

国酒之窗



■ 本报记者 樊瑛 张建功

5月25日,在端午节和六一国际儿童节到来之际,国酒茅台四川省区和国酒茅台四川省经销商联谊会及茅台四川经销商结合四川省区的实际情况,在成都SOS儿童村开展定向助养捐赠公益活动,出席活动的领导有:成都市民政局副局长邱伟、国酒茅台四川省区经理陈敬强、国酒茅台四川省联谊会会长王元光、成都SOS儿童村村长张晓萍。活动仪式上,王元光会长和张晓萍村长签订了捐赠协议,由国酒茅台四川省经销商联谊会捐赠6万元现金和价值12.8万元的物品,并助养2个SOS家庭。

活动仪式上,张晓萍在致辞中指出,中国成都SOS儿童村由成都市政府和国际SOS儿童村组织合作建立,于1997年正式投入运转,隶属于成都市民政局,主要对四川地区失去双亲的孩子进行家庭式抚养,设置有15个SOS家庭,每个家庭由1位按照严格条件招聘的妈妈和不超过8个孩子组成,孩子们在妈妈的精心呵护下,重新感受到了母爱和家庭温暖。国酒茅台四川省经销商联谊会了解到了我们的需求后,决定捐赠12.8万元用于购置儿童家具,另外还计划助养2个SOS家庭,和3号、8号家庭的孩子建立长期稳定的助养关系,帮助孩子们更好地成长,提高融入社会的能力,让联谊会这份爱心得以持续。我们将妥善使用捐赠资金,充分发挥公益效力,并按照

浓情端午 公益茅台

国酒茅台四川省区和国酒茅台四川省经销商联谊会捐赠活动在成都SOS儿童村举行



相关要求严格管理,确保资金的使用合理、合规、合法,不辜负朋友们的一片爱心。

国酒茅台四川省区经理陈敬强在致辞中指出:十年树木,百年树人;百年大计,教育为本。孩子是祖国的未来。我们有责任关心下一代的健康成长。涓涓细流可以汇成江海,滴滴爱心能够成就事业!茅台集团作为一家有社会责任感的企业,一直把关注公益事业,重视社会责任,做优秀企业公民当作企业文化的重要组成部分,并一直指导着我们的工作,在创造企业价值的同时,积极开展各项社会公益活动,真正做到取之于社会,回馈于社会。

陈敬强表示,善举创造和谐,爱心传承美德。此次的SOS儿童村公益活动得到了四川省区经销商的热情响应,大家踊跃积极捐资、捐物。从今天捐赠开始,以后每年捐赠不少于3万元的助养费用,为孩子们的健康成长补充能量;同时捐赠抽油烟机、床、衣柜等各类用品,用于改善儿童村孩子们的生活条件。我

们希望通过这一系列行动,表达茅台人对成都SOS儿童村全体师生的关切之情。除此之外,茅台集团公司还在全国各省、各地区、各县当地孤儿院、敬老院、流浪人员救助站和环卫工人之家、残疾人康复中心等社会弱势群体集中单位进行捐资、救助;在抗战退伍老兵、烈士家属、特困低保家庭、孤寡老人中进行捐资、救助。“十二五”以来,贵州茅台共投入23亿元用于捐资助学、扶贫济困、义赈救灾、扶农兴农、小城镇建设,以及支持地方政府改善交通环境等各个方面。

国酒茅台四川联谊会会长王元光发表了充满关爱的讲话。他向孩子们解释: SOS即Save Our Souls(拯救“我们”的灵魂),是国际通用的求救信号。他手持麦克风用敲击麦克风声响的方式(三短三长三短)生动地向孩子们进行着演示,在遇到困难时如何发出SOS的求救信号。他告诉孩子们:我们生活在非常有优越性的社会主义中国,公益和关爱是这

个社会公民的基本道德,你们生活在SOS儿童村,能感受到儿童村这个集体和妈妈们们的贴心呵护和关爱,也有来自更广大社会的爱心人士在随时关注着你们的身心健康成长。所以,孩子们,有我们的暖意爱心陪伴,你们并不孤单,你们在SOS儿童村会快快乐乐生活、健健康康成长!

成都市民政局副局长邱伟在讲话中表示,在六一国际儿童节即将到来之际,能够在这里见证我国著名品牌茅台与我们民政系统的福利机构携起手来关爱儿童,是一件非常有意义的事情。4月,成都SOS儿童村刚刚度过20岁生日,这段时间,越来越多的社会爱心企业参与到SOS儿童村的建设和发展中。今天的捐赠大部分用于更新孩子们的家具。在座的朋友们,主动关注到SOS儿童村的实际需求,提供资金帮助他们解决困难,保证和改善孩子们的正常生活设施条件。成都正在大力推进国家中心城市,其中城市文化内涵和慈善事业参与度正是体现城市地位的重要指针。相信在大家的带动下,社会力量支持公益事业会成为一种风气,公益善举促进社会文明更可以成为大家共同的追求和感受。我还想对孩子们说,你们生活在最好的时代,但你们的未来会比今天更好,因为你们有更多的机会去学习关爱和责任。这一次次爱心捐赠,对你们来说,不仅是物质上的帮助,更是成长的示范和榜样。

当天,国酒茅台四川省区经销商联谊会整个捐赠活动在爱心人士浓浓的温暖意中,在成都SOS儿童村孩子们的天真烂漫笑声中顺利举行。

捐赠仪式结束后,参加仪式的茅台四川经销商还到成都SOS儿童村的家庭进行了参观访问。

二十二载 感恩相随 新蓉电缆隆重 “庆生”并表彰先进

近日,四川新蓉电缆有限公司在二区会议室召开了22周年厂庆暨“最美新蓉人”劳动模范表彰大会,公司中高层管理者和基层代表共同度过了这个庄严而神圣的时刻。

会上,公司总经理助理代雁灵代表公司总经理李红燕致辞。她在致辞中首先回顾了公司成立22年的发展历程,新蓉电缆在刚成立之初上无片瓦、下无寸土,从一间十几个人的单一布电线生产小厂逐步发展成为电线电缆全系列产品研发、生产和自主品牌销售为一体的四川地区知名企业,连续9年荣获四川省名牌和四川省名优产品。尽管新蓉电缆在发展过程中历经波折,但是集广大新蓉人的集体智慧走到今天,最关键的是拥有一批勇于担当、乐于奉献的干部与优秀员工。

会议随后宣布了荣获2017年第一批劳动模范的名单。公司总经理助理代雁灵、总工程师赵保森和制造副总监李建成成为受表彰的劳模们颁发了证书与奖金,并向全体新蓉人提出倡议,要求大家从劳模精神中汲取奋进的力量,推动形成“关爱劳模,学习劳模,争当劳模”的浓厚氛围和价值导向,加快培养出一批具有高级专业技能和工匠精神的高素质劳动者,为企业强大、员工幸福的新蓉梦奠定扎实的基础。

(肖雅)



中铁八局海外分公司 拜访我驻刚果使馆商务参赞

5月25日,中铁八局海外分公司主要领导在刚果(金)首都金沙萨,拜访了中华人民共和国驻刚果民主共和国经济商务参赞徐元杰。

中铁八局海外分公司主要领导首先向徐元杰参赞简要介绍了中铁八局在刚业务的发展历程、主营业务领域及在建项目的进展情况,并表达了中铁八局愿意继续在经参处的指导和帮扶下,深化发展在刚市场的意愿。

徐元杰参赞对中铁八局的在刚发展规划思路予以肯定,他表示,大使馆经参处一直非常关注中资企业在刚的发展,中铁八局作为特大型中央直属企业,是“一带一路”发展战略在非洲大陆上的排头兵。经参处会全力支持中铁八局的在刚可持续发展,也希望中铁八局继续同经参处加强联系沟通,不断深化和践行“一带一路”框架下的中刚合作,为两国发展过程中的合作共赢找准契合点,踏准主旋律。

(王建驰 杨宇)

“上下求索”传千载 端午时节忆屈原 川庆物探山地分公司举办端午专题活动

■ 特约记者 屈永志 通讯员 尹静 陈帅企

“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。”传诵千古的屈原诗句撩起了石油物探员工的端午情结。5月29日,川庆物探山地分公司工会、团委联合举办的“品味民族文化,激发爱国热情”活动在新疆库尔勒基地如期展开。

“分享屈原故事,我觉得既悲壮又振奋。悲壮的是距今2295年前,一位忧国忧民、怀才不遇的62岁老人在流放中知道自己的国都被攻破后,农历五月初五这天以死明志,投河自尽汨罗江。正是他的这一壮举,换得了后世每年都要祭拜他的端午节。令人振奋的是他留给后人的民族精神、爱国情怀,这是中华民族乃至世界人民的宝贵精神财富。今天我们追溯历史,核心是要学习继承屈原的民族精神和爱国情怀,在实现伟大中国梦的实践中实现人生价值。”

原川庆物探公司党委宣传部副部长屈永志的即兴发言,拉开了这次活动的序幕。作为



● 有奖问答环节大家争相答题(尹静 摄)

活动特邀的唯一代表,因与先祖同姓,也就自然成为活动开场分享屈原故事的第一人。他结合自身成长、工作实践和政治进步的生动讲述,赢得了在座员工的热烈掌声。

国旗是一个国家的象征,那么中国的国旗缘何而来?分公司党委书记汤兴发的国旗故事分享,突出了这次活动的主题,让员工对国旗是如何诞生的历史有了深入的了解。

“屈原创立的文体叫什么?”“屈原的代表

作有哪些?”“中国每年举办‘屈原杯’龙舟赛,请问龙舟赛被列入中国国家体育比赛是哪一年?”……

16道有奖抢答题拉升了专项活动氛围。历史回顾与现场交流回答的碰撞换得场内掌声不断。刁川生、李建军等多次抢答全部正确,分别得到了现场奖励。

“请大家就《屈原的故事》和《国旗的故事》,用简练的语言概括自己的感悟,评委现场打分评奖。”活动主持人陈帅企话音刚落,“我们的端午影响世界;国旗下,坚定信念;国旗下,走的更远;国旗下,祖国更加辉煌!”原分公司副总工程师雷迎春第一个发言铿锵激昂。办公室主任苟明福更是声情并茂:“忆昔抚今,不忘初心,敬业奉献,就是屈原爱国精神的传承。我们每一名员工都是企业的主人,在企业辉煌时,享受企业带来的福利,企业在冰川时期,我们都应该共同努力去克服困难,砥砺前行!”“祝愿我们的国旗高高飘扬,永远飘扬!”“我是一名普通员工,爱国的最好体现

就是做好本职工作,为企业的发展贡献力量。”甘森明、李建军的即席感悟赢得了阵阵掌声。

经现场打分评定,雷迎春、苟明福、李建军分别获得感悟阐述一、二、三等奖。

“今天在这里举办这个活动,追根溯源,为什么有这么一个节,屈原上下求索,九死无悔的爱国主义精神值得每一个中华儿女学习。历史向我们昭示未来,也指导工作实践。企业发展需要精神支撑,我们每一位员工都要有责任和担当,与企业风雨同舟,荣辱与共,共谋发展。”分公司经理刘帆在活动结束时谈了自己的观点。

“我参加过不少类似的活动,像这样形式多样、丰富多彩、生动活泼的还是第一次。既丰富了员工的文化生活,又让大家增长了知识,这次活动组织得太好了!”在现场拍摄电视新闻的塔里木油田电视台记者小王这样说。

“金世缘”缘何成为业界领军企业

■ 赵成峰 王春荣

近年来,江苏金世缘乳胶制品股份有限公司在发展过程中,不断注重品质和科技创新,始终用“望远镜”看企业发展,用“放大镜”看着力点,用“显微镜”看存在的问题。使企业不断做强做大。创新,给公司发展带来了活力,逐步实现了“有自己的文化、有自己的技术、有自己的管理”的“三有”模式,更引起了社会各界的广泛关注。

金世缘成立于2009年,是一家专业从事天然乳胶绵、乳胶床垫、乳胶枕头等研发及生产的企业。2011年金世缘乳胶健康产业开始投产,短短6年,从销售额不过百万的小作坊,到2016年销量突破2.5亿元,跃居中国天然乳胶制品行业领军企业,发展速度令人惊叹。为此,记者来到金世缘生产基地,进行了实地采访,探寻它的成功奥秘。

“金世缘”源于品质

面对日趋激烈的市场竞争,一个新的品牌要站稳脚跟,就必须有自己的品牌特色。为此,金世缘信守“产品出厂合格率百分百,品质达客户满意度百分百”的承诺。公司认真执行ISO9001质量管理体系和国际品牌生产标准,质检团队从原料进厂检验、生产配料检验、生产工艺标准把控、过程质量跟踪控制,成品质量分等筛选,仓储环境检测等一整套质量控制体系,确保每件产品的优异品质。

坚持以人为本,精心策划员工培训,坚持

以质取胜,坚持客户至上,用心服务国内外客户,不断强化员工全面质量管理理念,提高管理水平和改进生产工艺,不断拓展国际、国内市场,赢得客户,赢得口碑。

公司推行“六统一”,实施“两一体”,即财务、人力、采购、质量、信息、物流统一标准管理,营销、运营一体化推进,多个方面搭体系、建流程,抓落实,从而实现了公司整体管理的一体化。”让客户购买金世缘高品质乳胶制品的同时,也享受到金世缘专业水准的服务。

由于质量标准得到宜家的认可,金世缘产品得以进入宜家销售网络,公司与世界500强瑞典宜家公司建立长期战略合作关系,成为其在中国第二家天然乳胶发泡产品供应商;2015年底,又成功与小米公司合作,专门为其定制天然乳胶枕头,利用其优越的互联网营销渠道开辟发展新途径。同时,还成为喜临门、顾家家居、雅兰、全友家私等十大中国知名寝具品牌的合作伙伴。目前公司产品畅销海内外,产品出口到韩国、日本、俄罗斯等多个国家。

金世缘始终坚持把产品品质作为企业发展的基石,2016年3月11日公司完成了质量体系复评、环境、职业健康安全管理体系的监审工作,获得了中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认可的质量管理体系、环境管理体系和职业健康安全管理体系三大认证证书。

“金世缘”源于创新

一个企业的创新,决定了这个企业的发展方向和高度,而金世缘的技术创新,从“服务升级”到“渠道拓展”,从“制度管理”到“文化强企”,从“品牌引领”到“科技创新”,每一次跨越发展,金世缘总是比别人想得更远,看得更高,走得更快。

多年来,金世缘始终坚持将技术创新作为企业发展的源动力,坚持每年把销售额的3%投入到研发创新之中,先后与扬州大学等高等院校合作,同时也是扬州大学研究生实习基地。组建了市级天然乳胶制品工程技术研究中心、省级企业研究生工作站。研发健康睡眠的关键技术,不断将健康科技融入到产品中。在技术创新方面,公司以科研院所为平台,不断健全创新激励机制;引进并培育创新人才,不断推进创新成果的转化。

近年来,公司坚持以人为本,一方面不惜重金引进高层次人才“加盟”,另一方面采取“送出去培训、请专家授课”,不断培育自身人才队伍。目前,公司技术人才接近员工总数的10%。公司已拥有13项实用新型专利核心技术,6个产品被认定为江苏省高新技术产品,去年公司又被评为国家高新技术企业。公司开发的产品具有“超静音、抗静电、防螨抗菌、矫形功能、即回弹、支撑性能好、吸湿透气”等特点。

“同质化的常规产品往往缺乏竞争力,唯有不断提升产品的技术含量才能在竞争中立于不败之地。”公司董事长何拥军说,“创新是公司发展的源泉,在科技高速发展的现在,办企业如同逆水行舟,不进则退,我们始终要走

在前沿,把握先机,不断提升公司的软实力和硬实力。”

今世缘的“正能量”

2016年8月19日,江苏金世缘乳胶制品股份有限公司成功挂牌“新三板”成为国内首家专业乳胶制品挂牌上市企业。金世缘的“新三板”上市,无疑使其知名度、美誉度和品牌效益都得到了极大的提升,在国内国际市场上占得了先机。“新三板”上市,与其卓越的产品品质密不可分。

初尝“新三板”上市甜头的金世缘人,并未满足于于此,他们要做大产业与金融相结合的文章。何拥军说,目前公司每天采购天然橡胶原材料60吨,所需流动资金数额较大。做1个亿的销售,需1个亿的流动资金。

“转入主板市场,融得更多资金,让企业飞得更高、发展更快。”目前正联系对接安庆证券公司,着手准备相关材料,计划今年9月30日前材料报上交所。“一旦我们IPO主板上市,将扩大终端品牌销售,激发企业发展新动能。届时,企业附加值更高、利润率更大。自有品牌将由现在15%提高到60%,半成品由现在70%降低至20%。”

2016年12月,董事长何拥军去泰国考察,因为泰国是世界上最大的天然橡胶生产地和出口国。“在泰国,一只乳胶枕头可以卖600元人民币,而在国内只卖100多人民币。”看到商机,何拥军萌发了一个念头:跨上“一带一路”,到泰国建生产基地。这样一方面减

少进口橡胶产生的运输费用,另一方面保证原料的天然品质。

“金世缘在泰国征地80亩,建设金世缘乳胶制品(泰国)有限公司,公司与当地1000亩橡胶基地上的胶农都签订了供货协议,一年收购橡胶1万吨。”何拥军说,生产基地紧邻泰国最大的橡胶工业园,“在我们之前,有两家中国企业已经开工生产,一家是山东企业,一家是上海企业,我们代表江苏。”

金世缘的发展前景看好

目前,金世缘在泰国生产基地已有5条生产线,3条线生产枕头,两条线生产床垫。每天可以生产6000只。2018年,公司准备再投入5条自动化生产线,一部分供应国内,一部分用于出口。何拥军说,实践证明,到泰国投资办厂路线走对了。如今在泰国,新鲜的天然橡胶刚从树上采制下来,很快就进入工厂里加工,确保了产品品质和纯天然性能。目前,在泰国市场销售火爆,预计今年仅泰国工厂销售额可达亿元。

金世缘在多年的风雨历程中,始终以“品质”为专注的信念、以“创新”为不舍的坚持。在新的征途中,公司还将以“上市”为起点,不断加强研发创新,持续提升健康舒适的睡眠科技水平;继续推进精益制造,不断夯实提升优质产品的能力;整合各方资源,大力推行商业模式创新和管理模式创新,从而走上一条更新、更美的康庄大道。