

传承精华 守正创新

银朵兰中药民族药产业园项目开工

4月16日,新疆银朵兰中药民族药产业园项目开工建设。项目计划投资20亿元,总建筑面积20万平方米,包括药品生产区、辅助生产区、仓储区、综合办公区及后期保障区等。乌鲁木齐高新区(新市区)拥有全疆70%以上的生物医药企业资源。银朵兰中药民族药产业园项目的开工建设将进一步提高民族药企业的自主研发能力。

“中医药是中华文明的瑰宝,作为本土制药企业,银朵兰肩负传承与发展新疆民族药的重要使命。”新疆银朵兰药业股份有限公司董事长李俊在开工仪式中表示,依托中药民族药产业园项目建设,银朵兰药业将打造国家中药民族药现代化研究中心、生产制造中心、科研人才集聚中心和中医药文化对外交流中心,促进产学研用深度融合,助推民族药产业高质量发展,推动中药民族药走出中国,走向世界。

“中药民族药产业园的建成,必将夯实高新区(新市区)生物医药与大健康产业发展基础,带动中药民族药产业体系升级和相关产业的联动发展,为推动全区乃至乌鲁木齐市和全疆的中医药、民族药业发展发挥积极作用。”高新区(新市区)委副书记、管委会主任、区长宋振博表示。(盛元 徐璐璐 文/图)



●开工仪式现场。

“海水稻”熟了!

近日,在海南三亚崖州湾南繁育种基地,一名农民展示刚收割的测产海水稻。据了解,青岛海水稻研究发展中心科研人员今年在三亚南繁的首批“海水稻”(耐盐碱水稻)种质材料开始收割,科研人员正按流程取样、收割。张茂 邱江华 摄影报道



企业家自述(长篇连载之二十)

“洋河+双沟”双名酒战略开启“加速跑”

随着谷雨时节的到来,近日,“湿地珍宝·名酒双沟——苏酒集团2021年封坛酒推介会”相继在江苏南京、扬州、徐州等地举行,继续传递着苏酒集团(洋河股份)封藏大典的文化传承与意义。

据了解,今年推出的双沟珍宝坊·封坛酒是苏酒集团(洋河股份)宣布推进“洋河+双沟”双名酒战略,并成立双沟酒业销售有限公司独立运作双沟品牌的一个新的起航点。手握“洋河、双沟”两大名酒,苏酒集团(洋河股份)又是如何做好两瓶酒文章的?

充分释放“1+1>2”效应

近年来,伴随白酒市场新一轮格局重构,名酒资源优势愈发突出。在此形势之下,拥有名酒背书的知名品牌及区域龙头品牌纷纷挖掘行业红利,迅速抢占制高点,迈入发展的快车道。

对此,新上任的洋河股份董事长张联东也有其独到的见解,他认为:“名酒积累了品质、品牌、文化和规模等诸多优势,在行业的结构性分化中,大多数企业的增长将会变得越来越难,但名酒将是最大的受益者……”

作为苏酒的领头羊,苏酒集团(洋河股份)肩负着苏酒新一轮发展的领跑重任。为了实现“1+1>2”的战略目标,早在2010年,洋河、双沟两大名酒强强联合便成为业内经典案例,企业由此成为拥有“蓝色经典、梦之蓝、双沟珍宝坊”等拿得出叫得响的特色品牌,进一步增强了企业的品牌实力和竞争力。

10多年来,双名酒协同作战已成为洋河股份最重要的增长引擎。2018年,苏酒集团(洋河股份)将“洋河+双沟”双名酒战略再次提上重要日程,并针对双沟品牌专门组建业务团队,实施资源上倾斜,彻底释放品牌活力。

今年伊始,苏酒集团(洋河股份)在对企业整体营销组织架构进行新一轮调整的同



时,独立成立“双沟酒业销售有限公司”并专业运营双沟品牌,同时在上海、北京、河南、山东等地设立了几十家分公司和办事处,全面开启双沟品牌全国化新征程,深度推进“洋河+双沟”双品牌战略,实现多轮驱动。

此外,进一步确立“梦之蓝M6+、梦之蓝·水晶版、苏酒、双沟珍宝坊”等主导品牌地位,积极进行数字化营销转型,充分利用互联网、电商平台和庞大的经销商体系优势,打通线上线下渠道,开启白酒销售新模式。

有行业资深专家表示,看好双沟品牌的市场深化运作、新品布局及高端化拓展,洋河股份(苏酒集团)着力构建“双名酒格局”,必将成为企业又一个重要的增长点。

独占稀缺资源,继承名酒基因

名酒称号既是历史荣誉,更是对品质、口感、文化的综合评定,是珍贵的历史财富。中国酒业协会理事长宋书玉曾表示,“消费者经

历了从没酒喝到有酒喝,从有酒喝到喝名酒的阶段。”

据了解,当下业内所认同的老名酒,一般是指新中国成立后五届“全国评酒会”所评选出的“名酒”。事实上,“老五届”的成果也基本奠定了今天中国酒业发展的格局。

对苏酒集团(洋河股份)来说,无论是洋河“八大名酒”,还是双沟“十三大名酒”,其强大的背书均源于千余年不断代传承的悠久文化和独特技艺。

作为“酿酒风水论”的理论内核,酿酒与产区间的“鱼水关系”,一直被披上一层神秘的色彩。因盛产“中国名酒”洋河和双沟而闻名的江苏省宿迁市,2012年被中国轻工业联合会和中国酒业协会正式授予“中国白酒之都”称号,其“三河两湖一湿地”的产区优势,成就了两大名酒悠久的历史,也成为诞生绵柔好酒的天然之地。

从自然环境上讲,很多行业专家认为宿迁是中国东部地区最适合酿酒的地方;宿迁



地处暖温带和亚热带的分界线,属暖温带季风性气候,水源、土壤、空气尤其是酿酒微生物群生态环境是酿酒的“风水宝地”。

在酿酒工艺上,环境与稀缺资源的不可复制性,构成了洋河、双沟独特的核心竞争力。天时地利人和,最终形成了“低温入池、低温发酵、低温蒸馏”的“三低”核心工艺,并更好地秉承了中医药文化中讲究的“文火慢煎”,以及饮食文化上“小火慢炖”的养生法则。

与此呼应,近年来,苏酒集团(洋河股份)旗下的每一款新产品,都以其卓越的品质和牌气度,彰显了“中国名酒”风范。(若尘)

高原理塘萝卜售价为啥比市场高出6倍

4月16日,位于四川甘孜州理塘县的阿里巴巴数字农业基地内,数字化分拣设备一直在运转。“不要小看这套设备,经过它分级的农产品售价能提升10%以上。”理塘县康藏阳光农牧业科技开发有限责任公司负责人杨帆说。

这套分拣线能通过智能识别系统,对农产品进行分类,分拣出品质较高的产品后进行精致包装售卖,售价自然要高一些。

不仅如此,基地内配套的标准化冻库还将蔬菜运输的腐损率从30%降低至5%,进一步降低了成本。“这就是数字农业带来的改变。”杨帆说。

近年,数字农业是理塘县政府着力的重点方向。理塘属青藏高原半农半牧地区,农业

种植多为一年一熟作物,主要有马铃薯、青稞等。牧业方面,主要品种有高原牦牛和藏系绵羊。“增加农牧民收入,需要推动理塘农牧业提档升级,发展数字农业是大势所趋。”理塘县委副书记相关负责人表示。

2019年,阿里巴巴数字农业基地在海拔4014米的康呷村建成,是目前阿里巴巴在国内海拔最高的基地。基地种植面积已达6600亩,出产黄瓜、萝卜、夏季草莓、高原小番茄等蔬果。

杨帆参与了该数字农业基地共建。在他看来,基地的建设不仅解决了农产品销售问题,增加了当地农牧民就业机会,而且让标准化生产理念在当地生根发芽。

2016年,杨帆带着团队来到理塘创业。创

业早期,他的农产品主要提供给批发市场。与阿里巴巴共建基地后,他的农产品陆续进入其旗下的新零售超市。超市对产品重量、外观、口感进行了标准化规范。“这样种出来的萝卜,一公斤能卖到4元多,价格高于批发市场价格6倍。”杨帆说,去年,基地生产的萝卜产值达到5000万元。

提高农产品产值后,杨帆想破解困扰理塘农业的另一难题:分选分级。

去年,阿里巴巴在全国建成包括成都在内的五大产地仓。产地仓内,农产品可以在90秒内完成清洗、分选、分级、包装。杨帆觉得基地里种植的萝卜,也应该进行数字化分级。

去年9月,4000平方米采后商品化处理中心建成,这是理塘县第一个产地仓。在这个

产地仓内,有10个100吨的标准化冷库和农产品分级加工车间,可以完成清洗、分级、包装。

运转以来,蔬菜运输的腐损率降低至5%,分级与冷藏让售价提高了10%到20%。“机器和人工结合进行分选,效率低、标准不一,单日峰值300吨左右。”杨帆琢磨着需要上一套数字化的设备,“只是目前市场上还没有针对萝卜分选的设备。”

没有设备,杨帆决定自己研发。他联系了法国迈夫诺达中国区的负责人,一起研发萝卜分选线。杨帆预计,新的分选线今年夏天可以到位。“数字化分选之后,利润率还会有一个提升,当地村民能从中获得更多收益。”他说。(唐泽文)

王建明:动力大王的传奇故事



玉柴收购福特?是的!尽管只是部分,毕竟也是收购(1992年6月)



虚为实,务实求真,拯救玉柴。方法是:区分重点、分级管理,按工序分析,按工序计划,按工序服务,按工序动员,按工序定责,按工序强制推行,按工序循环提高。

4、制定“为了全员的前途,进门者请放弃一切自治”的宣传口号和标语,学习宣讲恩格斯的《论权威》。

5、必须强化工作质量责任制。

6、干部有义,质量无情。干部六条没做到,就不能只责人不责己;干部四条下功夫之后,就必须认真做好第五条——代表全体职工的最高利益铁面执法、无情执法、无私执法。

五、反馈机制

可以完全照搬干部基本功第六条,叫做“集思广益,反复检讨,周而复始,完善要求”。这一条就是永远把差距摆在前面,永远不满足。

我们这个厂只要构思正确,方向清楚,人心聚合,是能够成大器成大业的,全体职工要有这个自信,过去已有成功,将来必能成功。入关是挑战,更是机遇;对强者来说,只有一个回

应,就是积极迎战,坚决取胜,必能取胜。

狠心动真要硬碰硬 跳跃提高可靠性

——在YC(玉柴)柴油机结合体部署实施可靠性“三级跳”系统工程(1992年12月11日·南宁)

1992年10月6日,玉柴正式提出了对6QC实施可靠性“三级跳”的系统工程。为什么提出?为了迎战入关挑战,为了取胜入关挑战。

入关挑战,迫在眉睫,YC(玉柴)结合体面临的问题是什么?首先,让我们把YC6105QC的水平和关贸总协定发达的缔约国同类产品水平即国际水平作一下比较:精制精选的6QC可通过1000小时全速全考核,而批产抽样无故障全速全负荷运转时间很难超过100小时,而国际水平的同类发动机批产抽样全速全负荷无故障运转时间一般在3000小时以上;6QC一次装车合格率为60%左右,无故障行驶

里程一般在3000公里以下,相应的国际水平,装车一次合格率一般为100%,无故障行驶里程可达2—3万公里以上。也就是说,我们的全速全负荷无故障运行时间仅及国际水平的3%;我们的装车一次合格率仅及国际水平的60%;我们无故障行驶里程仅为国际水平的10%—14%。还有一条,又是致命的,由于6QC的年产销量尚未达到发达国家的经济批量,制造成本实际上已经没有多少优势。

目前,用户进口发动机要许可证,要多付40%的关税。如果中国关贸原始缔约国地位恢复成功,进口限制将取消,合理的关税通常是12%。那么以我们目前的状况做对比,人家是优质价不高,我们是劣质价不低。

有人说,关贸挑战,轿车受冲击,载重车影响不大,这种说法不对。载重车里还有东欧车,突出的优势是价廉。此外我们做的不是整车,而是发动机,关贸影响不是不大,而是很大很大。

如果YC(玉柴)结合体对挑战麻木不仁,如果YC(玉柴)发动机在竞争中败北退阵,那么集

合体十几万名职工加家属如何生存?怎么办?埋怨我国恢复关贸总协定原始缔约国地位的国策吗?那是错误的。闭关锁国,保护落后,那就永远愚昧,永远落后,中华民族就永无挺胸抬头之日。坐以待毙,一哄而散,关停并转吗?对不起,开放是全国性的,相同的竞争无行业不在,无角落不在。更何况,我们从事的发动机行业,有着民族工业水平标志的责任。美国的质量管理权威哈林顿把当前的质量之争描述为“现在世界上正在进行一场第三次世界大战,这不是一场使用枪炮的流血战,而是一场产品竞争的商业战,这场战争的主要武器就是产品质量。”哈林顿的这个比喻恰如其分,这确实是一场战争。在战场上,在敌军压境之时弃民族责任于不顾,临阵脱逃,那叫懦夫。从战壕里跳出来逃跑的人,可能第一个在背后中枪。懦夫难有好下场!

撤销屏障,撤销保护,把企业推向全球范围优胜劣汰的竞争之中,本国国策划出了我国民族工业的新时代。既然如此,YC(玉柴)集合体就一定要认清划时代的意义,树立划时代的观念,建设划时代的机制,求得划时代的进步;YC(玉柴)集合体全体成员一定要痛下成功非我莫属,胜利非我莫属的决心,一定要实现质量的飞跃,这是唯一的出路,也是正确的出路。以上是我们提出“三级跳”的国策背景。

提出“三级跳”的主机厂背景是玉柴关于要跻身国际内燃机强手之林的企业理想和抱负。玉柴人说这句话是1985年,讲了8年,准备了8年,我们认为,现在是行动的时候了。

玉柴1992年将实现销售额4.1亿元,将实现6QC产量23350台,将实现创汇900万美元,分别比1991年增长51.8%、66.8%和80%。

1993年玉柴的销售目标为7.5亿元,6QC的产量目标为确保3.5万台,力争3.8万台,创汇目标是1500万美元。

(此文系本报整理,待续)