

红岩车观察：科索9杰卡让牛师傅牛起来

■ 钟睿

一年之计在于春，北方的三月依然春寒料峭，但是天津武清的牛师傅却一直忙得热火朝天。天津到鄂尔多斯往返近2000公里，平均4天一趟，一个月要往返7次，卸货、装货紧锣密鼓，在似乎还没有完全度过寒冬的运输市场，牛成旺和他的车为什么会如此忙碌？

对于卡车司机来说，在路上、装货、卸货，就是生活的常态，年复一年、日复一日都是如此，在当下运输市场并不景气的大环境下，能够如此忙碌也并非不是一种幸福。火红靓丽的车，热火朝天的人，春日里我们感受到了生活的热烈。

多次相约之后才赶上牛师傅从鄂尔多斯返回天津之后的短暂停留，2016年3月17日，我们在天津市臻钰汽车贸易有限公司见到了牛成旺牛师傅。牛师傅当天上午从鄂尔多斯运输煤炭返回，下午在塘沽卸了货又装了要运到鄂尔多斯的进口饲料才得空，回家的路上正好路过买车的这家4S店，我们才得以了解他的人车生活。

今年近50岁的牛师傅开卡车跑运输已经有20多个年头了，运输线上的生活就是他的全部，卡车伴随着他度过了青春年华。现在他专门跑天津到鄂尔多斯的运输，从鄂尔多斯拉煤到塘沽，再把进口的高级饲料运到鄂尔多斯的养殖基地，有时候也配送一些其他的货物到西北草原。

牛师傅的眼中有一些血丝，看着有点疲惫，但是精神却非常不错，见到我们非常高



●牛师傅与配备科索9发动机的390马力红岩杰卡

兴，健谈而热情，很乐于跟我们分享自己的卡车生活和用车感受。谈到为什么这么忙，牛师傅说：一方面是我有一些老客户的固定货源，提前好几天就订好了，还有就是这台配备科索9发动机的390马力红岩杰卡出勤率高，能够保证这种连续不间断的高强度使用频率。

自从去年6月份买了这台车后已经跑了6万多公里，其间除了3万公里做一次保养停车之外，牛师傅的车一直在路上，没有出过任何毛病，连小毛病都很少出。要知道，牛师傅的车往返一趟天津到鄂尔多斯将近2000公里，4天一个来回，一个月要跑7趟，

可以说除了必要的休息和装货卸货车一直都在运行。

从鄂尔多斯运煤到天津载重40吨，天津运到鄂尔多斯的货物一般也有二三十吨，这辆车很皮实。“一些老客户看重我的就是靠谱守时，大家运输讲究的就是个时效，车要是总掉链子以后谁还会用你。”牛师傅对这台车非常地满意。

这么多年用车的经验让牛师傅也变成了一个卡车通，他觉得在9升发动机这个级别上科索发动机是稳定性最高，动力最出众，节油性能最好的。天津到鄂尔多斯牛师傅少数路段走高速，大部分还是走下道，在

成都学区房一路看涨 支矶石街30平米卖100万

各地学区房一路看涨，四川情况又如何？记者了解到，早在几年前，成都的初中已实行“多校划片”，区域内的一所初中，一般对应区域内3-5所小学，而一所小学的学生，也对应升入区域内3-5所初中。但是小学入学依然采用就近入学的招生方式。

“恰恰是小学入学阶段，导致很多家长对学区房趋之若鹜。”市民吴女士告诉记者，她已经在为4岁的儿子考虑今后上小学的事情了。为了儿子读个好学校，她最近一直在看学区房，最近一个月已经看了十几套了。“价格太高了，严重超过预算。”

记者调查发现，成都市知名小学的学区房，普遍要比周围的房价贵上许多。比如成都支矶石街附近的一间30平方米的民宅，售价高达100万元，而附近并非名校学区房房子，单价也只有12000多一平方米。

同样，在南三环一名校的学区房，房子的均价1.5万-1.8万之间，而对比同样地处南三环、不在学区内的楼盘，均价只有9000元/平方米左右。

而在成都传统名校“五朵金花”附近，都有许多价格高得离谱的学区房，甚至还有开发商，在名校附近，专门为了就近读书的家庭购买而修建了一些小户型的楼盘，因为性价比高，非常抢手。

其实，针对学区房过热的问题，教育部也有相关政策出炉。

今年2月19日教育部办公厅发布《关于做好2016年城市义务教育招生入学工作的通知》。通知表示：“在目前教育资源配置不均衡、择校冲动强烈的地方，要根据实际情况，积极稳妥采取多校划片，将热点小学、初中分散至每个片区，确保各片区之间大致均衡。”

“天价学区房”背后，其实就是家长和学生的择校心态。一般择校择的是什么？一是择师，二是择风。

目前多校划片是一个政策导向，教育资源是属地管理，各地是否执行要看各地的落实情况。目前很多地方还没有实行多校划片，即使执行也不能保证每个学生都到好学校就读。“家长肯花高价买学区房，一个主要原因是教育资源分配不均衡所致，各学校教学质量确实存在差异，家长不愿意让自己的孩子输在起跑线上。学区房因为有特殊的功能，所以还是有市场的。”

(华希)

今后不准建设“贪大、媚洋、求怪”的城市建筑 中国怪建筑将走向终结

鸟巢、马靴、巨蛋、铜钱、大裤衩……中国的一些“著名”现代建筑，外形看上去更像日常生活中的物品，而不是建筑物。在这些不按常理出牌的建筑中，有几座被称为奇迹，而其他的则沦为人们的笑柄。

美国《大西洋月刊》网站3月9日刊登题为《中国的“奇葩”建筑风格的终结》的文章称，且不论这些设计师是否成功实现了自己的雄心壮志，这些建筑都体现了中国想用出色的建筑来彰显超级大国地位的愿望。

根据中国政府最近颁布的文件，中国将禁止建设“贪大、媚洋、求怪”的城市建筑。这

蒙乡傻子王 品牌与文化共舞

“蒙乡傻子王”是内蒙古骏然食品有限公司的注册商标，在当地是一个响当当的品牌。提起蒙乡傻子王，人们自然会想到焗汁风干牛肉、山野菜与奶制品，以至于这些产品带给人们的营养、健康以及悠远的回味。

树立企业精神，设定企业目标

人们常说：“一流企业卖文化，二流企业卖品牌，三流企业卖产品”，强调的是企业文化是企业的核心竞争力，而企业的核心是精神文化、目标文化。骏然食品的企业精神是自强不息，发展的宏伟目标是致力于做行业翘楚，打造行业品牌。

企业的创始人潘超白手起家，没有靠，也没有等，走上了自力更生、自主创业之路，个人创业目标是自食其力，养家糊口；成立公司目标是干一番事业，而发展公司的目标是致力于打造品牌做行业翘楚。企业目标不断提升越来越宏伟，而贯穿始终的原动力是自强不息的企业精神。从企业名称的演变也能反映出其中的发展脉络：个体--几十人的团队--注册公司，直至从单一的流通过服务业及制造业延伸。

企业文化与品牌建设水乳交融

以前年代讲“质量是企业的生命线”，在商品高度同质化的市场经济中讲“品牌是企业的生命线”，品牌是消费者用货币投票的一种选择。

骏然公司从创业伊始就着手实施品牌战略，该公司所处地带是蒙元文化发展



核心地带，如何让马背军粮，草原这个特色食品走进全国的千家万户，如何去传承，去发展？这个问题摆在了该公司创始人潘超面前，受商品化、利益的驱使，很多厂家简化工艺，但潘超不这样认为，她说，这是老祖宗留下的东西，一定做好，把它传承下去，蒙乡傻子王的生产工艺是宫廷配方，传于元天历三年(公元1302年)。元天历年间，饮膳太医忽思慧，长药膳，入17味草药与汁，久煎，浸肉，炸、烤各有奇香。文宗皇帝赞其：“食之爽神，荣血气，定心志，久香与口”，钦定宫廷方，现在为传世上看——蒙乡傻子王焗汁牛肉干。

该品牌的牛肉干是烘烤，而非油炸，

采取传统工艺，纯手工，最大程度还原历史工艺，将焗汁牛肉干传承发展下去，蒙乡傻子王是草原文化、蒙元文化、本企业文化的有机载体。

构建诚信文化，勇担社会责任

蒙牛人说“小胜凭智，大胜靠德”。厚德载物，大爱无疆是中华民族之魂，也是骏然企业文化的根。该公司总经理潘超，成功后忘不了回报社会，把回馈作为一项义务，多年来持之以恒，带动他人一起发展，采取零加盟费，免费提供技术，免费创业指导，免费店面设计等，携手同行，共同创造财富。

(高艳庆)

关公坊女职工获多项荣誉称号

近日，在湖北省宜昌市召开的庆“三八”表彰暨女职工工作会上，关公坊酒业公司财务部被夷陵区总工会授予“宜昌市夷陵区女职工建功立业标兵岗”荣誉称号，车间一线女职工江维华被授予“宜昌市夷陵区女职工建功立业标兵”荣誉称号，旗下陶星陶瓷四车间流水线被宜昌市总工会授予“宜昌市女职工建功立业标兵岗”荣誉称号。

关公坊财务部女职工在2015年经济

形势严峻的大环境下通力合作、克难奋进，顺利完成全年融资还款、清收现款等工作，为保证企业资金流通、维护企业信用做出了功不可没的贡献；一线职工江维华在关公坊酒业工作十余年中，她不断接受新挑战、克服新困难，带领压奖准备组高质、高效地完成了三车间半成品的压奖工作，为确保公司促销奖品准确无误流向各终端市场贡献了巨大的能量；陶星陶瓷四车间流水线女员工团结协作，主动迎难而上、加

班加点、反复实验，实现了新工艺在公司的迅速推广，发挥了生产一线领头羊的作用。

公司副总经理兼工会主席张雅琴表示，女职工工作是工会工作重中之重，望公司全体女职工和职工干部以取得的荣誉为榜样，向公司优秀组织和个人学习，以她们为目标，立足本职、扎实工作、开拓进取、争创一流，为关公坊酒业发展贡献广大女性同胞们的力量。

(全化艳 洪燕华)

好设备是用出来的 梁宝寺公司努力抓好机电设备管理

“解班长今天检修重点任务是副井电控开关柜进行解剖式检查，特别是对接线点要一个一个地查，不能放过一个。小付你负责井下西翼变电所1号备用开关的开盖检查，小刘你负责……”每天在机电工区班前会上，值班人员都会详细安排维修工对具体设备进行维护保养，确保正常运转。

为啥要在设备维护检查上如此动真？该区区长吴文亮告诉记者，这是从几次机电事故上汲取的教训。去年，部分正常运行的设备由于使用年限到期，必须进行更换，但令维修人员纳闷的是，这些新更换的备用设备使用时间不长，不是这里出问题，就是那里有毛病，而长时间使用的设备却“老当益壮”，很少出故障。

这到底是怎么回事，机电工区一班人认真反思，对其中看中不用的设备进行全面解剖检查分析，终于找出了病根，认识到这些设备主要存在维护保养做“理疗”多、做“体检”少，平常检查外表多、查“内脏”少，存放时间多、使用时间少等问题。最后大家一致认为，设备使用、检修一定要跟得上，放起来的设备是经不起实战检验的。

对此，机电维修人员打破头脑中根深蒂固的惯性思维，从思想上纠正“铁光亮、铜发光、装具全”就是好设备的认识偏差，切实转变维护保养理念，牢固树立“好设备是用出来的、不是放出来的”观念。制定了一系列设备维护保养使用措施，并狠抓落实。建立了设备完好情况登记卡，把所有设备全部登记注册，把出厂日期、购买时间、设备型号、检修保养时间、使用时间、使用地点等等全部标明，除按期对设备进行正常“体检”外，不定期地对设备进行使用测验，通过使用查找漏洞及时进行补救，使设备始终保持最佳状态，确保了设备能够第一时间拿得出、用得上、无故障。

(魏俊泉)

红豆集团第十二次；“挖潜月”活动深入开展

“通用公司全钢厂改良胎圈耐磨胶配方，减少了压出段中热量产生，提高了胎圈耐磨胶的加工性能，并降低了材料成本，每年可节约成本139.2万元。”这是红豆集团3月8日的一条挖潜快讯。进入3月份，红豆集团迎来了第12次“挖潜月”，集团上下围绕“智能化、绿色化、服务化、高端化、国际化及证券化”的工作部署，深入开展挖潜增效工作，每天都会产生多项“挖潜”成果。

在当前国际环境极为复杂严峻，国内深层次矛盾凸显、经济下行压力加大的背景下，企业应该如何强身健体，提高自身竞争力，更显得十分重要，红豆集团的做法是继续坚持开展每年3月份的挖潜月活动，通过坚持不懈的“挖潜”，使企业肌体强健，充满活力。红豆集团企管部相关负责人介绍，本次挖潜月活动包括四个方面，即抓TOC管理(瓶颈管理)、抓绩效考核、抓六项成本和征集合理化建议。

TOC认为，任何系统至少存在着一个制约因素、瓶颈，否则它就可能有很大的产出。TOC管理作为全球三大管理理论之一，它是立足于企业系统，通过聚焦于企业瓶颈的改善，达到系统各环节同步、整体改善的目标。本次挖潜活动中，红豆集团把抓TOC管理作为挖潜的一项非常重要的工作，集团要求各一级子公司、三级子企业根据企业现状，系统识别在实现战略目标过程中的制约因素(瓶颈)，通过增加有效产出、降低库存及控制运营费用加以改善，不断突破新的瓶颈，实现企业快速发展。目前，集团各部门、各一级子公司、三级子企业都在梳理各单位的瓶颈及改进措施，找到短板，制定措施，对症下药，来促进企业发展。

企业的竞争能力很大程度取决于对成本的控制。作为挖潜月的一项重点，今年集团各一级子公司、三级子企业根据本行业自身特点，对标行业先进水平，围绕“六项成本”(投资成本、供应成本、生产成本、质量成本、管理成本、流转成本)，进行挖潜增效，取得了不错的成绩。向红豆杉药业公司进一步综合开发红豆杉的利用价值，他们不仅把红豆杉果烘干后对外销售，红豆杉枝条作为原料用于提炼生物纤维，还把红豆杉叶片提供给中药饮片厂作为原料供应，红豆杉根用于原料药厂提取药物，今年截止到目前已创收15万元，全年预计可创收60万元。红豆股份网销中心对全国区域内唯品会平台物流费用进行压降，运费平均压降0.2元/公斤，预计全年可节约运输成本25万元。

在绩效考核方面，在去年新增考核规定184个，建立阿米巴试点单位176个的基础上，集团各一级子公司、三级子企业还将不断优化各项考核制度，实现企业效益最大化。截止到3月14日，集团新增考核97个，完善考核数431个。通过开展合理化建议活动，充分激发、挖掘员工智慧，促进企业发展，是红豆多年来挖潜月活动的另一大特色。截止到3月14日，已收到合理化建议12174条，采纳1655条，相关的征集活动还在持续中。

(红轱)