

王凯市长慰问 玉柴股份总工程师林志强

春节前夕,广西壮族自治区玉林市市长王凯,带队到玉柴股份总工程师林志强家里进行慰问,并勉励林志强专心做好技术创新,为玉柴的“二次创业”作出更大的贡献。玉柴集团董事长王晏平平等陪同慰问。

王凯与林志强亲切握手,感谢以林志强为代表的科技专家为玉柴的发展所作出的贡献。王凯说,在去年宏观经济形势极其复杂、严峻的态势下,玉柴整体发展良好,为玉林经济社会发展作出了重大贡献。在去年整个机械制造业产能过剩的背景下,玉柴股份发动机总销量突破50万台,成为我国率先回到50万台年销量的多缸柴油发动机企业,这个业绩很难得。

王凯指出,这个成绩的取得有两个重要因素,一是得益于玉柴优秀的品牌、质量,二是得益于玉柴这几年的创新、改革。这是一个技术的时代,科技创新的时代,没有技术创新,我们很难在市场立足。

王凯强调,“二次创业”是玉柴发展的一个契机,科技人员要把握好这个机遇。玉柴有这样好的品牌,广大科技人员一定要有担当,争取为中国机械制造业作出更大的贡献。推动“二次创业”,不是要玉柴在原来模式上进行复制,一定要创新发展,切入终端产品,走技术创新的路子。

值此新春佳节来临之际,王凯代表市政府给林志强送上了新春祝福和慰问金。

林志强对王凯市长的慰问表示由衷的感谢,他希望玉林市的环境建设得更加美好,为玉柴的招兵买马创造优越的条件。

(杨明泽)

小河嘴煤矿重奖 16个“五小”活动项目

“没想到,自己平时工作中的几点小改革,竟然获得”上这么高的奖励。”这是日前在川煤集团达竹公司小河嘴煤矿2013年度职工“五小”活动中获得重奖的唐隆俊师傅的感慨。2013年,由他组织实施的3个“五小”项目中,有2个项目获得了矿上奖励的12000元。

1月17日,小河嘴煤矿对该矿2013年度各基层单位报送的职工“五小”活动项目进行了认真严格的评审,根据各项目所产生的经济效益和技术创新水平,其中由机电队唐隆俊的“割煤机支架的改装”、林东顺工作室林东顺的“副井人车技改”等16项优秀项目受到表彰,分别获得了1000元到8000元的奖励。

近年来,小河嘴煤矿充分发挥职工在推动企业科技进步中的重要作用,在职工中广泛开展以小革新、小改进、小设计、小建议、小发明为内容的“五小”活动。去年初,该矿对原来的“五小”活动奖励办法进行了修改完善,新办法提高了奖励力度,对申报、审批及评审程序都做了详细规定,最大限度地调动全体职工的积极性和主动性,引导职工为企业节能降耗、挖潜增效、科技进步、优化管理等献计献策。2013年,该矿共收到40余项申报成果,50余条合理化建议,创直接或间接经济效益200余万元。

为了激发职工创新热情,提供交流平台,小河嘴煤矿规定职工“五小”项目必须兼具需要性、先进性、可行性和效益性,推行了见效快举措,先后成立了“李小红PLC技术协作室”和以优秀电钳工贾文东为榜样,3名青年骨干人员为成员的“林东顺工作室”,引导、帮助全矿广大职工去参与和完成各类创新工作,同时还在2013年10月举行了职工“五小”项目发布会,让职工带着自己的项目走上讲台,讲述自己的创新经过和心得体会,激发职工创新灵感,营造了人人关心、支持和参与技术革新的良好氛围,让活动成果切实转化成经济效益。

(杨涛)

西建刘智强荣获 “光彩事业奖”

近日,从龙城太原传来喜讯,山西西建集团董事长刘智强被山西光彩事业促进会授予“光彩事业奖”荣誉称号。此奖项分量极重,意义特殊,全省仅有21人获此殊荣。

多年来,刘智强董事长率领他创办的西建集团一直坚持不忘回报社会,勇于承担社会责任,不断发展光彩事业。他带头关心家乡人,支援灾区人,关爱弱势群体,帮扶革命人,贴心农民工,先后为公益慈善事业投资捐赠达6000余万元,累计转移农村剩余劳动力2500余人,吸纳大中专毕业生380余人,吸纳离退休人员及下岗就业困难职工350余人。

据悉,这次高规格荣誉奖励,旨在表彰踊跃投身抗震救灾、捐资助学、扶贫济困等社会公益事业,积极承担社会责任,大力开展回报社会的感恩行为等方面成绩突出,有良好社会形象和一定经济实力”的非公有制经济人士。希望全省非公有制经济人士以受表彰对象为榜样,大力弘扬光彩精神,自觉践行光彩理念,积极履行社会责任,以实际行动创造无愧于时代的光彩业绩。

(杨聪敏 杨增选)

投4亿建第三期 西部鞋都“马上”再发力

■ 记者 王萍 成都报道

春节前夕,“聚力鞋都 马到成功2014年西部鞋都商家新春团拜会”在成都皓思国际酒店举行。来自西部鞋都的各品牌商家代表和嘉宾齐聚一堂,回顾2013年西部鞋都的辉煌历程,展望2014年新的规划。据悉,2014年,成都西部鞋都有限责任公司将再次投入4亿元打造第三期,关注消费者、吸引消费者,同入驻的众商家一道,共创新的辉煌。

2002年11月,为了加快中国西部鞋都工业园的开发建设,武侯区政府投资成立了四川西部鞋都有限责任公司(以下简称鞋都公司),主要从事园区规划设计、招商、营销推广、项目投融资等各项工作。2003年6月,武侯区积极引入民营资本,与成都置信实业(集团)有限公司合作对鞋都公司进行重组,注册资本为4000万元,其中成都置信实业(集团)有限公司控股95%,中国西部鞋都工业园管委会占5%的股份。2008年12月底,鞋都公司完成股权调整,成为成都置信集团全资子公司。

持续品牌推广 扩展商业模式

中国女鞋之都·品牌企业基地从2005年建设开发,到2008年~2010年打造一个专业市场,构建两个功能平台,全面确保产业链可持续发展的推广营销目标,再到2012年,鞋都以鞋革产业为基础,打造武侯皮革城,成为成都西南区域一个新兴的商贸中心。

鞋都公司现正开发和运营占地160亩的中国女鞋之都形象示范区——武侯国际鞋都,下辖武侯直销鞋城、武侯皮革城、商业配套区以及商务办公配套区。该项目是以鞋革产业为核心,兼容相关轻工产业的现代新型工业园区项目,是“四川省重点建设项目”和“中国西部重点产业基地”项目。

回顾2013年,鞋都公司脚踏实地,从顶层设计五大维度到构建鞋都模式,走过了一个辉煌的历程。“2013年,我们从五大维度,构建适应市场和社会发展的顶层架构,提炼出在不同地域、不同产业条件下都能实现可持续发展的‘鞋都模式’。”四川西部鞋都有限责任公司总经理黄富豪如是说。

从2009年至今4年的时间,已经证明以鞋革产业为基础的商业化专业市场,以其直销业态的核心价值拥有强劲的市场竞争力,而长期以来坚持的主题营销活动推广,包括连续举办了七届中国女鞋之都博览会等,则持续加深了中国女鞋之都两大核心商城——武侯直销鞋城、武侯皮革城在广大市民中的影响和知名度,促进了品牌发展与资产价值的提升。

2013年末举行的“新春欢乐购”也受到了消费者的欢迎。

同时,鞋都公司对项目进行改扩建,扩大项目商业体量,进一步丰富商业业态和商品种类;同时,进一步提升服务品质,给从业人员带去更先进的更多的营销理念,让消费者得到一站式购物的舒适感受。

公司通过打造基于产业平台的融合专业市场、办公、研发、电子商务、酒



●成都西部鞋都有限责任公司总经理黄富豪致辞

店、餐饮娱乐、休闲游乐、配套住宅等多种业态于一体的新型产业综合体,成为西南地区规模最大、资产最优的产业地产运营商。

发展电子商务旅游购物

面对电子商务快速发展的挑战,鞋都公司在已有电子商务平台的基础上,整合中国女鞋之都优势的产业资源,与天猫、京东商城等知名电商合作,建立平台,拓展中国女鞋之都线上线下渠道,实现线上线下两条腿走路,增强中国女鞋之都的品牌影响力。

中国女鞋之都作为国家AAA级旅游景区,迄今为止年吸引消费者和游客超过200万人次,为中国西部首个工业旅游景点。2013年,鞋都公司继续巩固优势旅游资源,将城市旅游和工业旅游进一步结合,扩大了中国女鞋之都的美誉度和知名度。

“我们希望电子商务平台助川鞋走向世界。”黄富豪说。

根据《武侯区电子商务发展规划》,武侯区计划到2014年将武侯区打造成为西部地区发展环境最佳、集中度最高、应用最普及、竞争力最强的电子商务核心产业区,预计应用电子商务所实现的交易额达1200亿元。

根据武侯鞋业产业的发展规划,将以武侯新城内的“中国女鞋之都”片区为发展核心,重点发展鞋业高端产业,培育和引进鞋业贸易总部企业及国际知名鞋业经销商,并建设“四川鞋业·电子商务信息平台”。

通过信息平台建设为四川鞋业企业实现与银行之间的无缝链接,为鞋企提供从申请到审批的一站式金融服务,便于银行等金融机构随时了解企业最新的资金流动情况;同时也为出口鞋企及采购商提供全面的产品展示、信息服务,并实现在网上签订意向性交易合同,网上或网下支付、货物配送、订单管理、企业融资、外贸服务、人才招聘等多种综合性服务功能。大大提升四川鞋业运营整体水平。

“我们希望以此能够摆脱对欧美市场出口的依赖性。”一位鞋企老板告诉记者,随着欧美经济下滑,女性消费也明显萎缩,因此必须尝试介入电子商务,走国际国内两条线,而不是传统的“OEM代工生产模式,既没有品牌,也没有核心竞争力。”

“一趟钻”技术首次在河南油田成功运用

机械钻速提高30%以上,钻井周期下降40%

1月19日,河南油田首次运用“一趟钻”技术施工的张1413井顺利完钻,钻井周期提前12天,机械钻速提高30%以上,各项技术指标全优,实现了提速提效。

河南钻井工程公司将推广“一趟钻”技术作为提速提效的一项工程。所谓“一趟钻”技术,就是采用PDC钻头、螺杆钻具、接头、稳定器“四合一”钻具,在油井定向井施工中实施二开“一趟钻”钻完井技术,即用一趟钻打完二开以后的所有进尺。一趟钻技术就是在钻头上做文章,对钻头的性能要求很高,钻井参数的优选以及PDC钻头的充分利用是成功的关键。

这项技术不仅能省去中间起下钻的时间,降低工人劳动强度,更能有效节约钻井成本。

河南钻井工程公司HN40406钻井队是油田实施“一趟钻”技术的第一个实践者。

该队首次选择在张店油田南38断块张1413井施工,该井为大斜度定向井,为保证一趟钻的有效实施,他们对二开地层情况进行仔细分析,与定向井服务公司密切配合,优选钻头类型,合理配选水眼,充分利用水功率,在保证钻头性能满足施工条件的前提下,将动力钻具和测斜仪器一起下入

“产城一体”加快发展

经过十年的努力,中国女鞋之都已经被打造成中国西部鞋革产业核心级基地。

据公司相关工作人员介绍,2014年,鞋都公司将在产品直销的基础上扩大经营范围,丰富商业种类,业态多元化,形成“同业差异,异业互补”的商业规划。力求做到“四通八方,坐拥百万人潮;商务赫然,坐拥百亿商圈”。与“双流临空经济新商圈”、“武侯新城商圈”、“红牌楼至老川藏路的家俱、汽车专业品牌商圈”携手引领区域价值。

有政府的支持和政策的保障,这一切都是水到渠成的事。

过去,政府与实力开发运营商携手搭建鞋革产业国际化平台,助力行业发展,接轨产业高端。

据黄富豪介绍,新的一年,公司将继续秉承“五个统一”,制胜未来,即:统一规划设计、统一市场定位、统一形象宣传、统一商业管理、统一服务标准。

如今,成都女鞋已销往世界120多个国家和地区,年出口额超过10亿美元以上。

“依赖出口的女鞋之都,在目前欧美经济急速衰落的情况下,出口压力很大。”黄富豪说,鞋都将在困境中改变传统模式,以武侯直销鞋城、武侯皮革城、鞋文化馆、鞋文化主题公园等为主体,打造西部超大的一站式成品鞋与皮革制品商贸时尚中心,从而实现皮革行业的扩容与全产业链条的打造,辐射整个西部地区的内销市场。

黄富豪介绍,2014年,公司将投入4亿元资金,打造“品牌主力集合店”、“时尚生活集合店”、“童趣创意超市”、“玩乐天地”等,以新生活方式进化论统领鞋都第三期。整合营销,以鞋都为带头人,树立西部鞋业皮革业新的标杆。

按照有关规划,到2015年,四川鞋业将发展成为世界一流、中国最大的鞋业生产、出口基地、我国鞋业研发设计中心、世界鞋业贸易中心、世界女鞋新中心简称“两基地三中心”。四川鞋业发展成为产值超千亿元,直接就业人口超过百万人的“千亿百万产业”。

2020年,四川鞋业产值将力争在2015年基础上增幅50%,达到1500亿元左右,出口额达到100亿美元,成为国内规模最大、现代化水平最高的鞋业加工、出口基地和贸易、研发中心。

“一趟钻”技术首次在河南油田成功运用

机械钻速提高30%以上,钻井周期下降40%

同时优化钻具组合,合理配置修壁器数量及位置,在钻进施工过程中合理加压,勤搞短起下,保证井眼畅通,定向、测斜、钻井三管齐下。

HN40406钻井队队长陈奇给记者算了一笔账,张1413井井深2760米,按照普通钻井技术,要起下钻5次,需要耽误5天左右时间。运用一趟钻技术不仅大大缩短了钻井周期,而且节约了油料、人工成本,减轻了劳动强度,提高了安全生产系数,与该队前期27天完成的张1406井相比,机械钻速提高30%以上,提前12天完钻,钻井周期下降40%。

(张秉宇)

玉航观察·肖玉航专栏

新三板大跃进 难改流动性困扰

2014年1月24日,星期五,扩容后的首批266家企业亮相新三板。此前,新三板挂牌企业为356家,如今挂牌数量激增逾七成,与中小上市公司家数旗鼓相当。数量猛增的背后,笔者认为由于其投资门槛过高,加之与现行主板A股市场的差别、时间周期等因素影响,其流动性困扰仍将继续。

从目前整个新三板交易情况来看,除少部分企业交易相对有量外,实际上每天都有许多根本无法达成的交易。对于新三板投资门槛,研究发现,实际上一般中小投资者根本无法介入。去年底,全国股转系统公司发布14项市场层面的业务制度,规则显示,自然人投资者门槛由原先的300万元提高到500万元。显然,规定中,投资者本人名下,前一交易日日终,证券类资产市值500万元人民币以上;具有两年以上证券投资经验,或具有会计、金融、投资、财经等相关专业背景或培训经历,将绝大多数投资人挡在门外。

目前,新三板不再局限于中关村科技园区非上市股份有限公司,也不局限于天津滨海、武汉东湖以及上海张江等试点地的非上市股份有限公司,而是全国性的非上市股份有限公司股权交易平台,主要针对的是中小企业。可以说,中小企业登陆新三板的便宜性大大增加。三板市场股票的交易历史上均难有实质性的突破,并非是交易机制问题,关键是缺少活跃而量多的跟风投资与投机者,而转板渠道不畅也是重要因素。因此,预计新三板市场虽然大跃进式的推进,但总体难改当下每天极少的成交或空档式盘面。

研究新三板企业质地来看,实际上一些也具备了创业板的上市条件,但由于A股市场IPO审核制所体现的700多家公司排队效应,因此新三板要想实现转板或成功交易并非易事。从另一角度来看,尽管券商或做市商、部分机构、自然人参与交易,但从许多股票的分时图来看,挂上后就死盘或全天无交易,显示易进难出的格局沉淀资金效应也非常突出。

总体而言,新三板大跃进式的扩容,但由于交易机制、投资门槛、中国特定时期的主板上市模式、宏观经济中资金链条趋紧等因素影响,新三板在短中期难改交易清淡、流动性困扰的格局。

(作者简介:资深市场研究人士,在国有企业、美资公司从事高级管理工作多年,并在证券公司、证券投资咨询机构执业证券市场研究10年以上,多年来在国内外主流媒体发表财经、证券市场研究等近10000篇文章,具有国家证券执业一级资格证书,研究方向为市场经济与证券市场策略、公司研究)

红太阳酒荣获 “山东地标酒”殊荣

临近年关,喜讯频传。1月15日,2013年中国酒业公众大奖颁奖典礼暨首届山东地标酒评选揭晓,红太阳酒业获得“中国酒业创新企业”;“红太阳一帆风顺系列酒”获得“中国酒业最受欢迎婚庆酒”;“红太阳红色经典系列酒”获得“中国酒业最受欢迎商务用酒”;红太阳酒业董事长任春玉获得“中国酒业营销大师”等多种荣誉;尤其是红太阳白酒入围“首届山东地标酒名单”受到社会各界与广大消费者的关注。红太阳酒作为“山东地标酒”之一,多年来,一直作为山东地方名酒的品牌和标杆,它以优质、稳定、绿色、健康的品质,赢得了广大商家和消费者的喜爱和支持。

据了解,2013中国酒业公众大奖评选活动于2013年10月14日正式启动,此项活动由山东省白酒协会、山东省糖酒副食品商业协会等单位共同主办,中国主流媒体酒业联盟和山东省白酒品牌推广委员会承办。旨在全面贯彻落实山东省委、省政府关于振兴鲁酒的决策部署。通过开展评选活动,大力推动鲁酒企业民转方式、调结构、上水平,引导鲁酒企业注重科学管理,提升管理水平,强化科技创新和机制创新,积极提升推动鲁酒振兴。

本届活动评选坚持公开、公正、公平的原则,向社会公众公开评选的申报条件、程序、组织机构、结果,广泛接受社会公众举报和监督,接受社会各界提出的合理化建议。山东省的众多家酒业公司参与角逐评选,这是一次酒业规模、酒业实力和酒业创新等多方面的综合比拼,也是鲁酒品牌的集体亮相,本届活动在全国酒业界,以及社会各界产生了深远的影响,好评如潮。

在典礼颁奖后,山东红太阳酒业有限公司董事长任春玉表示:“红太阳酒业发展到今天真的不容易!我们对红太阳酒所取得了多种荣誉感到由衷的高兴!尤其是获得了‘山东地标酒’这一殊荣,便是对我们酒业多年来努力付出的最大的肯定与评价!地标酒是一个地方酒消费的风向标,也是衡量一家酒业公司的重要标尺!今后,我们红太阳酒业,一定会倍加珍惜发展成果,充分利用品牌的影响力,不断扩大红太阳酒的市场覆盖面,我们更有信心把红太阳酒业做大做强,实现‘红太阳酒人’产业报国的宏伟志愿,努力为我省的经济社会发展作出应有的贡献!”

(焦耀锋)