

中德道合企业年会召开 新零售新产品精彩发布



●社区新零售系统启动。



●中德道合科技有限公司董事长查治刚接受采访。

化存在,从而实现对实体元素更合理更高效的统筹安排。未来,公司的每个环节、节点,都可以数据化、可溯源。新零售另一大特点就是线上线下渠道的打通。渠道的打通不仅仅是在线下开店,线上开发APP,更重要的是企业的数字化程度,对于数据的挖掘能力、云端的统筹能力以及线下店铺和物流体系的协同反应能力。全渠道的核心,在于为消费者提供“更好的购物体验”,实现线上线下流量的无缝转化。

中德道合科技有限公司董事长查治刚先生表示,公司产品得到了消费者的好评,得到了代理商和经销商的认可,公司已与国内多个研发机构合作,将在2019年大展宏图。目前,公司研发的产品有的已拿到了国家的发明专利。公司将通过三种方式相互融合:第一,是通过互联网吸引“粉丝”;第二,是通过销售“引流”;第三是通过线下的服务网点,包括今天启动的社区新零售,设立线下体验中心。消费者可以在线上了解,在线下进行体

验,然后再决定是否下单,摒弃中间环节,由此给消费者带来全方位的贴心的服务。
发布会上在精彩绝伦的演出以及充满惊喜的抽奖活动中高潮迭起,现场参会的人员收获满满,中德道合科技有限公司新产品新零售系统战略发布会圆满落幕。该活动的成功举办,不仅展示了社区新零售商业新理念,也象征着中德道合这艘商业巨舰即将满载启航。
(唐力)

羚锐制药召开退休职工新年座谈会



实重干”为宗旨,推动企业持续加快发展,公司生产与营销深度融合,精细化管理、标准化管理、集中化管理成效显著,各项管理基础工作不断夯实,管理水平不断提升,财务状况持

续向好,仅在新县纳税超过3亿元;企业安全、优质生产与品牌建设等工作大幅提升,公司被河南省委、省政府授予“河南省优秀非公有制企业行业领军型企业”,并荣获“河南省绿色工厂”“河南省质量标杆企业”“全国模范劳动关系和谐企业”“中国质量奖提名奖”;公司主导产品羚锐通络祛痛膏、小羚羊退热贴入选年度“中药大品种科技竞争力排行榜”,其广告获评年度“中国医药十大营销案例奖”;羚锐集团董事长熊维政先后荣获“纪念改革开放40周年医药产业风云人物”“改革开放40周年——河南卓越贡献企业家”称号。他强调这些成绩的取得,是公司全体员工勤

勉工作、共同努力的结果,也是与退休老职工们对企业发展的关心和关怀密不可分的。
座谈会期间,公司还组织退休职工们参观了羚锐芬太尼透皮贴剂生产基地、羚锐医疗器械事业部和羚锐百亿贴膏剂生产基地。
正值数九寒天,室外冷风嗖嗖,寒气逼人,茶话会会场内却暖意融融,洋溢着欢乐祥和的气氛。大家欢聚一堂,共庆企业创新发展成就,共话羚锐美好未来。退休老职工们围绕企业变革创新与加快发展踊跃发表意见,积极建言献策。大家纷纷表示,身为羚锐的一员,心系羚锐,心在羚锐,看到在总经理熊伟带领的公司经营班子的领导下,企业发展蒸蒸日上,每年都有大进步,一年更比一年好,每一个人都感到由衷的高兴和自豪。
(汤兴 邱谦 振林)

【紧接 P5】

茅台集团召开2019年度工作会: 向“千亿”发起冲刺,推动茅台迈上新台阶

导、精准施策、精细管理、精益求精,形成万众一心、齐抓共管的合力和局面。”李保芳强调,要善于运用动态思维,在坚守中传承,在传承中创新,进一步发扬光大“茅台工艺”,一方面要崇本守道,坚持质量第一,另一方面要科学管理,讲究天人合一,千万不能固化思维、生搬硬套、机械指挥,把技术问题僵化。
同时,要用茅台酒的理念和思维,强化指导、督促和管控,抓好“大生产”,推动其他子公司不断提升工艺水平,恪守质量底线,做“好产品、好品质、好品牌”。

乃至三、四、五级公司的管理薄弱。李保芳在会上明确,今年要压缩管理层级,只要是茅台控股的,都将按三级管理要求,彻底清理撤并,年内将不再保留四、五级公司。
此外,还将加快推进“智慧茅台”建设,在“供、产、销”全过程和“人、财、物”各领域,引入大数据手段,进一步提高管控的效率和质量。

更好适应发展形势、顺应发展趋势,防止忽高忽低、大起大落,推动茅台行稳致远。

关于战略问题,李保芳认为,关键要看“战略有没有、战略好不好、战略实不实、战略快不快”,要围绕这四句话,研究茅台的战略,评价茅台的战略,优化茅台的战略。
李保芳表示,就茅台来讲,关键要把握好三点:一是不能出现重大失误;二是由近及远、长期坚持,一张蓝图绘到底;三是必须体现到年度工作中,扎扎实实、直指根本,否则就是空中楼阁,难以落地见效。
“当前,要把建立茅台智库当成头等大事,汇集更多力量和智慧,帮助我们出主意、想办法,补齐短板、做足长板。”李保芳在会上明确,春节前后,茅台智库必须挂牌。

在具体工作方面,李保芳强调,要坚持抓好品质、品牌“两大要害”,以茅台荣获“中国工业大奖表彰奖”为契机和动力,依托“首席质量官”制度基础,不断健全完善全员全过程质量管理体系,提升全面质量管理水平,以过硬的生产质量、过程质量、永葆产品品质。要坚持“品质立牌、科技创牌、匠心护牌”,以更有内涵的茅台故事,更有担当的品牌形象,更有温度的市场服务,不断升级茅台形象,塑造过硬口碑,以此赢得市场,赢得消费者。
去年,茅台集团提出了建设“文化茅台”的想法,这是继品质、品牌之后的又一重大课题。李保芳表示,要把“文化茅台”建设提上重要议事日程,进一步把文化做实、做精、做深,写好故事,讲好故事,不断丰富和拓展茅台的文化内涵,不断丰富和具象茅台的文化印象,形成茅台由外而内、由内而外的时代“特质”。

“茅台”酒香、风正、人和”的政治生态和发展环境,需要全体茅台人之奋斗和努力。”李保芳在会上特别提到,要充分调动广大干部员工的积极性,一方面,班子要带头,干部要顶上,另一方面,要把员工关心关怀做得更好,集团党委将会把这件事,作为一项重要任务,长期坚持抓下去。
关于员工的福利问题,李保芳在现场表态:“我们天天都在讲,要让大家共享改革发展的成果,以当前茅台的发展势头和良好效益,不管项目如何调整变化,大家的收入只会升、不会降,这才是改革发展成果的共享。”
为贯彻落实好会议精神,确保完成全年各项任务,茅台集团党委书记王焱在会议最后提出了三点意见:一是统一思想,坚定做好2019年工作的信心决心;二是坚持目标导向,扎实落实好2019年各项工作任务;三是围绕加强领导,不断推动企业发展行稳致远。王焱强调,2019年,茅台将坚决响应习近平总书记在新春贺词中的号召,全力以赴,力争为全省多作贡献,做好建设者,当好“追梦人”,以优异成绩庆祝中华人民共和国成立70周年。
(本报记者 樊璞 张建忠 组稿)

二是统筹推动营销转型升级。“当前茅台的市场空间还很广,前景仍很好,但面临的考验也很多。”李保芳强调,要在牢牢抓住品质、品牌“两大要害”的基础上,统筹把握国内、国际“两大市场”,抓好茅台酒、系列酒和其他酒类产品的营销工作,着力稳增长、促效益。
2019年,茅台将着力打造宣传推介的升级版,更加突出文化、服务“两大主题”,提升宣传品位,厚植品牌文化,讲好茅台故事,让茅台始终扎根于广大消费者心中。

五是扎实推动平衡充分发展。“以当前形势,茅台必须有更大的担当和作为。要多方着手、想方设法,在股份公司之外,把其他子公司尽快打造成为集团新的增长极。”李保芳强调,所有子公司都要紧紧围绕“千亿”目标,统筹安排任务,明确具体指标,严格计划管控,加强目标管理,强化考核督促,全力推动平衡发展、充分发展。
“总之,就是要有多大的劲,出多大的力,不能十分力气出九分,更不能坐等,这才是尽责任、尽本分。我们相信,即使目标定得高了一些,只要尽了心、出了力,结果都不会差。”李保芳说。

谋长远—— 立足行稳致远,保持四个定力

“综合来看,茅台发展的基础是稳固的,后劲是可持续的,不会不增长,更不会负增长,我们有这个底气,也有这个能力。关键是不容易出现重大决策失误,不要偏离正确的战略方向。”
着眼于行稳致远的战略任务,李保芳指出,新形势下,要始终保持政治定力、战略定力、工作定力、作风定力,努力实现人心稳、生产稳、市场稳、效益稳、发展稳,推动茅台持续稳定健康发展。

李保芳强调,茅台是党领导下的国有企业,既要抓发展,更要讲政治。要牢牢把握新时代党的建设总要求,深入贯彻中央、省委关于国企党建工作的各项决策部署,紧紧围绕“把方向、管大局、保落实”,把党的领导贯穿于生产经营全过程、全领域,确保茅台改革发展始终保持在正确方向。
李保芳指出,经济发展有周期,周期内的表现也会有起伏。超出能力的高增长,将会使企业筋疲力尽、丧失后劲,造成企业被动,看不清方向,影响发展战略。
“目前来看,茅台发展的基数已经相当高了,产能不会快速、无限制增加,短期内价格也不会大幅提高。”李保芳强调,要坚持按经济规律办事,牢牢把握好稳中求进工作总基调,不断增强复杂局面的驾驭能力,提高各类矛盾和风险的应对水平,

按照“两个3万吨”来安排,进一步深化“双轮驱动”的发展格局。
营销策略上则各有侧重。茅台酒重点在于以文化引领发展、以服务赢得市场,并在不牺牲“守法、合规、诚信”经销商利益的前提下,有序有效理顺和完善茅台酒营销体制;系列酒则把握“做品质、树品牌”的基本逻辑,扎实推进“夯基础、强管理、塑品牌、抓动销”四项重点任务,着力调结构、增效益,走高质量发展之路。
此外,茅台还将集中力量打造一批40亿元、30亿元、20亿元、10亿元级大单品,推动“茅台家族”系列发展壮大,形成更加强大的茅台品牌集群。

三是加快推进基本建设。李保芳要求,要以实施“规划建设三年计划”为抓手,按照“竣工一批、开工一批、启动一批”的原则,切实抓好基建工程、民生项目建设,进一步增强发展后劲、提高员工获得感。
四是深入推进集团管控。“过去一年,集团管控的架子已经初步搭起来了,也有了一定氛围。今年要加大力度、加快进度,确保年内见到实效。”李保芳强调,要强化管控力度,进一步深化“大集团意识、大茅台观念和一盘棋思想”,确保管得及时、控得到位。同时尽快理顺关系,按照“一年理顺、两年成型”的原则,进一步完善体制、优化流程,从架构和机制上为规范有序健康发展提供保障。
长期以来,茅台集团都是“五级”管理模式,由于多方面的因素,导致茅台对子公司,

旭泰光伏 制造温暖

■ 伊兴兰

无论从中国还是从世界来看,常规能源都是很有有限的。中国的一次能源储量远远低于世界的平均水平,大约只有世界总储量的10%。太阳能是人类取之不尽用之不竭的可再生能源,具有充分的清洁性、绝对的安全性、相对的广泛性、确实的长寿命和免维护性、资源的充足性及潜在的经济性等优点,在长期的能源战略中具有重要地位。“光伏”是太阳能光伏发电系统(Solar power system)的简称,是一种利用太阳能电池半导体材料的光伏效应,将太阳光辐射能直接转换为电能的一种新型发电系统。新能源革命的趋势已相当明朗,甚至我们已经身处其中,只因尚在萌芽初期,目前感受不太真切,甚至有很多人没有感受到。

以诚为信,以信致远。宁海旭泰新能源投资有限公司是一家致力于国内环保和新能源领域项目开发、建设和运营的投资企业。旭泰响应国家发展新能源的战略要求,以新能源项目建设、运营与管理的模式,立足宁波,面向国内市场,积极推进地面光伏电站和分布式光伏电站的建设。同时,旭泰还提供有关光伏电站的咨询、勘测、设计、EPC 安装施工、维护、系统集成、设备供应、光伏理财、银行按揭等一系列服务。目前,旭泰是宁波市唯一与银行对接,设有“阳光贷”的光伏运行投资开发公司。

德清添蓝水专家 为天空添蓝

■ 稽欢茗

“水”是一个独特的媒介,这体现在它的种类上:饮用水、污水、河流水、景观水。水,千变万化,在构成“生命之源”的同时,在人类不合理的利用下也导致了城市水污染成分复杂。

生活水污染的污染负荷以及季节性的变化都是很难控制的,并且不以人的意志为转移,这些因素都给城市生活水污染处理的方案选择与设计带来了许多的不便。在城市的升级发展的进程中,喷泉水景的设计与应用也越来越广泛。在现代环境景观规划中,在地标广场、建筑、公园、生活区、休闲区、商业区、旅游区加入喷泉水景已成为必须考虑的重要因素。

德清添蓝环境科技有限公司是一家致力于水处理设备和水景喷泉设备开发,集设计、生产、施工、调试、维护于一体的综合型高科技技术企业。添蓝拥有一支由浙江大学等知名专家教授领衔的技术管理团队,优秀的技术人才,专业的施工队伍,完善的服务体系,客户的满意是添蓝追求奋斗的目标。“细节决定成败”六个大字刻印在添蓝公司的大厅中央,秉承“诚信、科学、严谨、开拓”的经营理念,添蓝与您携手共同打造“碧水蓝天”。

让铭龙走向世界 让世界了解铭龙

■ 郑露露

地处浙东南,瓯江下游南岸,拥有“东南山水甲天下”等美誉的温州市。浙江铭龙投资集团有限公司成立于2014年,从企业初创到改制,再到目前产业相对多元化,铭龙以创新发展为己任,走过了辉煌的创业历程。铭龙投资集团主要从事对工业、林业、渔业、农业、商业、旅游业、餐饮业、宾馆、建筑业、文化产业、交通运输业、能源开发项目的投资,经过多年布局,铭龙投资集团发展迅速,业务不断壮大,始终坚持用户至上,用心服务客户,坚持用自己的服务质量打动客户,秉持“保证一流质量,保持一级信誉”的经营理念,坚持“客户第一”的原则为广大客户提供优质的服务。

展望未来,任重道远,在公司领导及全体员工的努力下,铭龙投资集团资产结构稳健,经营性现金流充沛。未来的铭龙投资集团将具备更强大的财务实力、优质的投资项目、卓越的营运能力和充裕的专业人才,逐步走向更辉煌、更灿烂的明天!

济宁市国资委选派外部 董事到朱家崓煤矿调研

1月5日,山东省济宁市国资委选派外部董事李鑫,在济宁能源发展集团董事会秘书李明富的陪同下,到济宁能源位于陕西榆林市横山区的朱家崓煤矿考察调研。
李鑫一行到矿后直接走进生产区,在该矿党总支副书记、矿长李远清及其他班子成员的陪同下参观了朱家崓煤矿调度指挥中心,了解了该矿的主要生产系统。随后,李鑫一行又深入到井下3301工作面,详细了解了综采工作面的生产工艺和劳动组织情况,并与现场的工人师傅们进行了亲切交谈。
上井后,外部董事李鑫、济宁能源董事会秘书李明富组织开展了中层管理人员座谈会,该矿党总支书记、矿长李远清就当前企业生产经营情况和下一步的工作打算作了简要汇报。
李鑫听取汇报后,充分肯定了朱家崓煤矿干部职工在远离山东的特殊环境下所取得的突出业绩,对该矿内部管理和现场安全生产标准化水平给予了高度评价,并对下一步工作开展提出要求。
(王传钧)