蜀声少年 经典诵读完美收官 摩罗丹播撒希望

近日，由共青团四川省委、四川省关工委指导，四川广播电视台、四川网络广播电视台主办，四川广播电视台妇女儿童频道、四川金熊猫新媒体有限公司承办，邯郸制药股份有限公司协办，胃药摩罗丹作为冠名方的“诵青春声音、展文化自信”——《蜀声少年》四川省青少年经典诵读活动总决赛已圆满落下帷幕。

群英荟萃 蜀地少年展风采

本次活动从 5 月份正式启动，先后在成都、九寨沟、达州、眉山、泸州、简阳等 10 多个赛区举行了近 20 场激烈的初赛、复赛，上万名青少年儿童积极参与其中。《蜀声少年》四川省青少年经典诵读活动总决赛于 2019 年 12 月 1 日在四川广播电视台举行。

总决赛分为个人组、集体组，选手们在舞台上绽放光彩，用清脆爽朗的声音和多样的才艺，给观众呈现出了一个精彩绝伦的舞台，带来了一场视觉和听觉的享受。

斗志昂扬 你方诵罢我登场

在个人组的决赛中，来自全省各地的青少年们纷纷使出了看家本领，向最后的冠军发起了冲击，各位选手或是低回婉转，或是慷慨激昂，用自己的方式展现传统文化的魅力。现场小朋友声情并茂的朗诵引得现场评委老师们频频点头，现场观众更是送上了一阵阵热烈的掌声。而在集体组的比赛中，各支代表队以朗诵为主，又加以服化道和舞台表演的完美融合，新颖的表现方式把现场观众带入了一个又一个诗歌的世界中，让观众和评委老师都情不自禁地伸出了大拇哥，给孩子们一个大大的赞。 （陈慧）

贝贝集团获“电商标准化建设金盾奖”荣誉

11 月 29 日，《电子商务法》实施即将迎来一周年之际，聚焦未来电商发展方向与机遇的“2019 中国电商质量与标准建设峰会”在杭州开幕。

国际标准化组织原主席张晓刚、国家市场监督管理总局网监司副司长严冯敏、国家知识产权局知识产权发展研究中心副主任马秀山、全国电子商务质量管理标准化技术委员会秘书长邵新华、国家电子商务风险监测处置中心副主任刘松国等嘉宾出席并致辞，阿里巴巴、京东、贝贝集团、苏宁易购等百余家主流电商平台参与会议。

此次峰会以“标准引领美好生活”为主题，由全国电子商务质量管理标准化技术委员会指导，浙江省商务厅、浙江日报社主办，电子商务反假联合会(杭州)、浙江日报新闻发展有限公司、FM93 浙江交通之声、FM104.5 浙江女主播电台、杭州网等单位承办。

被问及对此次峰会最关心的问题，贝贝集团品牌公关总经理张龙珠在接受杭州网会前采访时回应，“我最关心的是对我们电商平台上主流品类的标准化制定。像一些传统的、知名的品牌，标准化相对来说比较规范，但是对于平台上售卖的一些偏远地区农产品来说，标准的制定显然没有这么深入。希望偏远地区的农产品也能建立一套完善的标准。”

会上，张龙珠以《抓源头比品质：让更多人过上更好生活》为题发表主题演讲。“在口碑至上的现在，商品售卖也极易出现两极分化，如何让更多的消费者对购买的商品品质更信任更清晰可见，一直是贝店在着力解决的问题。像入驻平台的具有相对规范标准化的品牌商品，我们通过红黑榜、三赔付等方式去进一步地要求和规范他们；而偏远地区的农产品，我们通过与当地政府企业签约合作、在当地建设标准示范基地、带领平台 KOC 亲自前去溯源考察等方式，给出贝店自己的解法，让更多人能够放心地消费购买。”

作为国家电子商务品质联盟标准起草单位，过去的一年贝店为商品、服务等标准建设上提供了行业范本。峰会为贝贝集团颁发“电商标准化建设——金盾奖”荣誉，一同获奖的还有阿里巴巴、京东、苏宁易购等企业。

在随后的分论坛活动中，贝贝集团与参会企业正式签订《电商质量与标准建设战略合作协议》，搭建电商质量与标准建设生态链，实现创新融合。贝贝集团数位优秀员工也被授予“电商平台十五佳商品经理”的荣誉称号。

高质量时代电商的发展，需要标准来划底线；高质量时代电商发展的引领，也需要标准来拉标线。商品质量是电商平台的生命线，贝贝集团始终重视平台商品的质量把控和消费者的客户体验，未来贝店将联合更多的相关政府单位及行业专家等继续积极完善标准化体系的建设，通过科学化、标准化的方法来提升集团、行业共同发展。 （吴铭）

无锡地铁集团：锻造“红色引擎” 打造“满意畅行”

■ 浦敏琦

“在地铁事业发展蓝图中，党的建设一直是无锡地铁集团一抹最鲜亮的红色风景线，也构筑了企业发展的‘根’和‘魂’。”11 月 14 日至 15 日，第七届全国城市轨道交通行业党建工作论坛在无锡举办。无锡地铁集团党委书记、董事局主席徐政所作的《守初心建民生轨交，担使命聚发展合力》主题发言，引来与会代表点赞。

从公共基础建设项目，到带动城市片区改造，再到引领城市发展，无锡地铁集团党委始终不忘初心、牢记使命，努力锻造党建“红色引擎”，在地方经济社会发展和民生服务中做好表率。

红色领航 铸就企业之魂

“作为一名党员，先进性体现在哪？为推动企业发展做了哪些贡献？在服务群众上谋了哪些实事？”这是无锡地铁党员正在开展的“三问”行动。徐政说，集团有近 5000 名员工，平均年龄 26 岁。“职工队伍年纪较轻，‘三问’行动就是要让广大党员干部树立以人民为中心的理想信念，践行宗旨意识，发挥模范作用。”

集团坚持“推优入党”，注重在工作一线和年轻职工中发展党员。把党的建设与推动中心工作相结合，大力实施“789 人才培养工程”“群鹰+双火”等人才发展计划，积极选拔和培养优秀人才 300 余名，让人才在基层党务干部和重要业务岗位上磨炼成长。

坚持“党建带团建”，无锡地铁集团指导工会开展素质建设、技能建设和“家”文化建设；打造“书香地铁”，创建网上“微书屋”；依托“钮海彦劳模创新工作室”，为培养知识型、技能型、创新型职工队伍提供保障。全年围绕“不忘初心跟党走 奋勇建功新时代”主题，举办青春大走访、学雷锋青年行等主题活动，团结广大青年员工奋发向上、开拓进取。

点燃员工的热情，才能汇聚更多正能量。针对来自五湖四海的近万名地铁建设者群体，无锡地铁集团联合有关单位开展了中秋“夜游古运河”“关爱身边地铁建设者温情之旅”“农民工集中义诊”“添冬衣、送温暖”等一批关爱活动。“通过温情之旅，让我和我的家人有机会游览鼋头渚、惠山古镇、华西村等景点，对无锡有了更深入更全面的了解。”山东小伙褚硕告诉记者。

精心建设 方便百姓出行

9 月 28 日，无锡地铁 1 号线南延线正式开通运营，这是无锡轨道交通第二轮建设首条完工的线路，是无锡地铁实现网络化运营的关键一步。

轨道交通建设既是重大交通工程，又是重大民生工程。无锡地铁集团聚焦惠民职责，团结带领广大党员干部群众凝心聚力，推动地铁规划建设、运营服务、经营管理等各项事业高质量发展。

建设之初，尽管缺乏经验、人才，但无锡地铁还是以高标准打造品质工程，并在工程管理上寻求创新。地铁 1 号线开创性实施“一模两化”管理模式，即“大监理、小业主”模式以及工程现场标准化、施工作业规范化。每条线数十家参建单位、两三万工人，每个标段大到工序管理、小到材料堆放，都有明确操作规范。

践行“和谐建设、幸福工程”理念，无锡地铁成立 18 支党员突击队常年值守工程建设一线，组建装配式建筑等 4 个党员高质量发展主体创新团队服务产业发展。

安全出行和贴心服务是无锡地铁对所有市民的庄严承诺。开通 5 年多，无锡地铁客运量累计达 4.3 亿人次。地铁列车运行的正点率和运行图兑现率达 99.99%，乘客满意度 87.5%，排在全国同行前列。无锡地铁陆续推出“地铁+铁路”爱心接力网等 26 项特色服务，完成家庭卫生间、出入口导向优化等 11 项优化车站服务措施，真正将无锡地铁打造成为一张有温度的城市名片。

共建共享 助推城市善治

无锡地铁通车里程突破 60 公里，3 号线、4 号线在建。地铁已成为串联无锡各重要片区的大动脉，也串联起了沿线的街道、社区、机关和企事业单位的党组织。借助这一天然优势，无锡地铁城际党建联盟应运而生。

“联盟要让普通百姓看到党员的身影，让群众看到党员的先进性。”徐政说，通过探索地铁与沿线地区党建联创的新机制，从而推动基层党组织建设与社会治理之间耦合互动。

地铁 4 号线蠡湖大桥站靠近居民区，施工噪音粉尘引来很多投诉。对此，无锡地铁集团、蠡湖街道和中铁一局无锡地铁 4 号线 5 标项目部“结对共建”。由社区牵头，中铁一局项目部上门解答居民疑问，把施工方案张贴到楼道，取得居民谅解与支持。此外，项目部党支部书记苟建杰加入业主微信群，每天对业主的反映进行答复，并承诺晚上 9 点以后避免噪音较大的施工。苟建杰深有感触地说，“建地铁总会遇到一些困难。在无锡，因为有了党建联盟，我们和群众变成了‘一家亲’，一些棘手的事情也更容易化解。”

无锡地铁城际党建联盟先后吸纳联盟单位 126 家，容纳了园区、市场、企业、楼宇等新兴领域，为党建引领城市基层的组织共建、资源共享、难题共解、发展共促奠定了良好的组织基础。

在日常工作中，党建联盟超越了利益关系，形成了组织纽带，提升了工作战斗力。地铁 3 号线开工前，需要迁移大量雨水、污水、电力、信息等管线。在联盟的多种协调机制下，三方有困难及时解决、有漏洞及时排除、有委屈及时化解，创造了 8 家管线产权单位短短 30 天内完成改迁管线近 15 万米的成绩。

“小红豆”童装入选中国孕婴童“娃斯卡”传媒影响力榜单

由中国纺织工业联合会和中国纺织工业联合会传媒中心指导主办的，2019 年度中国孕婴童产业“娃斯卡”传媒影响力榜单发布盛典暨中国孕婴童产业发展高峰论坛，于 2019 年 11 月 22 日在广东虎门正式开启。红豆集团旗下的连锁品牌“小红豆”童装凭借“舒适”的产品理念和“优质平价”的品牌定位，入选 2019 年度中国孕婴童产业“娃斯卡”传媒影响力榜单——孕婴童服饰品牌品质实力榜。活动现场邀请了包括“小红豆”童装在内的近百家参评企业代表领奖并参与互动。这是继 2015 年首届中国孕婴童产业发展高峰论坛成功举办以来的第四届盛典。

什么是“娃斯卡”？“娃斯卡”取意于“奥斯卡”，通过评选，主办方希望打破传统，以融媒体的视角，站在整个行业的高度，兼顾主力消费人群采购、生活习惯进行多维度、跨领域的综合评定。所有入选品牌，均需具有强劲的国际竞争潜能，以及品牌可塑空间。

“小红豆”童装是红豆集团在 2016 年面向市场全新推出的童装连锁品牌，拥有独立的研发中心和成熟的设计团队。以“舒适”为产品理念，“小红豆”专为 3–12 岁男女童打造以针织品类为特色的童装。

随着新一代中国人群消费意识、收入水平和对子女养育投入的提高，加上“全面二胎”政策的开放，孕、婴、童行业市场“储量”惊人，蕴藏着无限商机，被称为“常青产业”。市场需求的增长，也促进了本土孕婴童产业的快速发展。但随着个性化、多样化消费渐成主流，中国的孕婴童市场也面临着产业细分、外资品牌竞争和市场细分的多重机遇与挑战。基于市场调查，“小红豆”童装坚持打造“舒适”的产品和“平价亲民”的购物体验，受到了广大消费者的喜爱和认可，也因此被主流媒体誉为“优质平价的亲民童装”。

舒适的产品，让妈妈放心。据了解“小红豆”童装的舒适，主要体现在面料、版型和细节上。面料舒适。设计师们精选优质面料，反复测试各项指标，如色牢度、PH 值、甲醛等，确保面料的安全舒适性。尤其在针织类面料的探索上，更是创新面料工艺，让孩子的皮肤直接感受舒适。很多消费者表示，在门店摸到“小红豆”童装的衣服之后就有购买的欲望；版型舒适。据悉，设计师团队会针对 3–12 岁中国儿童的身型进行专项研究设计，每一款产品的版型都会经过多次修改，通过 5–8 名不同身型的儿童试穿之后，才能确定最终的舒适版型；细节舒适。“小红豆”的设计师认为优质的细节有助于提升整体的舒适感，比如精致刺绣下的防摩擦里衬、比如采用高级印染技术的印花、比如袖口设计得更方便孩子的穿脱等，让每一件童装在细节处更显精致舒适。

亲民的价格，让妈妈舒心。产品舒适并没有对应高昂的价格，“小红豆”童装自品牌诞生之日起，就传承了红豆“优质平价”的亲民精神。和市面上相同价格段的童装相比，“小红豆”童装的面料品质明显胜出，体现了“小红豆”童装坚持以产品为王，以用户为先的理念，为每一个家庭提供高性价比的舒适亲民童装。

持续增加的童装市场规模和快速的市场增长速度，为童装企业的发展带来了良好的历史机遇。“小红豆”童装，虽然是一个在童装界诞生的新品牌，但是凭借自身优质平价的良好口碑为大众所获悉，品牌的未来发展空间巨大。 （红轩）

►►►[上接 P1]

曹德旺：中国是我们的，大家一起努力

就在 2018 年，曹德旺为了收购德国一家公司，几乎每一两个月就跑一趟德国，对该公司旗下 11 个工厂进行整顿、改造、重组。“美国工厂现在效益不错，我相信德国也会有这个效果。”曹德旺步步为营，打开海外市场，让全世界认识了中国企业，也知道了中国企业家的实力。

记者提问“为什么很多企业‘走出去’失败了，福耀为什么成功了”之后，曹德旺回答：“走出去，看起来是经验不足，做了很多错事导致失败。但根本上，做企业，有些规则要遵守，那就是敬天、爱人，要有信仰。”敬天爱人，曹德旺最深刻的体会就是：敬天就是遵纪守法。爱人就是是替员工负责，不要欠员工工资，把它(工资)拿来做本钱。替供应商负责，就是不能欠他的钱。为国家缴税，按时按点的缴，向债权人负责，向银行负责。“我不会做因为我而连累到你们的事情，但是我们很多企业家没有考虑到这些事情，很多是过一天算一天。”

除此，还要坚守信仰和信念。曹德旺讲到：从 1976 年到 2000 年，将近 25 年的时间他没有礼拜天，每天工作到十一二点，实在忍不住了，甚至想过出家，最后还是选择坚守信念坚持做下去。也就是这 20 多年让曹德旺从无到有真正学会“做玻璃”的学问和经营之道。“到了 2000 年以后，我坚定信念只做玻璃，什么都不做，再赚钱的东西，再大的业务我都不做，企业要有所为，有所不为。

海外收购建厂也是一样的道理，他提醒企业家们千万要注意，不懂的领域再大的诱惑也不能贸然跟进，不然，买了就亏了。今天，曹德旺更加明白，现在做玻璃对他而言是一种更高的要求，“企业为了国家，为了国民，为了整个世界，找到能够跟时代相匹配的产品来做，这是一个过程，要坚定信念。”

学会自救

不管是在海外投资建厂，还是在国内坚守阵地，企业必须敬天、爱人，要自己能够活得好才能进可攻退可守。2019 年被称为企业真正寒冬，很多企业深感活下去尤为艰难，企业更怕资金链断裂，资金链断裂一切为零。曹德旺在发言中感慨：今年 74 岁的他，和中国当下很多创一代企业家们一样，这代人所掌管的企业几乎 90%都是从改革开放时期成长起来的。但这一代人，祖上没有祖业传给他们，大多数人白手起家。这就意味着创业初期资本不足，没有钱。“因为资本不足，有的人想坑蒙拐骗，有的人就跑去贷款，这里贷一下那里贷一下，但我告诉你真正走外部(包括银行)融资这条路没用，这是对自己企业不负责任，不顾后果反而会导致更严重的后果。”

说到“缺钱”，今天的玻璃大王，在创业初期也并没有备受运气眷顾，他一样经历了一直亏损甚至血本无归的残酷。他自嘲自己“什么苦都吃过，过过穷日子，更知道贫穷是什么感觉”。但从仅仅是卖玻璃到后来花了十几万进行工厂改造转为专做汽车玻璃，做维修市场。曹德旺靠的就是“自救”。

尤其到了进入 1990 年代后，国内汽车业开始快速发展。福耀玻璃也赶上了好时候。“那时候一片成本只有几十块、一百块的玻璃可以卖两三千块钱。我把一年赚来的钱再用来建一个新的工厂，慢慢地，一直这样循环往复地做起来。”所以，用曹德旺的话说，今天很多民营企业感到活下去很吃力的时候，福耀现在可以说不吃力了。

“过冬”一定不能超负债运营

让企业深感头疼的是：看报表数据，其他应收款、固定资产投资、其他投资全都正常，为什么就是没有钱？没有现金？“他们现在的问题是自己造成的，他就是投资过头了。”曹德旺解释说，民营企业缺两样东西，一是缺适合的能够进入市场并很快盈利的产品，一是缺资本金，按照国际银行贷款规定自有资本必须保证在 30%以上，如果企业连 30%的保证金都没有了，银行自然不会再贷给企业。

“一定不能超负债经营。我建议那些出问题的企业，不要总想着靠银行贷款，银行也不会贷给你，也不要做无谓的等待。卖掉一家公司，总资产降下来，换掉一部分债务，平衡资产，满足保证金额度，银行才会考虑给你贷款，企业才能重新盘活起来”。

曹德旺说，虽然形势有点紧张，大家都很困难，但是他很乐观，而且比以前任何时候都乐观。“我经历了新中国成立后的艰难时代，经历了老百姓凭票购买的年代，经历了改革开放 40 年，我们什么困难没有经历过？不就穷一点吗？行业发展一代一代的，有前赴后继的继承，没有一蹴而就，应该坚定信心，笑脸迎接困难。”

曹德旺激动的金句

“要坚定信心，你想活下去就能活下去，不会被淘汰掉。不要等待，不要去借钱，自强不息地活，自己救自己。本着向社会高度负责的态度来经营企业。”“贤者预变，智者看齐。贤能的人总能事先预测环境的变化，聪明的人也总能及时地向贤能的人看齐。企业家即使不能够做到贤者，但至少要成为智者。”“中国的供给侧结构性改革仍在继续，经济政策的调整让企业家有一段时间的‘阵痛期’是必然的，身为民营企业家，要积极应变，勇于担当。中国是我们的，大家要一起努力。”曹德旺如是说。

►►►[上接 P1]

“如今，历史遗留问题在东北工业集团已经基本不存在了。”东北工业集团副总经理张宪宝表示。东北工业集团就是这样通过不断地改革，减轻企业非经营性负担，使企业成为一个纯经营型企业，最大程度降低非经营性成本，实现轻装上阵，快速发展。

引入精益管理 锻造核心竞争力

“精益管理”就是要求企业以最小资源投入，创造出尽可能多的价值，为顾客提供高质量产品和及时的服务，提高顾客满意度。其核心理念就是全员参与、消除浪费、持续改善、降低成本。

2007 年，面对汽车行业呈现高成本、低利润发展趋势，东北工业集团及时引进了精益管理理念，自 2008 年以来已实施了 3 个精益管理三年规划，2018 年是第 4 个三年规划启动年。形成了完善的全价链值链精益管理体系(DPS)和相应的考核评价方法，精益成为文化和特征，覆盖了科研、生产、采购、营销、管理各个领域和全价值链，在兵器工业集团连续多年获得精益考核第一名的成绩，成为行业精益标杆企业。

精益管理使企业的很多经营管理指标得到改善。如：“十二五”末与“十一五”末相比，业务收入增长 119%，利润增长 172%，经济增加值增长 135%，全员劳动生产率增长 296%；自 2008 年以来，单位能耗下降 39%，亿元收入库存降低 25%；质量损失率年均下降 10.27%，质量改善创造价值 8000 万元以上。十年来合理化建议、小改小革等节创价值 5.49 亿元。

2019 年，东北工业集团所属各分子公司成本费用率较去年降低 1 个百分点以上，同时运用精益管理的理念和方法降低的成本费用要有分解课题支撑，实现最终可以在利润表中直观体现的“硬节约”。

以集团下属大华公司为例，2008 年时大华公司一款产品报价 140 多元，通过精益管理，现在该产品报价 78 元，仍能保持跟 2008 年同样的盈利空间。

精益管理为自动化、数字化、智能制造奠定了基础和条件。在第三个规划期，实施了一系列自动化改造项目，建成 39 条自动化生产线，完成产线自动化、数字化改造升级 253 项，应用机械手、机器人代替人工操作 56 项。吉林省智能工厂建设示范项目，实现 ERP、PLM、MES 系统集成应用，并建成立体仓、智能物流系统。

通过精益管理，东北工业集团的基础管理水平得到了显著提升，经营指标得到了大幅改善，全员的价值创造和自主改善的能力得到明显提升。精益管理已成为东北工业集团每位员工自主、自发、自觉的工作方法和行为准则，形成了“人人参与改善，事事追求提高”的精益文化氛围。

法院公告

路迷：

本院受理原告蔡桂英诉你民间借贷纠纷一案，因你下落不明，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条之规定，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书及开庭传票。原告要求 1.依法判令被告偿还原告借款 30000 元及利息；2.本案诉讼费由被告承担。自本公告发出之日起经过 60 日即视为送达，并定于 2020 年 2 月 10 日上午 9 时在舞阳县人民院城关法庭公开开庭审理此案。逾期不到庭，本院将依法缺席审理。特此公告。

二〇一九年十一月二十二日

河南省舞阳县人民法院

刘成宝、郑明春：

本院受理原告汪模兴诉被告刘成宝、郑明春民间借贷纠纷一案，现依法向你公告送达民事起诉状副本，应诉通知书，举证通知书，证据材料，开庭传票，合议庭组成人员通知书等诉讼材料。限你自公告送达之日起六十日内来本院应诉，逾期即视为送达。提出答辩状和举证的期限分别为公告送达期满后的十五日内和三十日内，并定于举证期满后第三日下午 15 时（遇节假日顺延)在本院第十五法庭开庭审理，逾期不到庭，本院将依法缺席裁判。

二〇一九年十二月四日

安徽省合肥市包河区人民法院

拍卖公告

开封市中级人民法院定于 2019 年 12 月 23 日 10 时至 2019 年 12 月 24 日 10 时(延时除外)，在京东网司法拍卖网平台上（网址：www.jd.com）第二次公开拍卖杞县中山路东新天地步行街商业用房及所在工业用地房地产。

现公告通知案件当事人、相关优先权利人及时向法院主张自己的合法权利，逾期不主张者视为放弃权利，并承担相应的法律后果。有意竞买者交纳拍卖保证金 50 万元人民币方可取得竞买资格。

详情见京东司法拍卖网平台(网址：ww.jd.com)。

咨询电话：0371−23806324 刘法官

河南省开封市中级人民法院

2019 年 12 月 3 日

湖南大凯楼商务有限责任公司减少注册资本公告

根据 2019 年 12 月 5 日湖南大凯楼商务有限责任公司股东会决定，本公司拟将注册资本(实收资本)从 518 万元减少至 200 万元，现予以公告。为保护本公司债权人的合法权益，自公司见报之日起 45 日内，债权人有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。

联系人：李蔚，本公司联系方式：18973200888。

湖南大凯楼商务有限责任公司

清算公告

常德方方有情商贸有限公司(统一社会信用代码：91430702MA4L6PUD1R)股东会决定解散公司，并于同日成立了公司清算组。为保护本公司债权人的合法权益，自本公告发布之日起 45 日内，债权人应当向本公司清算组申报债权。

常德方方有情商贸有限公司

注销公告

耒阳市城乡民间资本投融资服务有限公司(注册号：430481000028634)经股东决定，拟向登记机关申请注销，为了保证债权人的合法权益，自公告见报之日起 45 日内申报债权，特此公告。

耒阳市城乡民间资本投融资服务有限公司

●长沙市芙蓉区乐田生鲜便利店遗失长沙市工商行政管理局芙蓉分局于 2018 年 12 月 29 日核发的营业执照正本，统一社会信用代码：92430102MA4Q76897H，声明作废。

●长沙市天心区水书服饰店遗失长沙市工商行政管理局天心分局于 2013 年 11 月 5 日核发的营业执照副本，注册号：430103600215823，声明作废。

●长沙市芙蓉区我的至爱食品经营部遗失长沙市芙蓉区食品药品监督管理局于 2016 年 7 月 22 日核发的食品经营许可证副本，许可证编号：JY14301020238722，声明作废。

●平塘县刘正武食品店遗失营业执照正本(注册号：522727600022846)及食品经营许可证正副本(许可证编号：SP5227271140009523)，声明作废。

●常德方方有情商贸有限公司遗失营业执照正副本，统一社会信用代码：91430702MA4L6PUD1R，声明作废。

●平塘县塘泥种养殖专业合作社遗失营业执照正副本，统一社会信用代码：93522727MA6DJT635X，声明作废。

●都淑鸽，女，保险执业证遗失，执业证号：02000241120080020170200517，特此声明！

●崔拴留，女，保险执业证遗失，执业证号：02000241120080002013005840，特此声明！

●余延峰遗失执业证，编号：02000241040080020170506121，声明作废。

●乔利改遗失执业证，编号：02000241040080020180407787，声明作废。

●张志强遗失执业证，编号：02000241040080020180400280，声明作废。

●史响伟遗失执业证，编号：02000241040080020181001064，声明作废。

●张宗遗失执业证，编号：02000241040080020180901685，声明作废。

●遗失李智媛执业证，编号：02000150011580020161201677，声明作废。

●遗失冯泽英执业证，编号：02000150011580020181202011，声明作废。

●遗失黄刚执业证，编号：02000150011580020181000450，声明作废。

●遗失胡瑞月执业证，编号：02000150011580020193022233，声明作废。

联系方式
手机：18201652045
QQ：2669823565
E-mail:dzrbz@126.com

恒力控股集团成立，将负责全球运营总部业务

扩张中的恒力正筹划“全球运营总部”。据新京报报道，12 月 4 日，记者独家获悉，江苏恒力控股集团有限公司(以下简称“恒力控股”)已在近日正式注册成立，注册资本 10 亿元，法定代表人陈建华，经营范围包括对化工、纺织行业投资；新型纺织原料的研究开发；化纤原料、塑料、机电设备、仪器仪表、化工产品及原料销售等。

股权关系上看，恒力控股的唯一股东是恒力集团。

恒力集团相关负责人向记者表示，恒力控股的营业执照下发不久，恒力控股是恒力集团的全资子公司，未来将主要负责恒力集团全球运营总部的相关业务，运营总部设立行政中心、研发中心、投资中心、贸易中心、结算中心、销售中心、采购中心以及展示中心八大运营中心，产值 1000 亿元。

该负责人表示，恒力全球运营总部设立在苏州园区里，配套设施有所升级，更有利于集团引进人才，距离集团的生产基地也更有地理优势。

今年 8 月，江苏省委书记娄勤俭、省长吴政隆共同为中国(江苏)自由贸易试验区及 3 个片区揭牌。其中，包括恒力全球运营总部项目、金光科技产业园、微软(苏州)创新中心、MTU 总部等四个项目集中签约落户苏州自贸片区，项目投资总额达 660 亿元人民币。

对于恒力集团未来是否会将集团更多资产与资金划拨到恒力控股旗下，上述负责人表示，这还要看股东未来的决策。

恒力始建于 1994 年，为江苏特大型民营企业，是全球最大的织造企业、全球最大的超亮光丝和工业丝生产基地，近年来向产业链上游大幅扩张，在大连兴建超级石化基地，名列世界五百强。

恒力集团官网显示，陈建华为恒力集团董事长、总裁。1994 年，在改革开放的大潮中，年仅 23 岁的陈建华收购了濒临破产的镇办企业吴江化纤织造厂。如今的恒力，已经拥有全球单体产能最大的 PTA 工厂之一、全球最大的功能性纤维生产基地和织造企业。

截至 2019 年三季度末，恒力石化的大股东为恒力集团有限公司，持股数量 21.19 亿股，持股比例 30.11%。

近年来，恒力集团加速扩张。

今年 5 月，恒力石化产业园中的 2000 万吨/年炼化一体化项目全面达产，今年产业园可实现年产值 1800 亿元。

11 月 7 日，吴江新闻网报道，在第二届中国国际进口博览会上，恒力集团与沙特阿拉伯石油公司等多个国家、地区知名企业签署合作协议，签约多个项目，总金额达 125 亿美元，合作内容包括原油、芳烃等大宗原材料及设备的采购等。

其中，仅恒力石化(大连)炼化有限公司与沙特阿拉伯石油公司（以下简称“沙特阿美公司”）签订的原油供应协议一单，签约金额就高达 57 亿美元。恒力炼化是国家七大石化产业基地首个全面投产的项目，也是首家成功获得沙特阿美公司长期原油供应的中国民营炼化企业。

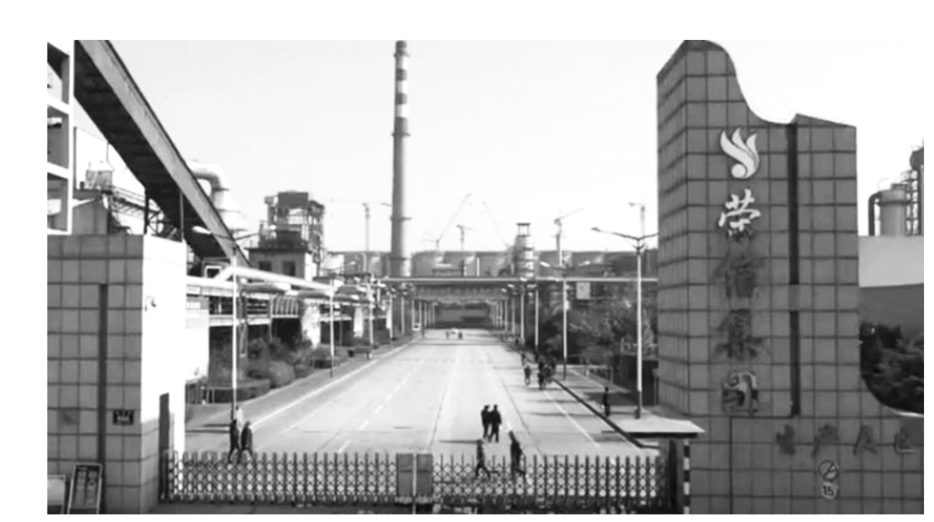
招商局集团官网显示，11 月 13 日，招商局集团与恒力集团在深圳招商局广场签署战略合作协议。根据协议，双方将立足各自发展战略和优势，进一步促进互补优势，创新合作方式，提升合作层次，在航运业务合作基础上，探索港口、物流、产业园区开发建设、金融服务等领域的进一步合作，实现互惠互利、共赢发展。

前三季度，恒力集团有限公司实现营业总收入 1040.44 亿元，实现净利润 71.62 亿元，相比于去年同期均取得大幅增长。上市公司方面，前三季度，恒力石化实现营业收入 763 亿元，同比增长 74.14%；归属于上市公司股东的净利润 68.2 亿元，同比增长 86.64%。

2019 年前三季度，恒力集团负债合计达到 1543.98 亿元，在 2019 年年初时，恒力集团的负债为 1153.13 亿元。 （林子）

荣信集团：“绿色循环”理念驱动煤化工“跨界”转型

■ 欧阳明哲 冯斌 刘长雨 王玉宏



“绿色循环”理念驱动下，传统煤化工企业山东荣信集团，对多个环节实行节能环保改造，提升经济、社会效益。

据齐鲁网消息，传统煤化工企业却靠石油化工产品打市场。今年，位于济宁邹城市的山东荣信集团年产 30 万吨煤焦油加氢深加工项目成为营收主力，他们通过和科研院所合作研发，将原先低端煤焦油产品加入氢气进行反应，生产出高品质的石化产品。

山东荣信集团有限公司恒信科技公司副总经理高芸说：“这是用于柴油其中的一个调和油，它的硫氮含量比较低，达到石化产品指标的要求。氢气这一块来源生产的副产气，过去直接就烧掉了，可是现在我们就把它提取了，也算是煤化工向石油化工的一个转型。”

向石化产业跨界转型，既有着眼国内能源多煤少油现状的考量，也是企业“绿色循环”理念驱动的结果。荣信集团主业是焦炭，近年来环保政策重压下，企业谋求向低碳循环转型。相比传统湿法熄焦，干熄焦这种新技术能够提取大量热能，但是多余出来的炼焦废水如何处理，在当时是技术难题。

山东荣信集团有限公司总工程师杜汉双说：“政府为了让企业尽快上干熄焦，让污水处理厂来接纳我们的废水。”

政府解决了后顾之忧，2018 年荣信集团干熄焦工程建成投产。每年能减少二氧化硫排放量 26 吨、粉尘排放 70 吨。

山东荣信集团有限公司机焦分厂厂长刘凯说：“通入惰性循环气体，进行循环换热，同时副产蒸汽大约在 33 万吨，年利润在 3000 万左右。”

尝到节能环保带来的甜头，今年炼焦废水处理技术取得突破，企业主动建设污水深度处理设备，生产连续性得到保障而且纯净水也能够自给自足。荣信集团还建设能源管控中心，降低生产能耗。

山东荣信集团有限公司生产计划部部长徐超说：“你是产大于耗，还是耗大于产，在这个系统上能够实时的进行体现，我们调度员就进行一个平衡和再分配，防止浪费的现象。”

“绿色循环”理念驱动下，荣信集团的产业链也在向高端延伸，循环经济产业园项目已被列入山东省第一批新旧动能转换项目库。未来 5 年，荣信集团将投资超过 100 亿元，发展新能源、新材料两条产业链条，形成 500 亿元的年销售收入。

山东荣信集团有限公司总工程师杜汉双说：“能确保我们化工的比例能占到 70%以上，焦炭的比例占到 30%以下，再结合石油化工搞一个循环经济产业基地。”

一带一路共创繁荣 全球布局引领未来
中国电子家电企业国际化高峰论坛在余姚开幕

12 月 4 日，由中国机电产品进出口商会、中国出口信用保险公司、余姚市人民政府共同主办的“2019 年中国电子家电企业国际化高峰论坛”在浙江余姚市太平洋大酒店隆重开幕。国家商务部原副部长蒋耀平，中国机电产品进出口商会会长张钰晶，中国出口信用保险公司副总经理查卫民，浙江省商务厅副厅长韩杰，宁波市副市长李关定，余姚市委书记奚明，宁波市商务局副局长陈利珍等领导出席开幕式。中国电子家电出口百强企业和机电商会电子家电会员企业等 500 余位代表参加会议。

记者获悉，本届论坛为期(3–5 日)三天，围绕“一带一路共创繁荣，全球布局引领未来”主题，邀请国内外政府官员、权威专家、企业领袖共话国内外形势与行业发展趋势，并同期举行 2019 中国电子家电出口企业百强发布仪式、电子家电信用风险管理高层论坛、海外品牌营销创新峰会及外贸形势座谈研讨会等专业会议，展示中国电子家电企业“一带一路”成就图片及境外合作园区现状，分享企业的全球化开拓经验。通过本届高峰论坛，旨在帮助企业了解全球经贸形势，推动企业与境外经贸园区投资对接，推动外贸稳中提质，增强行业出口竞争力，从而进一步做好“六稳”工作。

会上，广东格兰仕集团副董事长梁惠强、杭州老板电器总裁任富佳、江苏科沃斯集团副董事长钱程、浙江卓力集团董事长兼总裁张卓凡、宁波富佳实业总经理郎一丁参加青年企业家领袖对话，从智能制造、品牌建设、产品国际化等方向，阐述了各自企业的运筹策略。 （袁孝冲）

何鹏：玩法创新 引领轻度休闲手游市场

近几年来，随着智能移动终端的普及，中国手游市场发展迅速，已经成为亚洲乃至全球移动游戏市场规模最大、增速最快的市场。随之而来的是行业竞争也愈发激烈，每月上线的新游戏有数十款，但真正能成为爆款的产品却寥寥无几。数据显示，目前国内手游市场上新品的成功率只有 4%，但掌游天下旗下手游产品却屡次经历市场考验，获得众多玩家的认可，成为引领轻度休闲手游市场的游戏发行商。

掌游天下 CEO 何鹏在手游行业竞争激烈的背景下，定位于游戏玩法模式创新，带领掌游天下积极开拓轻度休闲手游产品发展的新空间。一方面，他加大在手机游戏研发领域的投入，以更多创新产品的推出赢得市场；另一方面，他着眼于手游行业快速发展的海外市场，加速公司产品在海外市场的布局，成功占领了欧美、东南亚等全球 100 多个国家和地区的游戏市场。

何鹏在 2010 年自主创建了掌游天下，专注于手机游戏发行和研发领域。公司秉承“全球一体化，全领域发展”的理念，一直致力于为中小开发者提供专业的发行及运营服务。2016 年，在国内手游以重度游戏、ARPG、MMO 等游戏产品为主的市场大环境下，何鹏率先瞄准了轻度休闲品类手游的发展空间，并针对不同类型的轻度游戏进行玩法创新，仅当年推出的《喵旅星人》、《魔灵战纪》等多款轻度休闲类爆款手游产品便斩获“金翎奖”、“金陀螺奖”等业界权威奖项。

近两年，何鹏在手游开发方面更加着眼于国际化，与美国、韩国优秀团队合作，相继推出 Will Hero、Idle Grass Cutter、Idle Stickman 等多款明星手游产品，不仅深受玩家喜爱，其历史排名更是分别荣获韩国 app 整体排名第一、美国 iphone 客户端整体排名第九、美国 Action 类游戏排名第三的成绩。此外，游戏《铁头英雄》还入围韩国 Google Play 2018 年度最佳榜单——最受欢迎游戏。继早前的《Kolor it》之后，掌游天下在近期再度有新作打入了美国免费榜头部，2019 年 11 月 22 日，ZPLAY 旗下的《Rusty Blower 3D》在美国 APP Store 游戏榜拿下了榜首。

多项非凡成绩的背后是何鹏在手游研发、运营和推广上的多年投入与深耕，以及在游戏内容与玩法上的创新探索。在专注于重点发展轻度休闲品类游戏后，何鹏与研发团队更加注重游戏本身的品质，致力于游戏玩法创新和游戏美术与技术水平的提升。如今，他将掌游天下的游戏产品推向国际，成功在全球范围内树立了良好的品牌形象。

“Make World Play”是何鹏与掌游天下致力发展的目标。为此，他引领掌游天下走向手游精品化发展的道路，同时建立起“研运一体化”经营和本土化与全球化一同发展的优势。伴随公司每年不断推出新品、更新玩法内容，未来掌游天下将为各路玩家提供更加丰富多样的手游产品。 （李木）

全国药交会在渝举行 太极集团与 10 万药商共谋行业高质量发展

■ 岳芷亦

12 月 4 日，第 82 届全国药品交易会(秋季)在重庆国际博览中心盛大开幕。全国药品交易会是中国权威的医药制剂及相关技术、服务交易会，是中国医药领域历史悠久、规模超大的行业品牌盛会。上午的开幕典礼上，太极集团董事局主席李阳春与众多嘉宾一起为药交会开幕剪彩。

据悉，此次药交会持续至 12 月 6 日，展会由国药励展 UFI 国际展览联盟主办，国药励展承办，共 10 万平米展览面积，有 2000 多家国内外医药和大健康领域企业参展，吸引来自全国 30 多个省市和地区的近 20 万专业观众莅临参观，超过 2000 家医药企业设置展位，70%的国内医药工业百强企业参展，产业链覆盖度极高。

作为集医药研发、工业生产、医药商业、大健康产业于一体的中国医药产业链最为完整的大型企业集团，中国企业 500 强，此次药交会期间太极集团集合旗下涪陵制药厂、西南药业、桐君阁药厂等十三家工业企业应邀参会，展位位于 N3H03 区，采取蓝白为主色调设计，大气恢宏，全面展示了太极“质量为先、创新驱动、绿色发展”的主题。

据了解，太极集团目前的定位是促进以治病为中心向健康为中心的全产业链产品的转型升级，着重推广治疗型药品，重点聚焦标本兼治的中医药大健康产业和创新生物药。

开幕式后，中国医药集团党委书记、董事长刘敬桢参观了太极集团展位，听取了太极集团董事局主席李阳春的详细讲解，对太极集团的藿香正气液、丹参口服液、天胶等重点产品进行现场品尝，对太极集团在产品技术积累、市场渠道拓展等方面取得的成绩进行了肯定。随后，太极集团董事局主席李阳春也参观了中国医药集团展位，双方还就中医药的未来发展前景等问题进行了深入交流和探讨。

此次药交会上，太极集团展出了多个独家特色品种，受到大家一致好评和认可。藿香正气液、沉香化气片、急支糖浆等明星产品火热招商备受关注，现场前来咨询合作的客户络绎不绝，充分展现了其确切的临床疗效和太极品牌在群众中的广泛影响。仅开幕当天上午，太极集团展位就接待数千人次。

包悦颖：专注宠物食品营销 为中国宠物市场赋能

包悦颖，现任上海比瑞吉宠物用品股份有限公司副总裁、中企会企业家俱乐部常务理事，2012 年加入比瑞吉宠物用品股份有限公司(以下简称“比瑞吉”)。包悦颖在宠物食品营销行业深耕多年，积累了深厚的市场经验和广泛的人脉资源，曾获得第六届中国企业家发展年会“2018 年度新锐人物”奖和第二届中国品牌大会“2018 品牌中国领军人物”奖两项业内大奖，在业界有着极高的知名度和影响力。

自执掌比瑞吉以来，包悦颖带领比瑞吉走出了一条不同寻常的自主创新之路。她认为，目前中国宠物粮市场品牌众多，竞争激烈，对于比瑞吉而言，现阶段最主要的发力点就是要形成自己独特的产品及品牌。为满足不同消费者的差异性需求，近些年来，包悦颖带领研发团队不断探索创新，相继开发了“比瑞吉”、“灵萃”、“诺瑞”及“开饭乐”等品牌系列，形成了高、中、低档不同价格区间多达 350 余种的产品，满足了不同种类宠物在各个生长阶段的日常饮食和特殊功能所需，为宠物狗、猫提供均衡的营养供给。

在刚刚过去不久的“双 11”电商狂欢节，包悦颖和团队加班加点，连续奋战十几个昼夜，最终为比瑞吉赢得了巨量订单。数据显示，截至 11 月 11 日 24 时，比瑞吉一举冲进了天猫宠物品牌销售榜前十名，平均 1 小时就售出 13000 袋宠物粮，单一个天猫平台的累计销售额就达 3170 万元，全部电商平台销售额更是刷新了销售纪录，超过 4000 余万元。包悦颖认为，“双 11”不止是价格和流量的比拼，打好这场硬仗更是全体员工共同努力的结果。

功夫不负有心人，在包悦颖的卓越领导和全体员工的共同努力下，比瑞吉不负众望，取得了一系列瞩目的成就，企业先后获得“中国宠物及水族行业品牌大奖”、“年度推荐十大品牌奖”、“中国宠物食品年度大奖——天然比瑞吉”，以及“明星产品”奖和“最具影响品牌”两项大奖。

在繁忙的工作之余，包悦颖还将她十几年行业深耕积累下的经验与同行分享，相继撰写了《宠物饲养及宠物用品销售策略研究》及《宠物饲料行业发展与饲料销售技巧探索》两部著作，针对目前宠物饲料行业发展情况，探讨宠物饲料的销售方略。这两本著作融入了包悦颖对宠物饲料销售行业的最新理解，对宠物饲养与宠物用品销售策略进行了全面的分析和解读，文章语言简明扼要，通俗易懂，理论联系实际，具有很强的学术性和实践性。不少业内专业人士拜读后纷纷表示，包悦颖撰写的这两本著作对于开展具体的营销实践工作有较强的指导性，是不可多得的佳作。

“为主人与宠物之间架起一座爱的桥梁。让比瑞吉成为爱的使者，是我们一直努力的目标！”采访快要结束时，包悦颖如是说。我们也相信，在包悦颖这位“巾帼将才”的领导下，比瑞吉将会拥有更辉煌灿烂的明天！ （陈杰）

恒力集团入黔 投资贵州正当其时

贵州省人民政府与恒力集团有限公司投资合作备忘录签约仪式于 12 月 1 日在贵阳举行。根据协议，恒力集团有限公司拟于三年内在贵州投资 260 亿元，用于在贵阳市建设区域总部、在赤水市建设新材料产业园等。

此次签约仪式是贵州省继中车、广药、中国航天科工、比亚迪等企业落户贵州的又一重大成果，更是印证了经济学家、中国经济 50 人论坛成员曹远征在 2019“贵洽会”上的讲话，“当前的贵州存在强大的经济‘引擎’，投资贵州正当其时”。

恒力集团始建于 1994 年，目前已形成以炼油、石化、聚酯新材料和纺织全产业链发展的国际型企业，2018 年销售收入 3717 亿元，位列世界 500 强第 181 位、中国企业 500 强第 51 位、中国民营企业 500 强第 8 位、中国制造企业 500 强第 13 位。集团为响应国家"一带一路"及西部大开发战略，有意在贵州省加大投资力度，建设区域总部及新材料产业园等。

根据合作协议，将在贵阳市建设恒力集团区域总部，打造恒力集团在贵州省乃至西南地区的贸易、物流、结算等总部基地；同时，按照达到国家环保及安全生产条件的标准在遵义市赤水市建设恒力新材料产业园，打造恒力集团在贵州省的高端纤维新材料及高端面料生产基地；参与贵州当地传统优势产业的提升改造，在酿酒营销等领域发挥各自优势推动产业转型升级。为加快推进项目顺利落地，贵州承诺，在项目建设、项目用地、项目补贴、引进人才、税费政策等方面提供最优惠的支持条件。

恒力集团董事长、总裁陈建华表示，集团在贵州省加大投资力度，建设区域总部及新材料产业园的同时，也希望在大数据、智能制造产业有所发展。

今天的贵州，区位优势日益凸显。作为中国西南地区连接华南和华中的枢纽，贵州在国家战略和区域发展战略中具有“一纵两横”的重要位置；贵州是中国西部地区第一个实现“县县通高速公路”的省份，高铁、航空、航运立体网络不断扩大；贵州正在全力推进、参与西部陆海新通道建设，形成了通江达海、联通区域和世界的大交通格局。

投资贵州潜力巨大。贵州大数据产业先声夺人，大旅游相关产业井喷发展，大生态产业后势强劲，大健康产业优势突出，初步形成了一批产业集聚，如苹果、华为、阿里巴巴、腾讯等 230 多家 500 强企业投资贵州，省外、境外有 3 万多个产业项目落户贵州，产业发展生态链不断完善，产业投资充满了活力、潜力。

贵州的开放平台充满活力。作为国家大数据综合试验区、国家内陆开放型经济试验区和国家生态文明试验区，贵州正在推动“三大国家级试验区”建设，三区联动、创新驱动，吸引着世界各国不同领域的精英走进贵州、投资贵州、共享贵州。

当前，贵州营商环境全面优化，开展了营商环境第三方评估以及营商环境的集中整治行动，出台了系列降低实体经济企业用电、税费、融资、物流、制度性交易成本的一系列优惠政策及措施，全面推进“放管服”改革，初步形成了透明高效的政务环境、平等竞争的市场环境和公正公平的法治环境。

正如投资贵州的企业家们所言：今天的贵州，发展势头强劲，生态环境良好，交通十分便捷，营商环境优越，各种新产业、新业态、新模式蓬勃发展，投资贵州正当其时。 （据贵州省投资促进局）