

河套酒业第一届英雄合伙人大会成功召开 打造高端光瓶酒 剑指1亿销售目标



会议现场

■ 任莉 文 / 图

英雄出草原,瑞雪迎嘉宾。1月7日,河套酒业第一届英雄合伙人大会成功召开,标志着河套老窖英雄联盟的正式成立,打造全新的“渠道合伙人模式”,河套高端光瓶酒品牌联盟航母扬帆起航。

河套酒业集团总经理、销售总公司总经理刘立清等领导出席,来自全国各地的经销商、公司各部门、驻外机构负责人参加会议,会议由销售总公司副总经理刘巨才主持。

刘立清在会上解读了河套老窖英雄系列战略布局。他首先分析了当下白酒行业发展趋势,指出一个企业如果想要做成一件事,离不开一个字——“势”,对于公司所处的环境和行业来说,英雄系列的上市符合大众美酒消费发展趋势;对于自身而言就是企业内部的势,即河套的庞大产能、纯粮固态发酵工艺、生态淡雅香型等,基于以上两点,河套酒业推出了河套老窖英雄系列。河套老

窖英雄系列的优势体现在品质上,百分之百纯粮固态发酵,生态淡雅香型;市场运作上,采用优秀、创新、精准的市场运作,主要是四大驱动:一是品质驱动,百分之百纯粮固态酿造,生态淡雅型。二是品牌驱动,品牌诉求是做自己的英雄,要加强广告宣传主题活动。三是渠道驱动,精耕细作做渠道建设,确保经销商的利润。四是消费者驱动,做到和消费者之间的精准互动。

刘立清表示,截至目前,河套老窖英雄系列首单实现销售4000万元,作为河套酒业的战略新品,公司一定会不遗余力的支持和投入,打造河套高端光瓶酒,相信河套老窖英雄系列一定会在各个市场开花结果,在2018年实现1个亿的销售目标,3—5年实现年销售额5亿元。

公司副总经理吴永东致欢迎词。他指出:“河套老窖英雄系列让我们有底气和信心再一次实现共同事业的发展。我们的信心来源于河套老窖英雄系列美好的文化诉求;河套

老窖英雄系列延用了河套酒业独特的淡雅香型酒体,新颖的包装,融合了特色文化和品牌,契合了未来大众的审美观;我们的信心来源于产品的优异品质:河套老窖英雄系列由河套酒业的专家团队结合套酿工艺,用河套酒业的工匠精神精雕细琢而成,口感细腻,绵甜爽口,在白酒行业独树一帜。我们的信心来源于社会的广泛认同,河套酒业频频举措赢得了社会各界的广泛认同,特别是新的营销团队组建以来,通过营销模式的改革调整、渠道的精细化管理、品牌文化的拓展等措施,重新掀起了“河套风暴”,经销商信心大增,消费者口碑相传,河套酒信心倍增!我们的信心来源于丰厚的利润设计:河套老窖英雄系列延用了淡雅河套和河套金马的合伙人模式,确保合伙人的收益,让我们每一位合伙人不仅仅是简单的代理和售卖,而是我们共同去努力,经营我们的事业。我们有理由相信,河套老窖英雄系列必将会成为白酒界的一颗新星,引领大众美酒消费升级,爆发出强大的力量。”

河套老窖英雄系列事业部经理宋建林讲解了产品营销规划,分别从产品定位、价格体系、运作模式、市场运作思路、全渠道运作等方面进行了说明。河套老窖英雄系列创新营销模式,打造全新的“渠道合伙人模式”,把经销商发展成合伙人,分红保障经销商利益最大化,整合厂家和经销商的资源优势,建立厂商一体化平台,深耕渠道,实现资源、品牌和发展成果的共享。通过渠道合伙人模式来打造属于英雄系列酒自己的财富新航空母舰,与合伙人一起追逐英雄的梦想。

会上,宣读了《河套老窖英雄系列合伙人章程》并举手表决通过,举行了河套老窖英雄系列战略合作签约仪式,选举了河套老窖英雄系列合伙人常务理事。本次参会的有35名合伙人,合伙人标准为地级市首单100万元以上,县级市首单50万元以上,选举了7名常务理事,组成常务理事,按季度召开全国品牌管理委员会,共同决策。合伙人模式是共创共享,打造财富新航母,把全国全年的销售总额的一定比例拿出来进行分红,分红标准是首单入股占比50%,年销售额占比50%,预计年度的分红将达到1000万元以上。

据了解,作为河套酒业的中低端战略新品——河套老窖英雄系列首次亮相2017年重庆秋季糖酒会,便以其与众不同的品牌理念诉求、创新的运作思路,在白酒领域引发广泛关注,成为媒体争相报道的热点,被誉为2017年最值得关注的上市新品。尤其是制定“四大法宝”为英雄系列产品推广保驾护航,即:百分之百纯粮固态酿造引领大众美酒升级;新传播,占领消费者心智;合伙人模式,打造财富新航母;全方位投入驱动,打造样板市场等举措,树立了区域品牌破局大众酒市场的经典案例,成为行业中低端白酒运作标杆。



万源市花萼珍珠花菜基地

万源市两家企业入选 国家林业重点龙头企业

1月5日,笔者从四川万源市林业园林局获悉,该市的四川发荣林业产业有限公司和万源市花萼绿色食品有限公司两家林业企业被认定为第三批国家林业重点龙头企业,这是该市首次有林业企业入选国家林业重点龙头企业。

此次入选的万源市花萼绿色食品有限公司是一家专业从事森林蔬菜种植、收购、加工和经营的民营企业。采用“公司+基地+农户+协会”产、供、销一条龙模式,重点发展以珍珠花菜为主的特色农业产品和大棚蔬菜产业化建设,公司已在该市的竹峪、溪口等十多个乡镇建成3.6万亩珍珠花菜森林食品基地。珍珠花菜及其制品获评生态原产地保护产品,600亩珍珠花菜基地被认定为四川省森林食品基地。公司与荷兰签订了1100万欧元珍珠花菜制品出口外贸协议,实现了“万源造”森林食品的首次出口,创下近年四川林业产品外贸最大单笔订单。

另一入选企业四川发荣林业产业有限公司成立于1997年,是一家集造林、加工(人造板、包装板、实木家具)生产、销售于一体的“公司+合作社+基地带农户”的民营企业。现有苗圃场500亩,工业原料林基地30万亩,可采伐利用原料基地3万亩。是一家专业从事儿童实木家具研究制造的企业,企业自创“星博士”品牌系列儿童实木家具,在近两年时间,代理经销商已遍布全国80多个中小城市,出口中亚五国,深受广大消费者的青睐。

据了解,在国家林业局公布的第三批国家林业重点龙头企业名单上,四川共有7家企业上榜,万源市林业企业独占两席,实属难得。(马发海 陈吉果 文/图)

古城煤矿自研分体式液压钻车解难题

随着煤矿开采深度的不断加大,地压应力亦随之加大,在防冲卸压方法、措施不断完善,理论体系不断健全的同时,对防冲卸压工具也提出了新要求。

“自2008年推广使用钻孔卸压以来,我们根据采深和应力变化,不断升级卸压工具,先后引进了140手持式气动钻机,300架入式气动钻机,主采水平转移到三水平后调研引进了先进的ZDY1200LPS液压钻车,并在全矿大面积推广使用。”山东能源临沂矿业古城煤矿副总工程师王东京说,“由于回采工作面皮带顺槽巷道空间狭窄,只能使用传统的气动钻机,施工人员需要站在皮带上施工,不仅费

时、费力、费人工,而且对煤炭生产运输也造成了较大冲突。”

为解决这一困扰,去年初,古城煤矿与厂家协商,在ZDY1200LPS液压钻车的基础上,对其进行了分体式改造。将钻机转盘部分前移,利用履带中间的空间加设两根纵梁,纵梁与钻车行走部分采用轴连接,梁后端设两根缸体与钻车链接,通过缸体的伸缩控制纵梁的升降,梁端设有平台,将钻机转盘部分固定在平台上,平台四角设四个螺旋支撑,并能根据地调平台的高度,方便施工作业。

“这种新型分体式液压钻车主要在巷道宽度小,需要跨越皮带施工的地点使用,钻机既

可以在皮带上部施工,又可以在皮带下部施工,施工时钻机转盘部分能够360°旋转,导向也能够根据现场空间前后挪移。”古城煤矿防冲工区党支部书记孙将说,“从而减少了钻杆的外接长度,避免了钻杆的摆动,确保了施工时与皮带保持足够的安全距离,消除了人、机、物的安全隐患,保证了原煤运输和钻孔卸压的同步运行。”

据了解,分体式液压钻车使用电液控制,在回采工作面皮带顺槽应用后,改善了矿井压风不足的问题,与风动钻机相比扭矩明显增大达到1200N.m,卸压钻孔直径也由原来的110mm提高到150mm,卸压煤粉涌出量大幅

增多,塌孔的现象明显增加,卸压效果提高一倍以上。“原来110mm钻孔孔间距<1m,对巷道支护破坏较大,增加了巷道布置后到生产前的巷道维护工程量,使用分体式液压钻车后,钻孔增大到150mm,孔间距也增加到2.5m以上,减小了对巷道支护的破坏,巷道回缩变形量和巷道维护工程量也明显减少。”古城煤矿防冲工区职工王大海介绍。

“在应力集中区域施工时,基本杜绝了卡钻、吸钻、掉钻等现象,不仅大大提高了卸压施工效率,解决了施工时的安全隐患,还有效降低了材料消耗,节省了成本和作业时间。”古城煤矿防冲办公室副主任郑晓晨说。(丁悦 赵猛)

华塑股份 打响新年安全生产 “保卫战”

如何应对暴雪严寒天气,保证正常的安全生产秩序?淮北矿业华塑股份公司多措并举,多管齐下,全面打响新年安全生产“保卫战”。

针对高速封路交通不便的情况,公司下发紧急通知,顺延倒班换班工作时间,确保安全生产正常运行;出动消防车、铲车,清除屋顶、建筑物上、园区内主要交通干线积雪,确保生产与职工出行安全。启动后勤系统应急预案,做好供水、供暖及宿舍暖气、热水供应工作,保证良好的生产生活秩序。突出现场管理,落实“干部规范指挥、职工规范操作”两个规范。抓住现场管理的“牛鼻子”,重点盯防登高作业与巡检工作,落实双人联保、安全互保制度;防范安全新风险。针对二期建设与一期生产同步进行、电石出炉机器人、电极壳制作、盐矿人员置换、操检合一、远程操作、集中控制等新风险,制定针对性的措施,加强与外委单位在工艺操作上的配合,修改岗位SOP,预防安全事故发生。

各基层各厂部召开紧急会议,开展安全大排查活动。重点查一级、二级风险源,保证生产生活装置、设施正常运行;查职工巡检、巡查、上下班安全行走路线,预防意外摔倒等事件发生;查供电、供水安全,预防大范围停电;查公司所有彩钢房安全,预防积雪压塌房屋伤人;查车辆应急安全,预防交通安全事故。针对靠山水厂生活供水管道漏水现象,机械动力厂“兵分三路”,即:漏水点排查组、应急水源协调组(搭接泉盛公司)、材料准备组,加班加点保供水、保生产,单位工作人员及时在QQ群内发布、跟进工程进展情况,消除职工顾虑。党委办公室、武装保卫部、相王物业相继发布、张贴温馨提示,提醒职工出行安全。相王物业公司设置自来水临时供应点供职工取用。蜀王餐饮公司想方设法确保食材供应,加大饭菜供应量,满足平时2倍以上人员的用餐。截至1月5日16:02分,恢复生活区24小时供水。

同时,园区各单位积极组织人员巡查、巡检、除雪、清路,排除安全隐患,公司主干道进出通畅,生产秩序井然。(陈春秋)

安徽淮北： 临涣焦化年产能20万吨甲醇装置大修施工 有序进行

日前,安徽淮北矿业临涣焦化公司一期年产能20万吨甲醇装置大修施工有序进行中。

此次大修涉及甲醇生产装置粗脱硫、精脱硫、往复式、合成压缩、精馏、转化废炉更换、公用工程、更换催化剂、清洗换热器等9个大项、65个小项,预计本月20日完工后开车。

图为1月11日该公司一期甲醇装置检修施工现场。

魏玉东 / 摄影报道



“红2贷”金融产品即将正式上线 4小时审批 8小时完成放贷



■ 符禄强 文 / 图

1月10日,上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)与北京复昌融资租赁有限公司“红2贷”金融产品签约仪式在上汽红岩举行。上汽依维柯红岩公司总经理楼建平、北京复昌租赁公司董事长蒋晓冬签署了合作协议,意味着一款全新的金融产品“红2贷”即将正式上线。

北京复昌融资租赁公司是一家成立于



2014年的中外合资金融企业,专注于卡车融资租赁行业,其控股股东新宏昌重工集团是一家集专用车生产、销售、服务于一体的专用车改装企业,其市场辐射全国20余省市,同时产品出口到中亚、俄罗斯和非洲等地。其旗下三河市新宏昌专用车有限公司也是上汽红岩公司的战略合作伙伴之一。

据悉,此次上汽红岩与复昌融资租赁推出的“红2贷”这款金融产品,是针对用户首付资金不足,无法取得担保和以往金融产品

往往存在的放款时间长、流程复杂、后续服务差等不足,而全新推出的具有高灵活度、低首付、低利率、长期限等多种优势的全新金融产品。

“红2贷”不仅有4小时完成审批,8小时完成放款的极致放款速度,并且流程简单、无手续费、经销商免担保、36个月超长还款周期无需申请,除此之外,其还款方式也非常灵活,不仅春节可以不还款,前三期可少还款,而且冬季、雨季及特殊情况,可申请报停,报停期间不用还款,客户还款有困难,也可申请展期支付,可以说是一款一次性解决用户所有需求的超贴心金融产品。

农历春节即将来临之际,上汽红岩与复昌租赁联合推出的“红2贷”可谓应时景,“红2贷”这款产品不仅大大降低了卡友们买车的资金压力,并且可以根据行业和地域特性灵活调整还款方式,想买车的卡友们不用再担心资金压力,可以放心过好年啦。

中国铁建港航局 长寿二桥项目部 给会议“加餐”

1月7日19点,寒风习习、夜幕降临,中国铁建港航局重庆长寿长江二桥项目部会议室坐无虚席,工程例会即将召开,可是综合办公室职员翟浩辰打开了投影仪,开始播放警示教育片《褪色的人生》。这是怎么回事呢?

影片从王克勤通过自己的不断努力,取得了博士学位,到加入中国共产党,在党组织的培养下步步高升身居高职,表现良好,由于在科研方面卓有成效,成为一名优秀的党员,再到党性蜕化、道德沦陷,被金钱美色俘虏,堕落成人民的罪人的故事。正如他在忏悔中所说,在大环境变革的情况下,自身思想的摇摆,对党纪党规的无视,成为了他思想褪色第一的催化剂,收受贿赂更是成为了家常便饭,从中尝到“甜头”的他也更加猖狂,表面受到他人追捧,精神上被人讨好,满足了他的私心,被金钱蒙蔽了双眼,同时,来自于妻子的压力,与情人的周旋更加让他感到窒息,由最初在思想上的信仰马列主义到后来的烧香拜佛,这样真的能让自己心安理得吗?人生由彩色褪成了灰色,再由灰色变成了黑色。

项目党支部书记田和平说,平时大家分布在南北两个工区,工作都很忙,党员干部们要聚在一起学习不容易,会议常常只能利用晚上的时间召开,反腐倡廉教育只能采用会前“加餐”的形式。十多二十分钟时间作为会议的开场白,警示教育大家按照规矩办事,强化党性教育和警示教育,筑牢反腐倡廉的防线,实现工程优质,干部优秀。(蔡崇金)

西昌钢铁炼铁厂 烧结作业区 强化职工技能保目标

目前,笔者从四川攀钢集团西昌钢铁炼铁厂烧结作业区获悉,今年,该作业区党支部将很抓职工队伍素质建设,采取多种措施加大职工培训力度,努力提升职工的操作技能,为全面完成全年工作目标夯实了坚实基础。

为了培养高素质、高技能的一线岗位人才,该作业区党支部要求各工种的高级工除了精通本工种技能以外,还必须掌握相邻工种的知识和岗位技术技能,针对全流程自动化的生产工艺实际,不断提高对生产设备故障的预控判断和突发情况的应急处置能力。扎实推进“学练赛选”活动。通过在作业区范围内广泛开展岗位技术比武练兵,达到了“以赛促学,以赛促练,以赛促提高”的目的。在生产操作难度偏大、技能水平要求偏高的生产质量岗位,开展以传授招、授绝技为主要内容的“拜师学艺”活动,把日常工作中总结出的“先进操作法”和解决处理生产过程中实际问题的绝招、绝活,以师徒传的形式加以推广。

职工岗位技能得到不断提升,其中,新增高级技师1人,高级工新增13人,具有高级工操作水平的职工占作业区总比例的百分之八十七。为打造“学习型、技能型、实力型”作业区奠定了基础。(何勇)