

创新引领 智造未来 开放协作 绿色发展

第七届中国·长垣国际起重装备博览交易会在长垣开幕

申通快递有限公司 太原分公司入选 国家3A级物流企业

日前,全国第31批A级物流企业光荣榜揭晓,申通快递有限公司太原分公司进入榜单之列,入选为国家3A级物流企业。

申通快递有限公司太原分公司为申通快递有限公司旗下全资控股子公司,成立于2018年,位于太原市阳曲县青龙镇(德华物流园)。申通快递太原分公司履行总部品牌经营授权管理职能,实际为“申通快递山西省公司”的功能定位,进行属地化实际运营。在建设运营好申通快递太原物流科技园项目的同时,将总部品牌服务能力辐射至山西省全境内的加盟商网点。按照总部的管理规章及管理职能分工,提供财务、网络、市场、运营、客服等业务模块的中后台支持服务。

申通快递太原物流科技园位于山西省太原市阳曲县民营区德华物流园东南侧,于2018年5月立项并开始建设,2020年8月正式投产运营。园区规划有办公、智能分拣、数字化云仓储、生鲜直发四大模块。根据申通快递总部的发展战略和依托阳曲县当地优秀的物流、交通资源以及政府的大力支持,影响力可以辐射整个山西省。申通快递山西省区在全省设立140个下属网点及承包区,同时和阿里、菜鸟的合作,全省所有的菜鸟驿站都可以为山西申通实现快递行业普遍存在的问题“最后一公里”提供很好的解决办法。太原物流科技园园区在全省的网点支持下可以支持当地的农产品及全省电商一条龙式物流、仓储、配送、售后的服务。园区现有的25000m²仓储,可以极大地吸引业务量大的优秀电商进驻园区,享受全国所有地区无死角仓配一体的一站式服务。

申通快递有限公司太原分公司自成立以来,一直受到省、市商务、发改委、交通、邮管等行业主管部门的大力支持,多次被评为山西省优秀物流企业。在申通快递总部的支持之下,太原物流科技园项目还计划开通国际专线,将山西物流与世界接轨,各种国际仓、免税仓业务也会陆续的开通,将多元化、全球化的理念从物流快递的角度支持山西的经济转型和发展。申通快递太原物流科技园项目建成投产之后,为当地提供近500人的就业岗位,解决当地就业压力,同时拉动阳曲县的经济,具有良好的社会效益和经济效益。(肖智)



●开幕式现场

■ 本报记者 李代广 实习记者 李 蔚

4月26日,备受关注的第七届中国·长垣国际起重装备博览交易会在河南省长垣国际会展中心盛大开幕。展会为期三天,主题为“创新引领、智造未来、开放协作、绿色发展”,来自国内外600余名商家集中展示起重机械产业技术创新成果。全国政协经济委员会副主任、国家制造

强国建设战略咨询委员会委员、工业和信息化部原副部长刘利华宣布开幕。

长垣市人民政府市长赵军伟、中国重型机械工业协会常务副理事长景晓波、河南省矿山起重机有限公司党委书记崔培军先后致辞。

本届博览会规模大、标准高,规模达22400平方米,其中高标准特装展位就有155个。除了起重机械装备客商以外,国内重机行业大咖徐工集团携高新产品震撼亮相,太重集



●河南矿山公司党委书记崔培军

团携起重机械创新型产品精彩亮相,河南矿山起重装备新产品、新成果、新应用在本次展会中集中展览,为展会奉上一场起重机械领域的“智慧”盛宴。

本届博览交易会期间还将举办起重机械质量提升大讲堂、起重机械产业集群智慧发展峰会、中国重型机械行业信用体系建设交流会等相关活动,形式更多样,特色更鲜明,内容更丰富。

展览期间,国家部委、协会、院所及省厅局领导,企业巨头、高端人士及技术专家、地方政府领导及参会观众在此云集,盛会空前,参观的人流量将超过7万余人次。其中,来自政府、行业、院校及国企的观摩组600余人莅临河南矿山总部和智能产业园考察指导工作、洽谈业务合作,并签约意向书。据预测,展会期间本届展览交易额将达24亿元,其中河南矿山供销交易额将超过17亿元。

“中国·长垣国际起重装备博览交易会”自2014年首届举办以来,已连续成功举办六届,在业内各方的鼎力支持和积极参与下,展会规模不断扩大,内容层次逐年提升,被业内誉为“全国起重行业风向标展会”。

本届博览会由中国重型机械工业协会、长垣市起重装备制造行业协会、河南省矿山起重机有限公司联合主办,河南省矿山起重机有限公司承办。

作为本届展会的承办方,河南矿山不仅集中展示了智能、绿色、高质量产品,更是提前三个月从筹备展会,招商引资,积极布展,制定预案,做了充分准备。同时做好博览会期间的宣传、服务、参观、接待、车辆保障等相关工作,千方百计为展会提供一流、优质、高效、安全全方位的服务。

美团被市场监管总局立案调查! 涉二选一等垄断行为

又一互联网巨头遭到调查!

4月26日,据市场监管总局网站,近日,市场监管总局根据举报,依法对美团实施“二选一”等涉嫌垄断行为立案调查。

据美团官方微博4月26日消息,今日,美团接到国家市场监督管理总局通知,依法对美团涉嫌垄断行为立案调查。公司将积极配合监管部门调查,进一步提升业务合规管理水平,保障用户以及各方主体合法权益,促进行业长期健康发展,切实履行社会责任。目前公司各项业务正常运行。

两周前刚被要求自查自纠

值得注意的是,就在两周前,市场监管总局刚刚召开互联网平台企业行政指导会,要求各平台企业针对强迫实施“二选一”以及其他突出问题,在一个月内全面自查自纠,逐项彻底整改。

美团作为34家互联网平台企业代表之一,参加了会议。

据新华社报道,4月13日,市场监管总局会同中央网信办、税务总局召开互联网平台企业行政指导会,34家互联网平台企业代表参加。会议明确提出互联网平台企业要知敬畏、守规矩,限期全面整改问题,建立平台经济新秩序。

针对强迫实施“二选一”以及其他突出问题,会议明确提出,平台企业要把握正确方向,增强责任意识,坚持国家利益优先,坚持依法依规运行,坚持履行社会责任,做到“五个严防”和“五个确保”:严防资本无序扩张,确保经济社会安全;严防垄断失序,确保市场公平竞争;严防技术扼杀,确保行业创新发展;严防规则算法滥用,确保各方合法权益;严防系统封闭,确保生态开放共享。各平台企业要对照税收法律法规、政策制度,全面排查涉税问题,主动开展自查自纠。

会议要求,各平台企业要在一个月内全面自查自纠,逐项彻底整改,并向社会公开《依法合规经营承诺》,接受社会监督。市场监管部门将组织对平台整改情况进行跟踪检查,整改期后再有发现平台企业强迫实施“二选一”等违法行为,一律依法从重从严处罚。

4月14日,市场监管总局公布与了首批互联网平台企业《依法合规经营承诺》,美团同样在列。

今年已两度因“二选一”被判

据媒体报道,今年4月15日,江苏省淮安市中级人民法院对上海拉扎斯信息科技有限公司(饿了么)起诉北京三快科技有限公司(美团)不正当竞争纠纷一案做出判决,“美



团”构成不正当竞争一审判决赔偿“饿了么”35.2万元,该案也是淮安市中院适用2018年新《反不正当竞争法》审结的外卖领域不正当竞争纠纷第一案。

据悉,此次“饿了么”在淮安起诉“美团”的主要依据是淮安市清江浦区市场监督管理局分局于2018年5月16日对“美团”作出的行政处罚。该处罚认定,“美团”在淮安经营活动中采取以下手段阻碍他人之间建立正常的交易关系、扰乱或者妨碍竞争对手的正常经营活动:

1.以调高费率等手段迫使签约商家放弃与竞争对手(专指“饿了么”平台)交易;“美团”针对部分同时在美团网与饿了么平台经营的商家,要求其下架同类在线外卖平台“饿了么”的店铺,如果不下架则需要重新签约,费率从18%上调至25%;

2.以置休服务为手段迫使签约商家同意上述条款;针对不同重新签约且不同意下架“饿了么”平台的商户,置休商家服务,让商家无法在美团网平台正常经营;

3.设置不合理交易条件阻碍商家与消费者之间建立正常的交易关系;针对个别反映强烈的商家,先后采取在高峰期停止外卖平台店铺显示、置休服务、将配送金额调高至500元/单,配送费用调高为50元/单,配送范围缩小至500米等手段阻碍商家与消费者之间建立正常的交易关系。

此外,在今年2月,浙江省金华市中级人民法院也就“饿了么”起诉“美团”不正当竞争纠纷做出过判决:“美团”向商户推送了部分诋毁饿了么平台的信息以及要求“二选一”独家合作构成不正当竞争,判“美团”向“饿了么”赔偿100万元。(张晓光)

企业家自述(长篇连载之二十五)

王建明:动力大王的传奇故事

第二个意义,是由于5200万美元的到位,使我们的6112工程、铸造引进工程和新增7万台6105生产能力的技改工程得以继续正常进行。到现在为止,玉柴“八·五”技改落实资金总量已达6.4亿元,对于绝大多数现在仍生活在计划经济体制下的国营大中型企业来说,6.4亿元几乎是一个天文数字,但是在玉柴,这已成为了现实,就在玉柴的口袋里。

第三个意义在于,由于我公司外资股股权已占半数以上,发展玉柴事业所必需的资金筹措,将不会受到国家投资计划和投资资金的限制,我们会从“笼子”里面出来了。我们希望永远不要再发生过去年去国家机关跑3年一无所获的那种经历。根据公司的新能力和新特征,原董事会已将“八·五”计划作了以下调整:

第一,投资的规模由原来的13亿元调整至27.3亿元。这个数字并不可怕,我们现在已有6.4亿元。根据企业的三年滚动计划,在1994、1995、1996年3年间,我们再增扩2.7亿股,募集资金总量就将是22亿元,全部加在一起,所剩缺口已经不多。另外下面还有好消息。

第二,产出规模由原30亿元调整到100亿元。

第三,达产年即1998年,我们实现的年税利要从原来的6亿元调整到25亿元。

第四,主导产品的产量和实现期调整为6105柴油机到1995年达产10.5万台,6112柴油机到1996年达产4.5万台,小型工程机械在玉柴国际化的进程中是立了功的,它不仅有助于解决外汇平衡问题,由于玉柴的小型工程机械直插最发达的国家和地区,直接卖到工业

最发达的德国,为创建玉柴公司的国际声誉打下了基础。小型工程机械到1996年达产3000台,多品种,系列化。客车和拖车头到1998年要达产1万台。

第五,到达达产年,职工人均年收入平均每年增长幅度不低于30%。这里所讲的是指既包括股份公司也包括集团在内的两司(注:指广西玉柴机器集团公司和广西玉柴机器股份有限公司,下同)的人均收入。经过新董董事会批准,在合资之后,今年我们职工人均年收入计划调增5%,明年玉柴职工人均月收入要达千元以上。

外资股东介入玉柴,为玉柴增添了很强的境内外融资能力。融资是什么意思?就是贷款或者发债券、发股票。今年就发生过这样的事情:我们需要4000万元支付大连6105机体缸盖线的资金,需要立即支付,我们在境内仅仅凭借玉柴的信用和实力,在没有合同、没有抵押、没有签字的情况下,做到了先把4000万元资金调入玉柴,再补手续,这是在全国的银根已经开始收缩的情况下发生的。从一定意义上说,融资能力就是竞争能力,融资优势就是竞争优势。玉柴必须巧借优势,快用优势,用足优势,迅速拉开与国内外竞争者的优势差距,保我不衰,保我常胜。

第四个意义是,这项合资必然加速推进玉柴在人员、装备、管理三大素质方面的水准国际化。现在在建的6112柴油机车间、6105机体缸盖分段自动线、6105曲轴设备的增加、引进和“八·五”铸造,这些项目耗资是巨大的,但是在建成之后,将使玉柴的装备素质,无论是在能力方面、质量方面,还是在劳动强度、生产

环境方面都将发生重大的质的变化,特别是“八·五”铸造将一举达到国际先进水平。即只要在6月中旬正式进行商务谈判的铸造,投资规模将在6000—7000万美元之间,这要比国内最大的铸造引进项目大了3倍以上。这是玉柴事业千秋万代的立足之本,有了一个好的铸造,就能够造出最高水平的发动机。

玉柴5家外资股东中的产业资本代表是丰隆。丰隆企业集团已经就计算机辅助设计和设计等问题,多次向我们提出合理化建议;就铸造工程承包商的资信问题及时提出很有价值的咨询意见;丰隆企业集团还提出了要我们公司财务主管和企业管理骨干及时、尽早考察新加坡,接受短期培训的建议。这意味着什么?意味着前面所说的推进已经开始了。

在这一次的外资股的认购合同和新公司章程的谈判过程中,还有一个值得我们自豪的特点——玉柴作为投资对象和境外投资者始终是平等的,没有礼仪上的繁文缛节,更没有谄媚和乞求,不是我们讨好人家,不是我们去乞求投资者。全过程的主要倾向不是投资者对玉柴要不要投资,而是玉柴选择哪些投资者和能不能给哪一家投资者多分配一些投资额。为什么?因为我们玉柴投资行情很好,这就是我们全体玉柴人共同造就的铁骨铮铮。

美国高盛公司有近百年的历史,基本上没有投资失败的纪录,这家公司作投资决策前要做大量的前期准备工作,法律程序非常复杂。3月21日,谈判开始以后,面对玉柴严格的时间要求,它已经无法按常规完成决策,这就产生了一个高盛能不能保留投资资格的问题。因此,该公司代表一再请求延期决定,直到3月

28日,高盛公司全球投资委员会召开紧急电话特别会议,决定对玉柴这个项目打破一切传统程序,先决策投资,再补充完善资料。这个做法受到玉柴代表的赞扬。高盛在国际金融界是一块如此中天的牌子,它的信誉和知名度不亚于世界银行。这两个公司在阿斯旺水坝和伊朗的援建等重大投资项目中,是你进我不进、我进你不进的关系,是两个旗鼓相当的投资者。高盛的投资决定往往产生连锁效应,就是高盛一旦投资就相当于挂上一块金牌,很多投资者甚至连调查工作都免做,就跟进。那么,高盛为什么如此看好玉柴,非要投资不可呢?高盛总部的合伙人、东京分部的负责人格里伯曼先生归纳了3条原因:第一,因为玉柴有连续8年的高速增长;第二,因为玉柴的高速增长不受或少受到中国大气候大环境的影响;第三,因为玉柴有好的领导班子。

在玉柴募集法人股成功之后,为什么在更短的时间又获得发售外资股的成功呢?我的一个强烈的切身感受,就是我的背后有大靠山,它就是玉柴事业或叫玉柴集体。它以自己的速度优势、效益优势、质量信誉和企业信用构成靠山,支撑玉柴的代表在谈判桌上步步推进,节节取胜。玉柴从1985年至1992年产销增长45倍、税利增长80倍的高速发展令投资者瞠目结舌;玉柴在1989年,产销量一番、税利翻两番的跃进令投资者钦佩不已;玉柴主导产品的质量信誉和销售走势极有力地促使境外投资者断然下决心,最后下决心;美国库珀尔会计事务所在香港的分支机构对玉柴的两次审计,结果都和我司报出的数据基本相符,表明了我们玉柴公司的信用。上述四大优势构成的

靠山是全体玉柴人在过去的岁月里用汗水堆砌起来的,其中蕴藏了无穷无尽的创造和智慧,蕴藏了无比丰富的内涵。这个财富不论公司发展到哪一步,都是不能丢掉的。

将来怎么办?议论很多,说法不一,今天我在这里拉一个提纲,全公司职工可以思索一下,这个提纲说得对不对。合资以后玉柴怎么办?我认为先要做好一件包括三项要求的大事情,一是信念不能变,二是观念要跟进,三是认识要调整。

什么叫信念不变?就是指我们企业精神、工厂风、理想抱负、奋斗目标、五项观念和意识的崇尚、用人方针、育人方针、经营理念、服务宗旨、内外关系准则、费用控制原则、干部“十字”要求和干部六项基本功等十七项信念不能变。

玉柴的企业精神或“灵魂”是什么?就是我们在1985年4月总结提炼出来的“顽强进取、刻苦实干、竭诚服务、致力文明”。

工厂厂风是“朝气蓬勃、文明健康、积极奋进、持续向上。”玉柴的理想抱负是“要把玉柴建设成为一个水平高、批量大、品种多、覆盖面广的动力机械与行走机械的生产基地和出口基地,要在我国中南部把自己建设成为一个两项文明高度发达的典范。”

玉柴的奋斗目标是要“跻身国际内燃机强手之林”,这个理想抱负不能变。实际上,到1996年我们车用发动机的年产量将要超过10万台,我们的实际产量将居世界第一。

(此文系本报整理,待续)