

两江新区加速服务“一带一路”建设

中冶赛迪核心技术和优质装备已覆盖全球 9 个国家

记者日前获悉，作为重庆市经济社会发展的领头羊，两江新区正加速服务“一带一路”建设。其中，总部位于两江新区的中冶赛迪重庆信息技术有限公司推出全球领先的钢铁智能制造整体解决方案，在服务国内钢铁企业的同时，也与全球钢铁企业 50 强中的 41 家形成合作，带动钢铁冶炼全流程核心技术和优质装备出口。

据赛迪信息公司副总经理刘明介绍，近年来，中冶赛迪在美国、英国、印度、越南、马来西亚、巴西、土耳其等建立子公司、办事处，在“一带一路”沿线加大了市场布局。其中，由中冶赛迪承担设计、规划和主体单元建设的马来西亚联合钢铁项目已经于 2018 年 6 月全线贯通，整个工厂的环境排放远低于马来西亚当地标准要求，全面实现了废水零排放、废渣综合利用等高效节能环保指标，生产产能已超过设计产能。

据估计，该项目投产后可为当地带来养各类专业技术人员约 3000 名，直接经济贡献达人民币 140 亿元/年，同时带动周边配套工业和服务业发展，预计未来将吸引大批上下游企业，形成钢铁产业基地。

不仅如此，在印度，中冶赛迪还成功获得世界第六大钢铁公司塔塔钢铁 KPO 钢厂 2 号高炉设计合同。刘明介绍，中冶赛迪发挥智能化技术优势，采用全数字化设计交付，建成后将成为世界最大的新建高炉，这意味着两江新区企业以智能制造为特色的高炉工程技术走进印度市场，进一步助力重庆品牌迈向



国际化，同时也奠定了中冶赛迪高炉技术世界一流的地位。

“随着经济社会的发展，中冶赛迪开始更加注重绿色发展、智能化发展，并致力于通过大数据智能化的方式提高全球钢铁行业的生产效率和资源利用率。”刘明说。

在国内，中冶赛迪钢铁智能制造整体解决方案已经在宝武集团等钢铁业巨头实现了落地。据介绍，今年年初，由中冶赛迪打造的

宝武集团韶钢铁区及能源介质一体化智慧集控中心正式上线运营，将原本该工厂 8 大工序、30 个系统、42 个操作中心、436 个操作岗位集约为一体，实现了工人远离作业区、用工成本降低，安全水平、能源效率、作业效率大大提升。

这离不开中冶赛迪在智能化领域的长期积累。据悉，中冶赛迪通过整合资源，已经形成了一支千人信息技术专业队伍，构建了包

含信息化、自动化、大数据、云平台、数字交付和 AI 在内的智能化技术能力体系，并正在着力构筑服务于钢铁、农业、城市建设等产业经济实体生产运营优化的智慧产业云平台，打造面向全球的冶金大数据平台，以此为载体连接钢铁制造企业、科研院所、工程科技企业，建立钢铁智能制造联盟，营造开放创新的生态体系，共同推进智能制造在行业落地与发展。

重庆目前正在着力打造内陆开放高地，全面融入“一带一路”建设。按照《重庆市深化标准化改革实施方案》，重庆将在 2015—2020 年之间加强“一带一路”和长江经济带沿线国家、地区标准研究，并支持和鼓励优势产业参与标准制修订，推动先进技术、专利转化为标准。

作为“一带一路”倡议中的内陆国际物流枢纽，两江新区在 20 平方公里的范围内，布局了果园港、寸滩港、铁路港、空港、信息港，极大的拓展了重庆与周边区域、东盟、欧盟等国际通道，为两江新区打通国际市场奠定坚实的基础。

两江新区相关负责人表示，伴随经济进入“新常态”的大背景下，落户企业在国际市场和国内市场中的作用不断释放，随着重庆加速融入全球市场步伐，作为内陆开放桥头堡，两江新区正积极整合全球先进要素，推动内陆开放，大型企业“走出去”步伐明显提速，正成为拉动新区进出口增长的新的力量。

(谢力)

我像不像你的靠山？

——采访中铁五局机械化公司职工聂彬有感

亲情如酒，醉了夕阳，美了黄昏。一句“我像不像你的靠山”像一滴从天而降的甘露，温暖了至亲，陶醉了你我。1 月 22 日，封面新闻以《我像不像你的靠山？22 岁孙子环抱着奶奶赶路回家过年，这一幕让人泪目！》为题对中铁五局机械化公司项目职工聂彬进行了视频和图文报道。23 日，新华网、新浪网等网络媒体，以及新华社和人民日报微信平台等新媒体相继头条报道。与此同时，中铁五局机械化公司组织公司工会、人资部和宣传部人员代表公司党政工团，前往聂彬居住当地提前进行拜年慰问。作为青年干部的笔者，心存敬畏之心，也有幸参与了此次行程。

天行健，君子以自强不息。一个幼年父母离异，母亲离家出走，弱冠之年失父，从小被奶奶拉扯长大的 90 后。他从小就保持着勤俭节约，奶奶咀嚼不动的食物，他会默默吃掉，绝不浪费。

他的童年比我们绝大多数人都不幸，甚至在花季的年龄里，就已经走出了温室般的学校课堂，亲身投入到祖国基建建设大军队，加入中铁五局机械化公司成为筑路铁军。

他从来没有想过命运的不公，也从来没有埋怨过时运的不济，反而苦中作乐，任劳任怨

怨。正所谓生活虐他千百遍，他待生活如初恋。他认为：我们不能选择自己的出身，不能选择贫穷或高贵，但我们却可以选择生活的态度，用微笑面对他人，用温暖怀抱至亲，就是他觉得最幸福、最单纯的生活方式。在亲人眼中，他是孝顺善良、勤劳诚恳的孝子慈孙；在同事眼中，他是值得信赖的好哥们儿；在领导眼中，他是值得托付的好帮手；在他人眼中，他是值得学习和表扬的楷模。

地势坤，君子以厚德载物。君子之道，孝字当头，孝为百德之首，也是我们每个人都应该从始至终牢记内心的高尚品德，在家孝父母至亲，在外孝师长前辈，一个人只有把孝这个字做好，方才可能在生活中左右逢源、在工作中顺风顺水。因为孝不仅仅单一的是孝心的体现，更是一个人思想、精神和道德品质的并发表现。一个对家庭不负责任、不能尊敬长辈、孝敬父母的员工，对工作的态度也只能是敷衍了事，也不可能对企业忠诚，更不可能回报公司和社会。笔者认为，对于企业来说，员工的技能和责任心尤为重要，行动在很大程度上取决于责任心，而孝心和爱心最能激发个人的责任心。无论从事任何岗位，只要有了孝心和爱心，就有责任心。也只有真正的责



任心才能促使员工提高技能，减少和避免工作失误，从而使企业实现更好的发展。

“孝”是中国传统文化的一个核心理念，也是延续数千年下来的一种言行与礼仪。孝狭义说是尊敬长辈、孝敬养育你成人的父母和至亲；从广义来说，就是一种感恩，感激教育你成才的学校和企业，感激帮助你成长的他人和社会，感激强大又和谐美好的祖国；孝更是中华民族的传统美德，不管社会如何发展，社会文明如何发达，这种美德什么时候都不能丢。古有鹿乳奉亲、黄香温席，现有聂彬肩扛责任、手环温情。聂彬用自己的肩膀向我

们每个人诠释了什么叫寸草春晖、十指连心。他的肩膀对我们而言很普通，普通到他自己都不知道自己肩膀能够挑起奶奶的整个精神世界，他的肩膀像一根教鞭，鞭策着我们每个人都应该用心去思考如何才能卧冰求鲤、百里负米，他的肩膀更像黑夜里的一盏明灯，为奶奶的耄耋之年照亮了方向。

百善孝为先，孝道是做人、做事最根本的基础和准则。清朝名儒魏源对孝道有所阐发，他说：“君子之言孝也，敬而已矣；君子之言敬也，孝而已矣。”从古至今，孝道都是君子心中的一道红线，不敢逾越，不能忘却。大多数的

技术创新抢占粉碎设备行业高地

浙江力普认定为

国家高新技术企业

日前，中国粉体技术的领航者——浙江力普粉碎设备有限公司凭借产品的优良品质和特色技术优势，获得了国家高新技术企业认定，拿到了《高新技术企业证书》，成为我国粉碎设备行业屈指可数的国家高新技术企业之一。

浙江力普以专利特色技术构建产品链，积极打造粉碎设备行业名牌产品，成效显著。该公司立足自身拥有的粉碎设备特色技术领域优势，开发出行业领先的纳米碳酸钙分散粉碎生产线；石墨粉碎球形成套设备；黄原胶、瓜尔胶精细粉碎以及精制棉制备纤维素醚的粉碎加工技术等一系列高新产品，构筑专利产品技术链，以特色优势专利产品成功抢占粉碎设备高端市场，被绍兴市科技局、经信委认定为“2014 年绍兴市专利示范企业”。拥有的“力普高科”牌粉碎设备获评 2014 年绍兴名牌产品。

浙江力普开发的纳米级碳酸钙粉碎成套生产线集粉碎、分级、集料、除尘于一体，处于封闭状态下完成，不会产生粉尘污染，清洁环保，实现纳米钙的规模化生产，使碳酸钙产业向纳米级转型升级提供了技术装备支撑。浙江力普研发的石墨粉碎球化生产线凭借其独有的多项专利技术，所加工的石墨微粉精度更好，振实密度高，球形度理想，产品成品率高，粒度集中，耗能降低 20% 左右，达到了国际领先水平，成为日本、巴西等外商的长期战略合作伙伴。目前，浙江力普已成为国内知名的专业生产各类超细粉碎、精细分级成套粉体设备的浙江省优秀创新型企；拥有多项国家专利产品，研发的多款粉碎设备新品进入省市科研项目，成为浙江省新产品，评为浙江省重点科技产品。

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

我们身为普通人，虽说不敢说事事行君子之道，但我们却可以把孝字牢记心中，时时刻刻为至亲尽孝。因为只有孝敬亲人才家庭和睦；只有家庭和睦才能社会安定；只有社会安定才能经济繁荣；只有经济繁荣才能国富民强，正可谓小孝治家，中孝治企，大孝治国。如此可见，孝是我们在世立足的根基，也是我们报答至亲的最好方式。

笔者身为中铁五局机械化公司的宣传部一员，更应该用心去体会和诠释孝道的真实意义，深刻地进行自我反省和思考，如何更好地为至亲尽孝道，为企业尽责任，为他人和社会尽担当，起好带头作用和宣传作用，做好宣传干部该有的使命担当。无论是在生活还是工作中，我们每个人都应该时刻端正思想态度、弘扬正能量，用双手温暖至亲，用责任回报企业，用大爱回报社会。(李湘章)

[上接 P5]

临近春节：经销商打样站前台 消费者舒心买茅台

“每一个购买茅台酒的人，都有一段属于自己的故事，这个故事具有唯一性、不可复制性。”宏成远贸易有限公司的另一名负责人吴成鹏说，尤其是到了春节的时候，传统的中国节日，让酒能助兴，把各自的故事传播。吴成鹏介绍，1 月份以来，该公司卖了 2000 多件茅台酒，真正做到要求的：不销售，不囤货。

市民周思元在这里买酒，被装修显示出来的“茅台文化”所吸引：墙上有展现茅台生产工艺的图片，还有展示茅台酒故事的图片，以及茅台全景的手绘图。“销售者独具匠心的装修设计，在于无声处感受到茅台的文化，再加上茅台酒的销售价格为市民所能接受，在这个春节让人值得留恋的地方很多。”

【遵义篇】

1 月 25 日 8 时

香港路贵州茅台酒专卖店

融服务于细节，传播茅台文化

1 月 25 日上午 8 点不到，遵义三源酒业董事长黄源硕早就来到位于香港路的贵州茅台酒专卖店，为即将开始的春节旺季服务消费者活动做准备。

作为茅台酒经销商，这一次他到店里，不是以老板的身份，而是作为一名普通店员，面对为消费者提供服务。

上午 9 点，活动正式开始，专卖店外面已经排起了长龙，前来购酒的市民络绎不绝。由于气温较低，专卖店提前准备好了热气腾腾的姜茶，送到每一位排队顾客的手中，叮嘱大家注意别感冒。

资深“茅粉”周先生是第一个到店的，黄源硕迎到了门口伸出手：“周哥，欢迎欢迎，提前祝您新春快乐！”周先生是遵义一家机械配件贸易公司的老板，也是三源酒业的会员客户，在这里买了十多年的茅台酒，用他的话说就

是：“茅台的诚信经销商，在这里买酒放心！”

军人出身的他，对茅台酒有着特殊的情节，谈起红军长征与茅台酒的故事来头头是道。虽然已经退伍近 20 年了，但至今仍记得 18 岁入伍时，他带到部队的那两瓶茅台酒的味道。

“以前喝茅台，喝的是酒，但现在喝的是文化。”周先生说，茅台经销商对消费者的服务越来越好，还经常邀请大家参加他们组织的公益、文化等活动。

前不久，贵州茅台经销商联谊会组织前往务川自治县石朝乡开展公益活动，为当地贫困儿童发放生活和学习用品，周先生受三源酒业之邀，一起同行。一路上的见闻让他感触良多：“茅台确实是大品牌有大担当的企业！受茅台的感染，我也会传递的正能量，在力所能及的范围内，向需要帮助的人伸出援手。”

“文化茅台”深深地感染着他，这次得知茅台做活动，他就立马推掉其他安排，第一时间赶来捧场。

活动当天，还有茅台法律知保部的工作人员到场，为市民提供茅台酒真伪鉴定服务。茅台酒销售公司也安排了工作人员向消费者宣传茅台文化和生产工艺。

茅台法律知保部的工作人员现场提醒消费者：“购买茅台酒一定要选择专卖店或特约经销商等正规渠道，同时索要购买票据，如遇质量问题，可以到茅台自营店免费更换。”

1 月 25 日 16 时

遵义机场专卖店

一句贴心话，外地旅客如沐春风

踏进遵义新舟机场的茅台酒专卖店，一股浓浓的年味扑面而来：大红灯笼高高挂，红色的“中国结”和“福”字在随处可见，休息区还摆有精心准备的水果和糕点，让人倍

感温馨。

下午 4 点，成都市民李欣亿走进了专卖店，打算买 2 瓶酒带回去过年。前两天，她才去茅台镇参观，源远流长的茅台酒文化让她大开眼界，但因日程安排太紧凑，没时间去买酒，于是这次特意提前到机场候机。

从掏出手机微信付款，到工作人员把酒送到她手里，时间不超过 1 分钟。这一点有些出乎她所料：“没想到这么快就买到了酒。”

今年，茅台取消了身份证登记的措施，消费者排队买酒的时间大大缩短了。与茅台酒一同递到她手里的，还有一个红色的“中国节”，这是遵义机场公司特意为购酒旅客准备的礼品。

“新年好！”专卖店店长、遵义机场商业经营部主管杨洁，微笑着为李小姐送上了祝福，并耐心叮嘱：“这不能随身携带哦，一定记得办理托运，并告知工作人员里面有易碎物品。”亲切的笑容、贴心的服务，让前来购酒的旅客如沐春风。

专卖店负责人、遵义机场商业经营部副部长杨柳说，以前在“茅台云商”买酒需要提前一天预约，这对城市的消费者来说或许不是什么问题，但对机场旅客而言，却着实不方便。为了方便旅客便捷、迅速地卖酒，机场多次向茅台反馈后，最终茅台云商取消了提前预约的措施。

“在经销商越来越重视为消费者服务的同时，厂家对我们的服务也越来越好了。”以前，杨柳最发愁的事，就是厂家发货之后，要到遵义的中转站去拉货，由于机场没有专门的货车，只能安排小车去，不仅累还麻烦。

如今，茅台直接将酒送到了机场专卖店的库房门口，让杨柳和她的同事们省了不少事。

“这些细节都是茅台为经销商、为消费者

服务的缩影，我们今后也会竭尽所能，让每一个到机场买酒的旅客，感受到遵义和茅台的温暖。”杨柳说。

1 月 26 日 9 时

老城专卖店

暖心销售，让消费者感受温暖

1 月 26 日一大早，位于遵义市红花岗区老城融兴大厦一楼的贵州茅台老城专卖店门口，排起了长长的队伍。早上 9 时准，随着工作人员陆续到齐，该专卖店开始了一天的茅台酒销售。

专卖店离隧道不远，多数车辆要从专卖店门口过。年关将近，前来购酒的市民较多，为了保障顾客排队买酒安全，专卖店老板、遵义久发贸易公司负责人曾讯专门从保安公司请来了一名专职保安负责维持秩序。上午以散客为主，下午以团购客人为主。

“我们店共 8 名员工，全都投入紧张的工作，陈彦收款，邓美英发货，赵文芳负责贴我们店准备的防伪标识……”曾讯告诉记者，为了保证每天都有茅台酒销售，同时，也为了让真正的终端消费者能买到茅台酒，所以，店里只能根据茅台酒到货的库存量安排每天的销售量，今天，店里共安排了 50 件茅台酒出售。

记者看到，专卖店里，墙壁上贴了年味浓烈的剪纸，挂了中国结，还在盆景植物上持了不少“红包”，每一位买到酒的顾客，工作人员都会摘下一个送上，这个红包里，是茅台文化相关的内容，比如一首写茅台酒的小诗，“赤水河，流走了，老婆婆的白发，也流走了……”，一位叫黎凯龙的消费者购了两瓶酒，从工作人员手里接个这个红包，打开，兴奋地读了起来。

近一个小时后，客人们纷纷拿到酒满意地离去了。11 时 30 分左右，收款的工作人员陈彦收到一则短信：“姐，谢谢您！”陈彦告诉记

者，这是中国联通工作的一位消费者，他早上顺利地买到了两瓶茅台酒。

1 月 26 日 9 时 30 分

禾扬贸易有限公司

简单的购酒流程，保证客人都有收获

位于遵义市上海路的常青藤写字楼，尽管禾扬贸易有限公司办公室在 17 楼，但是，早上 8 时 30 分，便有 30 多名购酒的散客开始排队等候了。

“我们是特约经销商，以团购为主，但是，我们同样会满足散客的需求，今天我们给散客准备了 12 件茅台酒，保证来的客人都有收获！”禾扬贸易有限公司负责人杨文卿说，尽管他们公司在小区写字楼，没在门面，但他们一直在对外做宣传，所以公司附近的市民大多知道他们公司的地点。

公司大厅楼厅上挂满了红灯笼、中国结，盆栽植物上还挂了不少红包。顾客往大厅里一站，浓浓的年味扑面而来。记者发现，公司准备给顾客的这些红包里，除了写有关于茅台酒生产工艺等方面的知识普及外，还有 3 元 5 元不等的现金。一位叫杨胜芳的顾客告诉记者，禾扬公司这些布置，缩短了消费者与公司之间的距离，使他们作为消费者感到非常温暖，购酒的流程也简单，工作人员服务很周到，她很满意。

上午 9 时 30 分左右，排队购酒的人均满意地提着酒离去了。负责收款的工作人员龙小会，负责发货的工作人员付代强，负责防伪码登记的工作人员罗伟刚放松，但很快，就有几位团购客人赶到了，他们又投入紧张的工作中。

一位叫李大鹏的团购客户顺利地拿到了 5 件茅台酒，这有点出乎他的意料：“真是没想到，我这么顺利就拿到了想要的酒！”

(本报记者 樊瑛 张建立 组稿)