

迈能连续三年 获中国地产工程 “金伙伴”奖

本报讯 近日,被誉为“中国地产节”的第十五届中国住交会深圳会展中心圆满举行。本次住交会云集了万科、恒大、碧桂园等中国知名地产商的企业管理层以及众多专家学者,作为多能源热水箱新能源部品供应商,GMO 迈能在公认为“中国地产界的奥斯卡”颁奖盛典上连续三年荣获中国房地产工程采购“金伙伴”奖,被评为“优秀供应商”。

中国住交会是亚洲房地产产业链规模最大、最具品牌价值的 B2B 展会,是迄今为止中国唯一的房地产产业链全景展示交易平台。本次住交会就十八届三中全会后我国宏观经济形势与房地产市场发展作了趋势报告,分析预测未来几年中国经济发展方向,还通过中国房地产风云人物对话,分别诠释了中国建筑以及房产界的行业发展趋势。

作为“中国新能源搪瓷承压热水箱领军品牌”、“中国热泵行业最佳搪瓷热水箱品牌”,连续三年荣获中国房地产工程采购“金伙伴”奖,GMO 迈能实至名归。GMO 迈能一直在太阳能、空气能以及采暖领域辛勤耕耘,致力于绿色建筑新能源产品应用、多能源与建筑一体化。虽然以 B2B 为品牌发展模式,不做终端,但 GMO 迈能从未放弃对建筑节能设计应用的研发。为了能够更好地了解房产商以及设计院对于新能源产品的需求,GMO 迈能主动参与太阳能阳台壁挂、集中集热分户储热、空气能热泵、太阳能采暖以及商用热水机组等新能源生活热水以及采暖系统的工程项目设计、规划以及管理当中,不仅生产产品,更为房产商、工程师以及建筑设计院提供系统的解决方案和相关的技术支持。

不仅如此,GMO 迈能还致力于搭建行业与地产之间的技术沟通平台,让地产商、设计院与太阳能、空气能制造企业零距离对话,以解决新能源企业和房产商供需信息不匹配、房产商跨界知识匮乏等问题。虽然不是终端企业,和地产商没有直接的业务往来,但是 GMO 迈能却深知唇亡齿寒的道理。“任何一个行业都需要走出去,需要跨界了解行业新趋势、市场新动向。没有人来牵头做我们来做。”GMO 迈能董事长朱庆国说。

对此,GMO 迈能还联合国际铜业协会在北京、西安、上海、南京等地举办太阳能与建筑一体化建设设计培训,并成功举办了首届“迈能杯”国际太阳能应用创新大赛,旨在通过活动的开展,在房地产界宣传推荐国内太阳能成功应用案例。并通过自身的资源渠道,连续两年组织欧洲低碳考察活动,与国内各知名地产商到欧洲考察学习。

(周日照 刘翠珍)

新通严把入党关, 确保 “新鲜血液”的纯洁

大同新通实业有限责任公司党委在发展党员中严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的原则,确保党组织队伍“新鲜血液”的纯洁。

该公司党委每年把发展党员列入重要议事日程,进行详细部署,党委领导亲自研究,并召开专题会议落实发展党员计划,先后建立了《组织审查谈话制度》、《入党积极分子培养、教育、考察制度》、《预备党员教育考察转正制度》、《推荐优秀团员作为党的发展对象制度》等,并列入党组织目标管理,每季度考核各党支部对积极分子培养、教育、考察制度执行情况,听取党支部对入党积极分子培养教育的汇报,使发展党员工作步入规范化、正常化轨道。

该公司党委在培养入党积极分子工作中坚持做到思想引导、层层管理、组织保证,采取“四定一训”的方法,即定积极分子、定培养人、定培养措施、定发展时间,每年进行一次脱产培训,以建立一支数量充足、素质较高的后备力量。对有培养前途的职工,由党支部、党小组、培养人对其进行教育、培训,并有意地交任务、压担子,成熟者每年抽出一定时间进行脱产培训,不成熟的继续培养或淘汰,形成良性循环机制。同时,组织部每年对入党积极分子队伍进行摸底、登记,实行一季一分析考察谈话,并建立考察档案,加强对入党积极分子的管理。

在发展党员中,他们严格按照《党章》规定,重点把好“三关”,即党支部把好讨论关;组织委员把好调查了解、检查督促和谈话关;党委把好审批关。坚持做到“五个不发展”,即不列入计划的不发展,不符合党员条件的不发展,未经培训的不发展,党的知识了解不多的不发展,未经谈话的不发展,从而确保了发展新党员的质量。几年来,他们先后发展的 30 多名党员,个个都是安全经营的骨干,有 20 人成为企业的优秀管理者,有的还被路局党委评为优秀共产党员。

(刘守林 杨兰)

劲牌酿酒工艺革命 诠释中国 CSR 新逻辑

编者按

雾霾已严重地大范围地影响到国人的健康生活。那么,我们如何开展雾霾阻击战呢?从根本上说,目前严重的雾霾现象是以高消耗、高污染、粗放型为特征的中国经济发展模式造成的,治霾必须改变这种发展模式。那么,如何去改变中国经济发展模式?作为经济细胞的企业要对此承担什么样的责任呢?《劲牌酿酒工艺革命,诠释中国 CSR 新逻辑》一文,从一个企业的局部作出了解答,希望读者能从中得到启发,共同探求解决之道。

■ 本报记者 许强

1月15日,劲牌公司正式发布 2013 年企业社会责任报告,引起了社会普遍的关注。西南科技大学贺先志教授称:“2013 年,劲牌销售额突破 66 亿元,上交税金突破 17 亿元,1 亿元捐建大冶体育公园,其承担的社会责任是可丈量的;但是劲牌进行的酿酒工艺革命,使‘小曲酒新工艺’整体技术达到国际领先水平,它对社会的贡献虽是无法丈量的,却有着深远的时代意义和历史意义,并诠释中国 CSR 新逻辑。”

越节能降耗 CSR 战略转型越彻底

贺先志告诉记者,企业社会责任简称 CSR,是从西方引入的概念,是指企业在创造利润、对股东承担法律责任的同时,还要承担对员工、消费者、社区和环境的责任。在新经济时代,企业积极探索一条节能降耗、减少资源浪费的新途迫在眉睫。目前,国内酿酒工艺大多采用传统作坊式生产,工艺设备原始,行业整体生产效率低下,粮食原料、水电气等能源消耗量大,污染物排放严重,恰恰在这种背景下,劲牌公司研制出了酿酒新工艺,颠覆了中国几千年来传统作坊式酿酒方式,实现了中国白酒生产工艺的现代化,在全面提



●小曲酒新工艺的酒糟处理

升酒质的基础上,降低了能源消耗,这不仅是中国白酒生产方式质的飞跃,对企业 CSR 战略转型也具有里程碑式的意义。

据悉,劲牌作为中国保健酒第一品牌,一直以“健康人类、永无止境”为使命,努力创建企业社会责任体系。为了实现从反应型 CSR 到战略型 CSR 的转型,劲牌试图通过积极主动探索企业经济增长模式——酿酒工艺革命,踏出一条节能降耗的 CSR 转型之路。

据了解,从 2006 年开始,劲牌累计投资 10 亿元,成功实现了酿酒工艺全程机械化、自动化、信息化和智能化,新工艺的蒸粮工段采用压力旋转灭菌锅,通过 0.14MPa 低压初蒸、0.06MPa 二次复蒸使原材料高粱快速糊化,同时减少了一次闷水工序,从而大幅降低了蒸汽和水的消耗量。新工艺生产推广应用后,平均综合能耗下降近 50%,降低煤耗 39%以上,吨酒污水排放量降低 44.40%;采用纯种取代传统绿衣音土曲作为糖化发酵剂,提高原粮出酒率 5%,降低粮耗 10%。

生产效率越高 企业承担 CSR 越持久

“企业是以追求利润为目的的经济组织,提高生产效率,实现利润,是企业生存的前提和基础。劲牌酿酒新工艺大幅度提高了生产效率,夯实了可持续发展的基础,提高了企业创利能力,为劲牌更好地实现 CSR 创造了条件。”贺先志告诉记者,CSR 不是孤立的,没有产品力、没有经济实力,企业难以更好地持续

地承担 CSR。

枫林酒厂是劲牌酿酒新工艺的实验基地。枫林酒厂厂长沈永祥告诉记者,2011 年 7 月 6 日,枫林酒厂正式投产,新车间全面采用了新工艺,从蒸煮到糖化、发酵,全工序采用自动控制技术,所有物料全程不沾地。实践证明,新工艺提高了生产过程的稳定性和可控性,大幅提高了生产效率,降低生产成本,人均产酒量是传统工艺的 2.5 倍以上,人力成本较传统工艺车间降低了 75%。由于劳动强度的降低,女工也可以酿酒了,毫无疑问,新工艺实现了“把酿酒工人从繁重的劳动中解放出来”的理想。

技术创新越强 CSR 标杆力量越大

贺先志认为,CSR 不仅仅限于做慈善、多缴税,企业应将 CSR 理念融入企业的技术创新和核心价值观中,在融入、渗透过程中,影响更多的企业,从而推进行业社会责任的发展。从效果来看,劲牌酿酒工艺革命产生的 CSR 标杆力量非常巨大。

2013 年 11 月 19 日,国家工业和信息化部主持召开了劲牌公司完成的“固态法小曲白酒机械化酿造工艺”科技成果鉴定会,会议肯定了劲牌申报的“固态法小曲白酒机械化酿造工艺”的首创性及先进性,并给予了“整体技术达到国际领先水平”的总体鉴定结论。专家组认为,该项目在国内外首创加压蒸粮、固态培菌、控温糖化、低温槽车发酵、机械上

甑蒸馏等新技术,实现了酿造过程的机械化和信息化的融合。与传统工艺相比,优质品率从 20%提高到 80%,粮食出酒率高出 4%,人力成本降低 75%,吨酒综合能耗降低 33.27%,这对于促进我国白酒行业技术进步具有重要的意义。

据了解,劲牌坚持“把产品做好是劲牌的第一责任”创业理念,其酿酒工艺革命的初衷是提升劲牌“产品力”,试图以工艺革命加速企业创新步伐,推动行业进步,从而生产出更加安全、优质、绿色、健康的产品回报社会、回报消费者,实现 CSR。

沈永祥告诉记者,实践证明,用新工艺酿酒,晾粮不用草席,酒糟改用传送带运输,酒不再直接与人接触,杂物、汗水也不会掉在原料中,酒质非常安全、稳定,不会因为人和天气的因素而波动。新工艺确保了最大限度降低环境对酿酒过程及酒质的影响,酒质有明显的提升。

据悉,劲牌一直坚持“按做药的标准生产保健酒”,率先将中药现代化技术引入保健酒生产,建成了国际一流水平的保健酒数字化制造平台,有了新工艺酿造的基酒,可保证劲牌保健酒品质大幅提升的同时,也使劲牌实现“不断为消费者提供更健康、更优质的产品和服务”的承诺。

贺先志称,劲牌酿酒工艺革命,是中国白酒生产工艺现代化的一次飞跃,也是企业从反应型 CSR 向战略型 CSR 转型的一次实践,它对我们建设和谐社会具有旗帜性的作用。

以品质领先打造高端动力 锡柴隆重召开 2014 年度质量工作推进大会

2月7日,一汽锡柴在厂多功能厅隆重召开 2014 年度质量工作推进大会,总结表彰工厂 2013 年质量工作,部署推进 2014 年重点工作任务。

2013 年是锡柴推进“十二五”战略规划的攻坚之年,锡柴人以“品质领先”为目标,在打造“民族品牌、高端动力”的实践中,以设计质量、质量标准、质量控制、质量成本、质量文化等五个领先为目标采取有力措施,支撑了销量的稳步提升,柴油机销量同比增长 10.54%,主营业务收入同比增长 16.53%,利润同比增长 97.6%。

以严密的质量管理体系规范质量行为,以铁腕的力度来强化责任的落实。2013 年,锡柴先后通过抓“可靠性战略工程”、“零公里故障率”、“质量成本”、“新品质量”等重点项目,确保了锡柴机的高端品质。从“建标准”到“走流程”,锡柴将“以质取胜”理念贯穿于整个产品生命周期的始终,其抓质量的力度和方法,成为了一汽集团公司自主战线抓质量的典范。据悉,锡柴去年通过实施质量门标准,明确了新品在投放市场前各质量

门的开启状态,同时对四个系列机型实施质量门控制,从新品诞生流程中强化质量管控,提升新品成熟度,确保了新品顺利投放市场;解放公司级六个可靠性提升改进项目分别由分管厂领导挂帅,全面达成了可靠性提升目标;围绕市场反馈问题快速分析处理,滚动立项,专人跟踪,保证了闭环;采购工作重心从资源保障型向质量保障型转变,严格实施新品双百检制度,强化零部件验证把关评价,提升了采购件实物质量符合性;现生产零部件发运采用了工器具“定量”配送、分区摆放,优化了操作规程和物料收发流程,有效降低了错漏装。同时通过进一步拓展防错技法在重要工序上的运用,利用设备及自动化控制的稳定性和先进性,进行程序改造和优化,制定了十项防错措施,消除了人为质量问题的发生。

此次会议明确了锡柴 2014 年的质量指标和重点工作项目,并通过表彰和奖励质量工作突出贡献者、质量攻关项目和部门,激励争创质量“零缺陷”,同时结合 2014 年的质量管理和改进的重点,向攻关部门下达了



2014 年厂级质量攻关任务书,与各部门签订了 2014 年质量目标责任书。

“质量不仅是锡柴人的生命线,更是民族品牌的根基。”会上,钱恒荣厂长围绕“转变观念,落实责任,推动质量工作再上新台阶”这一主题,就抓好 2014 年的质量工作,重点强调了三个方面的要求。第一,要切实转变观念,创新质量工作的新思路。第二,要提高质量标准,脚踏实地做好基础工作。第三,要严肃质量责任,体现铁腕抓质量的决心。(陈燕)

聚隆公司 关心员工生活 敢向问题亮剑

山东能源肥矿集团聚隆公司关心员工生活,敢向问题亮剑,即知即改,对员工群众反映的困难和问题,能够解决的早改不等,条件具备的快改不拖,牵扯根本利益的真抓实干,盯上靠上解决,职工群众对公司的满意率达到了 100%。

作为肥矿集团一家对外开发的企业,聚隆公司汇集了来自四面八方的职工 300 多名,在公司的开发建设过程中,领导重视解决职工提出的实际困难,针对职工反映较为集中的女员工洗澡难、员工食堂饭菜单一、公司内无自行车棚等问题,都一一进行了解决。通过优化管理、调整时间解决了女员工洗澡难的问题;克服困难,利用砌筑焦炉的废旧耐火砖、废旧钢管等材料,自力更生搭建了简易自行车棚,解决了员工群众存车难的问题;组织食堂监事会成员、车间工会主席及员工代表共 5 名同志,利用一周时间脱产到食堂对饭菜制作过程、菜品价格、服务质量进行全程监督,撰写专题报告,提出合理化建议,解决了饭菜单一的问题。

为了让员工有尊严地工作,公司每年组织优秀员工外出疗养和旅游,尤其是员工在家里遇到困难和生老病死的事,工会都在第一时间出现,给予关爱和帮助。工会还建立“爱心驿站”,整合各项帮扶救助项目,为困难职工群体提供了更为方便、更为快捷的“一站式”服务,更好地发挥了工会组织的自身优势,履行维护职能,落实帮扶责任。(郑菊)

聚焦健康产业 铸造羚锐品牌

近年来,从大别山革命老区河南省新县崛起的河南羚锐制药集团在自身发展中,借助党和国家对医药健康产业的高度重视和大力扶持,立足当地资源,着眼全国市场,着力构建以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系,突出医药大健康产业特色,坚定走自主创新道路,完善产业链条,不断扩大产业规模,在较短的时间内迅速发展壮大,走出了一条超常规发展之路。

随着中医药的“治未病”理念深入人心,预防、保健性的“医药大健康”消费成为医药健康领域的新热点,中医药产业迎来新一轮增长机遇。作为国内知名医药品牌企业,羚锐集团紧抓机遇,又一次发挥了“敢为天下先”的精神,站在转型升级的潮头,率先实现转型,积极涉足传统的医药大健康产业。

近两年来,羚锐集团借助自身在行业中的品牌影响力,充分运用企业品牌、资金、人才及技术优势,以“做实做精大健康产业,做强做大羚锐品牌”战略定位为导向,抓住国

家政策鼓励社会资本进入医疗领域的战略机遇,坚持实施差异化、科技与管理创新、资源整合和资本运作战略,坚持创新驱动发展,积极涉足金融投资、医药保健、养生养老、农林产业加工等多个领域,重点打造了五大核心产业基地:一是羚锐新县产业集聚区的外用膏剂药品生产基地,包括传统中药贴膏剂、软膏、化学贴片药品和理疗贴等产业,其中新建的羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴片产品及时投放市场热卖,大大提升中国医药尤其是经皮给药制剂行业的综合实力,进一步巩固了羚锐在外用贴膏行业中的强势品牌地位。二是羚锐新县产业集聚区的外用膏剂药品生产基地,包括传统中药贴膏剂、软膏、化学贴片药品和理疗贴等产业,其中新建的羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴片产品及时投放市场热卖,大大提升中国医药尤其是经皮给药制剂行业的综合实力,进一步巩固了羚锐在外用贴膏行业中的强势品牌地位。三是北京羚锐药物研究院、羚锐企业博士后科研工作站、国家认定的企业技术中心等为依托的国家级科研基地。四是和福建正山堂茶业有限公司合作组建羚锐正山堂养生茶股份有限公司,立足大别山腹地丰富的中药材资源和信阳作为产茶大市、茶

叶主产区优势,充分利用羚锐和正山堂的技术与品牌优势,深度研发养生系列红茶,在中国茶都信阳打造的现代化养生茶产业基地。五是依托新县丰富的优质油茶林资源,与相关企业合资组建绿达山茶油股份有限公司,以“公司+油茶专业合作社+基地”的经营模式,把山茶油资源开发为企业增效、农民增收、有益消费者健康的绿色产业,打造绿色山茶油生产基地。

同时,羚锐通过在北京、郑州、常州、信阳等地参股、控股北京羚锐伟业科技有限公司、河南羚锐投资发展有限公司、河南羚锐保健品股份有限公司、河南羚锐生物药业有限公司等十余家企业,在医药大健康领域构建关联度高、互补性强、产业结构合理的经营格局,不断做实做精产业链条,做强做大企业品牌,以产业辐射,拉动当地相关行业的发展,安置大批社会富余劳动力,帮带上万农民脱贫致富,助推了老区信阳市乃至河南省地方经济社会快速发展。(汤兴)