

海航集团与国家大剧院续签五年战略合作协议

荣耀十载 共谱华章

2018年1月6日,海航集团与国家大剧院在北京国家大剧院花厅举办了双方五年战略合作续约仪式,将双方的战略合作伙伴关系延续至2022年。海航集团与国家大剧院将在艺术传播、文化交流等领域进一步开展全方位、多层次合作,共同推动中国文化事业的发展和繁荣。海航集团董事局董事兼首席执行官张岭、国家大剧院副院长杨静茂等社会各界嘉宾等百余人出席了活动。

辉煌十年 感恩相伴

2017年是国家大剧院建院十周年,也是海航集团与国家大剧院合作十周年。海航集团董事局董事兼首席执行官张岭在致辞中表示:“十年来双方合作成果丰硕。国家大剧院对海航十年如一日的支持,让‘艺术海航’不再只是一个愿景,而是真正渗透到海航的经营理念当中,影响着几十万海航人的工作和生活。此次续约标志着海航集团与国家大剧院掀开了新的合作篇章,海航将继续借助国家大剧院的广阔舞台和深厚的艺术积淀,以工匠精神打磨产品和服务,致力于打造至善至美的‘艺术海航’。”

早在2007年10月,海航就于国家大剧院举办了“盛世·华章——大新华之夜”活动,此后,海航集团更以多种形式支持艺术文化活动,并与国家大剧院携手举办数千场演出、艺术普及和教育演出活动,“艺术”在海航企业发展过程中,成为企业文化建设不可或缺的一部分。

与此同时,作为国家大剧院的战略合作伙伴,海航在过去十年里持续与国家大剧院展开合作,推动艺术交流普及。2010年平安夜,“梦



●海航集团董事局董事兼首席执行官张岭(左)与国家大剧院副院长杨静茂(右)续签五年战略合作协议

想2011 海航之夜:世界经典歌剧音乐会”顺利举办;2013年,海航开展“海航创业20周年”系列活动,并赞助国家大剧院7场演出;2017年1月,“海航之夜:荷兰阿姆斯特丹皇家音乐厅管弦乐团音乐会”如期举行……

通过双方多年来持续性的“艺术文化献礼”,越来越多的普通受众成为企业与高雅艺术合作的受益者,双方的合作致力于推动民族文化发展,共创人类精神家园。

艺术与企业携手 传递中国声音

十年来,海航集团与国家大剧院在品牌

建设、资源共享、文化融合、业务发展等多方面不断深化合作。海航集团多次赞助国外艺术院团在国家大剧院进行演出,为中国观众带来一场场视听盛宴。2014年10月,海航集团赞助圣彼得堡爱乐乐乐团音乐会,2011年11月,海航集团旗下海南航空与金鹿航空共同携手赞助柏林爱乐乐团音乐会。

此次续签战略合作,双方将继续搭建东西文明融合交流的平台,讲好中国故事、传播好中国声音、展现中国风貌。未来,海航集团和国家大剧院还将大力推动中国文化艺术“走出去”,支持中国艺术家出访,促进我国文化艺术与世界的交流。

国家大剧院副院长杨静茂表示:“海航集团是一家有着伟大梦想的企业,是一家脚踏实地、不懈奋斗的企业,是一家将社会责任与企业使命紧密相连的企业,是一家力求创新、追求卓越的世界级企业。国家大剧院自建院以来能够迅速成为全球规模最大、现代化程度最高、社会效益和经济效益位居世界前列的国家表演艺术中心,离不开海航集团的大力支持。双方以社会责任为纽带构建价值共识,为艺术机构与知名企业协调发展树立了‘诚信、持久、双赢’的合作典范,双方共同为中国经济建设和文化发展付出努力,向世界展现了中国品牌,表达了中国自信,传递了中国声音,贡献了中国智慧。”

深化合作 展望美好未来

除了推动中国文化艺术“走出去”,海航集团和国家大剧院还计划在促进“一带一路”沿线国家地区艺术交流、开办东西文化交融论坛、践行社会责任等领域深化合作。

为打造国际文化交流的巨大平台,国家大剧院推出“世界音乐博览”系列活动。通过公共空间展演、小型专场演出、图片展览等多种形式全面展示各个国家的文化表演艺术,海航集团与国家大剧院计划通过“世界音乐博览”系列活动,共同邀“一带一路”沿线国家地区艺术家来华演出交流,促进“一带一路”沿线国家地区文化上的交流与合作,促进民心相通。

据了解,未来五年,双方在充分利用公益演出、艺术讲座等现有资源进行扶贫就困、教育援助的同时,将孵化更具有文化影响力及深远意义的艺术主题公益项目。 (梅彤)



根植于品质 突破于品牌 欧洲百年家族企业西班牙 DavidWine 走向中国

近日,西班牙马德里自治区文化旅游局联合西班牙品牌 DavidWine 旗下 Avanza 基金会联合主办,西班牙著名博物馆“提森博物馆”赞助支持,在中国逾千所高校、舞蹈爱好者中举行了“DavidWine Charleston Madrid 舞蹈短视频征集大赛”(下称“DavidWine Charleston Madrid”)。选出最有创意的舞者,到活力热情的时尚之都马德里,参与马德里城市宣传片的拍摄,领略西班牙人尽享生命的人生信条。

“DavidWine Charleston Madrid”是中国加入世贸组织以来,欧洲企业在中国高校市场作出显著市场推广举措的项目。欧洲家族企业向来恪守传统、注重声誉、精益求精;百年商贸家族第五代主理人 DavidWine 的 CEO David Hernandez Zapata 在2011年来到高速发展的中国市场,为家族打开亚洲大陆的版图。不同于广大低买高出的外贸商人,David 先生选择植根中国,亲自在华培养属于家族企业的团队,在商贸、创新科技、专业领域交出了一份漂亮的成绩表。

“DavidWine Charleston Madrid”系 DavidWine Avanza 基金会第四年举办的主题高校竞赛,该基金设立的初衷是 David 先生看到中国青年的未来,决意连年加大投入,为未来10-20年 DavidWine 中国分公司的优质人力资源、创新创意、大众市场打基础;4年来参与高校过千、参与学生人次过万,成绩骄人。2017年“Charleston Madrid”共集得创意视频2131个,浏览量达逾80万次,为马德里文化旅游局及提森博物馆在中国做出了出色的品牌贡献。 (政雄)

魏县天龙建材市场荣获国家级知识产权保护规范化市场

近日,河北省魏县天龙建材市场正式被国家知识产权局确定为“第二批国家级知识产权保护规范化市场”。从2015年6月被认定为“第二批国家级知识产权保护规范化培育市场”至2017年5月为两年培育期,在国家省市知识产权局的指导下,该市场深入开展知识产权保护宣传工作,并对市场商户经营商品专利技术、商标等专利经营情况开展执法检查,打击假冒伪劣和侵犯知识产权行为,净化市场环境,提升消费者满意度,使日常知识产权保护工作得到有效落实,顺利通过了国家知识产权局的验收,结束了两年的培育期。

魏县天龙建材市场总投资1.2亿元,市场各项功能设施完备,场内设有钢材区、装饰材料区、水暖卫生洁具区、建筑陶瓷区、五金电料区、仓储加工区等专业经营区域,2017年市场交易额完成21亿元。现已形成集建材批发、生产加工、商贸物流为一体的综合型市场,是冀东南规模较大、档次较高、品种齐全、知名度较大的专业建材集散地。该市场先后被评为“河北省第八届消费者信得过市场”、“AAA 全国文明诚信市场”、“改革开放三十年·全国著名品牌市场”、“中国建材家居示范市场”、“河北省优秀示范市场”、“市级文明单位”等荣誉。2010年以来连续四年被县委县政府授予“安全生产先进单位”、“维护稳定工作优秀单位”。 (肖智)

旭辉销售额 2017 年首破千亿

2017年,旭辉集团首次跨入千亿阵营。旭辉2018年1月8日发布的公告显示,截至2017年12月31日,该公司累计合同销售(连合营企业及联营公司的合同销售)金额1040亿元;权益合同销售金额约550亿,较2016年增长约88%。

数据显示,2017年1-12月,旭辉的合同销售面积约629.17万平方米,按年增长约116%;期内,合同销售均价约为1.65万元/平方米。旭辉去年全年销售1040亿元,较2016年全年销售额530亿元增长约96%。据悉,旭辉为自己定下的2017年的销售目标为800亿元,最终旭辉超额30%完成了目标。

在最新业绩公告中,旭辉提出,2018年初初步合同销售目标为1400亿元,较2017年全年销售金额增长约35%。

1月7日,旭辉集团董事长林中就房企规模话题对外发表了观点,他认为“千亿”后,大企业面临的挑战是战略执行力,不是规模,不是速度,是不忘初心,承担大企业的责任和担当。千亿后的核心战略,是文化、组织、机制、人才、管理5个指标。他进而认为,生存规模是千亿门槛;竞争规模是3千亿,是对土地、资金、人才的配置能力;发展的规模是5千亿,是在行业中具有领先的整合产业价值链的能力,产业及非产业的延伸空间。 (彭耀广)

四川南江新兴矿业进入《矿产资源节约与综合利用先进适用技术推广目录》

日前,国土资源部发布了《矿产资源节约与综合利用先进适用技术推广目录》公告,推广先进适用技术62项。四川南江新兴矿业有限公司所申报的“霞石矿除铁及高效利用技术”成功入选此次先进适用技术推广目录,表明该技术将产生良好的资源、经济和环境等综合效益,受到广大矿山企业的积极响应和高度评价。

四川南江新兴矿业有限公司位于巴中市南江县坪河新材料产业园,设有矿山车间、选矿车间两个生产单位,2002年公司取得产品进出口资格。公司先后获得巴中市知识产权示范企业、国家级高新技术企业、四川省“专精特新”中小企业、2016年巴中市“第三批”科技型中小企业、市级科技创新平台等荣誉。公司目前拥有专利技术34项,发明专利《霞石强磁选除氧化钙的方法》获得2017年度巴中市专利实施与产业化一等奖。

南江坪河霞石矿(霞石正长岩)早在上世纪60年代就由国家地质部门勘探表明属于大型磷霞岩矿床,拥有8个霞石矿体,资源远景储量2100多万吨;钾长石远景储量1100万吨。公司利用自主创新发明的《霞石矿强磁选除铁工艺方法》、《霞石矿强磁选除氧化钙的方法》发明专利将霞石原矿加工成“华新”牌霞石精粉,为公司主导产品,属节能环保降耗新材料,主要用于玻璃、陶瓷、釉料和精细化工等领域。产品主要销往上海、江西、福建、广东等地,产品已供不应求。公司现有年产8万吨霞石精粉生产线,但产品远远不能满足市场需求,高品质霞石产品市场前景极为广阔。2017年通过技术改造,企业实现了安全清洁生产目标,“三废”实现零排放,矿山剥离荒渣用作生产建筑用砂和生产水泥填料,选矿生产尾矿全部回收利用,尾矿水循环使用,对充分利用有限的矿产资源,实现节能减排发挥了重要作用。

公司将继续坚持“以提高经济效益为中心,追求企业利润最大化为目的,提高员工物质文化生活为己任”的经营理念 and “以人为本、和谐发展、自主创新、做强霞石矿业、打造一流品质”的企业精神,通过研发和引进先进技术,攻克选矿技术难关,打造优质霞石品牌,适应国内外市场。 (乔冬琳)

浙江省台州机场管理有限公司揭牌

近日,浙江省台州机场管理有限公司揭牌仪式举行。

按照浙江省委、省政府关于全省机场资源整合的决策部署,2017年8月,省机场集团与台州市政府签订协议,台州机场运营委托省机场集团管理。经过4个多月的精心准备,浙江省台州机场管理有限公司正式挂牌成立。这标志着台州机场将在更高平台和新的起点上实现更快发展,对于补足台州综合交通短板、提升航空服务水平都具有重要意义。 (台州日报)

本钢歪头山铁矿、南芬选矿厂分别入选全国冶金矿山“十佳厂矿”和“优秀厂矿”

近日,由中国冶金矿山企业协会主办的第六届全国冶金矿山“十佳厂矿”、“优秀厂矿”评选结果揭晓,本钢两矿进入榜单之列,本钢歪头山铁矿入选为全国冶金矿山“十佳厂矿”,矿长李彬同志当选为全国冶金矿山“十佳厂矿长”;本钢南芬选矿厂入选为全国冶金矿山“优秀厂矿”。

本钢歪头山铁矿位于辽宁省本溪市高新技术产业开发区,矿区与沈阳、抚顺、辽阳接壤,有铁路与沈丹铁路相接,沈本产业大

道和沈丹客运专线横跨该矿区,交通非常便利。经过近50年的发展与建设,现已成为集采矿、运输、选矿于一体的大型综合性、现代化、数字化、绿色矿山,其中歪头山铁矿主采场尚保有储量约1亿吨,选矿方法为湿式自磨磁选工艺,设计年生产精矿275万吨/年。

本钢南芬选矿厂是一所具有百年历史的大型国有企业,位于辽宁省本溪市南25km,距沈丹铁路南芬站2km,在巍巍的铁山脚下、美丽的细河之滨。南芬选矿厂于

1915年开始筹建,1918年12月27日建成投产。作为本钢的主要原料生产基地,矿石来源于南芬露天铁矿,产品为高品位、低磷、低硫的铁精矿,是驰名中外的“人参铁”和“人参钢”的优质原料。多年来通过设备更新改造和扩建,使生产能力和精矿质量都有了明显的提高,并处于全国领先地位。南芬选矿厂在企业发展中以资源充分利用、可持续发展为中心,以健康、环保为理念,为钢铁企业提供优质铁精矿。 (张良)

伊力特酿酒一厂奖励 2017 年提前完成任务车间班组

2018年1月3日,新疆伊力特实业股份有限公司酿酒一厂分别在酿酒工房、包装车间、酒库门前为2017年提前完成任务的车间班组举行颁奖仪式。

2017年,伊力特实业股份有限公司酒一厂各车间部门按照公司年初制定目标任务,戮力同心、奋发有为,不断进取,积极响应公司党委“大干120天,实现总目标”的工作要求,抓质量,强管理,重效益,降成本,开展“比学赶帮超”的劳动竞赛,提前完成公司下达任务指标。截至2017年12月8日,伊力特实业股份有限公司酿酒一厂酒库提前23天完成全年勾兑任务;截至2017年12月13日,伊力特实业股份有限公司酿酒一厂酿酒二车间提前18天完成全年酿酒任务;截至2017年12月14日,伊力特实业股份有限公司酿酒一厂包装车间提前17天完成全年包装任务。

为表彰先进,凝聚人心,鼓舞斗志,再接再厉,在新征程上再立新功创造新业绩展现



新辉煌,伊力特实业股份有限公司酿酒一厂奖励酿酒二车间3000元,奖励包装车间3000元,奖励酒库1000元。

在颁奖仪式上,厂长李明在讲话中鼓励大家团结一心,再创佳绩,继续抓好工艺,严

格质量,创新管理,降低物耗,为伊力特酒一厂2018年生产开好局,起好步,带好头,在喜迎改革开放40周年的2018年里取得新业绩做谱写新篇章。 (李俊)

“蓝色大道”计划成都落地 未来五年将投放3万辆电动汽车

时空电动“蓝色大道”于1月8日正式落地成都市金牛区。未来5年,该计划将在成都投放3万辆新能源汽车,并以成都作为西区中心辐射整个西部。作为新能源汽车批量应用的破局样本,“蓝色大道”呈现出锐不可当的成长和突围速度;而成都项目的启动,标志着“蓝色大道”12城全国网络的初步建成。

时空电动起步于电池技术,发力于网约车应用场景,聚焦于建设换电网络拉动全产业链生态发展。在“造车新势力”吸引掉绝大部分行业聚光灯的当下,看重真实落地、看重实途检验、看重客户经营的“蓝色大道”计划,愈加显得弥足珍贵。

“蓝色大道”计划究竟是什么?它是由时空电动推出的一整套高频出行清洁能源化

解决方案。在现有的电动汽车中,通常存在的是充电桩模式,而时空电动采取了换电模式,车主可以在固定场所直接由机械臂辅助人工将电池换好,3-5分钟后即可出行。时空电动希望通过“蓝色大道”计划,在未来五年内搭建一张全国性的换电网络,并在此支撑下推广25万辆纯电动汽车,以此来推进清洁能源汽车领域的发展和扩展自己的商业版图。

早在2017年,“蓝色大道”已在杭州、苏州、长沙三城投放数千辆新能源车,并逐步在多个中心城市布局落子。此次拿下成都重镇、完成西南布局,意味着“蓝色大道”全国12城布局的初步完成。至此,“蓝色大道”已铺遍“华东·华北·华中·西北·东北·西南”六大区域,全国网络雏形初现。

“蓝色大道”选择从出租车/网约车这一高频应用场景切入,与滴滴出行、东风汽车等企业合作,在真正合理的应用场景下,找到了实战检验的运营模式。目前,全国已有数千辆“蓝色大道”换电汽车投入运营,在真实的市场端,“蓝色大道”已实现超过2亿公里的实途运营里程。

“蓝色大道”将促进节能减排、绿色出行,还更多城市天空以蔚蓝;随着“蓝色大道”换电网络的扩张,人们对汽车的固有印象将彻底被颠覆,换电模式的推广,也将改变现有电动汽车用户的生活;“蓝色大道”的网约车司机服务计划,还将帮助更多“城市新就业人群”增加收入、实现梦想。 (文青)