

中海油走进安多集团共商产业扶贫

赵文涛 杨秀文 赵婷婷
本报记者 何沙洲

为了进一步贯彻落实习近平总书记关于脱贫攻坚的重要指示批示精神和党中央决策部署,坚决夺取脱贫攻坚战全面胜利,为全面建成小康社会、助力打好乡村振兴攻坚战作出中国海洋石油的更大贡献,6月2日,中国海洋石油集团有限公司董事、党组副书记徐可强,甘肃省人大常委会副主任、中共甘南州委书记俞成辉,中共甘南州委副书记何谋保,州委常委、夏河县委书记杨雄,夏河县委副书记、县长张志红等领导莅临甘肃安多集团旗下夏河畜牧园区参观考察。

甘肃安多集团监事会主席马建华、集团副总经理张学文、刘刚、营销管理中心副总经理夏微等人陪同徐可强、俞成辉一行参观,并全面地介绍了安多集团的发展历程、企业理念。安多集团在10年确定了将健康食品产业作为未来发展主业后,陆续投资6亿元,按照国际一流标准规划建设了集“生态畜牧产业链、观光休闲、旅游接待、技术培训”为一体的安多生态畜牧产业园,致力于打造中国青藏高原生态有机清真肉品加工供应基地;以安多牧场牦牛、藏羊产业全方位践行“健康中国”战略,从而也形成了自己的核心竞争力及



●徐可强、俞成辉一行在夏河畜牧园区参观考察

独树一帜的安多牧场“诚实守信,健康源于自然”文化。同时,安多集团坚持以生态、绿色、发展为主线,立足草原,以安多牧场牦牛、藏羊资源开发为重点,在发展中助力精准扶贫攻坚,带动农牧民群众脱贫致富,有效推进产业扶贫工作等方面实践了一系列有益的探索。



●参观安多牧场牦牛、藏羊肉产品

莅临的领导在参观过程中深入了解了安多集团在产业扶贫、消费扶贫、就业扶贫等方面深入推进扶贫工作开展情况和存在的困难,并就下一步开展扶贫工作制定了有针对性的帮扶策略。

夏河县是中国海油定点扶贫县市之一,近几年在当地致力于产业扶贫及项目投资,真

正实现扶贫工作从“输血”向“造血”转变,有效增加就业,带动贫困户增加经济收入。安多集团也多次在天津联合中海油配餐公司共同举办“安多牧场”消费扶贫天津推介会,助力实现地区间产业对接、合作发展,更好地将资源优势转化为经济优势,真正实现消费扶贫带动安多牧场产业发展,带领更多农牧民脱贫致富。

巨能川九公司赵庄草芳施工项目部5月进尺创晋煤集团历史纪录

6月4日,晋煤集团赵庄煤业公司向重庆高速集团巨能川九公司赵庄草芳施工项目部发来贺信,在刚刚过去的5月,巨能川九公司赵庄草芳施工项目部回风井单月突破了132米大关,创下了晋煤集团普法潘井的月成井历史纪录。

为把疫情耽误的时间抢回来,把损失的进度夺回来,自复工以来,该项目部一手抓疫情防控,一手抓复工复产,超前谋划,精准施策,科学施工。采取了台阶奖励、影响追责等一系列措施,每月下达目标任务,形成“千斤重担人人挑,人人肩上有指标”的工作氛围,克服了人员不足、材料供应不及时、施工难度大等诸多不利因素,利用筒原度浅、双绞车提升灵活、效率高等有利条件,全体干部职工变压力为动力,变挑战为机遇,与困难较量,与时间赛跑,铆足干劲全力以赴“复”,开足马力赶进度、抢速度,在保证安全及质量目标的情况下,取得了历史性突破。

据悉,在回风井刷新历史纪录的同时,进风井也取得了120米的好成绩,为公司决战全年目标任务树立了榜样。公司也发贺信表示感谢和祝贺!鼓励大家继续发扬川九人“特别能战斗,特别能吃苦,特别能奉献”的优良传统,再接再厉,再创佳绩,再创新高!

(彭光淑 余波)

科技赋能服务创新 中国人寿全面推动数字化转型

作为一家国有控股金融保险企业,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)多年来持续追求商业模式创新,不断推动机构、网点、队伍、资本、科技等生产要素的变革,将科技创新作为新旧动能转换的重要驱动力,深入践行集团“科技国寿”战略,全面部署实施科技国寿建设三年行动,并结合寿险公司经营特点,形成了与公司“双心双聚”战略内核相匹配的数字化模型(EAC),将科技深入贯穿到公司日常经营活动中,为公司经营赋能、为数字生态布局。

近年来,中国人寿落地了“大后台+小前端”移动互联布局,建成业内领先、覆盖广泛的全球互联环境,搭建了全面开放、线上线下一体的数字化平台,并持续丰富扩展以保险为核心的数字生态,为公司高质量发展注入科技动能。

聚焦发展,开启数字商业新模式

当前,中国人寿正全力贯彻落实“重振国寿”战略,以双心双聚为战略内核,以市场为经营重点,围绕生产单元、客户、产品、服务等市场基本要素,深入推进数字化转型,推动公司高质量发展。2019年是中国人寿科技转型之年,公司科技建设围绕“双心双聚”战略内核提出并落地了EAC数字化模型,初步建成了数字化转型的基础布局,开始将科技真正作为生产要素,贯穿公司日常经营活动的全过程。EAC数字化模型中的E是生态,A即生产单

元(队伍和职场),C即客户。服务生态(E)是服务供给方,聚焦客户的保障场景需要,有效整合相关内、外部资源,按照扁平化方式运作,打破层层传递的壁垒,借助数字化平台直接向服务前端供给保险生态服务。

服务前端(A)是销售人员和营销点的综合体,作为公司的基本销售服务单元,发挥生产销售前哨的职能。销售人员通过公司供给的综合服务与客户建立强连接,并围绕应用场景和客户需求,灵活组合定制化产品,满足客户个性化保障需要。数字化平台以标准服务接口的方式支持各类服务接入,不断运营充实平台承载的价值和内容。

客户(C)是公司生存发展的源泉,是平台成败的决定因素。通过社交化方式,引导客户迁移到线上的数字平台,使其与销售人员的交互活跃起来,并从公司整体的视角,整合客户资源和服务,为客户带来极致体验的全方位服务。

EAC数字化模型以科技为基础支撑连接企业生态、销售队伍和客户,后端聚合企业生态资源,通过赋能生产单元,向客户提供更加便捷的数字服务。

抢先布阵,打造特色科技新布局

互联网布局整体落地。中国人寿基于云计算理念规划实现了完整的“大后台+小前端”IT布局,打造可靠度高、易拓展的IT后台与

全天候、不间断的互联网,通过移动化、智能化的终端设备,面向客户提供7x24小时的IT服务,将公司放在互联网上,让信息服务触手可及、随时可用、随处可见。中国人寿先后实施了扁平化与互联网化改造,通过互联网将各级机构和营销职场直连数据中心,费用成本大幅降低,带宽提速5-10倍,形成了直通一线的信息高速公路,不仅拓展了实时管理的半径,更满足了200余万员工与销售人员的随时随地办公、销售和服务需求。

数字化网点全面升级。近两年,中国人寿运用物联网技术加快推进网点网络实时互通和日常办公智能化,仅2019年就新增配备智能设备8.8万套,实现了星级职场数字化全覆盖,全国柜面部署2000余台自助服务终端,建成了覆盖全国、直通一线的销售作战指挥中心,各类作战指挥信息能够实时直达生产单元,使网点成为中国人寿服务前端的数字基地。正是这种全新的移动互联布局为科技战“疫”提供了全天候的连接能力,确保云端服务触手可及、使命必达。公司员工将办公室“搬”回了家,任何时间、任何地点通过任何一台笔记本、Pad、手机或传统PC等设备,就能够开展办公、服务、销售、研发等各类工作,成为7x24小时的线上团队。

云化基础全面革新。高并发的访问用户是互联网应用最显著的特征。为实现按需供给IT基础资源,中国人寿革新传统IT基础架构,将中国人寿“两地三中心”作为私有云与国内主要公有云运营商高效对接,建成了业界先进的混合云模式。前端应用快速部署在

公有云上,后台数据安全存放在私有云中,兼具弹性灵活与安全可靠的优点,实现资源弹性伸缩供给和部署“无感”切换,资源交付速度指数级提高。全新的混合云架构使IT能够更从容应对公司的业务高峰,系统的稳定性与流畅性均实现了持续提升。

疫情期间,依托国寿混合云弹性伸缩、方便快捷、安全可靠、不间断运行的优势,4小时内为云视频扩容3倍资源,2小时内完成核心业务系统6倍资源扩容,快速应对移动办公、远程协同、在线销售等互联网应用爆发式增长的挑战。同时,依托混合云智能运维工具,对基础资源和数据库实施全方位监控,及时发现故障隐患,常规故障智能自愈,服务能力提升6-8倍,为科技战“疫”奠定了重要基础。

科技化服务快速提升。依托先进的技术布局,建成业内领先、层次完整的企业级云计算架构,面向用户推出组件化、插件式专业服务模块,贴近市场应用场景灵活组合并高效投放各类“轻”应用,敏捷响应监管要求与市场需要。以云视频、云桌面为代表的系列创新应用变革了传统办公模式,为全国销售人员和员工提供即时可用、移动便捷的互联网直播和智慧办公服务,大力推进公司经营数字化。

为积极融入数字化转型的大潮,在群众健康保险意识不断增强的后疫情时代更好地满足群众需求,中国人寿将继续加速推动公司经营的全方位数字化转型,不断创新商业模式,谋求与探索更高效、更优质的客户服务形态。

(中新网)

茅台之窗

茅台集团社会责任系列报道(二)

80公里外的习水——依托茅台 高质量发展

编者按:

一个企业,因坚守品质而获得社会认可;一个品牌,因勇于承担社会责任而绽放光芒。

长期以来,茅台集团始终坚持国企姓党、大品牌大担当,在谋求自身发展的同时,情系天下,关注贫弱,把积极履行社会责任当做茅台责任,把公益与扶贫做成常态化行为,不仅在经济发展中硕果累累,在积极承担社会责任的道路上也是满载荣誉,“茅台”已然成为了一个有着巨大影响力、极具责任感的文化符号和品牌。

不忘初心来时路,牢记使命展担当。据不完全统计,“十二五”以来,茅台共出资90亿元用于捐资助学、兴办教育、扶贫济困、义赈救灾、环境保护、扶农兴农以及支持地方政府改善基础设施建设等各方面,展现了一家负责任大企业的大见识大担当。



5月10日,茅台201厂新寨片区快速物流通道工程启动仪式

近年来,茅台集团加大在习水县的投资力度,为习水县域经济发展提供了良好的发展机遇。习水紧紧依托茅台、发展茅台、服务茅台,抓住茅台“双轮驱动”战略,积极融入茅台发展大战略,为习水创建西部百强县奠定良好产业基础。

5月10日,茅台201厂新寨片区快速物流通道工程启动仪式在习水经开区举行。“一条路改变一方经济。”习水县委副书记、县长陈钊在启动仪式上说,这条路,不仅是一条出行通道,更是一条产业大道,大道建成将极大缩短厂区与高速公路下道口的时空距离,降低

物流成本、节约时间成本,对习水经开区和茅台集团今后的发展布局具有十分重要的影响。

长期以来,茅台集团高度重视酱香系列酒的发展,将之作为贯彻落实“做足酒文章,扩大酒天地”战略部署的重要支撑,致力于打造茅台“双轮驱动”发展格局,推动茅台持续健康稳定发展。

作为与茅台一衣带水的“邻居”,茅台集团把习水作为茅台“双轮驱动”战略的重要落脚点,高度重视习水区域项目建设,高位定位、高位谋划、高位推动。

2019年1月25日,总投资达83.84亿元的酱香系列酒3万吨技改工程项目,在习水县习酒镇动工,项目按照计划在当年建成后,茅台每年可新增酱香系列酒基酒产能达3万吨,达到5.6万吨的产能规模。

位于习水县经开区的酱香系列酒3万吨技改工程项目,建设内容包括84栋制酒生产房、8栋制曲生产房、64栋陶坛酒库、4组罐群、2栋锅炉房及相关配套设施。

其次,习酒公司1.9万吨酱香酒技改项目也在习水,因此习水对于茅台“双轮驱动”战略的重要性不言而喻。

坐拥酱香系列酒3万吨技改工程、习酒公司1.9万吨酱香酒技改项目的习水区域,在茅台的助力下,也将成为又一个酱香白酒聚集区。

此外,茅台集团还统筹推进201厂技改项目建设,酒糟综合循环利用项目落户习水,打造了循环生态产业链,树立了绿色发展新样板,为继续巩固习水县脱贫攻坚成果,共同推进乡村振兴战略,助力习水县实现全面小康安插上“助推器”。

在茅台集团的推动下,习水县在2019年省级县域经济发展中多项经济指标增速排名第一,推动习水白酒产业实现跨越式发展,并荣获“世界美酒·特色产区”荣誉称号。

当前,习水县委县政府向全县人民发出全面消除绝对贫困、全面建成小康社会、争创中国西部经济百强县“两全一强”的号角,撕下贫困的标签,贴上“文旅并举、富民强县”的新符,奔向高质量发展的康庄大道。

(陈颖)

百事公司成功牵手百草味 共同打造休闲食品新纪元

6月1日,百事公司(NASDAQ:PEP)宣布,其收购国内休闲食品龙头企业之一的杭州郝姆斯食品有限公司(以下简称“百草味”)的交易已经获得中国政府监管机构的批准并且完成了交割。此次交易彰显了百事公司致力于成为中国领先的以消费者为中心的食品饮料公司的决心,并有望成为双方的股东、广大员工和本地合作伙伴创造长远价值,并促进中国休闲食品市场的持续增长和发展。

百草味2003年成立于杭州,是一家集研发、生产、销售、仓储、物流为一体的综合性休闲食品企业,产品包含了坚果、果干、肉脯、糕点、膨化等全品类1000+SKU;得益于以数据驱动的产品创新和灵活的生产采购供应链,同时布局线上线下全渠道发展,百草味至今连接了7000万+消费者。

百事公司亚太区首席执行官柯睿楠(Ram Krishnan)说:“牵手百草味是百事公司‘植根中国,服务中国,携手中国’战略的一个重要的里程碑。随着百草味的收购,百事公司过去10多年在华的投资超过530亿人民币。中国是百事公司最重要的全球市场之一。”

交易完成之后,百草味将成为百事公司亚太区一个独立运营的运营单元,在邱浩群董事长的带领下持续加速百草味的增长。同时,百事公司将与百草味创始管理团队一起打造核心能力和协同效应,旨在更好地服务中国消费者。双方认为在全价值链上能为业务创造更多的价值,尤其在以下方面:

制造——百草味拥有高度灵活和轻资产的供应链模式,百事公司具备农业、制造和全球采购的优势。双方联手将与合作伙伴一起提供更稳定、更高效和更优化的采购和制造解决方案。

销售——百草味的核心优势在于线上,而百事公司拥有成熟的线上和线下分销网络,其客户管理能力也享誉业界。双方将能创造一个真正全渠道的实体,能为广大的消费者提供实时的服务。

品牌和创新——百草味拥有超7000万会员,是以数字驱动的市场推广和创新的先行者。百事公司拥有23个零售额超过10亿美元的全球品牌,其中一些品牌也享誉中国食品饮料业界。双方深厚的消费群体、媒介资源以及品牌打造的专业能力,将会为消费者带来精彩的创新与体验。

百草味董事长邱浩群说:“此次牵手百事,既是对百草味这些年发展成绩的肯定,更是对于我们共同致力于为消费者提供专业、健康、放心食品这一长远目标的坚持。在此,也要感谢好想你过去三年中对百草味的发展所投入的精力和支持。我们期待在百事全球化布局与视野的带动下,让百草味成为一家立足于本土,却也有着全球化发展视角的特色品牌。吸引全球人才,服务全球消费者,走向世界。”

好想你董事长兼总经理石聚彬先生表示:“我们很高兴能与百事公司完成协议,我们坚信在百事公司全球视野和本地化策略的带领下百草味将实现更大更好的发展。好想你未来将充分发挥29年来沉淀的品牌、供应链、渠道、研发等优势,围绕‘红枣+’和星火计划实现公司持续稳定快速发展。”

百事公司在华运营已近40载,是首批进入中国的跨国企业之一。百事公司在华运营7家食品工厂,18个土豆农场,以及北美之外最大的亚洲研发中心。多年来,百事公司一直秉承“植根中国,服务中国,携手中国”的长期承诺,同时还积极投资于中国的发展进程,参与了一系列慈善项目,包括水、营养、教育和女性发展等,在抗疫救灾方面也与中国人民共克时艰。

(中新网)