

以柔和酱香之美 茅台醇礼敬羊城拥抱蓝海

“醉美柔和·礼敬羊城——茅台醇品牌发展峰会”在广州盛大举办

■本报记者 樊璞 张建忠 综合报道

前段时间柔和酱香茅台醇热了起来。不到一个月时间,茅台醇品牌发展峰会从中原市场河南郑东发切,先后走进华东南京、西北西安,本部贵阳,近期再赴华南广州,释放强烈发展讯号。所到之处反响很好,柔和酱香之美,正以其独特的范式,滋润着人们多姿多彩的生活,增添着新的美妙体验。



●中国酒业泰斗李庆良出席峰会

9月16日,以“醉美柔和·礼敬羊城”为主题的茅台醇品牌发展峰会在广州盛大举办。与华东、西北峰会不同的是,此次茅台醇华南市场品牌发展峰会人气更旺,到场大咖更多,有500名左右的到场经销商和嘉宾。茅台集团技术开发公司对此次峰会准备格外精细和用心,活动现场举行了签约仪式。



●出席峰会的主要嘉宾



●活动现场举行签约仪式

亮相茅台醇的家庭秀出醉美风景线

出席峰会的中国酿酒师、国家非物质文化遗产传承人、茅台集团董事长李保芳高度肯定了茅台醇所取得的阶段成果,称赞茅台醇:“确实是酱酒领域不可多得的宝贵稀缺品牌,未来发展空间巨大。”

点赞柔和酱香 季老前辈特别看重茅台醇

季克良老爷子。这位为中国酱酒事业奔忙超过半个世纪的老人,说广州是茅台醇的福地。他的发言异常感性。他认为,在羊城,还有很多人没有喝上他倾心为之的茅台醇,他有心不甘。向广东、广州致以一杯他倾心看重的茅台醇,是他的心愿。

由感性转为理性,季克良指出,技开公司在发展酱香、延伸茅台醇品牌价值方面,拥有很多独特的优势。首先是地理方面的优势,其次是技术优势与质量保障优势。从近期发展来看,茅台醇发展路径越来越清晰,发展态势越来越好。

“茅台集团对技开公司未来发展重新作出了部署,非常重视,并抽调、组建了优秀的领导团队。现在,技开公司上下一心,非常团结。”中国酒类流通协会常务副会长刘国恩指出。

据了解,茅台技开公司不仅具备了优秀的领导团队,同时“茅台醇作为柔和酱香品类开创者”的“核心技术力量”也让业界佩服,即除了“高级指导”季克良外,技开公司还组建了包含酿酒大师吕云怀、彭雷、谢晓刚、首席质量官屈武等在内的一批顶级技术团队。大师们共同为茅台醇的品质和酿造定理,把关,使技开公司和茅台醇拥有了“决胜市场和获得消费者芳心的坚实基础和卓越能力”。

广东消费者相信品牌的力量 茅台醇让南海成蓝海

让南海成蓝海,茅台醇呼应广东白酒市场热潮。贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委书记、副总经理钟认为,广东是全国酒类市场中的一大引擎,茅台集团提出“聚合营销”新发展理念,技开顺势而为。市场如国土,守土有责,一点都不能少。融合茅台集团高质量发展的技开公司,要开疆拓土,守土有责,一点都不能少。融合茅台集团高质量发展的技开公司,要开疆拓土,守土有责,一点都不能少。

融入国内国际双循环 聚焦7%以外品类的消费群体

2019年,酱酒厂家销售额达到1350亿,以行业7%的产量贡献了42%的净利润。冯敏指出,7%以外品类的中高端消费群体,是茅台醇未来发展的一片蓝海。“茅台醇在战略上定位7%以外非葡萄酒品类中高端消费群体的第一口酱酒培育,并开辟了发展的新蓝海,这入了集团战略,形成了战略协同能力与效应,茅台醇将是为数不多的具备50亿以上大单品基因的品牌。”

在峰会上,茅台集团技术开发公司总经理、党委副书记冯敏底气十足地说,“技开有光明的未来,是因为技开有很多的优势,最核心的就是‘有做好酒的实力’”。

据透露,今年技开的基酒老酒4万吨,但今年的销量不会超过7500吨,所以家庭丰厚,且品质很有保障。而提品质、树品牌,是茅台醇品牌发展的关键。

其他与会人士也表示,酱酒富有竞争优势,培育有起来的消费者对酱酒的需求高过预期。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

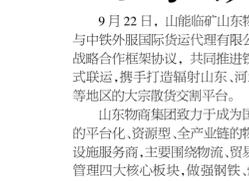
中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

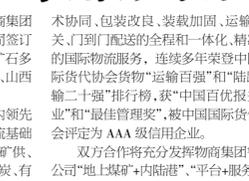
中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。



●活动现场举行签约仪式

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

“但是,技开一定要紧紧抓住产区优势、工艺优势,扎扎实实在实抓住茅台醇高品质、高性价比不放。茅台醇目前处于发展起步阶段,还很弱小,但是作为集团一个宝贵的品牌,未来发展的空间巨大。”

冯敏代表技开公司回应了在场专家的期待,“技开公司要有好的政策,要出钱出力,营造优雅环境,和经销商一起共同做市场,厂商、经销商和消费者要形成铁三角。茅台醇品质非常好,技开一定要让消费者接触到这么好的酒,品到这个高度。”

杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

中国酒类流通协会常务副会长刘国恩多年观察认为,酱酒有一个特点,其消费者的忠诚度会很高。他对茅台醇充满了期

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

望。杨光说,未来只存在于品牌酱酒和头部少数企业增长的白酒业“小繁荣时代”,茅台和茅台系是不确定经济年代中最大的确定性。

马钢炼焦总厂 多措并举迎接双节长假

中秋、国庆八天长假将至,马钢炼焦总厂能源分厂,为保证双节期间的生产、保供工作的安全、稳定和顺行,做出了多项准备工作。

首先,能源分厂组织人员对辖区内的环境卫生进行了综合整治,进一步强调了卫生死角的整理、整顿,以便能够实现“环境干干净净、职工精神饱满”地度过双节。其次,对所辖各类设备进行加油润滑、细心调试,消除跑、冒、滴、漏,以确保相关设备能够安全渡过双节期间的生产、保供工作,以及保障能源介质的安全、优质供应,并且将本月第四周定为“隐患排查周”,组织全体职工对各类安全隐患进行彻底排查。再者,对双节期间的保供、生产状况进行推算分析,合理安排管理人员、技术骨干等常白班人员的双节上班班次。此外,加大双节期间的安全生产、三大纪律、消防防盗等的综合学习、布置力度,尤其督促职工不折不扣按要求完成精益六西格玛,以及质量管理及安全管理工作知识学习等。

据悉,该分厂此次迎中秋、国庆各项举措为抓手,已悄然进入冲刺四季度的汽轮发电生产与能源介质的保供。

(李开茂)

亭南煤业 贴心办好民生事

“房内有电视、床、衣柜等由公司统一配置不说,还有独立卫生间,月租金仅400元。这待遇比自己租的合适多了……”9月21日,在山东能源集团亭南煤业公司综采一队家属区,职工们对他们即将入住的“矿外‘夫妻房’”点赞。

今年以来,该公司本着“想职工所想,思职工所需”原则,有序推进年初确定的“十大民生工程”,着力解决职工衣食住行等民生难题,该公司在前期做好职工问卷调查的基础上,按照职工“就近居住、房价均优”租房意愿,对当地房地产市场进行调研,最终确定与“唐潮国际”房产公司达成租房协议。目前,48间夫妻房、6间探亲房正在验收阶段,预计10月份职工即可入住。

在妥善解决职工住房问题的同时,该公司还通过搭建交流平台,着力满足职工工作、生活的需求。“您好,刘姐,最近天气变凉,我丈夫平时工作不好,食量能不能增加一些热汤……”9月20日,职工宋晓文家属,正利用公司新开通的“矿嫂热线”与女工委书记刘云交流。为拓宽职工家属诉求渠道,该公司工会开通“矿嫂热线”,由工会负责人每天统一记录职工家属需求,并与相关部门沟通,第一时间予以答复解决。截至目前,该公司先后接听“矿嫂热线”80余次,解决职工家属需求难题36个。

如何减轻职工上下班负担,也是他们思考的问题之一。“之前我上下班,中途还要买一段地铁,现在有了‘助行器’,就方便多了……”9月21日,现任二队职工马元元握住“助行器”把手,轻松登上顶盖。

考虑职工上下班途中,必路过一段长430米、倾角14度的四盘区斜坡,一趟下来费很多体力,该公司组织技术人员实地勘察后,制定设计方案,利用废旧材料制作100个“助行器”,该“助行器”可用绞车牵引职工上坡,同时他们还增设下班“职工”休息亭,探索实施井下“共享车”模式,计划在二水平推进60辆单车供职工骑行。

为了让新办高校毕业生顺利入学、扎根亭南,该公司在为他们指定“双导师”,根据所学专业专业进行合理分配,积极为他们们的生活创造良好的条件。休闲书吧、迷你K吧、健身房等8项“硬”设施,让高校毕业生的身心得以愉悦。同时,该公司注重青年婚恋问题,组织工会、团委等部门上山单身青年摸底调查,建立档案,并与当地发展团委沟通协调,常态化开展青年联谊活动。

“每幸福成功一对奖励200元,确定恋爱关系奖励300元,领取结婚证重奖500元……”婚约云介绍,他们设置“红娘”奖励制度,每季度开展一次“最佳红娘”评选,鼓励公司为青年婚恋“牵线搭桥”。截至目前,该公司先后有5对青年经红娘介绍成功领取结婚证,共发放红娘奖4600元。

(唐毛毛 付昌良)

山东物商集团 与中铁外服共推铁矿石多式联运

9月22日,山能临矿山东物商集团与中铁外服国际货运代理有限公司签订战略合作框架协议,共同推进铁矿石多式联运,携手打造辐射山东、河北、山西等地区的大宗货发交平台。

山东物商集团致力于成为国内领先的平台化、资源型、全产业链的物流基础设施服务商,主要围绕物流、贸易、矿冶、管理四大核心板块,做透钢铁、煤炭、有色、天然气四大贸易平台,做实监管、仓储、电商、配送4大服务平台,初步形成了稳定、协同的集大宗商品贸易、物流、仓储、电商等产业于一体的业务格局。中铁外服公司面向“大国际工程、土木建筑、厂矿、商贸等企业,提供物流设计、技

术协同、包装改良、装载加固、运输、海关、门到门配送的全程和一体化、精准化的国际物流服务,连续多年荣获中国国际货代协会货物“运输百强”和“陆路运输二十强”排行榜,获“中国百优报关企业”和“最佳管理奖”,被中国国际货代协会评定为AAA级信用企业。

双方合作将充分发挥物商集团鲁北公司“地上煤矿+内陆港”、“平台+服务”优势及中铁外服物流贸易、客户资源优势,打通铁矿石“公铁海”多式联运的资源链、物流链、产业链,在拓展业务、优化服务、扩大规模、提升运营质量上实现优势互补、资源共享,共同发展,谱写现代物流贸易产业体系建设的新篇章。(丁悦 秦略)



●山东物商集团与中铁外服战略合作协议签约仪式

中铁十八局国内外重点工程“双节”战犹酣

无论是在青藏高原的拉林铁路,还是在东部沿海我国首条民营控股高铁——杭甬台铁路,或者在海外中东地区2022卡塔尔世界杯配套项目——卡塔尔绿洲项目,处处耳熟能详,一派繁忙的施工景象。这是“双节”期间中铁十八局分布世界各地600多个项目工地施工大干的一个个缩影。

走进津浦津冀一体化重点配套项目,天津滨海新区轨道交通24线工地,施工人员在航站楼、航母公园站这两座大型高架站及车站区间进行桩基、承台、墩柱、框架梁等施工。航母公园正在

施工,昼夜施工,为了中沙友谊带一带一路建设,他们迎难而上,“虽然‘双节’假期不能休息,但是能为京津冀协同发展贡献自己的力量,很自豪。”坚守一线的项目经理吕庆波说道。

在另外,近50度高温下,骄阳如火,热浪灼人,挡不住海外劳动者奋斗的脚步。沙特阿拉伯项目施工现场,工人们完成混凝土浇筑32000方,获得了业和监理的好评。业主任戴维竖起了大拇指说:“中国铁路施工确实棒!”而中国铁建在卡塔尔首个五星级酒店项目——绿洲酒店主体结构已经完成,目前全面进入装修阶段。

(伍 徐名锋 李颖)

让职工收获更多幸福感受 ——中煤大屯公司民生工程温暖人心

■ 宗慧芹 侯奕奕

从安居到休养的品质提升

一桩桩民生工程犹如一泓清泉滋润着职工心田,一件件民生实举犹如一缕阳光洒落职工心头。近年来,中煤大屯公司不断满足广大职工对美好生活的向往,顺民心、厚民生,扎实推进落实“十大民心工程”,让高质量发展成果更多、更公平地惠及每位职工和家庭。

从脑袋到口袋的共同富裕

2019年底,首届“大屯职工”评选活动揭晓了,张团结、吴国庆、张忠坦、武庆平、王鹏、刘勇建6人从25名候选人中脱颖而出,被授予首届“大屯职工”。

今年54岁的武庆平,22岁一毕业就来到徐庄煤矿,如此大力度的待遇先进活动,在团中还是一头一次。“评上‘大屯职工’,不仅可以获得一次性奖励5万元,而且每月绩效工资将增加1倍以上,这对于我们普通职工来说可是一个‘大数’,有这么好的奖励政策,谁不愿意学技术啊!”武庆平兴奋地说道。

培养造就一支数量充足、梯次合理、技艺精湛的高素质人才队伍,是中煤大屯公司开展“大屯职工”选树活动的初衷,作为“劳模工程”的一项活动。大屯公司把人才培养作为发展的第一要务,积极探索人才培养的新途径、新方法,实施“千百万”人才培养计划,成为实施“素质工程”的重头戏。除此之外,开展了先进典型表彰、“大屯榜样”先模事迹巡回报告会等,形成了学习钻研技术、岗位建功奉献的良好氛围。

在全面完成公司各项任务指标的前提下,使广大职工能更好的分享公司改革新发展的成果,大屯公司制定下发了《关于调整绩效工资基数的通知》,从2019年1月1日起,绩效工资基数由1000元提高到1200元,职工人均收入同比增长10%以上,同时提高了企业年金缴费比例。

干劲足了,口袋鼓了,职工心里也乐了。“企业为我添福利,我为企业做贡献,工作生活在当下,我们是幸福的!”这是众多职工的切身感受。

“平时工作忙,哪有时间去旅游,感谢公司实施的‘带薪休假’政策,不仅欣赏了美景,而且放松了身心。”大屯公司孔庄煤矿一线职工郭幸福从张家界回来,兴奋地和工友们聊起自己参加疗休养的经历。

2019年大屯公司将棚户区改造、“三供一业”维修改造等纳入“安居工程”,截止到12月份,各小区“三供一业”改造工程均按计划验收完毕。全矿区24个小区同时施工,维修改造项目多、难度大,大屯公司领导多次召开协调会,及时督查被施工单位破坏的水、电、网络等各种管线,尽量缩短影响居民生活时间;优化化粪池、停车位、绿化、平整场地等问题听取居民意见,接待来访群众约3000人次,解决600余次居民反映的各类问题,得到职工家属的理解和支持。

从身体到心理的深切关怀

大屯公司将关注职工健康作为关爱职工的关键点,大力实施“健康工程”。坚持开展职工免费健康体检,全年完成各类体检30607人次,建立居民健康档案16000份;认真开展家庭医生签约和职业病防治工作,做好职工健康的守门人,让职工感受到温暖 and 关爱;利用职业病防治企业关爱和帮扶。58.4万,共救助困难职工269人,发放救助金54.4万元;各基层工会为帮扶结对,累计慰问困难职工

1809人次,用款70.12万元。“平时工作忙,哪有时间去旅游,感谢公司实施的‘带薪休假’政策,不仅欣赏了美景,而且放松了身心。”大屯公司孔庄煤矿一线职工郭幸福从张家界回来,兴奋地和工友们聊起自己参加疗休养的经历。

2019年大屯公司将棚户区改造、“三供一业”维修改造等纳入“安居工程”,截止到12月份,各小区“三供一业”改造工程均按计划验收完毕。全矿区24个小区同时施工,维修改造项目多、难度大,大屯公司领导多次召开协调会,及时督查被施工单位破坏的水、电、网络等各种管线,尽量缩短影响居民生活时间;优化化粪池、停车位、绿化、平整场地等问题听取居民意见,接待来访群众约3000人次,解决600余次居民反映的各类问题,得到职工家属的理解和支持。

从身体到心理的深切关怀

大屯公司将关注职工健康作为关爱职工的关键点,大力实施“健康工程”。坚持开展职工免费健康体检,全年完成各类体检30607人次,建立居民健康档案16000份;认真开展家庭医生签约和职业病防治工作,做好职工健康的守门人,让职工感受到温暖 and 关爱;利用职业病防治企业关爱和帮扶。58.4万,共救助困难职工269人,发放救助金54.4万元;各基层工会为帮扶结对,累计慰问困难职工

“每个幸福成功一对奖励200元,确定恋爱关系奖励300元,领取结婚证重奖500元……”婚约云介绍,他们设置“红娘”奖励制度,每季度开展一次“最佳红娘”评选,鼓励公司为青年婚恋“牵线搭桥”。截至目前,该公司先后有5对青年经红娘介绍成功领取结婚证,共发放红娘奖4600元。

(唐毛毛 付昌良)



●中煤大屯公司实施精准培训、加强队伍建设

今年以来,中煤新集公司认真落实“大培训”理念,以提升全员综合素质为目标,实施“精准培训”策略,强化“大培训”体系建设,丰富培训形式,压实主体责任,不断提升人才队伍建设的水平,探索实施井下“共享车”模式,计划在二水平推进60辆单车供职工骑行。

“每个幸福成功一对奖励200元,确定恋爱关系奖励300元,领取结婚证重奖500元……”婚约云介绍,他们设置“红娘”奖励制度,每季度开展一次“最佳红娘”评选,鼓励公司为青年婚恋“牵线搭桥”。截至目前,该公司先后有5对青年经红娘介绍成功领取结婚证,共发放红娘奖4600元。

(唐毛毛 付昌良)

陈森林:本处受理原告陈森林与被告陈森林民间借贷纠纷一案,原告陈森林诉称:被告陈森林于2020年9月22日向原告陈森林借款人民币10000元,约定于2020年10月10日归还,逾期利息按年利率10%计算。被告陈森林辩称:原告陈森林所述事实不存在,不予还款。法院认为:被告陈森林应承担举证责任,原告陈森林未能提供充分证据证明其主张,故对其诉讼请求不予支持。判决:驳回原告陈森林的诉讼请求。案件受理费100元,由原告陈森林负担。

常雲雲:本处受理原告常雲雲与被告常雲雲民间借贷纠纷一案,原告常雲雲诉称:被告常雲雲于2020年8月15日向原告常雲雲借款人民币5000元,约定于2020年9月15日归还,逾期利息按年利率10%计算。被告常雲雲辩称:原告常雲雲所述事实不存在,不予还款。法院认为:被告常雲雲应承担举证责任,原告常雲雲未能提供充分证据证明其主张,故对其诉讼请求不予支持。判决:驳回原告常雲雲的诉讼请求。案件受理费50元,由原告常雲雲负担。

王才勇:本处受理原告王才勇与被告王才勇民间借贷纠纷一案,原告王才勇诉称:被告王才勇于2020年7月10日向原告王才勇借款人民币3000元,约定于2020年8月10日归还,逾期利息按年利率10%计算。被告王才勇辩称:原告王才勇所述事实不存在,不予还款。法院认为:被告王才勇应承担举证责任,原告王才勇未能提供充分证据证明其主张,故对其诉讼请求不予支持。判决:驳回原告王才勇的诉讼请求。案件受理费30元,由原告王才勇负担。

王明:本处受理原告王明与被告王明民间借贷纠纷一案,原告王明诉称:被告王明于2020年6月15日向原告王明借款人民币2000元,约定于2020年7月15日归还,逾期利息按年利率10%计算。被告王明辩称