空调行业迎来新变局 TCL 年产销量 1000 万套挺进前四

2017 年 12 月 26 日，主题为“凝千万势、创无限程 “的 TCL 空调年产销量突破 1000 万套新闻发布会在北京丽都皇冠假日酒店举行。TCL 空调高层及众多空调行业精英、媒体大咖、经销商代表共 200 余人出席盛会，共同见证了 TCL 空调的里程碑事件。

据产业在线总经理杨洁女士介绍，1000 万套是中国家用空调行业的一个规模门槛，目前跨过这个门槛的企业只有 5 家。每年 1000 万套的产销量，意味着生产企业在规模、质量、成本三个维度上都达到了行业领先水平。目前，中国家用空调行业已经呈现出五驾马车领跑的新格局，而 TCL 空调的总规模业已达到“保五争四”的相对地位。

以空调为龙头 TCL 布局家电大产业

TCL 家电集团负责人说，与生机勃勃的中国经济一样，TCL 空调已经实现了连续 8 年的高速增长，是空调行业成长最快的企业。TCL 家电集团旗下的冰箱、洗衣机、智能健康小家电产品，同样具有持续快速增长的潜力和空间。未来，TCL 家电集团将会加强协同，从内部组织能力提升到外部合作、收购兼并事务，各产业共同发力，充分发挥产业集群优势，实现跨越式发展。

从增长数量到增长质量 3 年跨越 1500 万套

目前的中国空调行业，城市市场和农村市场呈现不同的需求特点。据产业在线总经理杨洁女士介绍，在中国农村市场，每百户家庭空调拥有量为 43.8 套，城镇市场，每百户家庭空调拥有量为 124 套，而横向对比，日本市场每百户家庭空调拥有量为 272 套。因此，中国的家用空调市场仍然有巨大的增长空间。农村市场，以产品导入为主。城市市场，消费升级是主旋律。

TCL 空调负责人介绍说，为适应消费升级的时代大潮，TCL 空调持续提升产品力，聚焦智能化与变频高能效，以高可靠性、高性价比、高颜值、高智能为主要产品理念。在智能化方面，TCL 空调鲜明的提出了“引领空调进入智能新时代”的产品精品战略。从 2018 年开始，变频产品将全线智能化。通过技术创新与融合，采用智能化、自适应化、网络化技术，实现智能节能、智能舒适、智能健康，产品更加适应不同用户的个性化使用习惯。让空调由标准化产品进阶为个性化产品。

针对增量巨大的农村市场，TCL 空调主要聚焦于“高性价比”加“高可靠性”的产品战略，将通过强化产品核心功能，同时扩大规模有效降低成本，为广大农村消费者提供价格实惠、买得放心、用着省心的空调产品。

TCL 空调负责人对 TCL 空调后 1000 万套时代的战略愿景做了描绘，那就是用 3 年时间，实现由 1000 万套到 1500 万套的跨越。在数量增长的同时，强调增长的质量，抓住消费升级的历史机遇，普及智能变频空调产品，引领空调进入智能新时代。

适应新零售变革 提供“零售即服务”解决方案

随着泛90 后等新兴消费群体的崛起，用户的需求、购买行为、沟通互动方式都在变化，消费者越来越注重自身个性的表达，对产品和零售提出了更高要求。每个品牌都希望能够被消费者记住，希望通过建立独特的商业场景，在碎片化的社交生态中有效触达目标消费群体，提供更好的消费体验。这意味着第四次零售革命来袭。

TCL 空调中国区营销负责人介绍道，在第四次零售革命的时代，品牌企业创造和实现价值的方式一定会改变。智能技术会驱动整个零售系统的资金流、商流和信息流不断优化，在供应端提高效率、降低成本，在需求端实现 “比你懂你”、“随处随想”“所见即得”的消费体验升级。

为适应新零售变革的要求，TCL 空调将传统的区域销售公司、经销客户重新定位为零售服务商，向全体用户提供 “零售即服务(Retail as a Service, RaaS)”的解决方案。一方面，TCL 将深耕零售，夯实零售服务基础；另一方面，TCL 会拓展开放平台，与全体经销客户一起分享企业的客户服务与互联网应用能力，推动成本、效率、体验的升级，共同构建未来的 TCL 空调零售生态圈。

（中新网）

国 酒 之 窗

“茅台保健酒业人”在道真

——茅台保健酒业公司结对帮扶道真县永成村 “一桥一路”项目正式开工

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

2017 年 12 月 20 日，保健酒业公司结对帮扶道真县旧城镇永成村“一桥一路”开工仪式在永成村高家沟举行。公司党委委员、纪委书记周正喜，党委委员、副总经理、首席质量官陈强出席开工仪式，道真县经贸局副局长周登远，旧城镇党委副书记、政法委书记冉永丰，纪委书记冉贤会，永成村党总支书记郑乾军及镇村干部 10 余人参加开工仪式。

进村途中，周正喜、陈强就永成村村民经济情况、主要经济农作物及未来发展潜力等问题与县、镇政府领导进行充分沟通交流。

周正喜指出，在全国上下认真学习宣传贯彻党的十九大精神之际，保健酒业公司结对帮扶道真县旧城镇永成村“一桥一路”项目的开工建设，对决胜脱贫攻坚，同步全面建成小康具有十分重要的意义。近年来，公司在前期结对帮扶取得一定成绩的基础上，今年改变了帮扶方式，由“输血式”帮扶改变为“造血式”帮扶，帮助永成村真正做到脱贫致富。

郑乾军表示，通过茅台集团保健酒业公司的“造血式”帮扶，新开挖高家沟—野猫岩公路（全长 3.5 公里）和修建野猫岩人行桥（全长 6 米、宽 2 米），解决了 3 个村民组，109 户，456 人出行难的问题，改变了原来没有公路的历史。该公路接通主干公路，形成标准的产业路，有利于农户种植业的发展。

周正喜强调，修路是功在当代，利在千秋的事情，机遇不容错过、责任不容懈怠，希望通过公司微薄的支持，村委和施工方用小钱办大事，将有限的资金用好、用实、用足。我们坚信，在党中央、省委省政府有关政策的指导下，在茅台集团及保健酒业公司党委、旧城镇党委政府的共同帮助下，在永成村的积极努力下，永成村人民生活将越来越好，发展越来越快，实现全面小康将指日可待。

●苏宁董事长张近东

坚持公益庆生十余载 苏宁让公益成为习惯

2017 年 12 月 26 日，零售业巨头苏宁迎来 27 岁生日。在苏宁，这是一个已经坚持了十多年的传统。2006 年，苏宁控股集团董事长张近东发起成立“阳光 1+1 苏宁社工志愿者行动”，号召全体员工每人每年捐出一天工资用于慈善事业，每人每年奉献一天时间参加社工服务。公司专项设立 1+1 账户，接收每位苏宁社工爱心捐款，将社会公益长期化、制度化、品牌化推进。

在“阳光 1+1”这面旗帜的指引下，苏宁人的公益行动，实际上早已不再是简单的捐款、捐物。

仅以即将过去的一年为例，苏宁便通过爱心捐赠、专业救助、产业扶贫等多种方式，将苏宁公益覆盖到赈灾扶贫、捐资助学、养老抚孤、环境保护等多个领域。

“更让苏宁人值得骄傲的是，我们的智慧零售模式，正逐渐成为各贫困县打赢脱贫攻坚战最有效的支撑。”在 2017 年 12 月 26 日上午举行的 2018 苏宁公益战略发布会暨 27 周年公益庆生仪式上，张近东如是说。

张近东表示，最近几年，苏宁一直把大量精力投入精准扶贫事业。2015 年 9 月，苏宁与国务院扶贫办签订 “电商扶贫战略合作框架协议”，成为首个与国务院扶贫办达成扶贫合作意向的电商企业。

在这一框架协议指导下，苏宁积极发挥作为大型互联网零售企业的优势，依托线下易购直营店、线上中华特色馆、易购大聚会、电商扶贫实训店等载体，在全国 832 个贫困县与地方政府联合开展扶贫合作，带动贫困县、贫困村、贫困户销售当地特色农副产品，拓宽了贫困户增收渠道。

麻阳冰糖橙、炎陵黄桃、北川萝卜、赣南脐橙、灵宝苹果、凤凰蜜柚、石门大枣、从化荔枝……一批批来自贫困地区的特色农产品通过苏宁线上线下渠道热销全国。

去年 9 月，在贵阳召开的全国农村电商精准扶贫经验交流会上，张近东作为精准脱贫行动的企业负责人，代表苏宁、阿里巴巴等 15 家企业，正式宣读“电商扶贫倡议书”。

正是看准了这一点，苏宁紧紧抓住“人”这一关键因素，在行业内首创电商扶贫实训店模式。2017 年 11 月 11 日，首家电商扶贫实训店在国家级贫困县河北沽源正式开业，当天通过线上特色馆，仅土豆一项就售出 30 吨，实现销售金额 20 余万元。

接下来，苏宁还将成立专项扶贫基金，全面保障实训店等精准扶贫项目的规模化落地、效益化发展，“授人以鱼不如授人以渔，苏宁正是通过这样‘造血’的方式，为贫困地区的农户打造一条通往幸福生活的康庄大道。”张近东说。

如果说早年的公益行动更多强调扶危济困，今天，造血、赋能才是那个大写的关键词。

（中新）

科技创新引领铁路施工建设

——中铁二十三局集团六公司铁路邻近营业线路基标准化建设侧记

渝怀二线铁路涪陵至梅江段（成都局管内）增建第二线站前工程七标段起始里程位于酉阳县汪溪镇，终止里程位于秀山县秀山站怀化端，全长约 68 公里。中铁二十三局集团六公司涪秀项目部隶属于集团涪秀七标项目经理部一分部，在铁路邻近营业线施工中，他们在局集团指挥部的统一领导下，经过项目部全体员工的艰苦探索和辛勤工作，加强内部管理，完善激励机制，引进先进工艺，总结先进工法，其铁邻近路营业线标准化施工在全线受到高度赞誉。

建家建线促保障

项目部自 2015 年11 月进场以来，在建家工作中认真贯彻落实渝涪铁路有限公司要求，坚持高标准，严要求，认真抓好建家建线工作，并把建家工作与工程施工中的各项准备工作结合起来，保证了前期进度。先后完成了项目部及所属各个工区的驻地、混凝土拌合站以及钢筋场、试验室等建设。同时，确保了红线交桩复测、便道修建以及实施性方案优化，有效提高了项目施工效率。

征地拆迁见成效

在征地拆迁工作中，涪秀二线房屋拆迁总量达 1200 余栋，近 50 万平方米，其中七标酉阳境内 600 余栋，占全线拆迁总量 50%，尤其是六公司所在的项目一分部，拆迁数量多、工作难度大，且安全风险极高。项目部自进场施工以来，在酉阳县委县政府、县支铁办、渝涪公司的正确领导和大力支持下，项目主管领导亲自主抓，积极协调，圆满完成了渝涪公司、酉阳县政府下达的房屋拆迁节点工期目标任务，征地拆迁工作成效明显。

安全预警强管理

项目部始终把安全管理放在第一位，确保营业线行车安全，提出了“三全”管理理念，即全封闭、全隔离、全监控，他们对作业人员上岗前一律进行安全岗前培训，机械操作人员必须持证上岗，大型机械一律采取“一机一人”防护，做到“车过机停”。针对路基施工中营业线地下管网设施，利用管线探测仪配合人工挖探沟的方式对地下管线探明并做好警示标识，在您过目施工线路安装视频监控，连接项目驻地和指挥部驻地，做到现场动态一目了然。利用红外线监控报警系统，所有作业人员和非作业人员一旦进入危险地段，报警器自动报警，有效提升了安全管理的科技含量。

绳锯工艺显身手

针对营业线施工特殊情况，为解决涵洞施工新旧涵洞结合等问题，项目部及时采用了金刚石绳锯新工艺，提出了使用金刚石绳锯方法，将既有涵洞出口八字翼墙拆除部分墙身，对两个翼墙之间扩宽，利用剩余的八字翼墙保证既有路基稳定，减少对营业线运营的影响。该金刚石绳锯，其静力切割对既有设备无干扰，确保了既有设备的安全，同时能够确保切割速度快，切割精准，并且设备轻巧，便于周转，非常适合涵洞工程分布零散等现状，可以有效地控制拆除对象安全。

连续压实提质量

项目部在路基高填方施工中为确保碾压质量，在全线率先引进并采用了智能路基连续压实技术，实时监控和跟踪车辆的运行轨迹以及动态信息。该实时监控碾压作业，碾压过程实现数字地图可视化，可查看整个碾压面作业情况，针对薄弱位置快速定位，有针对性地进行碾压。碾压结束后，输出碾压质量图形报表，相较于传统检测“以点代面”的形式，能够有效实现碾压面的实时全覆盖，保证了高填方路基施工的压实质量。

小间距施工保稳定

在渤海立交附近，项目在营业线施工中面对小间距施工问题，提出了防护员随车指挥倒车进入填土区，车速不得高于每小时 5 公里的速度，在路基填土、碾压等过程中加强机械设备管理，合理避开接触网杆，有效确保了物流运输及施工安全。

排水系统趋完善

六公司涪秀项目部地处酉阳地段，为山地与丘陵结合地，雨水多，排水量大，为解决路基因雨季排水问题，项目部在营业线位置重新修建拥有足够泄洪能力的排水渠，并设置沉淀池。在边坡防护中采用人字型当水缘施工，在高填方边坡防护中得到有效使用。

液压平板强夯实

项目部在全线采用液压平板机夯实平整边坡，这种技术的采用尤其对小结构物平整具有较好的效果，有效弥补大型机械设备碾压不足、不到位的缺陷，保证了边坡碾压的零死角。该小型的平板震动，看似不起眼，但恰恰是很多大型机械达不到的，在有的死角地段，有的过渡段，单靠大型设备是做不到的，不管是边坡的土质，还是其他地方，通过液压平板计数，能够有效提升边坡压实效果。工，作中压路机操作人员可进行路基压压实的过程控制，根据平板终端显示的薄弱区段进行针对性碾压，避免漏压、欠压和过压等现象，也可以有效减少对营业线设备的干扰。同时，使用液压平板夯机与传统的人工打夯相比，效率高、质量优，对边坡防护加固具有极强的针对性。

顶进涵施工有诀窍

顶进涵施工是全线首个顶进涵施工项目，该工程将在现有的渝怀线两侧开挖框架涵制作工作坑，在既有线下涵洞采取锚固桩及后背梁为支点将涵洞顶进至设计位置，目的是将以前以人行通道为主的涵洞加宽为以车行通道为主的涵洞，方便当地村民过往交通方面，更好地造福酉阳县驻地百姓。由于顶进涵施工风险巨大，一方面要保持既有营业线正常运行，另一方面要确保施工安全万无一失，属于典型的高风险源施工。项目部为确保安全，采取了多项安全措施，确保施工安全，项目安全总监现场蹲点，定点值班，在路基正线两边加设安全防护网，顶进涵施工两头增加安全员预报和现场管理。

此外，六公司涪秀项目部还在铁路邻近营业线施工中采用了其他多项高新技术运用于施工实践，针对软基处理采用高压旋喷桩技术，有效控制软基沉降，针对零号营业线施工加强安全管理。 由于项目不断加强基础建设和基础管理，并引进了大量先进技术用于项目施工，确保了项目在队伍建设、路基施工、隧道建设以及各个方面均取得了较好成效，在 2017 年 12 月 22 日召开的渝怀二线铁路标准化现场观摩会上，来自成都铁路局、重庆铁路建设指挥部、酉阳县、中铁二院、黑龙江中铁建设监理公司、渝怀铁路二线施工的各个标段等共有二十多家单位 200 余人到现场观摩，并受到了各级领导的高度评价。项目部坚持两手抓、两手硬，把项目施工建设与创先争优活动结合起来，积极开展党建工作、给员工送温暖、送清凉，经常开展丰富多彩的文化活动，活跃了项目员工氛围，项目部还被重庆市总工会授予工人先锋标兵工程称号。 （段绪江）

小强公益服务中心 走进敬老院献爱心

“非常感谢奈（你们）又来看望阿拉（我们），特别是在毛主席诞辰 124 周年的纪念日子里，阿拉老头老太婆们特感到温暖、开心啊！”一位精神抖擞的老人紧紧握着志愿者郑方君的双手深情地说。

2017 年 12 月 26 日上午，浙江余姚市小强公益服务中心携手余姚市个体劳动者协会志愿者来到鹿亭乡敬老院，给老人们送上了冬日里的温暖和关怀，为他们发放了保温杯、热水袋等慰问品，帮他们测量血压、洗剃头发、剪修指甲、打扫卫生、维修水电等，还献上了自编自演的节目，为平日清静的敬老院带来了热闹和欢笑。

据记者了解，余姚市小强公益服务中心以敬老、爱幼、助残、帮困为宗旨，把敬老院作为献爱心的尊老敬老基地，定期帮扶关爱老人，用实际行动感染着身边的每一个人，使全社会形成感恩戴德、关爱老人的良好氛围！ （袁孝冲）

东风德纳车桥公司荣获 东风汽车股份公司优秀供应商称号

近日，以“品质领航 同创共赢”为主题的东风汽车股份有限公司（简称东风股份）2018 年供应商大会在襄阳召开，东风德纳车桥再次荣获“优秀供应商”奖，该公司党委书记叶征吾受邀出席大会并上台领奖。

近年来，为了拓展轻卡市场业务，东风德纳车桥在实施内部挖潜降成本的同时，主动出击，加强与东风股份商品企划、研发、采购、销售等部门的联系，就产品对接和商务工作进行沟通和交流，逐级落实产品对标、开发、试装订单、生产准备、量产等一系列工作。

功夫不负有心人，2016 年，该公司首次实现了 2.3 吨前桥/5 吨后桥全部切换竞品、D9 重点项目 4.5 吨前桥/10 吨后桥 100%车桥配套，年度销售额提升约 4200 万（不含税）；同年 11 月，成为东风股份 ZD30 项目唯一供应商，成功实现了与东风股份产品的战略合作。

2017 年，双方合作进一步扩大，截至 2017 年 11 月 21 日，该公司在东风股份累计实现销售额 1.52 亿（不含税），同比增长约 55%，预计全年累计实现销售额 1.7 亿（不含税）左右。 （江建立）

中国联通成为北京 2022 冬奥会通信服务合作伙伴

中国联通与北京 2022 年冬奥会和冬残奥会组织委员会 2017 年 12 月 26 日晚间在中国联通大厦举行签约仪式，中国联通正式成为北京 2022 年冬奥会和冬残奥会官方通信服务合作伙伴，跻身于北京冬奥组委市场开发计划最高级别的赞助企业之列。

当晚，北京市副市长、北京冬奥组委执行副主席张建东，中国残联理事长、北京冬奥组委副主席鲁勇；中国联通董事长王晓初，中国联通总经理陆益民，中国联通副总经理邵广禄出席签约仪式。北京冬奥组委秘书长韩子荣与中国联通副总经理买彦州代表双方签署赞助协议。

王晓初在致辞中表示，中国联通将围绕“智慧冬奥、联通未来”这一主题，以智慧的网络、极致的速率支撑奥运，以智慧的应用、丰富的产品服务奥运，以智慧的技术、专业的队伍保障奥运，为冬奥会的成功举办、为中国力量的再次彰显，注入强劲新动能。

张建东致辞表示，北京冬奥组委将携手中国联通加强北京冬奥会与国内外各界的相联相通，努力打造智慧冬奥、科技冬奥；同时，也会努力搭建推广平台，提供良好服务，使中国联通充分获得奥运品牌带来的广泛收益，助力企业更好发展。

目前，北京 2022 年冬奥会和冬残奥会官方合作伙伴已达五家，分别是中国银行、国航、伊利集团、安踏和中国联通。

（刘育英 吴涛）