王峰:攀技术之巅 开创岩土工程领域新格局

随着中国经济的繁荣发展，栋栋高楼鳞次栉比，座座水库波光粼粼。岩土工程在房屋、市政、能源、水利、道路、航运、矿山等各类工程中占据十分重要的地位，并涉及工程的勘察、设计、试验、施工和监测等各个方面。楼层越高、工程越复杂,都会对岩土工程提出更高的要求,因此在这过程中,我国岩土工程建设也得到迅猛发展。

北京波森特岩土工程有限公司副总经理王峰从事岩土工程相关工作已有 20 多年。当前适逢国家经济结构转变，工程建设凭借简单追求粗放式增长已经完全不能适应未来行业发展需要。王峰意识到,岩土工程作为工程建设的重要环节,发展模式必须深刻转变,岩土工程企业也需要从“外延式”发展转变为“内生式”发展。因此,不断增强企业自身的科技创新能力、发展动力和竞争实力便成为波森特的转型方向。

秉承着“科技+创新”的发展宗旨,波森特注入大量资金进行岩土工程新技术的研发。在王峰的研发倡导下，集团目前已经拥有百余项技术发明专利，数项专利在工程中得以广泛应用。其中,载体桩成套技术的研发,成功达到国际先进水平，为岩土工程领域带来了一次行业技术革新。该技术专利获得业内肯定,并荣获中国专利技术博览会金奖、国家科技部 99 年火炬计划项目和创新基金无偿资助项目、北京市 100 个专利试点项目、北京市金桥奖,2008 年该技术荣获北京市科技进步二等奖、住建部科技进步三等奖等多个国家及地方奖项。在王峰的带领下,该技术在全国 27 个省发展代理 245 个，每年完成项目 150 余项,工程产值达 20 亿元。他还带领团队与保利集团、中建一局、万科集团建立了良好合作关系,参与建设了神华宁煤 400 万吨/年煤质油工程、中色缅甸达贡山镍矿工程、大同-西安高铁地基处理工程、北京动车段、南水北调中线地基处理等多个国家重点项目。

2004 年,为打造以载体桩成套技术为核心、其他传统地基基础施工技术为辅的施工体系，波森特成立河南波森特基础工程有限公司,并任命王峰为公司董事长。随后,王峰凭借丰富的技术经验和出色的项目管理能力,率领公司高速发展。载体桩专利技术的应用,为施工项目及单位节省大量施工成本,带来了更高的经济效益。截至 2019 年末,公司产值已达到近亿元。

作为岩土工程领域的领军人物，王峰熟谙行业发展动态,他受邀参与“新建银川至西安铁路陕西段 YXZQ-7 标路基地基处理新技术”技术评审研讨会和“三门峡职业技术学院新校区建设项目”评审会议,提出了独到的观点和建议。不仅如此,他还担任业内专业杂志《基础工程》的审稿专家,为推动行业的学术发展贡献一份力量。

近年来，工程建设领域在节约能源方面的要求不断增多。这对岩土工程行业而言,意味着新的市场空间不断扩大。对王峰来说,新的挑战和机遇也随之而来。从业 20 年,王峰深谙创新发展之道，今后将继续以技术创新为首要任务,引领公司实现更有质量的进步,为行业创造更大的价值。 (楠歌)

洋河“梦之蓝 M6+”背后的品质革命

当 2020 年 1 月 1 日零点钟声响起时,“梦之蓝 M6+”现身“江苏卫视 2020 澳门跨年演唱会”背景屏,用“别等着更好的时代,成就更好的我们,该由我们去成就更好的时代”品牌诉求鼓励人们用奋斗点亮幸福。自去年 11 月份在江苏省内率先上市后,“梦之蓝 M6+”第一次以这样方式在粤港澳展现风姿。

曾几何时,“大国大事必有梦之蓝”,一瓶存在于市场 10 年之久,在国家高端政商务活动中频频亮相的“梦之蓝(M6)”,现已全面迭代升级为“梦之蓝 M6+”,将如何立足于新的消费形态下?

“我们对梦之蓝 M6+的定位是放眼下一个十年，打造中国高端白酒的主流典范产品。”产品预研时,梦之蓝 M6+研发团队就对其有着高标准的要求。这意味着梦之蓝 M6+不仅要凸显绵柔品质的新优势，还要超越原有的经典。

为此，梦之蓝 M6+经过了 5 年不惜代价的雕琢。据悉,其研发团队由中国白酒委员会专家组成员、首席中国白酒品酒师、中国评酒大师、国家级白酒评委等 31 位大师,69 名省级白酒评委,300 名专业品酒员和 1200 多名技术骨干组成。

“在产品研制过程中,从多次调查市场研判消费趋势到基地多轮次高标准甄选原酒,再到产品方案设计，以及产品上市前的口感测试,我们都重兵重力攻坚克难。”国酒大师、洋河股份酒体设计中心副主任陈诚介绍道。

据了解,在酒体组合上,洋河更是不惜成本,精选万里挑一、数量稀缺的中段老酒,为的是让梦之蓝 M6+香气有层次感，味感更丰富、酒体更协调、饮后更舒适。

这些创新举措背后的“道”,用陈诚的一句话来概括:“坚持做难的事”。所谓“难”事就是闯过三大关口:第一关,专家关。在梦之蓝 M6+研发期间，洋河酒体设计中心 12 名国酒大师全程参与产品的方案制定与酒样品评。第二关,员工关。要经过内部员工从饮前、饮中、饮后三个纬度试饮，来验证方案的可行性。第三关,市场关。多轮次邀请近万名消费者对初样进行品鉴，并根据收集的建议和意见,悉心完善,反复打磨……

最终,围绕品质突破,梦之蓝 M6+研发团队在保留梦之蓝(M6)经典元素的基础上,在香气、口感、舒适度三个层面进行了升级改造,同时重点聚焦香气的层次感、味感的多重性、酒体的舒适度,深度应用绵柔机理,实现了其“更多陈酒、醇厚有加”的品质特点。

梦之蓝 M6+成功上市后，许多消费者在品鉴后留言:“这一口梦之蓝 M6+，喝了就忘不掉,比之前的梦之蓝(M6)更有记忆点”“梦之蓝 M6+不仅在品类多样化上有所取舍,还在实现高端突破的同时，实现了年轻化的突围及产品健康化的追求”“梦之蓝 M6+容量的变化很明显，从原来 500ml 变成现在的 550ml,多一两,更尽兴……”

(若 尘)

“八方共赢”谱新篇 红豆泰国发新枝

旗下通用股份首个海外生产基地落成

1 月 9 日,红豆集团控股子公司——江苏通用科技股份有限公司又传来喜讯，随着通用橡胶(泰国)有限公司开业庆典仪式的成功举行，通用股份在泰国投建的首个海外生产基地正式落成，这也是继西哈努克港经济特区(简称“西港特区”)后,红豆集团秉承“八方共赢”理念投身“一带一路”建设的又一成功实践。

通用股份泰国项目实施过程中，泰王国政府对项目高度重视并给予大力支持。泰国不仅是东南亚国家联盟市场的汽车制造中心，还有着充足的天然橡胶资源和配套齐全的轮胎上下游产业链，为通用股份泰国工厂未来的发展提供了可靠保证。

通用股份布局泰国,是红豆集团“八方共赢”理念的又一实践。红豆集团始终践行“八方共赢”的发展理念,努力实现公司与股东、员工、顾客、供方、合作伙伴、政府、环境、社会(社区)等 8 个相关利益方的共赢,共享发展成果。

如何更好践行“八方共赢”,中国民间商会副会长、红豆集团董事局主席兼 CEO 周海江认为，就是要继续更好做强产业。一直以来,红豆集团坚持贯彻“自主创新、自主品牌、自主资本”的“三自发展”理念。旗下通用股份始终注重轮胎科技创新，建有国家级技术研发中心和国家认可实验室，承担国家和江苏省火炬计划等项目,拥有 350 余项专利,位居行业前列。公司现拥有“千里马、赤兔马”等知名品牌,现在借助国际化布局,将把产品打造成为国际知名品牌。

泰国前副总理披尼(右)与中国民间商会副会长、红豆集团董事局主席兼 CEO 周海江合影

通用橡胶(泰国)公司的开业,也是贯彻红豆集团“六化”——“智能化、绿色化、服务化、高端化、国际化、规范化”的具体表现。通用股份通过引入智能装备、打造黑灯车间、建设工业大脑等措施,实现了生产智能化、数据化,实现了企业的转型升级和高质量发展。面对全球经济贸易和市场竞争的风云涌动,通用股份审时度势、主动筹划,选择在泰国建设首个海外生产基地。这不仅仅是积极把握“一带一路”的发展机遇,也是为红豆集团国际化发展进一步奠定了坚实的基础。

做强自己,是为了更好地实现八方共赢。周海江介绍说，以红豆集团主导开发建设西港特区为例,目前已引入 174 家全球企业,创造就业岗位近 3 万个。西港特区已成为“一带一路”上共赢工程、民心工程、友谊工程,被习近平总书记称赞为 “中柬务实合作的样板”。据了解，通用股份泰国公司拟在泰国当地招录员工超 1500 名,将有效的解决当地居民的就业问题,实现互利共赢。

周海江表示,通用股份泰国公司将以“互利共赢、和谐发展”为核心,以智能制造助推产业升级,以绿色工厂建设保护生态环境,在合规经营的基础上共商共建、纵深合作。积极贯彻“八方共赢”理念,与各方实现合作共赢,努力建设好、打造出一个轮胎行业 “一带一路”样板项目,用实实在在的发展回报各方。

(红轩)

从夫妻店到千万级经销商 沂蒙老区的“拓荒者”

五十四载风雨征程，五十四载砥砺前行,上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称 “上汽红岩”) 自创立起已走过 54 个春秋,无论在上汽红岩诞生发展史上,还是在每一个红岩人的心中，这 54 年都是一部感天动地的奋斗史诗。而对于中国重卡行业而言，这 54 年更是一部从一穷二白到领先世界的创业篇章。

作为中国重卡行业排头兵,上汽红岩紧紧抓住每一次技术创新的机遇,以市场带动技术、以技术驱动产业、以创新促进发展,一次次创领 “红岩速度”，实现了在工程自卸车、公路牵引车等领域的的实力“硬核式”提升。而在一个个“红岩速度”的背后,涌现出了一大批先进的红岩人，他们用辛劳与汗水,高举红岩旗帜,铺就今日辉煌。时间易流逝,但印迹不会被磨灭,每一个在上汽红岩拼搏的“红岩人”,都在红岩历史上划下浓墨重彩的一笔。他们或书写出聚力进取的“高光时刻”,或勾勒出温暖希望的动听旋律。

沂蒙老区的“拓荒者”，勇于开拓全力拼搏开启逆袭之路

邵明广——一位“非典型”山东大汉,他给人的印象总是文质彬彬,书卷气十足。然而作为沂蒙大地最早的商用车从业者,邵明广经历了临沂商用车市场的变化及发展,忧患与机遇,低谷与高潮。

邵明广早期是临沂一家知名铸造厂的销售员,工厂主要制造商用车桥壳,也就是这样的契机接触到了大量的商用车品牌,并结识了一批商用车从业者。随着对商用车市场的认知不断发生变化,2012 年，他毅然挥别稳定的高收入职业，下海从事商用车行业。通过多年的市场经营及摸索，终于在 2016 年与上汽红岩牵手,在临沂推广上汽红岩商用车。

代理初期,邵明广不断摸索市场,耳朵灌满了无数的不理解和不认可。但是他并没有因此放弃,针对临沂市场的需求,凭借自己敏锐的市场眼光及政策的解读,主动出击寻找目标客户,同时与红岩办事处沟通针对性的车型研发。

曾经,他一天工作 20 个小时;曾经,他马不停蹄地连续跑了三个施工场地；曾经,他直到傍晚才吃上一天的第一口饭,听到客户召唤,又马上扔下饭菜跑去协助客户解决问题……

在邵明广看来，客户不仅仅是消费者,还是朋友与亲人,只有真诚对待,对方才会投桃报李。曾经有一位客户资金紧张但又急需用车,看着客户焦急与忧虑的神色,邵明广表示,“放心!我一定会让你把车开回去!”他主动帮忙筹措资金,上牌遇到困难亲自协调。通过种种努力,邵明广最终赢得客户的信任和敬佩;从不认可到争相抢购;从最早的车型随波逐流到车型的市场引领;从最初的年销量十几台，到 2019 年的年销量在山东省名列前茅,邵明广开启了上汽红岩在临沂的逆袭之路!

从夫妻店到千万级经销商，专业专心专注是经营根本

如今,邵明广也从早期的夫妻店家庭店发展为完善的品系团队及后勤人员。从单一的工程车销售朝全品系开花。针对临沂市场的变化不断的推出符合政策法规的产品推广,个人影响力的提升带来的是行业客户群体的认可，迎合临沂市政府车型规范化、标准化的政策导向,让“上汽红岩,中国力量”在沂蒙大地再创辉煌。

察势者明,趋势者智。邵明广认为,以电动化、智能化、网联化、共享化为趋势的汽车“新四化”是大势所趋,只有适应消费需求,顺势而为,才能做得更好。专业、专心、专注于重卡行业,才能更好得到客户的认可。

从无到有,从有到强,从强走向卓越……邵明广在红岩走过的路,也恰恰是 54 年来上汽红岩发展的一个缩影。事实上,邵明广刻在骨子里的砥砺奋进的“红岩精神”,早已融入每一个红岩人的灵魂。而以客户为中心,让广大卡友用得上、用得起、用得好重卡产品,则是上汽红岩人永远不变的初心。光阴还在向前,故事还在继续…… (毛瑜 吴晓庆)

爱心帮扶送温暖 融合党建助脱贫

赤峰平煤投资公司扶贫工作联合党委开展送温暖工作

1 月 9 日，赤峰平煤投资公司扶贫工作联合党委和成员单位一行人来到扶贫点二道沟村，看望慰问当地困难群众和公司驻村干部,并召开了座谈会,了解实际问题和困难。

座谈会上，公司扶贫工作联合党委与二道沟村第一书记和公司驻村干部认真交谈，深入了解了二道沟的发展现状、扶贫工作的开展情况和前一阶段的工作成效，特别是当前扶贫工作中存在的突出问题和实际困难。扶贫工作联合党委书记，公司总经理助理张亚彬指出，脱贫攻坚是当前党赋予我们的一项重要政治任务,责任重大,任务艰巨,驻村干部一定要全面把握党和国家的扶贫政策,认真完成各项任务，抚贫工作联合党委党委将进一步加强扶贫工作,拓宽扶贫工作思路,创新扶贫工作方法，高质量推进二道沟村的脱贫攻坚工作，早日把二道沟村打造成人民富足、山清水秀的美丽乡村。

会后，实地查看了公司驻村干部的居住生活环境和设施,为他带去慰问品米面粮油,叮嘱他吃得苦,耐得的寂寞,要查民情、办实事、解民忧,认真开展帮扶工作。随后,一行人又专门看望了二道沟村七组困难村民史村,张亚彬详细询问了他家庭的生活生产情况,送上慰问金和米、面、油等生活必需品。鼓励他乐观坚强,对党和国家要有信心,以积极的生活态度战胜困难。

村支两委对平煤投资公司的爱心帮扶,深表感谢,表示将与企业驻村干部一起,群策群力,扎实工作,带领二道沟村广大村民坚决打赢脱贫攻坚战。 (马志敏)

不负韶华 共创辉煌

2020 年郑州市项城商会新年工作联谊会举行

1 月 8 日下午,2020 年郑州市项城商会新年工作联谊会在郑州市建业艾美酒店举行。

河南省政协原副主席、中共周口市委原书记王平,河南省政协原副主席、中共漯河市委原书记靳克文，郑州市工商联副主席王清祥,郑州市民政局副局长袁杰,郑州市民政局民管办主任魏益红,周口市委统战部副部长、工商联党组书记李飞,周口市工商联副主席、周口市小微企业商会会长高明伟，项城市人大常委会主任刘体峰,项城市委常委、统战部长段晓,项城市工商联党组书记谢学知,项城市工商联秘书长霍俊廷，项城市民政局副局长杨益博,等有关领导出席联谊会。

郑州市项城商会会长刘伟，执行会长赵卫中、监事长陈艳、秘书长赵四海,常务副会长王华东，以及项城籍在郑州创业发展的企业家代表等 120 多人参加了联谊会。

河南省政协原副主席靳克文在讲话时，要求全体会员,要做到四讲:即讲政治、讲诚信、讲团结、讲奉献,想会员所想,做会员所盼，他鼓励郑州市项城商会更好地联系和团结项城籍在郑州的老乡和企业抱团发展、合作共赢,增进郑州、项城两地的交流,加强两地经济文化等方面的联系与合作，为两地的经济发展和社会和谐多做贡献。

郑州市工商联副主席王清祥在讲话时对商会发展寄予四点希望，一是充分发挥桥梁作用;二是充分发挥窗口作用;三是充分发挥平台作用;四是发挥示范作用,努力做创新创业先行者、实体经济领跑者、优秀团队打造者、社会价值追求者,为郑州高质量发展做出更大贡献。

周口市委统战部副部长、工商联党组书记李飞,项城市人大常委会主任刘体峰,项城市委常委、统战部长段晓,也分别做了讲话。

刘伟会长表示,今后,将与商会各位同仁一道,发挥全体会员的智慧,恪尽职守,扎实工作,全心全意地为会员企业服务,不断开创商会工作的新局面，将团结和联合省内外兄弟商会，为商会及企业的发展不断探索新思路,新途径,解放思想、同舟共济,在郑州、项城两地架起一座促进地方经济共同繁荣发展的友谊之桥，为郑州市、项城市两地经济建设,为河南社会的发展注入新的活力,为中华民族伟大复兴的中国梦做出应有贡献。

(本报记者 李代广)

图为郑州市项城商会会长刘会(右一)与出席活动的主要嘉宾合影