

有色战略

——外埠公司之常州上海见闻

■ 本报特派记者 王克礼 陶三保

【编者按】4月初,从江苏常州大江铜业有限公司传来喜讯,该公司2009年一季度不仅把2008年金融危机下亏损的900万元全部补回,而且还有盈利。在公司全面开展深入学习实践科学发展观活动时期,带着广大干部职工对外埠公司的关心和关注,公司党委工作部安排记者分别来到常州大江铜业有限公司和上海金兆铜业有限公司进行实地采访……

在全球经济日益一体化的背景下,公司“五大发展战略”顺势而生,下属子公司、分公司遍布国内外,形成严谨的结构调整、良好的机制转换、睿智的战略投资、规范的资本营运、科学的产业延伸等多极发展态势,极大增强了公司的核心竞争力,为做大做强冶有色、实现年产值千亿元目标提供了保证。

当今的投资分为效益投资和战略投资,相对于期货、股票、国债等效益性投资来说,效益是优先并且立竿见影、在很短的时间内可以显现。而公司利用资本营运进行市场扩张形式的战略性投资则不同,不但投资金额大,而且周期性比较长,是一项拓展企业发展空间、增强企业发展后劲的、“功在当代利在千秋”的突围战略。我国“长三角”和“珠三角”地区,是中国有色金属及矿产品的贸易和加工集散地,同行业中的江铜、铜陵、金川等公司很早就立足这些地区,利用它们特有的信息和政策优势,进行大规模的战略投资,取得了可喜的成绩。公司从2006年底开始就启动了战略性投资,先后在常州、上海、佛山、内蒙、新疆等地开设公司进行贸易和资源开发。大冶有色公司多年来千军万马吃“铜饭”的格局已经打破,成为一个产业结构合理、发展空间广阔、市场份额充裕的集团化大公司。

常州市大江铜业有限公司于2007年1月成立,现有职工92人,他们紧紧围绕公司年初工作会精神,克服各种困难,积极开拓市场,已经逐步形成了自己坚固的营销网络,开发了一大批稳固的客户群,2008年铜杆生产30334.231吨。据统计,2008年铜杆销售的客户达到33家,其中销售量达1000吨以上的企业有7家,最高的一家年销售量达到9811吨。

进入2009年,常州大江铜业有限公司生产的铜杆产品成为了华东地区的品牌,产品销售供不应求,厂门口等候提货的车队经常性排起长龙。常州市永宝铜材有限公司董事长戴学锋说,大江铜业公司的产品质量好、信誉高,是他们非常值得信赖的上游合作伙伴。

常州大江铜业有限公司经理田金安说,预计公司2009年产值将达到20亿元、利润达到1200万元。

上海金兆铜业有限公司是2007年初成立的,虽然时间不长,但在大上海已经牢牢站稳了脚跟。2008



▲ 公司党委工作部部长张建强(中)在常州大江铜业有限公司就该公司生产经营、学习实践科学发展观活动,以及外埠企业党组织建设等情况与负责人一起交谈。

年面对复杂多变的市场,特别是在国际金融危机的影响下,金兆公司全体员工沉着应对,冷静分析,全面完成利润目标,是计划利润的4.5倍,实现销售收入16亿元。2009年该公司又开拓了铜、锌等进口业务。用公司经理罗进的话来说:“公司一季度经营业绩不错,全年形势喜人!”

本版图片均由记者 王克礼摄



▲ 团结务实、开拓奋进的常州大江公司领导班子



▲ 常州大江公司生产监控室



▲ 常州大江公司产品外运装车现场



▲ 上海金兆公司员工正在紧张工作



▲ 常州大江公司的快乐员工



▲ 常州大江公司大楼外景



▲ 充满朝气与活力的上海金兆公司员工

市场为导向
以效益为中心

责任 忠诚 学习 进取