

周海江:红豆要把新常态主动作为

刚刚闭幕的中央经济工作会议,是党的十八届四中全会之后中央召开的一次重要会议。红豆集团党委书记、总裁周海江第一时间就组织班子人员深入学习相关精神。在学习会上,周海江要求大家进一步认清国家经济发展形势,准确把握经济发展新常态,充分认识新常态,适应新常态,引领新常态。周海江指出,要抓住新常态经济发展新机遇,充分把握经济发展三大规律,主动奋发有为,加快红豆集团转型升级发展。

新常态需要新认识。认识“新”,就是要告别“陈旧”,不失时机抓发展。周海江说,红豆集团从草创起 50 多年来的发展实践,最重要一条就是坚持党的领导,在党和国家方针政策中寻找发展机遇,把握先机,科学决策,顺势而上。1957 年响应手工业者联合起来的号召草创红豆,1983 年改革开放春风吹遍大江南北时红豆破土而出。1992 年南巡讲话之际红豆集团应运而生,2001 年资本市场放开时红豆股份在上交所成功上市,2007 年红豆集团在柬埔寨王国西哈努克港建立总面积 11.13 平方公里的经济园区,当中央提出生态文明建设时,红豆集团红豆杉产业蓬勃发展。新常态经济下,红豆更要认清大势,主动适

应,顺势而为,把握时代脉搏,加快转型升级发展。

新常态需要新思路。适应“常”,就是要告别“非常”,把握规律促发展。周海江说,作为共产党人,就要实事求是,从实际出发,按规律办事。面对新常态,红豆人要对发展大势做出自己的研判,要从观念上革新进步,遵循三个规律:遵循经济规律以实现科学发展,遵循自然规律以实现可持续发展,遵循社会规律以实现包容性发展,即适应新常态,共建商业新生态,调整商业新姿态。周海江对今后的发展充满信心,他说,中国经济增速放缓,是遵循经济发展规律的体现,企业要做的是加快转型升级,从过去规模速度型粗放增长转向质量效率型集约增长,结构调整正从增量扩能为主转向存量与增量并存的深度调整,发展动力正从传统增长点转向新增长点。红豆集团就是要向打造产融集团转型升级,切实做好“产”和“融”两个方面。“产”的方面就是要加快生产经营型向创造运营型转变,加快劳动密集型向高新技术型转变,加快传统制造型向绿色生态型转变,加快传统企业向互联网企业转变;“融”的方面就是要加快资产经营型向资本运营型转变,加速资产证券

化。周海江表示,红豆集团在上世纪 80 年代就提出企业要“复苏期形成火候,高潮期抓住不放,回落期未雨绸缪,低潮期捷足先登”。现在正是播种的季节,红豆对外将进一步寻找投资机会,以用户第一的思维加大创新力度,对内做好优化管理、优化考核,以抢抓发展机遇,早日实现“千亿红豆、美丽红豆、幸福红豆”的目标。

新常态需要新作为。引领“态”,就是要告别“被动”,主动作为求发展。周海江说,一个企业要想保持活力,不断发展,就要具备不断适应国内外经济环境新变化的能力。回首红豆 50 多年的发展,从一个手工小作坊,到如今拥有 2 万多名员工的大型跨国企业集团,每一轮大发展,都面临不同的国内外经济环境,都是在适应和调整中不断前行的。企业具备适应经济新环境的能力,创新必不可少。创新是企业发展的灵魂。对于企业来说,创新不仅仅是产品、技术、营销上,更应该深入到经营理念、制度设计中的每一个毛细血管,让创新真正成为企业发展的内生驱动力。21 世纪是新经济时代,是互联网时代,红豆集团一直就在大力推进“传统产业+互联网”的营运新模式。红豆集

团打造了中国纺织材料交易中心电商平台,它是全国纺织材料专业市场第一个以现货交易为主的第三方电子交易平台,已拥有注册企业 3792 家,交易企业 1317 家,到今年 11 月份累计交易额 1460 多亿元。与此同时,商务部公布的 2013—2014 年度国家级电子商务示范企业名单中,红豆集团旗下的“红豆商城”榜上有名;红豆集团还被工信部认定为国家级信息化和工业化深度融合示范企业,最近红豆集团又成为国内纺织业唯一获得移动通信转售业务的企业。红豆电信将主动作为,助推“两化”融合,打造“智慧企业”,把传统企业大脑换成聪明企业大脑,提高企业智商,消除信息不对称,提升企业对市场管理的敏感度和反应力。红豆集团总裁周海江表示,红豆电信要做两化融合的推动者,智慧企业的示范者。

面对新常态,既要深刻理解,统一认识,又要坚持发展,主动作为。周海江希望,要乘中央经济工作会议的东风,真正抓住把握经济发展方向,根据国家政策,为国家、为社会多作贡献,同时企业也要进一步加大改革步伐,以改革作为企业发展极好机遇和最大红利。(华文)

机制“破茧”增动力

——山东鲍店矿内部市场化建设见闻

■ 万淑娟

“内部市场化带来的最大变化是收入提高了,工作积极性也高了。”山东鲍店矿汽车队维修工李颖高兴地告诉记者。鲍店矿自 2014 年 4 月份推行内部市场化以来,以提质增效、降本降耗为目标,以经营管理流程再造为方向,以实现岗位货币化为重点,以调动工积极性为中心,内部市场化工作全面规范高效推进,新机制催动矿井“破茧”,为矿井发展增添了新动力。

“支部书记的工作好干了”

“我最大的感受是支部书记的工作好干了。”该矿支护厂支部书记李传省一脸轻松地说。据了解,以前该厂职工存在攀比心理,对自己的活是不是多了重了斤斤计较,安排工作成了难题。推行内部市场化以后,工作量与工资直接挂钩,能者多劳,多劳多得,职工有了新的变化,“现在经常有职工来找我要求活干。”李传省说。“大家都很积极,主动加压,承担重任,抢到任务的欢天喜地,没抢到的,也回去苦练技能,为下次任务做好准备。”

该矿把内部市场化工作作为“一把手”工程,单位主要负责人带头推动,严抓落实。健全管理制度,细分要素市场,将全部市场要素纳入综合单价,对综合单价反复测算、核准,确保从生产经营到后勤服务,大到一个工程,小到一个生产工序,都有价可计并计量准确。严格按照“工资=收入-支出”进行薪酬分配,职工收入与付出紧密结合,形成了更加有效的利益分配机制。

“要求学技术的人越来越多”

“职工的积极性主动性提高了。现在要求学技术的人越来越多”,鲍店矿汽车运输队队长周汉伟说。该矿汽车队自推行驾驶员自选维修措施以来,技术能力强、服务态度好的维修工受到司机的青睐,工作应接不暇,收入明显提高,技术差的职工不仅收入少,还将面临转岗培训的“危险”,月收入差距达到 1200 元。

为增强员工综合素质,该矿下发《员工转岗培训管理暂行办法》,从安全生产、工作任务、工作质量、政治思想、劳动纪律、综合素质等方面对职工进行考核,采用日考核、月累计的方法汇总考核结果,并将考核结果进行公示,考核不合格者进入劳务市场转岗培训。经过一个月有针对性的岗位培训,考试合格者重新竞聘上岗,未能竞聘上岗的,将在劳务市场继续待岗培训。去年 1—11 月份,共有 476 人进入人力资源市场转岗培训,经培训考试合格后重新上岗。

“回收废旧物品已成为我们的习惯”

机电安装工程区职工白念会在二皮回收皮带时,发现躲避洞里有以前放置的旧管接 4 件,重量约 30 余斤,白念会用铁丝把管接扎起来,行走 20 多里路背上并交到工区。“现在回收废旧物品已成为我们的习惯,既节省开支,又美化矿井环境,个人集体都受益。”白念念如是说。

内部市场化实施以来,类似节支降耗的例子比比皆是。事故抢修工刘宝清完成任务后,不是坐等上井,而是反复到各处找寻废旧配件,回收卡兰、变头、管件等数件。掘进一区施工人员在施工地点附近找寻遗留旧锚杆,减少新锚杆的投入,节约锚杆 300 余套。该矿出台《加强井下回收管理工作暂行规定》、《回收物资材料价值表》,明确回收范围,列出 100 种可回收废旧物资的原值,并出台奖励办法,全矿迅速掀起全员动手回收废旧物资热潮。同时,加大修旧利废考核力度,各项材料定额按类别逐级分解到班组和个人。通过一系列措施,职工逐渐形成了“节约材料就是增工资”的意识。去年 1—11 月份,该矿修旧复用原值 6950 余万元,节支降耗 1460 余万元,吨煤材料成本比公司下达的考核指标降低了 2.49 元/吨。

东湖集财政所一着不让抓增收

2014 年以来,江苏涟水县东湖集镇财政所围绕发展经济主旋律,打好财政增收主动仗。去年 1—11 月份,完成财政总收入 3835 万元,同比增长 32%;实现公共财政预算收入 3445 万元,同比增长 31%。随即咬定全年目标,发起最后冲刺,确保完成财政增收任务。

首先建立四项制度,即首问负责制、服务承诺制、限时办结制和挂钩联系制,为纳税对象提供优质、高效、便捷的服务。二是和工商部门信息共享,摸清纳税对象,与国税部门联袂完善税控体系,加强对重点行业、重点领域、重点税种的跟踪管理,防止跑冒滴漏。三是督促开票企业及时足额纳税,不开票企业定额纳税。发展总部经济,拓宽征收渠道。大力网税护税,增加财政收入。努力向上向外争取资金,壮大财政实力。四是不断培育新的经济增长点,经过该所的招引和培育,先后上马红木工艺、子禾箱包、万盛床垫、星宇机械等招商创业项目,为财政增收增添了活力和后劲。(陈裕 牟春)

太重第三台大型挖掘机出口南非

在新年钟声敲响之际,从太重传来喜讯:由太重研发制造的又一台 35 立方米大型挖掘机,已于 2014 年 12 月 31 日全部装箱完毕,1 月 4 日正式启程发往南非。

早在 2012 年 3 月,太重两台 35 立方米挖掘机相继出口到南非爱索矿业有限公司,用户经过近两年的使用后,证明太重生产的 35 立方米挖掘机表现卓越,其性能、质量、服务团队及备件供应,可完全满足南非地区气候环境工作条件,能够与国外同类型产品相媲美,因而得到了国外客户的一致认可和好评。此次出口的系第三台同类产品。

35 立方米大型矿用挖掘机是用于大型露天矿成套设备中的关键设备,是太重矿山分公司在结合多年来挖掘机制造经验和消化、吸收国外产品技术的基础上开发的。在研制过程中,采用了当今世界领先的新技术、新工艺、新材料,使用了现代科技理论和方法手段,各项技术性能达到国际领先水平,在国际市场具有最佳性价比的优势,可以满足当今世界上所有露天矿的采掘条件。

南非爱索矿业有限公司(Exxaro)是一家综合矿业公司,也是全球最大的以南非为基地的多元化综合矿业公司,产品范围广泛,涉及煤炭、铁矿、贱金属、工业矿物和铁矿等诸



●太重 WK-35 型挖掘机

多领域。此次南非爱索公司再次与太重合作,把太重产品作为自身发展的首选,有力地提

高了太重产品在国际市场上的信誉度和知名度,为太重挖掘机产品进一步拓展国际市

场奠定了坚实基础。

曹克顺 摄影报道

羚锐集团:创新转型,助推区域经济社会发展

■ 汤兴

近年来,从大别山革命老区河南省新县迅速崛起的河南羚锐集团,以创新驱动为根本动力,以转型升级为重要路径,坚持“一个聚焦、三个注重、三个着力”,即聚焦实施中原经济区等国家战略规划,注重优化转型、注重提高竞争力、注重可持续的集约发展;着力构建产学研相结合的企业技术创新体系,着力优化结构转型,着力创造优势支撑,持续推进企业自主创新,突出医药大健康产业特色,通过促改革、调结构、控风险,不断完善并做实做精产业链条,扩大产业规模并做大做强品牌,走出了一条山区、贫困地区特别是革命老区兴办企业的新路子,给中国工业企业特别是医药制造行业以许多启迪。

做强做大医药主营业务

羚锐集团是以上市企业河南羚锐制药股份有限公司为核心企业、与其有一定产权关系的若干企业共同组成的一个松散型企业组织。

创立以来,羚锐集团依托羚锐制药,坚持“科技兴企、质量创优”战略,坚持走不以牺牲农业和粮食、生态和环境为代价的新型工业化、新型城镇化和新型农业现代化的“两不三新”三化协调科学发展新路子,获得了较快发展。其核心企业羚锐制药于 2000 年 10 月成功上市,并率先在国内贴膏剂医药企业中设立国家博士后科研工作站、国家认定的企业技术中心及河南省羚锐经皮给药院士工作站,形成了完善的科技创新体系和产学研一体化的产业链条;通过强化技术创新和品质提升,推行卓越绩效管理和实施 GMP、ISO9000 质量管理、ISO14000 环境管理、ISO28000 职业健康管理体系认证,获评“国家火炬计划重点高新技术企业”、“全国中药现代企业品牌十强”和“中国科技名牌 500 强”,并获得“河南省省长质量奖”;公司多项技术填补行业空白,其中,与华中科技大学等单位合作,首创将二氧化碳激光先进制造技术引入贴膏剂药品生产工艺,研制出的“膏剂在线激光切割设备”,具有国际先进水平,拥有自主知识产权,获国家发明专利和实用新型专

利各一项,并列入“中国企业新纪录”。

近两年来,公司还及时向市场推出了羚锐小羚羊退热贴、暖洋洋静电理疗贴等新产品,并投入巨资对原有生产线进行技改,新建成的羚锐信阳健康产业园区和热压法、芬太尼化学贴膏剂等生产线,采用国内领先设备和技术,不仅节能环保,而且最大限度地保存药物有效成分,增强产品功效,大大提高了产品质量。以其主导产品通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏为例,不仅应用了全国独家专利二氧化碳激光超微切割技术,增强产品的透气性,还先后采用密闭式热压法、热溶胶生产工艺和混合基质、四向弹力布、拉缝封口技术等,在提高产品质量、节约能源、安全环保、提高效率、降低成本等方面实现质的飞跃,并大大增强了产品的舒适性、有效性和实用性。

打造大健康全产业链条

提升自主创新能力是转型升级的有效手段,发展产业集群是转型升级的重要形式。伴随着中医药“治未病”理念的深入人心,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,医药大健康产业迎来新一轮的发展机遇。

大健康是根据时代发展、社会需求与疾病谱的改变提出的一种全局的理念。它围绕人的衣食住行以及生老病死,关注各类影响健康的危险因素和误区,提倡自我健康管理,是在对生命全过程全面呵护的理念指导下提出来的。其追求的不仅是个体身体健康,还包含精神、心理、生理、社会、环境、道德等方面的完全健康,提倡科学、健康生活,正确、健康消费。其范畴涉及各类与健康相关的信息、产品和服务,也涉及各类组织为满足社会的健康需求所采取的行动。随着社会和经济发展、工业化程度的加剧,我国的疾病谱由原来的感染性疾病为主,逐渐转向了心脑血管病、糖尿病、肿瘤等与生活方式密切相关的疾病,实现健康的目标,则更多地需要人们去改变生活方式,调节自身与环境的关系,进而预防疾病的发生。这种趋势,裹挟着大量健康需求,如海潮急涌而来。

抢抓机遇,顺势而为,在巩固贴膏剂医药在国内行业龙头地位的基础上,2011 年以

来,羚锐集团借助自身在行业中的品牌影响力,坚持转变发展方式,坚持创新驱动发展,实施差异化、科技与管理创新、资源整合和资本运作战略,产业布局由单纯满足疾病治疗需要向满足治疗、预防、保健、养生、康复等多种需要方向发展,积极涉足金融投资、医药保健、养生养老、山茶油加工等绿色食品和中药材种植等农林产业多个领域,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保健贴等产业,其中新建的羚锐芬太尼(骨架型)透皮贴片剂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,并进一步巩固了羚锐在外用贴膏行业中的强势品牌地位。二是羚锐信阳内服药生产基地,新建的羚锐信阳健康产业园区已成为国内先进的大型口服药生产基地。三是以北京羚锐药物研究院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,把山茶油资源开发成为企业增效、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。

以产业带动老区人民脱贫致富

羚锐集团总部所在地河南省新县为全国生态环境示范县、全国经济建设先进县,是著名的“银杏之乡”和“全国百个油茶产业发展重点县”,也是中原地区著名的茶叶主产区。为了带动当地经济发展,集团在加大科技指导的同时,充分发挥羚锐品牌优势,投资数千万元创办了河南羚锐保健品股份有限公司,积极开发羚锐银杏保健茶、羚锐银杏含片、羚锐银杏胶囊等系列产品;与郑州新亚钢铁储运服务有限公司等发起成立以山茶油加工及油脂储备为主营业务的河南绿达山茶油