焦作日报
影响怀川 服务发展

产经观察 周刊
Industrial observation weekly

统筹：孙国利
编辑：杨海利
校对：刘　勇　田丽娟
组版：杨保星

12

2012 年 12 月 4 日　星期二
逢周二出版　第 33 期
爆料电话：8797311　8797319

产经视角

产业聚变转动升级『魔方』

——我市汽车零部件产业发展述评

本报记者　许伟涛　杜　笠
本报实习生　周　峰

今年 10 月 18 日，总投资 25 亿元、年产 61 万台的奇瑞汽车发动机在焦作新区批量下线。

此举不仅填补了我省汽车零部件产业没有发动机的空白，还标志着在焦作，一个由产业聚集引发的聚变效应正在持续发酵，也推动着焦作汽车零部件产业和整个经济结构的调整升级。

奇瑞发动机项目落户焦作，看中的正是我市完整的产业基础和独特的产业优势。据了解，汽车零部件产业作为焦作六大支柱产业之一，全市拥有汽车零部件企业 107 家，已形成了发动机零部件、车轮零部件、车桥零部件、汽车电子零部件和车架零部件等 5 大类、1500 多个品种的汽车零部件产业集群，产业规模居河南省首位。其中，“风神”牌轮胎、“河阳”牌汽缸套等产品享誉国内外。工程轮胎和汽缸套产能居全国首位，凸轮轴产能则居全国第二位。

2009 年，焦作被批准建立“国家火炬计划焦作汽车零部件特色产业基地”。近年来，随着我市依靠产业集聚和产业链延伸，以商引商，产业聚商，逐步形成了布局合理、结构优化、具有较强竞争力的汽车及零部件产业新格局。

据统计，2011 年，全市规模以上汽车及零部件企业 28 家，实现主营业务收入 272.1 亿元、利税 23.6 亿元，同比分别增长 31.1%、32.1%，其中主营业务收入超 1 亿元企业达到 23 家。2012 年，全市汽车零部件产业预计可实现主营业务收入 354 亿元，同比增长 30%。

更为重要的是，焦作规划的十大特色产业园区中，汽车零部件和装备制造业与新材料、新能源一起，被放在重中之重的位置，将在政策、产业规划、生产要素保障等方面得到最充分的支持。

在这里，产业集群已不再是简单的空间上的聚集，由聚集引发的合作与共赢，进而由此引发的项目谋划、产业招商、技术创新、服务创新浪潮，已成为产业升级“魔方”转动的推动力量。

为充分发挥国家汽车零部件特色产业基地的优势，我市依托自身基础，围绕培育壮大发动机、车桥、汽车电子、车轮、车架 5 大类和专用车等整车产品，重点谋划项目，推动关联产业和要素集聚。

2012 年，全市汽车零部件产业重点实施 7 个重大项目，项目总投资 66.1 亿元，计划完成投资 19.6 亿元。1~10 月，累计完成投资 23.5 亿元，占年度计划的 119.9%。

与此同时，为推动汽车零部件这一特色产业的聚集和升级，我市注重引进龙头产业及相关联的上下游项目，延伸产业链条，吸引企业源源不断“进场”，放大产业集群的带动效应。

说起产业招商，风神轮胎股份有限公司围绕上下游产业，上引下联的故事不得不说。2007 年，风神股份成功将厦工机械这家行业优势企业引进焦作后，不仅实现了门对门供应，节约了管理成本和产品运输成本，而且加快了供货速度，实现了战略双赢。此举还改写了焦作机械工业缺少整机制造的历史，有力地提升了产业层次。

如果说，成功引进厦工机械是风神股份依托下游产业进行产业招商样本的话，那么，风神股份今年年初成功引进的龙星化工，则是依托其上游产业进行产业招商的又一典范。

龙星化工位于河北沙河，是国内外最大的炭黑单体生产工厂。面对本埠扩大产能将面临运输压力的问题，龙星化工亟须调整产业布局，异地建厂。为此，风神股份在我市西部工业集聚区风神股份项目东侧引进建设了龙星化工的控股子公司焦作龙星，并投资 10 亿元建设焦作龙星化工 4×3.5 万吨炭黑及尾气综合利用项目。项目达产后，年可新增销售收入 16 亿元，利税 4.5 亿元，为风神股份提供优质轮胎用炭黑和稳定的蒸汽。

无独有偶。近年来，博爱县按照“发挥优势、培育龙头、延伸链条、壮大集群”的指导思想，突出做好汽车零部件产业的“补链工程”，倾力锻造产业集群。截至目前，该县共有汽车零部件企业 38 家，资产总额 32.4 亿元，产品涵盖汽车轮胎、汽车轮辐、车轮轴承、轮胎钢丝、仪表等，畅销全国 20 多个省市，并出口美国、德国、日本以及东南亚等国家和地区，实现年销售收入 60 亿元。

同时，博爱县还鼓励园区外相关企业新上项目向园区集中，并通过推进“补链”工程，使企业由彼此的竞争关系转变为上下游的合作伙伴关系，形成集聚效应。2011 年，该县汽车零部件产业集群预计完成销售收入 29.6 亿元，同比增长 23.1%。

产业故事的发生，其实是产业融合的结果。如今，焦作已经形成了风神轮胎产业园、中轴集团汽车零部件和通用机械产业园、孟州市汽车零部件产业集群、博爱县汽车零部件产业集群、奇瑞汽车（焦作）发动机生产基地、中国兵器装备集团焦作汽车零部件产业园等特色产业园区（集群）。

针对下步发展，我市将采取一系列“组合拳”，继续拉长产业链，让产业在高度融合中聚变。依托中轴皇马、新里程、华众等骨干企业，重点发展厢式车、厢式半挂车、罐式半挂车、集装箱运输车、工程自卸车等专用车产品，提高产品附加值，并加快推进中轴皇马车辆有限公司新增 1 万辆专用车等项目建设步伐；以现代制造和系统集成能力为目标，选定风神股份、中轴集团、中内配等 10 户汽车零部件制造企业重点培育，重点发展发动机、车轮、车桥、汽车电子等品系产品，打造具有核心竞争力的汽车零部件制造企业；按照产业布局和完善产业链发展要求，在发展专用车的基础上，加快引进发展重型卡车、高档客车和工程专用车等整车产品。

此外，我市还将加强自主创新能力建设，择优培育一批拥有自主核心技术和持续创新能力的企业，走创新驱动型道路，争创省级和国家级创新型（试点）企业；引导和支持骨干企业组建工程（技术）研究中心、企业技术中心和重点工程实验室，完善自主创新体制机制，推动产学研紧密结合。

蔡佳明的“数控”梦

本报记者　杜　笠

蔡佳明，何许人也？焦作大明创基科技开发有限公司总经理。

为啥要做“数控”梦？“从大处讲，产业报国；从小处说，创业自强。”老蔡说。

11 月 30 日上午，大明创基整理有序的数控车间内，机器轰鸣，工人们正热火朝天地加班加点赶工。在车间内，记者看到一台全中文数字化数控切割机，从下料、拼焊、加工到半成品，再到组装、试车、喷漆、包装，要经过十几道工序才能完成。

“我们生产的切割机有龙门式、单背式、台式、傻瓜式、小蜜蜂式等系列的火焰、等离子、激光切割机，以及新开发的全中文数字化数控坡口机、自动气保焊机。”说起自己的产品，老蔡如数家珍。

2003 年，老蔡在沁阳市建了一间以加工煤机零部件为主的小厂；2006 年，他把企业搬到解放区王储村，在一块六七亩的土地上落了户；2007 年 9 月，焦作大明创基科技开发有限公司在高新区正式成立。四年间，大明创基从一个只有十几个人的小作坊，发展到目前拥有固定资产 2500 万元，年产各类数控设备约 2000 台的自主研发创新型企业。

如何在数控科技产品领域占有一席之地？那就要从落户高新区说起。

“刚搬到焦作市区时，我们的产品主要是为一些大企业的设备做配套加工，企业发展处处受制于人。”老蔡告诉记者，为了把主动权握在自己手中，2009 年下半年，大明创基引进了第一台数控切割机。

“别人买来设备是为了生产加工使用，我买设备是为了学技术。”老蔡带着公司的专业技术员，把买来的切割机拆了装，装了又拆，从不懂到懂，从懂到熟。为了稳定技术，老蔡扩建了两个专门生产数控产品的车间，建立了研发试制基地，设立企业技术研发中心，引进了 22 名专业技术人员。由此，大明创基的数控产品从一种发展到一系列的数字化切割机。

近两年，大明创基又先后研发生产出新一代“DSK-2 型数控切割机”、“多功能全自动箱式数控坡口机”、“机器人自动焊接机”，并申请了专利。这不仅为国内机械制造业钢板工件打坡口工艺和改变人工传统焊接、切割方面突破了难关，也填补了国内此项技术的空白。

“来看看我们的新设备，这是公司自主研发的数控自动钻床，投放市场后将为多孔产品的生产加工提供高效保障。”老蔡把记者带到车间的一角，指着一台包裹着透明薄膜的设备说。据介绍，当前，多数企业使用人工钻孔，每小时钻孔 40 个左右，大明创基的数控自动钻机每小时可打孔 450~600 个不同要求的机械钻孔，效率提高了 10 多倍。

说起这些优势，老蔡不无自豪。为了研发自主知识产权的数控化机械设备，加快企业转型升级，2011 年，大明创基成立了“焦作市数控机械设备工程技术研究中心”，积极与国内外相关高校、研究院所建立技术研发平台，形成数控机械产品创新联盟。

随着全国数控技术的应用和推广，大明创基将以提高机械设备企业的自主创新能力为主线，实现产品转型升级，同时还要努力培养一批中青年学术带头人，为机械工程领域发展进步尽自己的一分力。这就是老蔡的“数控”梦。

昨日，技术人员在对沁阳市晋煤天庆公司燃气子项目的液化天然气储罐进行安全检查。作为沁阳产业集聚区沁北园区供应燃气项目，晋煤天庆公司燃气子项目已开始储存天然气，并力争早日实现供气，为沁北园区的企业发展提供清洁能源。

本报记者　**杨　帆**　本报通讯员　**任超杰**　摄

爱尔福克：抢占行业发展制高点

本报讯（记者**詹长松**）在经济下行压力巨大、同行业纷纷限产停产的情况下，焦作市爱尔福克化工有限公司不仅不受影响，而且满负荷生产，销售收入也较去年同期增长 10%。

受经济下行影响，当前国内 100 多家净水剂生产企业不少停产限产。在巨大压力下，成立于 2004 年的爱尔福克通过采取加大技术创新、提高产品品质等措施，使企业保持了良好的发展势头。目前，爱尔福克参与了 3 项国标和 1 项行业标准制定，产能稳居国内同行业第三位，产品远销东南亚和欧洲地区……

起步之初，爱尔福克就瞄准高技术。爱尔福克成功引进国内水处理专家李润生开发的新一代、新工艺净水材料——聚合氯化铝生产技术。同时，爱尔福克还与同济大学、河南理工大学、焦作大学等高校联合成立研发团队，并成立了“焦作市水处理材料工程技术研究中心”，这也是我市唯一一家从事水处理材料研发、生产的专业科研机构。爱尔福克的这一科研团队，先后研发了拥有自主知识产权的饮水级聚氯化铝、高纯聚氯化铝等系列产品，聚氯化铝产品铝含量比行业标准高出 5~6 个百分点。目前，爱尔福克已负责修订了《饮用水用聚氯化铝》、《水处理剂用聚氯化铝》、《化妆品用聚氯化铝》3 项强制性国家标准和 1 项《工业用聚氯化铝》行业标准。

爱尔福克的快速发展，还与其大胆使用新技术密不可分。爱尔福克董事长许志远说，在 2007 年，国内生产聚氯化铝的企业还都在使用滚筒式生产线之时，爱尔福克就投资 800 万元，建立了年产 1 万吨的喷雾型聚合氯化铝生产线，是全国同行业中第二家使用该生产线的企业。这一生产线的投产，使企业牢牢掌握了市场的话语权。

与此同时，爱尔福克还鼓励职工进行自主创新，并设立创新效益奖。在此制度的激励下，职工创新热情极高：原来生产过程中，清洗压滤机的水白白流掉，通过技术改造，回收利用废水中的聚氯化铝，每吨工业废水能创造效益 500 元；对喷雾干燥塔中的雾化盘进行改造，把圆形出料孔改为矩形，提高生产效率 10%……

为了进一步抢占行业发展的制高点，爱尔福克近两年来把项目建设作为促进企业发展的切入点，把发展科技含量高、附加值高的高端水处理产品作为重要支撑，目前企业年产 20 万吨的聚合硫酸铁净水剂项目正在紧张运筹。项目达产后，爱尔福克将一举坐上国内净水剂行业龙头老大的位置。

图为焦作市爱尔福克化工有限公司工作人员正在对产品进行化验。　本报记者　**李英俊**　摄

『黑脸包公』的降耗情结

——昊华宇航电石管理科科长刘军良印象

本报记者　丰舒潍

“黑脸包公”是谁？他就是昊华宇航化工有限责任公司电石管理科科长刘军良。

刘军良肤色并不算黑，可由于在工作中把电石看得比宝贝还贵重，管理起电石来“丁是丁，卯是卯”，有奖有罚、公私分明，才得了个“黑脸包公”的雅号。

电石即碳化钙，是生产聚氯乙烯的主要原料，易与空气中的水汽反应化为粉末，难于保存，而且质量有高有低。昊华宇航年消耗电石 75 万吨以上，每天的需求量都在 2000 吨左右。作为电石管理者，今年 42 岁的刘军良虽是 10 多年的行家，却依然时时处处用心把关，生怕哪个环节疏忽大意。

在哪里跌倒，就从哪里爬起来

2001 年，昊华宇航适时成立了电石管理科。在物资供应岗位上干了 7 年的刘军良成为该科负责人的不二人选。由于有多年的采购经验，刘军良对电石原料非常了解，打眼一看就能把电石质量摸个八九不离十。随着不断摸索管理经验，刘军良带领电石管理科逐渐步入正轨，为企业节能降耗发挥了很大作用。

然而，一次意想不到的事故，将刘军良的电石管理经历分成了两段。2007 年的一天，在刘军良出差期间，由于电石管理不到位，有关人员把关不严，一车劣质电石被破碎入仓，堵了乙炔发生器，既影响了正常生产，又给企业带来了经济损失。昊华宇航决定，将电石管理科撤销，而刘军良也重新回到供应处，成为一位普通的电石供应员。

没有专门的电石管理部门，昊华宇航与供货方之间经常出现磕磕碰碰，尤其是在电石紧张的时候，供需矛盾更为突出。时间很快到了 2011 年年底，为了进一步加强电石现场管理，降低电石单耗，昊华宇航领导再次找到刘军良，希望他吸取此前的事故教训，把电石管理科再带起来。

“无论如何，我一定要干好。”刘军良一遍遍在心里对自己说。2011 年 12 月 30 日，由刘军良负责的电石管理科在时隔三年之后再次运转起来。

节能降耗贵在处处用心

如何把电石消耗量降低、再降低？刘军良时时刻刻想着这个问题。

电石管理的重点是公平公正地取样，难点则是增强准确的目测能力。为此，刘军良以培训、竞赛为载体，不断提高现场人员管理水平。

刘军良说，打铁先要自身硬，如果自己做不好，就没有资格去管理别人。一天，一个供货商找到他希望在电石进料上给予照顾，回报条件是让刘军良随便提。刘军良断然拒绝了对方要求，并说：“公司把我放到这个岗位上，是对我的信任，我怎么能干昧良心的事？”

为了让客户对公司扣除焦粒、锡铁数量的认可，同时加强对电石科现场管理人员的监督，刘军良提议为电石科配备了 4 台摄像机，对异常车辆进行重点摄像，让供户有据可查，并充分利用影像资料，及时检查扣灰影像，避免电石科现场管理刁难司机行为的发生。

由人管人到制度管人

人管人累死人，制度管理规范人。刘军良想，电石科主要负责大宗原料电石的带车、扣灰、取样等工作，如果大家都按规章制度办事，就可以减少很多不必要的麻烦。于是，刘军良每天拿着小本子，在电石管理各个环节转，不停地看、不停地想，发现问题就记下来，回去后整理出防范措施列入管理制度。

很快，刘军良便拿出了一系列管理规定，包括电石管理科工作流程、电石目测方法、电石科现场管理人员廉洁自律保证书等，从制度上规范了电石科现场管理人员行为，做到防患于未然。由此，电石管理科基本实现凡事有人负责、凡事有章可循、凡事有据可查，减少了人为管理的伸缩性。这样，一把尺子量到底，大家都心服口服。

从去年年底到今年 3 月，短短 3 个月下来，刘军良就瘦了 5 公斤。可制度健全了，工作开展起来也就顺了。

刘军良说，他要把电石管理工作持续标准化、精细化，就像是国际领先的快餐企业那样。即使他不干了，换成其他人，只要对照标准也能执行到位、落实到位。

刘军良果真不简单，尤其在昊华宇航深入开展的“持续改进”活动的当下，他的电石管理有条不紊。数据显示，在刘军良的带领下，昊华宇航电石单位消耗量由原来的平均 1.405 吨降到了 1.375 吨左右，PVC 一分厂最高水平达到了 1.361 吨。按每吨电石 3100 元来算，从今年年初至今，电石科已为企业降耗增效约 3300 万元。

“冰点”票价的经济学

□微　言

据 11 月 26 日《焦作晚报》报道：云台山风景区决定自 2012 年 12 月 1 日起，推出冬季门票大优惠活动，在此期间，游客只需购买每人 20 元的优惠门票和每人 60 元的景区区间交通费，就可以畅游云台山梦幻般的冰雪世界。

其实，旅游景区执行淡季价，云台山并非首创。仅河南省内，就有万仙山、嵇岈山、尧山、养子沟、关山等多家景区，推出旅游淡季优惠活动。毋庸置疑，各景区推出“冰点”票价，其本意是在旅游市场迈入淡季时，以价格优惠招揽游客。

旅游景点采用淡季价促销，是否在“赔本赚吆喝”？事情绝非如此简单。当初读刘墉《萤窗小语》时，笔者曾惊异于其能把身边小事写得道理直白，印象深刻。今笔者就算“比着葫芦画个瓢”，以相关的经济学原理试作解读。

景区“冰点”票价背后，说到底是经济学中的成本理论在起作用。因为景区在淡季时游客不足，而景区内的大客车、工作人员这些生产要素是不变的。即使一个游客都没有，汽车的折旧费、工作人员的工资等固定费用也要支出。这就是说，在短期不经营的时候，景区也要支出固定成本，因此只要收益可以弥补汽油费、加班费等可变成本，就可以维持下去。换个说法，每位游客支付费用等于平均可变成本，就可以经营。另外，旅行社在淡季打折经营也是这个道理。

由此可见，任何一个企业的生产经营都有长期与短期之分。只要从长期看，收益大于成本，企业就可以持续生产经营。特别是在当前后金融危机时代，无论是行业的“听风者”，还是众多的中小企业，都不可避免地要面对“微利时代”到来的压力，和新一轮的经济深度调整。如何娴熟地利用成本理论，苦练内功，降本增效，考验的正是企业管理者的经营智慧。

不曾想，书中经济学理论竟能与你我身边小事“对号入座”，不觉意趣昂然——原来经济学也并非“不食人间烟火”，而是“平头百姓”一个。不知，您又从日常生活中，读懂了什么？

微言论道

本社地址：焦作市人民路 890 号　邮政编码：454001　电话：办公室 3935143　总编室 8797251　通联部 8797372　发行投递公司 8797555　报业传媒公司 8797222　房产策划营销公司 8797333　印务公司 3934290　本报员工新闻职业道德监督电话：8797444　全年定价 398 元　自办发行　广告经营许可证：豫焦工商广字 01 号　上期本报开印：3:30　印完：5:40　本社印务公司印刷