兖矿集团财务报表显示:7 月份盈利 1.29 亿元、8 月份盈利 1.55 亿元、9 月份盈利 3.62 亿元、10 月份盈利 3.08 亿元,到 11 月底兖矿集团实现整体扭亏持平, 全年盈利已是板上钉钉。这是兖矿新班子调整以来,结合开展群众路线教育实践活动,大力解放思想、创新发展思路带来的可喜变化。

今年上半年,受煤炭价格大幅下滑、煤化工产品和电解铝成本与价格严重倒挂、煤炭机械及机电装备市场萎缩等不利因素影响, 兖矿集团“三大主业”全线承压,盈利能力大幅降低,整体亏损 12.95 亿元。其中包括受澳元兑美元汇率下降的影响,子公司兖州煤业形成 30 亿人民币的账面“亏损”。下半年,党的群众路线教育实践活动开展以来,兖矿新班子积极查找制约企业发展的问 题,深入开展“解放思想大讨论”活动,制定出台一系列创新发展举措,着力提高企业发展活力。

打破国有企业机制藩篱, 对长期亏损企业实施承包经营。对投产 7 年一直亏损的国际焦化公司实施承包经营。承包人采取有力举措,第二个月就实现盈利。其中,承包当月就果断熄灭了焦炉烟囪上燃烧了 7 年的“天灯”,因此每天增收 25 万元,一年至少增收 9200 万元,既避免了空气污染,又创造了效益。职工们喜悦地说:“燃烧了 7 年的火炬熄灭了,我们心中的希望却由此点燃。”

坚持“开源节流”并重,在大力开展深挖内潜、节支降耗的同时,坚持“粗粮细吃”向精煤要效益、强化信息调度向市场要价格、“以质取胜”靠质量保市场,取得显著成效。成立选煤中心,对各矿选煤厂实行集中管控,大力提升原煤入洗量,凸显选煤厂“聚宝盆”效应。同时,按照非精煤客户的要求,随时进行煤炭混配销售,或者专选单块煤,同样拿到最高的“性价比”。 坚持把信息掌控工作放在首位来抓,组建专门信息收集、调度部门,按期发布山东省内及鲁西南煤炭价格和库存指数,密切跟踪钢铁、焦炭、电力等相关行业生产负荷、采购价格等变化,敏锐捕捉市场最新动向,超前做好价格调整,始终保持煤炭均价“高出周边 10 元/吨”的态势,成为山东省内煤矿定价“风向标”。实施“以质保价、优质优价、提质促销”策略,深化以实现“零杂物、零缺陷、零投诉”为目标的“三零工程”,连续多年保持“商品煤万吨含杂率低于 1 公斤、客户零投诉”水平,捍卫了“兖矿煤”品牌尊严。今年以来,兖矿战略用户不仅一个没丢,还新开发了河北裕泰、傅山焦化、无锡高桥等 10 多家新客(陈伟)

亚宝药业又有两个剂型产品 获新版 GMP 证书

日前,亚宝药业集团又拿到小容量注射剂和冻干粉针两个剂型产品的新版 GMP 认证证书。这是亚宝药业集团继片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、原料药部分产品等之后通过新版 GMP 认证的第八、第九个剂型产品,走在了全国同行业前列,标志着亚宝药业的生产水平和质量管理上升到一个全新的高度,并将由此获得一个快速发展和转型升级的契机。(索玉祥)

锡柴企业和厂长同获 汽车零部件业表彰

“一汽解放汽车无锡柴油机厂被评定为第十届全国百家优秀汽车零部件供应商,荣膺优秀发动机供应商称号;钱恒荣被评为中国汽车零部件行业杰出企业家。”这是 11 月 29 日从“2013 中国汽车零部件发展论坛”上传来的喜讯。

“2013 中国汽车零部件发展论坛”于 11 月 29 日在北京隆重举行,同时举行了“第十届全国百家优秀汽车零部件供应商”和“中国汽车零部件行业杰出企业家”颁奖典礼,表彰为中国汽车及零部件行业发展做出突出贡献的企业和领导者。受表彰名单由政府相关职能部门领导、业内专家学者和媒体代表经过数月的层层筛选和评审产生。一汽锡柴和钱恒荣厂长同时受到表彰,表明其发展业绩和行业地位赢得了广泛认可。

一汽锡柴是一汽自主品牌体系的重要成员单位,也是我国发动制造行业的领军企业。在中国汽车行业的高速增长期,一汽锡柴曾经以产品持续升级、销量高速增长、份额不断提升的骄人业绩连续创造了发展传奇。汽车市场转入“微增长”时期后,一汽锡柴又及时调整发展战略,适应新时期的市场环境和发展节拍,保持稳健发展。2013 年,柴油机销量、主营业务收入、利润等经营指标稳步增长,特别是利润增幅远远高于柴油机销量和主营业务收入的增幅,充分体现出 一汽锡柴已经逐步实现从“数量增长型”向“质量和效益并重型”转变,综合竞争优势持续增强,总资产周转率、流动资产周转率、人均产值和人均销售收入等反映企业运营能力的主要指标保持行业第一。锡柴机的市场结构也得到了进一步优化,主推产品奥威 11 升机 1 至 11 月份销量同比增长 80%,占据了国内 11 升机市场的半壁江山。一 汽锡柴还围绕品牌建设这一主线,在技术创新、全系列柴油机可靠性工程、管理提升等方面取得了显著成效,推动企业由“以产品为中心的发动机制造商”向“中国领先、国际知名的高端动力品牌供应商”迈进。(鲍贵林)

雄飞世界 惠达民生

——记江苏飞达集团股份有限公司的创业创新和转型升级

■ 本报记者 王剑兰

为推动群众路线教育实践活动深入开展,江苏省工商联全体机关工作人员到江苏飞达工具集团股份有限公司开展体验活动。他们参观飞达集团成果与文化展示厅,观看中冶东方江苏重工宣传片,了解飞达集团的现状及创业创新历程。多年来,飞达在发展企业的同时致力于回报社会,先后拿出 1 亿多元用于各项慈善和公益事业,兴建江苏省首家民工子女学校,建立慈善医院、文化活动中心,进行大规模乡村基础设施建设。省工商联一行还参观飞达生产车间,体验一线工作环境,与工人们一起吃工作午餐;并通过实地参观飞达新农村建设,感受飞达集团积极履行社会责任、感恩回报广大民众的高尚情怀,增强了他们开展好群众路线教育实践活动的信心。

江苏飞达集团坐落在镇江市下辖的县级丹阳市后巷镇,工厂员工大部分是飞达村村民。飞达村原名高士桥村,毗邻长江,地势低洼,水患猖獗,十年九涝,是出了名的穷村,乡亲们食不果腹,衣不蔽体,男孩难娶,女孩难嫁。而今,飞达村先富带后富,周边五个行政村也并入了飞达,5000 多乡亲不用背井离乡就当上产业工人,还成了公司股东,走上了共同富裕之路。

上世纪 80 年代中国改革率先在农村突破后,以跑单帮为典型的个体经商渐成时尚,乡镇企业异军突起,打破了中国工业长期局限于城市的经济孤岛格局,多年来穷怕了的中国人第一次看到了致富的曙光。已在营销路上摔打了几个年头的转业军人朱国平,于 1989 年果断辞去后巷镇工具厂副厂长职务,并放弃去广州、深圳可以转城市户口的工作机会,与兄弟三人回到高士桥村办工厂,开始了自主创业历程。

1992 年初,邓小平南巡谈话拉开市场经济序幕,朱国平也于当年 4 月在高士桥村正式建立起飞达集团前身企业。经过十多年奋战,飞达获得了不断扩张的大发展,建成了



●飞达集团一景



●飞达集团创始人、董事长朱国平

闻名中外的“亚洲钻头王国”。公司在镇江市私营企业 20 强中名列榜首, 在全国行业最大规模乡镇企业 100 强中名列第 42 位,并跻身中国最大出口创汇乡镇企业 200 强及中国机械企业 500 强;多次获得国家重合同守信用企业、江苏省高新技术企业、优秀民营企业、十佳私营出口企业等称誉。公司 120 多个系列钻头工具和高速钢产品,90%以上销往世界五大洲许多国家和地区, 并在美、德、英、意等国设有分公司,在京、津、沪、穗和贵州、哈尔滨、重庆、深圳、香港等地设有

办事处。创业及领衔发展企业、造福乡梓的公司董事长朱国平,也先后荣获全国劳动模范、优秀企业家、中国乡镇企业十大新闻人物、中国百名优秀退伍军人企业家、全国建设新农村十大杰出贡献复转军人等称号。并当选江苏省工商联五金商会会长和镇江市企业联合会、企业家协会副会长;至今已连续三届当选全国人大代表。

近年来,中国经济粗放式增长的弊端凸现出来,制造业的结构性过剩膨胀发酵,高歌猛进三十多年的中国经济在出口受阻及内需不振等诸多制约中戛然降温,不少昔日风光无限的企业跌入低谷,许多乡镇企业更因种种原因一落千丈甚至破产倒闭。如何从传统的旧有发展模式突围出来,尽快实现发展转型和产业升级,以推动中国经济和企业界实现科学健康可持续的新发展,已成为举国关注的大问题、企业界的大课题,更是乡镇企业必须破解的大难题。

具有远见卓识而又求真务实的朱国平一班人率领江苏飞达集团,长期实施一业为主、多元发展战略,超前抓住历史性的机遇,抢先一步走出了发展转型、产业升级的新路子。飞达集团与央企中冶东方控股有限公司合作组建起由朱国平任董事长的中冶东方江苏重工有限公司,项目总投资 49 亿元,由飞达集团分三期建设。投资 18 亿元的年产 200 万吨特大型铸坯一期工程已竣工投产。据了解,该项目填补了国内重型装备制造企业的空白,集中了国内外最先进的冶炼和铸轧技术,创下六项全国乃至全球第一,拥有

了世界上最大的炼钢电炉,世界上最环保的电炉炼钢项目,并在世界首创在线轧制自由厚度板坯工艺,走出了一条低碳、环保、再生的循环经济发展新路。

飞达集团建成投产的新项目,是实现发展转型和产业升级的标志性项目。其产品可广泛用于大型汽车模具、压力容器、军工等领域,具有节能、低碳、环保和再生资源综合利用等优势,属国家鼓励投资项目。该项目示范带动效应强,可使我国自有知识产权的熔炼设备和国际接轨,使我国的钢铁工业水平跨上新台阶。也加快了飞达集团从以工具和高速钢为主,向以板材为主导、以工具和高速钢为辅,以财务公司为依托、以资本运营为突破的发展新格局转变。

如今,走进丹阳市后巷镇飞达村,在这个颇具欧洲风情的苏南小镇,人们简直分不清哪里是农村,哪里是城市。昔日极度落后的江边穷村,早已旧貌换了新颜。尤其是在 早先发展起来的一些乡镇企业和农村有可能落伍于新经济浪潮而重新“返贫”时,飞达企业及村庄以与时俱进的开拓创新,已经开辟出了一条崭新的发展之路。第三次当选全国人大代表的朱国平,也正在忠实地履行代表责任, 并提出了国家要扶持乡镇企业、加快转型升级等重要议案。他感慨地说,在过去的十年中,飞达集团通过转型升级,实现了华丽转身,跨越发展;今后,随着几个大项目的竣工,飞达集团将以更大的作为,为丹阳迈向全省第一方阵、率先基本实现现代化贡献力量。

广盛居酒业董事长王新参观稻花香

11 月 26 日下午,河北广盛居业有限公司董事长王新一行到稻花香参观考察。

在稻花香集团副总经理谭卫东的陪同下,王新一行先后参观了包装工业园、综艺包装公司、协丰印刷公司、稻花香酒业“151”包装中心、藏酒洞,品尝了洞藏原浆酒。王新表示,稻花香先进的生产工艺、现代化的管理制度都是他们学习的重点,并希望以后双方能够加强交流与合作。

图为王新(左)一行参观稻花香藏酒洞 (卢静)



直面挑战 迎难而上 精耕细作 夯实基础

习酒公司 2014 区域市场营销工作会提振信心谋发展

本报讯 11 月 19 日至 25 日,习酒公司在遵义、贵阳、济南、广州分别举行 2014 区域市场营销工作会。公司董事长张德芹、总经理钟方达、副总经理胡波出席会议,公司各个片区业务经理以上工作人员及片区经销商参加。

会议进行了工作总结、任务分解、工作测评、营销战略讲座、分组讨论及营销工作研讨会。会议分析了当前白酒行业形势和习酒的发展方向,传达了公司 2014 年的政策方针和习酒在新时期的营销战略,同时针对公司明年的营销思路、服务方式,对各片区市场存在的问题与经销商一起进行沟通交流。会议要求习酒各片区营销人员要与经销商一起直面挑战、迎难而上、精耕细作、夯实基础,共同建设好习酒市场,做好 2014 年习酒营销工作。

各个分会首先对 2013 年销售情况进行总体分析,并对 2014 年各片区及经销商任务进行了科学合理的细化分解,同时对销售公司中层管理人员和销售公司机关品牌(项目)经理以上管理人员进行工作测评。在习酒公司 2014 区域市场营销工作会期间,各分会举办了“习酒新时期营销战略讲座”。公司副总经理胡波表示:虽然当前白酒行业面临着十分严峻的挑战,但只要我们在 2014 年放下包袱,轻松前进,集中资源,以细化市场基础建设和启动终端消费为导向,大力提高品牌的竞争力和经销商的盈利能力,让习

酒产品真正动起来、销出去,真正实现一种新的消费潮流,在 2014 年就一定能够攻坚克难、激流勇进,习酒的明天一定会更好。

在习酒公司 2014 区域市场营销工作会各分会分组讨论上,各片区参会人员分别就习酒 2014 年营销战略方针,各片区的市场营销具体情况,公司对经销商的政策、投入、片区工作人员的工作服务方式等问题踊跃发言,并就如何更好地开展各片区营销工作提出很多好的建议。公司领导分别参与各片区的分组讨论,并对经销商提出的疑问一一进行解答。通过讨论,经销商们纷纷表示,习酒是值得期待、值得长期合作的,只要牢牢将习酒坚持下去就一定会有希望,只要我们始终坚定信心,一起共同努力,相信习酒的将来一定会更加美好。

在习酒公司 2014 区域市场营销工作会各分会举行的营销工作研讨大会上,销售公司总经理陈宗强代表销售公司作《2013 年营销工作报告》,会议还特别邀请经销商代表在会上分享自己的营销经验和一些值得借鉴的营销方式。公司总经理钟方达在会上向经销商介绍了习酒 2013 年发展情况,并从企业内部具备的优势到行业外部环境的变化,深入剖析习酒是如何面对新形势,如何适应新的变革。他指出:今后一段时间,白酒行业将加速洗牌进程,白酒品牌将向集约、精英方向发展,只要我们进一步把握好新的时代特点,关注消费者的真实需求,注重产



●张德芹董事长在济南分会营销研讨大会上讲话。

品传播与传统文化、时代精神的融合,以习酒过硬的产品质量、良好的社会信誉、精确的营销手段和对“君品”文化的大力传播,必将赢得消费者和市场的认可,习酒一定能够冲出重围、转型升级,开创更加美好未来。张德芹董事长在会上作重要讲话。他表

示:现在白酒行业面临巨大挑战,习酒作为茅台集团的全资子公司,在社会各界的支持下,业绩处在行业的中上游,这说明习酒的资金实力和后盾是比较强大的,在白酒行业里的发展潜力也是较大的,不管白酒行业如何严峻,但终归会走下去,在目前短时间的洗牌中肯定有一大批企业要倒下去,但倒下去的绝不会是习酒,相反,习酒会逆势而上,走到它应有的位置。我们有信心在 2015 年让习酒进入中国白酒前十强,在 2020 年进入中国白酒前五强,真正实现酱香第二。所以各片区经销商、营销人员要有长远考虑,坚定信心,牢牢把握好习酒的发展形势,在艰难中认真坚守,必将取得胜利。(罗宇)

又讯 为了促进企业低碳发展与社会公众分享成功经验,世界环保大会从 2011 年就开展了寻找以低碳理念履行社会价值的最佳企业,即“国际碳金奖”的调研评选活动。2013 年 11 月 28 日晚,第三届国际碳金奖颁奖盛典在北京中国大饭店宴会厅举行,新增十三家国内外企业分别获得国际碳金奖各分类奖、单项奖殊荣。

颁奖晚宴现场, 习酒公司成为主办方惟一推荐的白酒赞助商,其中“窖藏 1988”和“金质习酒”已经连续两年获得“国际碳金奖”颁奖盛典的指定用酒。“国际碳金奖”由世界环保大会设立,成为其推荐赞助商,表明了社会对习酒公司环保业绩的认可。(据中国广播网报道整理)