

贵州省“两大行动”促进企业落地开花

“我们企业有什么相关手续办理的问题，都会找石阡县本庄镇党委书记卓天明，因为他不仅亲自带着我们跑窗口办理手续，还会帮助我们解决相关问题。”杨仕贵是2018年2月在铜仁市石阡县本庄镇投资有机肥加工项目的投资人，与大多数引进企业一样，落户贵州不仅仅是市场因素，更是因为当地良好的营商环境。

贵州省从2018年2月吹响产业大招商、优化营商环境集中整治“两大行动”的号角以来，贵州省投资促进局按照贵州省委、省政府的安排部署有序推进。为深入调查基层开展情况，落地企业投产情况以及上报数据的真实性，12月21日上午，贵州省产业大招商工作领导小组办公室主任、贵州省投资促进局局长马雷率队到铜仁市石阡县进行“两大行动”推进情况抽查督战。

据了解，此次“两大行动”推进情况抽查行动，将持续六天，分为七个抽查小组，对九个市州和贵安新区的部分县(市、区)进行抽查。

“要将优势资源转化为优势产业，石阡县温泉项目是地方的优势，应鼓励发展，形成产业链”。在抽查到佛顶山温泉项目建设时，马雷表示，要因地制宜引进相关项目。



生态农业种植现场。宁南 摄

通过对部分引进项目检查，马雷对铜仁市石阡县2018“两大行动”工作开展情况进行了肯定，并指出铜仁市以及石阡县在接下来的招商工作当中要做到科学招商，要围绕石、茶、泉等主导产业进行招商项目谋划，做长板，深入研究产业链的形成，要把产业链做实、做深、做细，要强化产业链招商。马雷尤

其强调了高科技对产业结构调整的重要性，保证招来的企业能够有长远的发展。

石阡县县委常委、县人民政府常务副县长徐再高表示，石阡县下一步将在贵州省投资促进局统筹带领下，大力抓好招商工作，结合优势资源、产业链条进行招商，强化领导招商，助推地方经济又好又快地发展。

贵州省将继续督察各个市州“两大行动”推进情况，既要咬定年初设置的全年目标又要严防数据造假，保证成效公平显现。针对营商环境，持续进行清洁大扫除，对破坏营商环境进行重拳整治，力争通过三年左右时间，将贵州建成“门槛低于周边、服务高于周边”的营商环境新高地。

(宁南)

科技+警务： 郑州市公安局郑东分局 让“就跑一次”真正落地

河南省郑州市公安局郑东分局为了深化“放管服”工作、落实“就跑一次”承诺，强化互联网思维，推进审批服务扁平化、便捷化、智能化，全面引进了自助证照拍照一体机、身份证自助取证机、临时身份证制作终端、居住申报登记终端、居住证自助签注机以及居住证自助制证机，用实际行动努力打造便民、利民、惠民的文明高效服务窗口，让“就跑一次”成为窗口单位的服务标准。

“我们累点忙点，在服务上想得更周到点，让来办事的群众少折腾，心情好点，这是我们为民服务的宗旨。”该局治安大队大队长张东民说，该局全部开放居民身份证异地办理点，异地居民可在就近户籍室办理身份证；同时市外迁入申请准迁证办理日期也由省厅要求的20个工作日压缩至5个工作日，极大地方便了群众，获得群众的一致好评。

(齐鹰 本报记者 李代广)

黄陵矿业之窗

七彩水饺送“亲人” 暖冬暖胃更暖心

冬至大如年，纳履添新岁。12月22日，正值农历二十四节气中的冬至，这一天吃上热腾腾的饺子已是国人传统。为了让在节日当天奋战在工作岗位上的矿工兄弟都能吃上一碗象征平安、团圆的水饺，黄陵矿业一号煤矿工会组织20多名家属协管员动手包了3000多个七彩饺子，把组织的关怀与温暖送到每一名职工心中。热腾腾的饺子凝聚着爱心，传递着“娘家人”的温暖。

倪小红 段倩 摄影报道



宁德推介锂电新能源产业 400余客商共谋产业发展

“放眼未来，锂电新能源产业前景广阔、潜力巨大、商机无限，我们有理由相信（宁德市）产能规模还会进一步扩大，这对于任何一个配套产品来说，都具有良好的规模效益。”福建宁德市委书记郭锡文22日表示。

当天，宁德市举行2018年锂电新能源产业招商推介会，400余名锂电新能源产业客商代表共聚一堂、共谋发展。

宁德是福建东北翼新兴的港口城市，近年来依托独特的区位和后发优势，积极推动锂离子消费电池、动力电池、储能电池及关键原辅材料的产业化，锂电新能源已成为该市最具活力、最具潜力的支柱产业，2017年实现产值358亿元（人民币，下同），产业集群效应初步显现。

宁德时代新能源科技股份有限公司、新能源科技有限公司已成功抢占锂离子电池产业链发展的国际制高点，成为全球首屈一指的消费类聚合物锂离子电池、锂离子动力电池



锂电新能源产业招商推介会现场。叶茂 摄

供应商。

该市还陆续引进厦钨、杉杉、青美等产业链配套企业集聚宁德发展，截至目前共落地

零件等配套设备、线束、构件等配套材料。

上汽集团宁德基地项目今年3月落户宁德，预计2019年10月正式投产，达产后可实现年产30万辆乘用车，二期拟扩产30万辆乘用车生产能力，将为宁德锂电新能源和新能源汽车协同发展注入强劲动力。

为加快打造锂电新能源全产业链，宁德市政府出台了《宁德市促进锂电新能源产业链发展七条措施》，从强化要素支撑、鼓励落地达产、推动创新发展、支持人才引进等方面给予明确的政策支持，努力建成全国规模最大、最具竞争力的锂电新能源产业基地。

预计至2020年，宁德锂电新能源产业总规模将超过1000亿元，其中电池产业产值达700亿元，包括消费电子电池200亿元、动力电池400亿元、储能系统100亿元；通过电池产业带动配套材料和设备产业产值规模将超过300亿元。

(叶茂)

河南伊川： 儿子欠债成“老赖” 诚信父亲替儿还

“真是恨铁不成钢啊，杜法官，我现在就把全部欠款转给你。”近日，河南省伊川县法院执行局，一名替儿子偿还欠款的父亲走进了法院。

这是一起借款合同纠纷案件。2016年7月，王某以做生意为由向张某借款20万元，约定的还款期限到后，王某迟迟不归还，张某多次讨要无果后，遂将王某诉至法院，经法院调解，双方当事人达成和解协议，但后来王某未按协议履行，案件遂转入执行环节。

杜法官承办案件后，依法向王某送达了执行通知书、报告财产令等法律文书后，但王某并未按法律文书规定的内容申报财产情况，也未按时履行还款义务。

后经杜法官多次打听，才知道原来王某长期在外做生意，很少回家。经过对王某财产状况进行网络查控，发现王某名下无任何可供执行的财产，杜法官依法将王某列入失信被执行人黑名单，案件依然没有突破口陷入僵局。

为尽快找到突破口，杜法官多次联系申请执行人张某，终于辗转打听到王某父母家的地址。杜法官见到王某父母后，便将事情原委向两位老人讲明。王某父亲听了情况后非常生气，马上让王某母亲给儿子打电话。电话中王某简单地诉说了情况，并告知父母不要管这件事情，这让老两口更生气。王某父亲挂了电话便开始向杜法官道歉：“法官，你放心，我一定让他尽快回来，把钱还清，我们王家一辈子做人清清白白，不能让别人说我们不讲诚信！”

12月17日，王某父亲便来到伊川法院执行局，将卖房子凑来的钱一分不少地还给了张某，这就有了一开头的一幕。

原来，王某回家后，被父亲狠狠地批评教育了一顿。面对还款压力，王某只好说了实话，因最近生意资金周转不开，实在还不上这20万。王某父亲思前想后，便将前些年在县城买的房子卖了替儿子还债。王某父亲对杜法官说，“他现在名列失信人黑名单，买不了飞机和高铁，坐汽车颠簸一路到家，又看见小区门口贴的大头贴，更是悔不当初，感谢你们让他悬崖勒马，要不以后还不知道会惹出啥事来，我以后一定加强教育！”

“诚信是人之根本”，希望王某能以此为鉴，做守法诚信的公民。

(朱丙奇 本报记者 罗红耀)

诚信



浙江力普纳米钙粉碎 成套生产线上榜嵊州市 首届十佳创新项目

第一届嵊州市创客、创新项目大赛日前圆满结束。国家高新技术企业、中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司参赛的“纳米钙粉碎成套生产线”，脱颖而出，荣获十佳创新项目。至此纳米钙粉碎成套生产线已获得国家发明专利、浙江省新产品和省科技创新项目，中国无机盐工业协会碳酸钙行业分会、中国碳酸钙协会行业专家组联合颁发的碳酸钙生产节能降耗技术和设备等多项殊荣。

纳米钙粉碎成套生产线集粉碎、分级、集料、除尘于一体，高效节能、环保，是国内顶尖的粉碎设备，拥有8项国家专利。其创新之处在于自主研发了旋风粉碎机、分级机、集料装置、除尘装置、回料回风装置等设备，优化布置组成用于纳米碳酸钙粉碎的成套生产线，实现了粉料超细粉碎的连续、高效和清洁生产。该生产线能耗低、噪声小，其解聚后的纳米碳酸钙的粒径分布均匀。整条生产线处于封闭状态下完成，实现纳米钙的规模化生产。

该生产线在业界广泛使用多年，畅销山西、安徽、山东、四川、广东、江西等省市；远销俄罗斯、日本、中东等国家和地区，深受客商的青睐。特别受到国内纳米碳酸钙著名生产企业，上市公司山西兰花集团的充分肯定，评价这条生产线能耗低、产量大、细度集中、振实密度好，是进行纳米碳酸钙的活化、分散、粉碎处理的理想设备。

浙江力普咨询热线:13806745288

13606577969

传真:0575-83152666;

力普网站:www.zjleap.com

E-mail:zjleap@163.Com

(上接P5)

做品质树品牌，让欣欣向荣的茅台酱香酒公司蒸蒸日上

最近一段时间，经销商对价格问题十分关注。就此，李保芳在会上明确表态：明年的系列酒出厂价，原则上不会上调，也不会降价。未来是否适度提高部分产品的价格，茅台将深入研究，慎重决策。

关于茅台酒的价格，李保芳也再次强调，今年和今后一段时间，不会提高茅台酒出厂价。“我们不会随意动价，因为它会带来行业的连锁反应，必须慎之又慎，要把精力集中到抓品质、树品牌、讲信誉、做服务上。”

无论是调整结构、优化体系，还是合作开发，最终目的都是为了提升品牌形象、提高盈利水平。”李保芳表示，茅台一直坚持，不能让经销商有利可图，更不能亏钱卖酒，也不能在现有基础上，继续拉开茅台酒和系列酒的利润反差。

做品质、做好品牌， 唱响“文化、服务”两大主题

据介绍，2019年被定位系列酒的“品牌塑造年”，唱响“文化、服务”是营销工作的两大主题，目的是进一步做优品质、做好品牌，提高竞争力，把有品质、有品牌、有文化的产品奉献给消费者。

在李保芳看来，茅台的发展经历了两个

阶段：改革开放前的品质茅台，市场经济转变后的营销茅台。如今，营销茅台走过20年，文化茅台需要提到议事日程上来。

关于文化茅台这个话题，李保芳认为，从品质茅台到营销茅台再到现在的文化茅台，不是一蹴而就的，文化茅台就是要先干起来，通过摸索探索深化总结，才能逐渐形成文化茅台的体系。

对于系列酒来说，就是要在不依赖、不透支“茅台”品牌的基础上，坚持用好茅台‘背书’，形成自成体系的酱香文化、营销文化，真正让每一个品牌都有一个故事，每一款产品都有一种情怀。”

在提升服务水平方面，李保芳在会上特别做出了一条硬性规定：“今后的市场调研，要把茅台酒和系列酒放在同等位置，对经销商也要一视同仁，座谈会可以分两次开，但沟通交流要同时到位。”

“以前我们的高层下到市场去，首先就是问茅台酒卖得好不好，今后的市场调研，一定要先去看系列酒，以强力措施把系列酒做大，进一步增强系列酒经销商的自信心、自豪感。”

据悉，自王焱、李静仁、卓玛才让加入茅台集团的高管团队后，进一步充实和强化了茅台的班子，班子成员平均年龄50岁，正是显谋略、促发展的黄金年龄。此次系列酒经销商联

谊会，则是茅台新班子首次“齐刷刷”对外亮相。

“茅台集团的班子出现了很多新的面孔，分工变化也很大，茅台酒股份公司的变化更大，希望调整后的领导班子成员，要用开放、谦逊的态度和经销商交流，及时帮助他们解决问题。”李保芳说。

对于酱香酒营销队伍，李保芳也寄予了殷切希望：“经过三年努力，酱香酒公司锻造出了一支吃苦耐劳、能打胜仗的营销队伍。希望大家再接再厉，进一步凝聚共识与合力，推动系列酒全面旺销，实现‘开门红’，为圆满完成全年目标打下坚实基础，为集团千亿目标提供更大支撑。”

据悉，明年茅台将按照“800人规模、分布到位”的思路，通过内招、外聘等方式，逐步配齐配强优营销队伍。同时，适时开辟通道，及时转岗，调整一批年龄较大、干劲不足、干不了事的营销人员，解决好“能进能出”的问题，确保营销队伍始终有朝气、有活力、有干劲。

在谈到酱香酒公司“上不封顶”“下不保底”“能高能低”的薪酬体制时，李保芳明确表示，现在的激励机制不会变，“请所有员工放心，茅台职工的工资，只会涨不会降，就怕你们的工作干不好”。

李保芳说，茅台长期保持着30%的增长

效益，茅台也会扎实地让员工享受到发展成果，在“同工同酬”这个问题上，也不会分体制。

在谈到酱香酒公司“上不封顶”“下不保底”“能高能低”的薪酬体制时，李保芳明确表示，现在的激励机制不会