

亚宝药业被树为“2013 中国社会责任典范企业”

近年来,亚宝药业坚定地把履行社会责任作为企业的法则和目标,不仅把履行社会责任的各项措施落到实处,而且持续增大担当责任的分量,为当地中小企业树起了标杆,并且在担当责任中体现自我价值,彰显企业道义。农历马年前夕,亚宝药业被“责任中国优秀企业峰会组委会”等评为“2013 中国社会责任典范企业”,同时,全国人大代表、亚宝药业董事长任武贤也被评为“2013 中国社会责任优秀企业家”。

作为全国制药百强企业,亚宝依靠精益管理和科学经营,使企业在激烈的市场竞争中纵横捭阖,高歌猛进,展现出灼灼风采。2013 年主要经济指标都有较大幅度增长,社会贡献近 6 亿元。

他们加大科研开发力度,勇敢地迈开国际化之路,大力开发终端市场,全面创新和规范企业管理与运营模式,不断地做精产品,做大品牌,做强企业,实现了产业报国的宏愿。而且,在做强做大企业的过程中,解决了很多青年的就业问题,有力地带动了当地经济发展,助推了我国医药产业发展水平的提升;他们坚持善待员工与客户,用心创造一个和谐的发展环境。

企业持续改善员工工作条件与生活环境,严防防范安全事故与职业病发生,实行全员劳动合同制,按时足额缴纳各项社会保险,每月准时足额发放工资福利,并建立了工资增长的长效机制。

同时,公司还把培训教育作为职工的一项福利,重视职工文化活动,每两年举办一次规模较大的职工运动会和职工文化节,投入巨资创建了全省一流的职工文化活动中心,被评为“全国职工之家”;他们坚持从选择项目入手抓好节能减排,使这些项目充分体现了高科技、高效益、低耗能、低排放的原则,对传统生产和新项目持续进行技术改造,着力建塑了企业绿色文化品牌形象;2013 年开始,他们每年出资 100 万元设立“中国妇女发展基金会丁桂儿儿童天使基金”,已经拿出 10 万元救助了 10 余名罹患大病的儿童;还向中华环保基金会捐款 50 万元支持环保公益活动;他们还在运城和新疆吉木萨尔成立中药材公司,以药带农促农,成为当地农业产业化示范企业。(索玉祥)

凝聚改革共识 谋划发展机遇

全国人大代表、羚锐集团总裁熊维政传达全国人大二次会议精神

日前,羚锐集团中层以上管理人员座谈会在羚锐集团大厦一楼会议室举行,全国人大代表、羚锐集团总裁熊维政传达十二届全国人大二次会议精神。

熊维政介绍了十二届全国人大二次会议主要内容、《政府工作报告》等 6 个工作报告主要精神,传达了习近平同志在参加有关代表团审议时的讲话主要精神,王岐山同志在参加河南代表团审议时的讲话主要精神,并介绍了河南团活动情况及自己参加会议期间所提议案和建言献策情况。

此次参会,熊维政提交了《关于加快推进<大别山片区区域发展和扶贫攻坚规划>实施的建议》《关于对原产地食用道地药材政策性保护和开发的建议》《关于扶持革命老区加快发展红色和绿色产业的建议》等 21 个议案、建议,内容涉及老区和贫困地区城乡建设、中医药事业健康发展、革命老区红色绿色产业发展、环境保护等问题。

熊维政在讲话中说,今年的全国人大二次会议是在全面深化改革的开局之年召开的一次重要会议,此次会议有三点感受比较深刻:一是民主法治氛围浓厚,二是改革创新主题突出,三是务实高效风清气正。他强调指出,十二届全国人大二次会议是党的十八届三中全会后召开的一次重要会议,全国关注,举世瞩目;李克强总理代表国务院在政府工作报告中全面总结和分析了 2013 年我国经济社会发展所取得的巨大成就,并就 2014 年的经济社会发展进行了系统规划和部署。

熊维政特别指出,羚锐集团要认真贯彻十二届全国人大二次会议精神,树立更为强烈的国情意识,善观大局,能把大势,把思想和行动统一到中央对当前形势的分析判断和决策部署上来,把企业加快发展工作放到国家发展大局中去谋划、去思考。他强调,羚锐集团上下要审时度势,发展信心要更足够,改革意志要更坚定,作风转变要更坚实,人本意识要更强烈,企业品质要更优良,为实现羚锐企业“二次创业”发展目标、为中国医药健康产业的美好明天、为引领河南医药经济发展和促进中原经济区建设,及推进信阳实力老区、活力老区、魅力老区建设而不懈奋斗。(汤兴)

离岸,为了远航 —— 兖矿电铝国贸公司离岸贸易探秘

■ 本报记者 李国政 通讯员 吴玉华 赵斌

2011 年销售收入 18072 万美元,2012 年销售收入 47082 万美元,2013 年销售收入 52167 万美元——这是兖矿电铝(香港)有限公司三年来的成绩单。

“我们在香港设立的全资子公司,没有常驻人员,日常运营、贸易业务、单证和财务管理,全部在国内按照集团公司的规定掌控操作,是典型的离岸公司。”银行出身的兖矿电铝公司党委书记、铝业国贸公司总经理孙新民说,“经过几年的运作看,我们的选择是正确的。”

“有靠山不做离岸,没道理”

在采访过程中,铝业国贸公司总经理孙新民说:“全球国际贸易的很大部分来自于离岸操作,贸易公司要想做大做强,一定要选择离岸业务。在拥有集团公司较强国内外影响力的背景和靠山的情况下,做贸易不做离岸贸易,不利用境内外两个平台,没道理!”

离岸公司,是在离岸地注册而不在离岸地实际运作,不与当地居民发生任何交易的公司,在此法律前提下,离岸地政府免除公司一切税负。离岸地因其完善的法律制度、宽松的法律规范和现代化的银行服务体系,为世界投资和跨国贸易起到润滑剂的作用。

“国内离岸业务发展至今,对引进外资和促进外国投资起到了积极作用。”孙新民进一步解释说,“无论是外资还是内资企业,如果能够在法律框架内合法使用离岸业务,那么最终将为国家和企业带来双赢。”

因为看准了离岸贸易的优势,兖矿电铝于 2008 年在香港注册成立了全资的香港电铝公司,搭建了离岸业务、系统规模操作进、

出口贸易融资及资本运作的离岸业务平台。

香港离岸公司成立后,充分利用境外自由贸易港税收更优惠、外汇更开放、财务运作更便捷、资金成本更低廉的特定优势,一方面以离岸业务为基础,依托国内公司开展出口贸易、进口贸易;另一方面利用境外融资支持兖矿在海外的投资项目,在贸易结合业务、进口及出口贸易融资、离岸金融业务、财务安全及风险控制、国际运营税务成本控制、外汇风险控制等方面积累了丰富的操作经验,实现了贸易业务的创新,取得了良好的效果。

“只有贸易结合,才能做大蛋糕”

“以贸易带动融资,以融资支撑贸易。”铝业国贸公司国际单证主管陈新泉解释说,离岸公司开展贸易业务,主要是利用香港作为自由贸易港的便利条件和香港充足、低廉的资金,以贸易结合为主要方式,主要做法有四种。

“自境外供应商采购原材料、机械设备出口销售集团内兄弟公司,提供融资。”陈新泉说,这种方式采取的是离岸公司开立进口信用证并办理进口押汇支付货款;货物赊销境内兄弟公司,6 个月到 1 年左右回收货款,向集团内兄弟公司提供融资。

“第二种是自境外采购有色金属产品,出口销售境内母公司,提供融资。”陈新泉说,这种贸易方式是,离岸公司利用境内母公司开立的远期信用证在境外融资,向供应商付款收货,境内母公司将货物出口销售,即期获得货款,实现融资,支撑境内贸易资金需求。“我们从 2011 年开始的有色金属贸易就是采取的这种方式。”记者了解到,2011 年到 2013 年,铜贸易销售收入 105185.68 万美元。

“还有第三种、第四种离岸贸易。”陈新泉

解释说,立足香港,利用离岸公司的窗口功能和规模优势,在不占用自身资金的情况下,与集团外国际国内客户开展出口贸易——这是一种。代理境内客户自欧洲、日本采购机械设备,出口销售给境内客户;利用离岸公司在境外各银行所具备的较为充足授信额度优势,开立进口信用证,转售境内或其他香港离岸公司,实现营业收入及贸易利润——这是另一种。“无论采取哪种方式,目的就是实现贸易结合,支持境内贸易资金需求,规避贸易风险,实现营业收入及贸易利润。”

2011 年,国贸公司利用离岸贸易,为兖矿集团境内实体进口设备 10696.24 万美元,2013 年有色金属贸易收入 51796 万美元,三年来离岸贸易销售收入 117322 万美元。2014 年,他们业务扩展到大宗散货的离岸贸易,目前石油、农产品和矿产的多项国际贸易已经敲定,离岸出口和一般贸易进口业务,年内将会实现质的突破。

“由于香港有着严谨、规范的市场机制和较少的限制,只要管住、管好贸易单证,相对国内的一些贸易,离岸业务安全、好做!”陈新泉肯定地说,“只要当地的法律允许,什么赚钱就能做什么!”

“利用境内的授信,在境外变成钱”

离岸公司创立一个多世纪以来,发展至今全球已有 130 多个成熟离岸地,20 世纪末,中国人民银行正式批准国内四家股份制商业银行从事离岸银行业务。

“在国家鼓励企业走出去的政策感召下,国内相关企业更积极地利用离岸地和离岸公司来规避国际投资和贸易的各类风险。”风险管理部长王东解释,离岸贸易财务有避免出口收税被占用、无管制外汇资金调拨、财务运作便捷、合理避税等优势;离岸贸易管理,则

有商业情报保密性好、不动用资金赚取中间商利润、有利于企业规避贸易及非贸易壁垒等优势。

2009 年,香港电铝公司作为境外融资平台,利用境外融资利率远低于国内利率水平的优势,承担了集团及电铝公司大量的融资任务,用于境内外项目的投资。截至 2013 年底,累计融资金额 35638 万美元,折合人民币 22 亿元。自 2011 年至 2013 年,共计节约贷款利息约 1529 万美元,折合人民币 9328 万元。

“兖矿品牌在境内外的市场影响力和社会信誉度,依托兖矿集团所形成的金融便利,是国贸公司及离岸公司所拥有的最大、最直接的两方面优势,也是离岸公司及业务不断发展及做大做强的基础保障。”王东说,铝业国贸公司就是依托兖矿集团的品牌和银行授信优势,充分利用离岸公司开展贸易融资。

根据资料得知,香港电铝公司 2012 年由境外融资渠道获得国内资金长期占用规模 10395 万美元,折合人民币 6.34 亿元,节省利息 1352 万元;2013 年,由境外融资渠道获得国内资金长期占用规模为 10341 万美元,折合人民币 6.31 亿元,节省利息 1167 万元。

“李克强总理在 2014 年政府工作报告中提出,要开创高水平对外开放新局面,兖矿职代会上李希勇总经理也提出探索开展国际贸易、离岸贸易、第三方物流业务,实现贸易金融一体化运作。这对我们的贸易和离岸业务都是利好的消息。”孙新民说,“船在起锚时,离岸太近反而会容易导致船的侧翻,只有离开岸边,才能安全起锚、远航。”

记者获悉,电铝公司面对行业严峻的市场和经济形势,稳步开展国际贸易业务。今年一季度贸易预计完成销售收入 23.95 亿元,利润 849 万元。

习酒公司举行 2014 年评酒(业余组)劳动技能竞赛

为进一步提高员工的劳动技能,充分发挥员工的积极性、主动性和创造性,3月24日至25日,由习酒公司工会主办,质检技术工会和勾储中心工会承办的 2014 年评酒(业余组)劳动技能竞赛在公司综合楼举行。

24 日上午举行了启动仪式,公司工会主席沈必方、总工程师胡峰、总经理助理杨云、向祖祥出席,来自公司各相关部门的 84 名选手参加。沈必方讲话,要求各基层工会要围绕公司 2014 年董事会工作目标,以劳动竞赛为载体,团结和动员全体员工立足本职、同心同德、团结拼搏、开拓创新、扎实工作,进一步增强责任感和使命感,为构建和谐、幸福的习酒人之家而努力。希望各位选手在竞赛中沉着应对,充分发挥日常所学白酒知识和评酒技能,为公司评酒工作作出积极的贡献。随即进行了评酒培训,向祖祥从酒度差、单体尝评、酒体异杂味、浓、酱香型成品质量差、浓香型单、多粮半成品质量差等方面进行评酒知识讲解。

25 日举行评酒劳动竞赛,经过九轮的角逐,最终吴成宇获特等奖,路虎、陈万文获一等奖,余磊、田辉、胡建峰、陈建斌二等奖,李权、邓超娟、罗永红、孙康、吴朝高、张婕获



习酒公司工会主席沈必方(中)给获奖员工颁奖

三等奖。邓军成、陈磊、雷雨、李幸发、付嘉、科长石容、帮扶中心主任陈良波等为获奖者现场颁奖。钟明跃 钟方坤 摄影报道

茅台葡萄酒国内庄园二标段开工典礼隆重举行

本报讯(记者 张建忠) 3月20日上午,茅台葡萄酒国内精品酒庄二标段开工典礼在昌黎凤凰山麓隆重举行。

在开业典礼上,茅台葡萄酒公司党支部书记、总经理陈支勇代表茅台葡萄酒公司作了讲话。他在讲话中强调了茅台葡萄酒国内精品酒庄对公司发展的重要意义,此次二标段工程的开工,意味着酒庄建设进程更进了一步。他指出,在施工中要完善管理、加强施工安全监督、坚持文明施工、科学施工,注重质量,提高效率,努力把酒庄项目建成优质工程、精品工程。

据悉,该项目一标段工程为生产主体部分,目前已圆满封顶,并已进入内外装修阶段。二标段项目包含行政办公楼、接待中心、综合服务楼、贵宾楼、锅炉房等。根据建设规划,建设在河北昌黎凤凰山麓的茅台葡萄酒国内精品酒庄,总投资高达 5 亿元,由中国建筑研究设计院设计,风格中西合璧,浑然大气,整体构架给人以独特美感,品格高贵,魅力独具,并集高端性、科学性、文化性、功能性、艺术性于一体,综合功能性强。该项目全面投入使用后,将会在国内葡萄酒酒庄中占据重要位置。



南宁双汇生猪屠宰项目即将投产

■ 本报记者 李代广

3月13日,记者从双汇集团举行的部分地区招商会上了解到,南宁双汇二期生猪屠宰项目即将实现投产。

2013 年,双汇集团成功收购美国最大的生猪生产企业史密斯菲尔德,成为全球最大的猪肉加工企业。近年来,双汇集团陆续在全国各地投放安全放心的冷鲜肉,3 月底,双汇安全放心冷鲜肉通过冷链生产、冷链运输、冷链销售、商业连锁的模式投放到广西市场,可辐射南宁市周边 500 公里内所有市场。

据了解,南宁市层面统筹推进重大项目——南宁双汇项目总投资 15 亿元。项目分两期,包括建设 1 万吨冷库、区域物流中心、商业连锁中心、研发中心、检测中心、污水处理设施及其他相关配套设施,可年屠宰分割 200 万头生猪(日均屠宰生猪 5000 头以上),年产 6.6 万吨高温火腿肠和 3.3 万吨中西式低温肉制品。据悉,该项目能将一头猪分割成 200 多个产品,且质量管理和追溯制度可以让消费者了解猪肉的屠宰时间等信息,吃上明明白白的放心肉。

据悉,南宁双汇一期高、低温肉类食品加工生产线已于去年底竣工投产,两期项目全部建成后,可满足西南以及东盟地区市场对高、低温肉制品的需求,实现年产值 32 亿元、税收 1 亿元左右,能解决 3000 多人的就业问题,同时拉动周边地区 20 万户农民的生猪养殖,大大促进南宁乃至广西畜牧业和农业发展以及农民增收。

锡柴服务 保障一路随行

为进一步维护消费者权益,3月1日至31日,锡柴以“精芯服务,精湛、精益、精诚”为主题开展了为期一个月的“3·15”服务保障活动。

围绕活动主题,锡柴厂进行了周密部署和精心安排,增派专业技术人员坐镇 400 服务热线,对用户提出的技术疑难问题及时予以解答,指导用户正确维护和保养发动机。各驻外机构组织区域内的服务站成立应急服务小分队,加强整机和配件的储备工作,确保接到用户要求服务的信息后,能够在 20 分钟内及时反应,快速处理解决问题。营销服务人员主动对重点用户和新品用户进行走访,提供个性化服务,针对驾驶员和维修人员进行安全培训,检查发动机运行状况,对用户提供安全驾驶提醒。

活动期间各服务站还主动走访重点用户、公交公司、整车厂等,了解用户需求,发放服务宣传手册,现场为柴油机用户解答柴油机保养常识,帮助用户检查车辆运行状况,指导用户进行车辆的维护和保养等。锡柴人以精湛的技术、精益的管理和精诚的态度,让锡柴机用户真切感受到“精芯服务”一路随行。(许武英 钱钰华)