

平果铝:残酷市场面前改变自己

截至10月31日,经过10个月的攻坚克难,中国铝业广西分公司各种主要消耗指标持续优化,无烟煤消耗同比下降16.76%、褐煤消耗同比下降6.87%、蒸汽消耗同比下降3.67%,生产经营主要指标均达到历史最好水平,在铝产能过剩和经济放缓双重压力下,公司实现盈利同比上升3.33%。

■ 本报记者 丁国明 李文新

2013年以来,面对异常冷清的铝市场环境,中国铝业广西分公司(以下简称平果铝)经过深入生产现场,走访技术人员和基层管理员工,掌握生产组织方式变化、设备维护及运行和技术指标稳定等情况后,大胆提出了全年实现盈利比2012年提高2亿元的极具挑战方案。

在铝市寒冷加剧中,如何完成好年度目标与任务,平果铝结合一季度生产经营实际,以2012年3季度最好的消耗指标为基础再测算,仍有超过1/3的利润要从生产中挖潜才能实现预定的年度目标。

面对市场的惨烈及连年迎战市场低迷的困顿,平果铝总经理、党委副书记程运材认为:市场竞争是残酷的,企业无法改变市场只能改变自己。

前三季度实现收益3.3亿元

为实现运营转型从“局部”向“全面”、从“专项”向“系统”的拓展,2013年平果铝先后提出了“扎实推进运营转型8项举措”、“正确处理好运转型工作四个关系”等要求,随后又出台了《广西分公司持续改进项目管理办法》,使运营转型从政令推动转入制度落实,为其迈入常态化注入了内生动力。

自能源效率模范车间模块构建以来,对于主要能源成本占分公司总能源成本80%以上的7个车间,平果铝以“能效模范车间”和“能效示范工厂”为依托,在2013年三季度中,开展两次“能源效率模范车间”达标评比活动,让各车间在比、学、赶、超中展亮点、找短板。通过开展构建“能源效率模范车间”达标互评活动,主要产品成本环比呈下斜线倾斜,9月份虽然氧化铝、电解铝售价环比下跌,但两产品成本下降抵消了售价下跌的影响,实现了企业的创收增利。

CBS是中国铝业业务系统,是总结运营转型经验,固化运营转型理念,指导存量资产的运营管理的先进理论。它是国际领先的管理理念与中铝实践相结合的产物,代表着最先进的生产力。对CBS模块推进如何系统规划、试点先行、以点带面,党委书记、副总经理刘保伟告诉记者:“平果铝把深化运营转型和构建CBS模块作为提升企业健康度和业绩并举的重要手段。”

如何破解两级机关运营转型工作

中缺乏有效载体的难题,平果铝启动“管理流程梳理”跨部门持续改进项目。该项目自诊断以来发现和收到近500项问题与建议。

该项目的启动为营销部有效落实铁精矿产品下半年增利1650万元目标找到支点。在召开两次会议协调产量、质量和车皮发运数量后,氧化铝厂挑战极限,实现铁精矿中的铁含量超过设计值1%。营销部借势发力,凭借铁精矿品位高、含硫低等优势,与客户反复沟通谈判,在市场价格比上半年每吨平均下跌24.5元的情况下,产品销售价格每吨提高50元。数据显示,该公司铁精矿三季度月平均利润近800万元,月均利润是上半年的2.8倍。

铁精矿创效措施取得好成效后,氧化铝厂、营销部、物流中心等单位乘势而为,对相关措施进行固化和持续改进。上半年,平果铝运营转型获中国铝业总裁特别奖;1至9月



公司领导程运材(右二)到氧化铝厂检查工作 梁清媛/摄

份实现转型收益3.3亿元。

90%以上科级干部岗位调换

4月份,平果铝将碳素厂、检修厂、信息中心和平果铝医院等单位,作为分公司市场化改革“先行先试”单位。

如何让市场化改革试点单位轻松上阵,人力资源部经理肖和平介绍,除了人员、工资管理自主权之外,分公司领导将根据各单位改革需要注入资金、项目检修优先照顾等配套措施,先后将碳素厂组装车间划入电解铝厂和从检修厂抽调109名员工充实到各生产厂,加强设备自主维护……

碳素厂在市场化改革中,提出了盘活存量(通过设备大修使废弃老焙烧炉与其它工序产能及产品规格相匹配)和降本增效两个轮子一起转的方案。

为了激活管理干部活力,与市场接轨,碳素厂改变了20余年来的用人机制,对90%以上的科级干部进行岗位调换,且试用期仅为3个月。岗位大变动和干部履职试用期带来了思想及行动上的大震动,员工思想观念发生了根本性转变,原先“我只管做好自己的事,怎么降本是领导们考虑的事”、“设备好不好找点检员,我们操作工搞好生产就行”之类的旧观念随着市场化改革的推进逐渐消失,取而代之是“只有厂子生存我才能保住工作,降本

增效我也有责任”。

既能做操作工,又能胜任检修工在碳素厂成为一种时尚。焙烧炉运行6年,火道墙变形劣化增长70%,天车工黄任兵提出“重力均匀挤压校正法”,使火道墙劣化降低12%,为碳素厂每年节约维修费近100万元。

在能源指标上管控成本

如何确保氧化铝产量与2012年持平是2013

年氧化铝厂完成分公司生产经营目标最重要的指标之一。面对矿山采场受限,矿石品位铝硅比2012年降低2左右的难题,氧化铝厂只能从提升溶出机组运转率要产量。“在铝硅比降低中,要继续挑战氧化铝单条生产线保持50万吨/年产能,对生产组织管控

1-9月转型收益3.3亿元

97.41%的基础上,累计提升0.38个百分点,按实际供电量125140.22万千瓦时计算,累计节约电能486万千瓦时,截至9月底,获取电网最大电费优惠和节约电能近1000万元。

各种改善措施创效近1300万元

通过2011年运营



转型起步,2012年取得阶段性成果,2013年能否实现运营转型从“局部”向“全面”、从“专项”向“系统”转变,考验着平果铝。

从平果铝经济分析会获悉,通过开展构建“能源效率模范车间”达标相互评比活动以来,主要产品成本环比呈下斜线倾斜,9月份虽然氧化铝、电解铝售价环比下跌2.97元/吨和4.53元/吨,但两产品成本环比下降17.87元/吨和3.83元/吨,抵消了售价下跌的影响。

对CBS模块推进如何做到系统规划、试点先行、以点带面、全面覆盖。党委书记、副总经理刘保伟指出:“平果铝把深化运营转型和构建CBS模块作为提升企业健康度和业绩并举的重要手段,能源效率、设备管理等8大模块47个子模块构建是否具有管当前和管长远的作用,检验标准是构建中是否促进生产经营业绩持续提升和对过程管理起到延伸作用。”

从平果铝财务部获悉,铁精矿三季度月平均利润近800万元,月均利润是上半年的2.8倍,扣除产能扩大50%因素,各种改善措施创效近1300万元。

对运营转型在分公司开展的总体状况,程运材说:“当前呈现出‘积极推进、稳步深化、交流促进、共同学习’的良好态势,先进单位不傲气、落后单位服气但不泄气,共同推进,你追我赶的局面已然形成。”

动态

河南能源集团 跻身“亿吨俱乐部”行列

■ 本报记者 王少华 通讯员 宋立新

截至12月3日,河南能源集团2013年煤炭产量累计达10013万吨,提前28天完成年度煤炭产量突破1亿吨目标,创河南煤炭工业企业新纪录,成为全省首家也是唯一一家煤炭产量突破1亿吨的大型煤炭企业。

今年9月12日,为巩固和提高河南在国家能源战略中的地位,进一步提升河南省煤炭、化工产业优势,按照省委、省政府的战略部署,原河南煤化工集团与义煤集团战略重组成立河南能源化工集团。战略重组为河南能源集团煤炭年产超亿吨奠定了坚实的基础。为了实现“1+1>2”的融合倍增效应,河南能源集团早在重组成立之初就确定了2013年煤炭产量突破1亿吨、营业收入突破2200亿元、实现利润总额20亿元的工作目标。为了顺利实现这一目标,河南能源集团及时启动了稳增长、调结构百日攻坚行动。在煤炭生产方面,集团公司瞄准行业高端水平,对各生产矿井的生产布局、工艺选择、装备配置、生产效率、生产成本及组织管理方式等实行全方位对标,制定赶超行动计划,并明确责任、明确目标、明确措施,以实现盘存量、扩规模、提效益。

河南能源集团在确保安全的前提下,坚持以效益为核心,科学合理组织生产,优化生产布局,按照“多上设备少上人”、“减人提效”等工作思路,进一步优化生产工艺,大力实施采掘机械化,持续推动标杆队伍建设,实现了扩能增产。同时,河南能源集团还坚持“宜综则综、宜炮则炮、宜悬则悬”的思路,加快百万吨以下矿井一矿一面推进力度,并以老矿挖潜为目标,推进矿井技术改造和装备升级,促进了矿井的高产稳产高效。

据全国煤炭行业统计数据,河南能源集团此次煤炭年产量突破1亿吨,也是继神华集团、中煤集团、陕西煤化、山西焦煤、同煤集团、冀中能源、山东能源之后全国第8家跻身全年煤炭产量“亿吨俱乐部”的企业。另据分析,在“亿吨俱乐部”中保持现有位次或实现晋位升级,河南能源集团具有较强的实力。该公司目前已拥有煤炭资源储量560多亿吨,将加快河南、贵州、新疆、青海、内蒙古五大基地建设,并推进在境外建立煤炭生产和贸易基地,这为河南能源集团的后续发展积累了充足的后劲。

五粮液 加速开拓欧洲市场



威尔士亲王查尔斯王子接见股份公司董事长刘中国(右一)

■ 实习记者 刘军

日前,五粮液股份公司董事长刘中国一行受邀请赴英参加威尔士亲王查尔斯王子的65岁寿宴,并向王储赠送了特制的“五粮液·封坛藏酒(威尔士亲王查尔斯王子65岁生日皇家礼酒)”,受到英国王室赞赏和感谢。这是五粮液向英国和欧洲推介中国白酒和中国白酒文化活动的精彩一幕。

刘中国在接受记者采访时说,这些点滴醇香都来自600多年前明代窖池的馈赠,五粮液至今仍在用这个窖池,窖池中的一块窖泥已经在2005年被中国国家历史博物馆收藏。在国会演讲时,刘中国向与会嘉宾传播和推广中国白酒及白酒文化。他说,“中国白酒,与威士忌、白兰地同属世界三大蒸馏酒品类,其区别在于中国白酒是唯一采用固态发酵的蒸馏酒,具有不可替代的唯一性、鲜明的地域性、悠久的传承性,被誉为‘中国第五大发明’。”

近年来,五粮液在保持原有的东南亚等传统市场基础上,不断加大欧美等市场的开拓力度,向全球推广中国白酒及白酒文化。一方面通过开设专卖店,与DFS环球免税集团等开展实质性合作,与美国百富门集团、韩国乐天集团等洽谈合作,加速海外渠道布局;另一方面通过举办各类品鉴活动、积极参加行业展会、加大海外广告投放等形式,加速提升五粮液品牌的国际形象。目前,五粮液及系列酒产品已进入英国、美国、法国、荷兰和西班牙在内的全球40多个国家和地区。

“作为中国白酒领军品牌,五粮液坚定国际化发展目标,立志于打造面向世界的知名品牌,让中国最好的美酒与全世界的消费者共享,共促中西文化的交流,共谋中西酒业的繁荣发展。”刘中国介绍说,“欧洲作为全球最主要的食品饮料消费市场,是五粮液国际化发展的重中之重。计划在未来几年内,打造五粮液欧洲营销中心,用更加高效优质的服务,将中国美酒奉献给欧洲的消费者朋友。”

业内人士分析认为,五粮液此次与英国国会等各方深入沟通交流,无疑是力拓英国及欧洲市场的重要举措。近两年来,五粮液先后参加了伦敦国际葡萄酒及烈酒展会、法国巴黎国际食品展、波尔多的国际红酒和烈酒展等一系列行业展会,并在英国、法国、西班牙、意大利举办多场产品推荐会,其加速开拓欧洲市场的意图明显。

资讯

石海洞天·洞藏原酒北京上市

近日,石海洞天·洞藏原酒发行推广活动在北京举行,活动由发行方四川泸州名豪酒业有限公司牵手上海国际酒业交易中心、承销方光大富尊投资有限公司共同举办。石海洞天·洞藏原酒是由四川泸州名豪酒业有限公司与名豪控股的兴文石海洞天酒业有限公司联手推出的古法天锅纯手工酿造的高端收藏级原酒,依托得天独厚的天然溶洞塑造洞藏酒文化,并与兴文石海旅游风景区融为一体,成为洞藏酒文化展示体验的场所。据称,酒的醇香主要来自于酒的储存,而天然溶洞的恒温、恒湿的环境,特别适合酒品的提升,尤其是本次发行酒品全部采用陶坛储存,更可以让酒品在老熟过程中进行自然呼吸。

显德汪矿强化整改杜绝隐患

进入12月份,冀中能源股份公司显德汪矿瞄准全年生产任务目标,定措施、抓落实,吹响冲刺全年目标“集结号”,为全年任务目标的实现提供强有力的保障。结合当前的安全生产形势,该矿按照“四不放过”原则,彻底查清在思想认识、安全教育、制度执行、监督监管等方面的漏洞和根源,制定切实可行,且行之有效的整改措施,在全矿范围内开展一场别开生面的“反麻痹、反违章、反事故”活动,为安全生产奠定基础。此外,该矿还全面排查治理井下各作业地点事故隐患,狠抓隐患整改工作,进一步深化重点项目管理,推动重点地区、重点部位两级点检制度的落实,实现了隐患闭合管理,全面提高了安全管理水平。(张瑜)

首批全国建材行业BMPM班开学

首期全国建筑材料行业职业经理人资质培训(简称:BMPM)高级班·建材总裁管理能力提升班日前在北京举行开学典礼。学员培训2个月,每个月集中5—6天课程学习和能力训练,四门基础理论课自学。学习结束后,学员自愿接受第三方权威机构考核评价,评价通过后获得中国建筑材料联合会颁发认证的《全国建筑材料行业高级职业经理人资质证书》,同时获得人社部全国人才流动中心颁发的《人才素质测评证书》。BMPM班肩负着提升全国建材行业企业管理人员实际能力之重任,是中国建筑材料联合会为提升建材行业整体管理水平而采取的重要举措。(韩全卫)