

首家松下投资民营企业

# 联动天翼在动力电池领域“谋篇布局”

作为特斯拉的动力电池独家供应商,可以说松下成就了特斯拉。而借助特斯拉掀起的全球热潮,松下也成功占据了动力电池霸主地位。

为了进一步巩固全球地位,中国这一广阔市场成为松下另一个关注重心。日前松下宣布,将在中国大连基地拟新建第2栋厂房,将生产规模提高约1倍。而就在2017年4月松下大连基地投产;5月宣布在江苏兴建动力电池厂的事实,松下加码中国动力电池市场的意图明显。除了加大自身产线建设,松下还将触角延伸到对国内企业的资本投资,与北京联动天翼科技股份有限公司(简称“联动天翼”)达成战略合作,这也是松下在中国首次与一家民营企业合作。

联动天翼董事长阎紫电日前在接受第一电动网采访时指出,公司与松下的合作是深入的,主要体现在三个层面上,一是松下股权投资联动天翼,直接持有5%股份;二是10月底在香港合作成立合资公司;三是合作设立布局新能源汽车产业链上下游的投资基金

据悉,联动天翼和松下早从2014年开始接触,最终于2016年底最终确定合作。阎紫电认为,松下之所以选择联动天翼,不仅仅是因为中国市场足够大,还包括两者有共同的价值观。“我认为我们是互相选择,我们有中国市场的链接能力,平台能力以及新产品



●联动天翼董事长阎紫电(中)接受媒体采访

想象研发的能力。”

联动天翼成立于2009年,最初业务专注通讯领域。“我们是中国第一家把锂电池做到通信储能领域的电池企业。”阎紫电介绍说。随着国家政策对新能源汽车的扶持,新能源汽车行业站在产业和资本的风口。阎紫电敏锐地捕捉到了高品质“动力电池的稀缺”,决定顺势而上,全面发力切入高端新能源汽车

动力电池领域。

2017年11月18日,联动天翼新能源电池及动力系统项目在江苏无锡启动,首期项目于2018年1月开始交付客户,设计产能全部建成后,产值预计将超过200亿元。

阎紫电介绍说,公司2018年预售将超过40亿人民币。目前产品为18650电池,客户主要选择lev、sev,以及牵引车、物流车等特

种车型。“这些车型市场是广阔的。我们第一条线必须保证100%的成功。未来如果客户要求,也会布局21700电池和方形电池。”

随着新能源车补贴下降,车企将压力转移至动力电池企业,另一方面,数据显示我国有200多家动力电池厂,但是80%出货量来自排在前十企业,也就是在整个动力电池行业产业集中度越来越高。

“我从来不依赖国家补贴,我觉得过度依赖补贴并不是一件好事,我也不会关心有没有补贴。对于我来说,公司长期的战略思考最重要,要做大事,就不要贪小便宜。”阎紫电认为,新能源汽车行业是个长跑,中国动力电池产能一定会过剩,但优秀的产能永远不会过剩。联动天翼借助松下技术和自身集成能力,致力于提供优质产品。

根据规划,联动天翼未来要形成闭环产业链。第一步定位为产品公司,专注动力电池生产和储能等领域,五年后形成百亿级收入规模;第二步定位为运营公司,做好产品整个生命周期管理及运营服务,预计实现千亿元收入规模;在前期产品和运营的基础上,未来十年,公司将成为数据和平台公司。

“中国未来10到20年是新能源汽车领域最好的创业机会。”在阎紫电看来,如果方向是对的,拼尽全力去做,一定能做好。

(章连漪)

茅台保健酒业之窗

## 茅台保健酒业公司启动厂志编纂工作

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

2017年12月5日,保健酒业公司2017年第十五次办公会决定启动《保健酒业公司厂志》编纂工作。

茅台保健酒业公司前身贵州茅台酒厂劳动服务公司于1984年10月成立,迄今已有33年历史,现已发展为集保健酒、配制酒、白酒产销于一体的酒类知名企业,为当地社会经济发展作出了重大贡献,是茅台集团重要子公司之一。

厂志是企业发展的见证性资料,是提振员工精神的文化记忆和历史记忆,是展现真实、全面的保健酒业,提升企业形象的重要平台。据悉,该厂志编纂工作将于12月底正式启动。这是继10月《保健酒业》报创办以来,茅台保健酒业公司文化建设工作的又一力作。



东航江西分公司实现2017飞行安全年。 张志琴 摄

## 东航江西分公司顺利迈入“2018新征程”

2017年12月31日23:49,浦东至南昌MU5531航班划破长空,安全降落在南昌昌北国际机场。这标志着东航江西分公司圆满完成了2017年航班生产任务,胜利跨入崭新的一年。

东航江西分公司总经理王谭,党委书记刘晓东,党委副书记、纪委书记、工会主席张丽萍迎向航班机组,向每一位机组人员送上代表祝福和感谢的鲜花,并向奋战在一线的干部员工送上新年的问候,感谢他们为分公司安全运行、争创效益、提升服务所付出的辛勤劳动。

2017年,是东航江西分公司砥砺奋进的一年。一年来,分公司紧紧围绕“四场硬仗”,上下齐心,主动作为,实现了安全飞行28周年,顺利通过全国文明单位复评,较好的完成了各项任务指标。全年,分公司共安全飞行43539小时,执行飞机19382架次,未发生人为原因事故征候,未发生严重差错及以上等级不安全事件。2017年,分公司积极增加本地市场运力投入,飞机执管总数达11架,先后推出系列航线网络产品,覆盖50个国内热门城市50余条航线,以及22个国家的73个热门城市,共计124条航线。仅昌北机场年旅客运输近194万人次,增长近10%,为昌北机场顺利实现冲千万目标奠定了坚实基础。此外,分公司积极投入吉安、赣州等支线航空市场,增强革命老区联通能力,促进当地旅游产业和经济发展。2017年,分公司服务品质显著提升,旅客满意度、高端旅客满意度、旅客投诉率3项主要服务指标大幅提升,均处于公司前列。

新时代、新气象、新征程,2018年,东航江西分公司将以党的十九大精神为指引,持续安全发展的理念,以“小公司有大局、小公司有大作为”的要求不断锐意进取,为实现“世界一流、幸福东航”贡献自己的力量。

(民航资源网)

## 青岛3家企业入围安全生产标准化一级

国家安全生产监督管理局近日发布公告,全国85家企业通过评审,确定为冶金、有色、建材、机械、轻工、烟草等工贸行业安全生产标准化一级企业。其中,山东省青岛市3家企业被确定为机械安全生产标准化一级企业,分别是海信(山东)冰箱有限公司、青岛四方庞巴迪铁路运输设备有限公司和中车四方车辆有限公司。

据了解,位于平度的海信(山东)冰箱有限公司自2015年启动安全生产标准化一级企业创建工作,历时3年之久圆满收官。该公司成立安全环保部及安全生产标准化项目领导小组,推进小组等5个专业小组,制定详细的推进计划,6次组织专家参加安全生产标准化创建流程培训,4次邀请中国机械工业安全卫生协会专家组、安监局相关人员进行评审和指导,建立3个项目组进行研讨和推进,参照国家标准满足申报前置条件并得到评审专家一致认可,尤其是“奖励基金”、“安标简报”、“预测预警系统”等创新项目被评审专家作为亮点予以记录和推广。

据悉,安全生产标准化一级企业创建成功,标志着该市企业安全生产管理迈上新的台阶,意味着管理标准更规范,设备防护更完善。

(马丙政 王平 潘瑞忠)

## 2018“酒祖杜康杯”洛阳元旦长跑赛暨迎新年马拉松开赛

■ 本报记者 李代广

2018年1月1日上午8点20分,2018“酒祖杜康杯”洛阳市元旦长跑比赛在河南省洛阳市体育中心广场鸣枪开赛,近万名市民参加比赛喜迎新年。

洛阳市元旦长跑比赛是洛阳的品牌赛事,已举办38届,成为丰富洛阳城市体育文化的重要名片。

这是酒祖杜康继洛阳市第十三届运动会、2017郑州炎黄国际马拉松赛唯一指定用酒之后,再次牵手体育盛会,成为本届洛阳市元旦长跑比赛的独家冠名商。此次,杜康与洛阳市元旦长跑的“携手起跑”,不仅展示了杜康作为洛阳地产酒回馈洛阳市民、运动爱好者对长跑活动的参与热情,同时也彰显了杜康作为中华名酒推崇文明、绿色、健康的高品质生活方式的社会责任和积极贯彻落实“品质杜康、文化杜康、责任杜康”的企业理念。



## 蜜蜂出行再下一城 强势登陆嘉兴完美收官2017

当大家还在讨论共享单车的时候,由北京蜜蜂出行科技有限公司打造的第三代“小蜜蜂”共享单车,日前入驻浙江省嘉兴市。本次蜜蜂出行投放的“小蜜蜂”共享单车,意在丰富嘉兴市民的交通出行方式,提高出行效率,缓解交通压力。

### 合规电单车 线上线下规范运营

蜜蜂出行一直以合规、环保、绿色为核心理念,潜心研制最符合中小城市出行的合规电单车,为中小城市用户解决多元化的出行难题。同时合规电单车可以有效抑制并挤压城市中超标电单车的数量,有利于改善城市交通系统。通过不断收集用户反馈和技术



革新,蜜蜂出行目前已经优化研制并上市第三代电单车。而此次嘉兴投放的便是“小蜜蜂3.0”,该车完全符合国家标准,在防水、防盗、防损、日常维护、驾驶舒适度等方面做了突破性设计。

蜜蜂出行已在嘉兴组建50人运营团队,通过专业风控部门在线上对车辆、电池等进行有效定位监测及管理,再通过线下的地勤人员,来进行日常维护、运营、管理,对嘉兴所投放的车辆进行规范化管理。确保车辆的规范使用、停放及维护,确保车辆及用户的安全。

### 扫描二维码 随取随还方便使用

小蜜蜂的使用非常简单,下载APP后通过实名认证,缴纳188元押金,即可使用共享单车,但16岁以下是不可以使用电单车的。用户通过在APP内扫描车辆前方或尾部二维码,解锁车辆。扫码后可显示电池余量及可骑行公里数,对骑行距离进行预估,以避免中途没电的情况。

蜜蜂出行采用电子围栏的管理模式,通过电子围栏,圈定车辆行驶范围,小蜜蜂在此区域内可随取随停,并且蜜蜂出行公司将与政府相关部门规范车辆公共停放区域,有效的治理乱停放问题。不光如此,小蜜蜂独特的语音提示功能会对用户逆行、超区域行驶、驶入小区等不规范行为进行提醒,若无视提醒,将进行车辆断电处理。情节严重,将会扣除相应的信用积分,积分不足会增加收费标准,或禁止用车等处罚。这一系列措施,都为规范用户用车,在保护自己的

同时,也避免给他人带来危险。

### 出行多样化 中短途绿色骑行新选择

千辆“小蜜蜂”投放于旭辉广场、八佰伴购物中心、嘉兴火车站等人流量的区域。通过多点投放,来覆盖电子围栏区域。蜜蜂出行在对嘉兴市民的调研中了解到,嘉兴作为全国文明城市,优秀旅游城市,在城市的交通出行中,3-8公里的出行属于薄弱环节,而共享单车恰恰解决了这个环节中的出行问题,同时,也为1-2公里,甚至8公里以上的出行提供更加多样的选择。不光如此,虽然很多共享单车企业,如摩拜、ofo、小鸣已进驻嘉兴,但由于嘉兴城区内湖、河纵横,桥梁较多,上下坡路普遍,所以骑行单车较为费力,选择的人也较少,而共享单车省省时省力,将成为中短途出行首选。此次蜜蜂出行将在嘉兴城区投放近千辆小蜜蜂共享单车,根据后续用户需求,陆续增加车辆。高颜值的小蜜蜂将成为嘉兴街头的一道独特风景。

蜜蜂出行作为共享单车行业的领导者,一直致力于打造中小城市智能交通体系,专注于为中小城市居民的中短途出行提供经济、便捷的出行服务。先后在为无、禹州、蒙城、滕州、寿县、武功、新野、镇平、丹阳、攸县、灵璧、明光、西平、马鞍山等20座城市投放运营,运营车辆已超过3万辆,用户规模超过百万,日均订单量达百万级。蜜蜂出行在解决用户出行的刚性需求的同时,为中小城市绿色出行作出重要贡献,也受到当地居民和政府的一致认可。

(美通)

## 大王椰地板首届精英导购培训会圆满举办

近日,为期两天的杭州大王椰地板首届精英导购培训会暨深化“1+N经营”导购新视界培训会在杭州圆满举办。此次培训以大王椰地板终端销售人员为核心培训对象,以打造更高端、更专业的强势终端为培训目的,以实现大王椰地板腾飞的业绩为终极目标。

培训聚集了以江、浙、皖三省区域为核心的百余位经销商及其导购团队,在讲师冯斌的主持下,百余位精英导购分成6队,起队名、喊口号、立军令状、团队PK对战。在一环又一环的团队建设中,来自不同区域的原本互不相识的导购们很快熟悉了自己的队友们。在团队建设后,大王椰地板事业部常务副总李牛佳就大王椰“1+N经营”的创新性营销理念进行了深入贯彻,让在场所有参会人员重新认识到了大王椰地板在产品、消费、空间、销售上的全面布局,从而对大王椰全新生态产业链有个更透彻的认知。

此后,大王椰地板招商中心副总蒋鑫鑫、大王椰地板市场中心总监丁磊、大王椰五金市场中心总监陆怡俊、大王椰地板市场核心大区经理陈亲煜、董良以及大王椰地板外聘行业专家陈小醉等对大王椰地板的产品知识进行了细致详实的讲解。在对产品深入了解的基础上,金牌讲师们凭借多年的市场从业经验对终端导购销售技巧进行了分享、传授及实战演习。百余位导购认真学习,认真记笔记,并且积极地参与到互动学习当中。实战演习环节更是“真枪实弹”,团队之间争相抢夺得分,时刻保持着饱满的PK精神,现场气氛十分热烈。

随后,外聘专家以及内部讲师共同组成的金牌导师团队对此次培训进行了现场答疑并联合出题,针对大王椰地板各系列产品知识以及销售过程中的实操训练进行全方位考核,在一轮又一轮的密集式培训和紧张的学习之后,每一个团队、每一位成员皆取得较好的成绩。

培训会尾声,各位金牌导师对本次培训会以及每个团队在此次培训中的表现进行了精简的评价,并为冠军团队颁发了奖励金;同时也为每一位认真参与此次培训的导购人员颁发了结业证书,举行了毕业典礼。参与培训的导购员们纷纷表示此次培训会收获颇多,受益匪浅。

2017年是大王椰地板卷土扎根的一年,从2017年6月启动至今短短半年时间,在所有大王椰家人的共同努力下,大王椰地板今已拥有五大系列、百余款产品,经销商门店突破200多家,覆盖江、浙、皖、赣、东北等多个省市,大王椰地板在岁末之际交上了满意的成绩单。

(中华地板网)