

聚焦“四新” 定位未来 2021未来大会将在四川绵阳举办



■ 本报记者 赵敏

2021年6月28日,川商总会“中国(绵阳)科技城·2021未来大会”媒体见面会在川商会馆举行。川商总会执行秘书长唐俊详细发布大会相关筹备情况。

未来大会主宾城市绵阳市人民政府副秘书长赵琳用“科技、产业、开放、城市”4张名片简单介绍了绵阳。赵琳表示,今天的绵阳正在抢抓成渝地区双城经济圈建设、新时代推进西部大开发等国家战略交汇叠加的重大机遇。未来大会是一场展示新科技、展望新未来的风云盛会,届时将把科技绵阳的时代风貌呈现给社会各界。绵阳以伸展的臂膀、开放的态度欢迎大家,期待与大家协力前行、携手并进,共同开创更加美好的未来。

唐俊介绍,本次大会以“科技力量、创变世界”为主题,将于7月5日-7日在绵阳举行。活动历时三天,将举办“1+3+N”系列活动,即一场未来大会开幕式、三场主旨论坛及“未来之星”路演等活动。受疫情影响,大会参会人数不超过500人。唐俊表示,本次大会嘉宾阵容以青年新锐企业家领衔,现场提供多维度、多层次、多空间的参会体验,还将揭晓首届“未来之星·川商最具价值投资企业TOP20”榜单。

未来大会的合作伙伴上海银行成都分行行长高进表示,上海银行与川商总会早在2018年已共同搭建了川沪两地沟通交流的桥梁。此次“未来之星TOP20”评选非常有意义、有价值,既挖掘出川商优秀的企业,共同集聚资源助力打造川企的独角兽、瞪羚,也是川商总会和上海银行紧密合作围绕“成就川商、促

进发展”的主题深化战略合作的延续,更是四川、川商和全国科技企业的盛会。

服务国家战略 助力四川发展

川商总会全新活动IP“未来大会”是怎样诞生的?

川商总会自创设重要品牌活动——天府论坛以来,主题一直紧跟时代步伐、坚决贯彻国家战略。唐俊认为,未来的竞争,科技和青年至关重要,而企业家群体和这两个关键都紧密相连。2017年,第一届天府论坛,特设创客时代,凸显科技和青年;2018年,天府论坛,分两个篇章,上半篇——智创时代,由青年才俊分享科创;2019年,天府论坛,用初心和嬗变来剖析商业生命力,把科创视为商业生命力的要素之一。通过三届对“科技和青年”的探索与研讨,2020年,未来大会终于独立于天府论坛,在天府论坛开幕之前召开,成为川商总会的又一个活动IP,数位企业界、科技界青年精英站上C位论道蓉城。2020年的尝试,让所有人对未来大会有了更多的期待。

当前,科技创新已成为重塑全球和区域竞争格局的关键变量,成为了国际战略博弈的主要战场。为顺应全球新一轮科技革命和产业变革演化趋势,落实党中央、省委关于推动创新发展的重大决策和战略部署,呼应创新驱动引领高质量发展这一时代主题,加快推动川商及四川民营企业在创新发展中展现更大作为。川商总会打造升级了“未来大会”活动品牌。特别是党的十九届五中全会的召开,更坚定了川商总会办好未来大会的信心和决心,为未来大会指明了方向,丰富提升了未来大会的主题思想和战略内涵,一个青年

企业家论道科创的全新活动IP应运而生。

聚焦“四新” 定位未来

这一场关于“未来”的盛会将如何影响未来?

唐俊表示,“未来大会”将聚焦“新趋势”“新科技”“新赛道”“新青年”,旨在打造国际国内知名头部企业领袖,创新企业、投资机构、高校院所、创新智库、商会协会等共同参与的创新发展交流盛会。将致力形成“三大核心定位”,即“前沿思想的激荡地、未来科技的加速器、创新创业的梦想城”。

前沿思想的激荡地,即弘扬川人“敢为天下先”的精神,推动川商与国际国内企业在科技前沿领域的思想碰撞,不断提升和炼化科技创新与企业发展的融合度,进而丰富和拓展以新时代企业家精神内核之一的“开拓创新”的内涵和外延。

创新创业的梦想城,即贯彻成渝地区双城经济圈建设和省委“一千多支”为引领的区域创新布局,立足成渝“创新金三角”,开启川商及广大民营企业新一轮创新创业四川的浪潮。

今年未来大会有什么亮点?唐俊也在发布会上提前来了“剧透”,简单介绍了今年大会的三个鲜明特点:

一是打造一个青年新锐企业家领衔的嘉宾阵容。本次活动邀请到全球独角兽企业、科技创新企业、投资金融机构等300余位嘉宾,基本上都是70-90年代年龄段年轻一代企业家代表。在演讲嘉宾中,不仅有厚资本王航、中关村龙门投资徐井宏、信中利资本汪潮涌等青年投资大咖,还有新希望六和刘畅、科道芯周朱琳琳等青年新锐企业家,还有思灵

机器人陈兆芃、国星宇航郭勇等科学家型企业家少帅,一起探讨未来的趋势和变量,共同开启未来的产业变革和破局之门。

二是构建一个多维度、多层次、多空间的参会体验。本次大会围绕5G、芯片、机器人、数字经济等领域,打造“下一个十年”“谁是未来的王者”“破图·从新求变”三大主旨论坛,深入探讨新时代下的新技术、新业态、新机遇以及新未来。在丰富的各主题论坛外,大会设有沉浸式展区,大家可以亲身感受川商在新消费、新材料、无人机、虚拟现实、智慧环保等领域的最新成果。

三是揭晓一个“未来之星·川商最具价值投资企业TOP20”榜单。今年5月,“未来之星”项目正式启动,前期共收到近200份企业“自荐书”“推荐信”,经过背景调查、项目初评、专家评审、实地走访,最终选出最具投资价值的20家企业。在揭晓榜单的同时,现场还将举行20家企业路演专场。

唐俊表示,通过“未来之星”项目持续的评选,能把全省、全国、全球川人好的项目、好的企业挖掘出来,用川商总会的资源来呵护陪伴这些项目和企业发展壮大,成为促进四川、祖国经济发展的骨干力量和有力支撑。

未来大会有一个奋斗目标:成为四川、西南、中国企业未来之星的加速器、梦想城。

肩负科创使命 助力川商成长

2021未来大会是川商总会品牌IP活动首次走出成都,走进市州举办。为什么川商总会选择与绵阳携手共同举办首届未来大会呢?唐俊表示,绵阳作为党中央、国务院批准建设的中国唯一的科技城,担负着创新驱动发展探索经验的使命。绵阳有着深厚的科技创新文化氛围,传承着我国老一辈科技工作者的奋斗精神。唐俊认为,科技创新不仅是绵阳经济社会发展的“金字招牌”,更为广大民营企业创新发展培植了沃土。这与“未来大会”的办会使命高度契合。

唐俊表示,绵阳市委、市政府相关领导高度重视科创和民营经济发展,相关领导和部门多次与大会筹备组开会研讨。本届未来大会将着力打造一次抢抓科技创新红利、洞察科技进化底层逻辑、云集行业领袖大咖、展示绵阳城市气质的创新交流盛会。希望大会在绵阳的举办,能让绵阳的科创环境、创业机遇被更多企业看到,同时助力科创企业在绵阳实现成长发展,让这场未来盛会成为连接城市与企业的价值桥梁。



银光集团聚银公司完成“我为群众办实事”112项

自党史学习教育开展以来,中国兵器工业集团北化集团银光集团聚银公司党委精准对接企业发展所需、基层员工心之所向,将学习力转化为推动企业高质量发展的具体行动。截至6月底,累计完成“我为群众办实事”112项,初步形成一批阶段性成果。

安全无小事 让责任与待遇对等

“基层安全员责任大,一出事故都要追责。但以前我们安全员没有专门的职务津贴,从这个月起,我的安全津贴比其他人多了700块,工作有干劲了,管理底气也更足了!”TDI厂获评注册安全工程师的专职安全员孙维民感叹道。

在“我为群众办实事”实践活动中,聚银公司党委主动回应了基层单位专职安全员薪酬激励的诉求,从6月份起,为生产及辅助生产单位的专职安全员提高了月度安全津贴金额,让责任与待遇对等,肯定了基层安全员对企业稳发展、保安全的价值贡献,让“基层安全员”成为了生产线抢手的“香饽饽”。

为了打通安全教育“最后一公里”,聚银公司新建了安全教育培训室,编写危险作业安全培训大纲,将近年来企业各类安全事故与员工安全警示教育相培训相结合,制作安全警示教育视频。

增强培训生动性和警示性

“有了安全培训视频,对于外来企业检查或是施工人员,通过集中观看学习,减少了岗位人员的重复性工作。”聚银公司综合管理部秘书介绍说。安全教育培训室成为了第三方人员来到企业的第一站,在这里通过集中视频学习,既了解了企业,又提升了自身的安全防护意识。

提升基层安全员奖励和建立安全教育培训室,看似安全管理的两件小事,却也从细微处体现着聚银公司重视安全、关注员工的人文关怀。下一步,聚银公司将通过建立人员精准定位安全生产管理系统、重新设定工艺参数连锁报警值、持续优化生产工艺等硬件设备设施的投入使用,全面提升安全管理水平。

发展成果要让员工看得见、摸得着

聚银公司领导各级管理人员通过基层调研、座谈交流以及合理化建议等方式,广泛征集基层员工诉求,公布办实事项目清单181项,“我为群众办实事”有了更明晰的方向、更务实的答卷。

每一个员工们的“心愿单”都不是小事,一头连着企业高质量发展,一头连着员工对“美丽银光”现代化工厂的渴望,必须用心用情抓,抓一件成一件。“今年,聚银公司把解决好员工‘急难愁盼’问题放在工作的重要位置,员工的事、员工家属的事,都是我们关注的事。”该公司“我为群众办实事”负责人张黎介绍说。

聚银公司党委书记李头为困难员工解决生活难题,购买制氧机、配备呼吸器,细化工伤补助标准。PVC厂党总支紧急组织党员为患病员工捐献血小板,为生命续航。财务管理部主动帮助员工与保险公司协调沟通,为其家属申请10万保险赔偿金。聚银公司党委还帮忙一名参加过抗美援朝的退休员工恢复了党员身份,重回党组织怀抱……

当前,聚银公司全体党员干部正在把党史学习教育成果转化落实到为民办实事上,用行动诠释党员的初心使命,以高昂的工作激情和负责的敬业精神保障生产线安全平稳运行,为建党100周年献礼! (贾敏 柳盛)



桃园矿举办“安全,我的幸福”井口认亲活动

6月22日,安徽桃园矿工会组织开展“你的安全 我的幸福”井口认亲活动,矿嫂通过井口认亲这种特殊的形式,看望慰问来掘一线工作的丈夫,为他们送上浓浓的亲情、浓浓的关爱。在六月全国“安全生产月”活动期间,该矿充分发挥亲情在矿井安全生产中的独特优势,利用形式多样、内容丰富的协安助安活动,用“你的安全,我的幸福”牢牢构筑安全生产防线。

陈敏奎 摄影报道

企业家自述(长篇连载之七十三)

王建明:动力大王的传奇故事

我们过去有一个比喻,叫千钧一发,系于一线。这个线就是质量线,质量线就是我们的生命线,现在叫链,因为一批刚好是一个环节。明年对二汽,对东风汽车公司的整车厂,我们会送去几十批、几百批产品,每一次一批,每一次一批,刚好构成一链。断链,那么玉柴就是无止境地坠落下去,断链了,接不上了,再像我们的缸片断,再像我们这两年反反复复出现的麻木不仁,再像警示教育里提到的忍无可忍跟不能容忍、无法理解。我们反复出现这些情况,那我们是不是链条就断了?我们就往下跌了?这条链是提住我们。提住我们,它可以提升我们,提高我们的地位,可以让我们不要跌落下去,也可以断掉以后无止境的跌落。第三项就是前面讲的台台成功,台台可靠为第一;每批成功,每批可靠为第二;满足需求,足量供应为第三。第三项就决定了我们玉柴的生存地位。能不能迅速提高,决定我们玉柴能不能迅速具备新的发展条件。二汽现在是要一万六。一万六,他现在口头招呼可能还要多。这个单子是四缸机。现在二汽一动,他的辐射影响,从南宁会议已经看到,马上过来的这些会议,这两天,就是今天最紧张过来的客人,纷纷都对四缸机表示了兴趣。王志文不是又超了一批?然后,我估计底下的戏还有一段,一汽主机厂是这个态度,它的辐射作用是一定的。

那么,我们现在如果做到了这个足量供应,我又保证可靠,又保证成功,然后又保证足量,那么,玉柴的生存地位是不是迅速得以改善?如果是这样的话,是不是也能意味着我们财务报表有希望、有可能,尽快地达到、恢复,甚至于超过历史最好水平?一边我们在加速分红,加速现金回收,降低净资产的总量;一边如果我们还能加大投资回报,在投资回报上,在绝对值上尽快地争取、恢复超过历史最好水平,那我们将争取到新的发展条件,也就是增资扩股的机会。

机会是怎么来的?机会形式是市场给的,但是它真正的来源是我们自己艰苦卓绝的努力。回顾过去的七年,把产品准备到我们今天这个程度,是不容易的。那么,挑战是来自市场的竞争的激烈无情。这里又重复这个概念:新千年并新世纪的第一年对玉柴既是宠爱有加,又是公正无情的。这个机会跟挑战确实是有的。给你的机会越大,确实确实,挑战就越



严酷,越严峻。你们大家看,光看这机会,这个消息,全厂职工都觉得振奋,好得不得了。2000年二汽本部对玉柴的订货量到现在还不到一万台,明年要翻到三万台、四万台。还有原来的用户,还有二汽的辐射,好得不得了!但是千万千万不要忘记同时挑战的严峻性和严峻性,叫三不给,三必须。根据这样,股司目标、股司方针,集司目标、集司方针都有。七万台,今天跟建军做了一下商议,分解就是按照这样:重机是一万台;中机三万台,中机包括了105、108、108ZQ、还有ZQB,四个;轻机就是指四缸,4108、4110ZQ。如果明年4112试就放,也在里面;通机要过四千,通机过四千的概念不是在七万六之外。明年的目标,就是七万六。七万六是个什么意思?就是挑战玉柴的历史最好水平,全体员工努力,争取在新世纪、新千年第一年创出玉柴的新记录。我们的产销记录,不是八万台,是1995年的七万五千台。做出来卖不出去,没有用。1995年玉柴不是八万台,是七万五。那么现在只取细,一个是有的根据的;另外一个新千年、新世纪的第一年,我们争取创造一个新高,创造一个新的玉柴历史最高水平。建军今天讲了一个忧虑,重机的绝对值如果是差一点,怎么办?我的回答是,差一点可以做单量计算。也就是重机要是差一点,两台6105可以顶,两台6105,三万四缸机可以顶单量计算,可以计算。股司的目标:重机超一万,中机三万台,轻机三万

六,通机过四千。通机就容在前面的七万六当中,但是属于通用部分,大家头脑一定要清醒。我在今年国庆节科技人员座谈会上,我讲的玉柴生存的五个基本法则或者叫基本方法,其中有一个是通机法,我们不能再犯这样的错误。超重机,我们的某一个时间订货量上来了,我们就去把通用市场又去放弃了,这个是不能再犯同样的错误,要对我们的后代负责。通用的领域,我们一定要加速进入,通用的数量、通用的范围我们一定要加速拓宽。如果在中国的话,最少有一个二万三万台的阵地,可以供给我们争取,而且我们没有理由不在里面占统治地位。如果是在全世界的話,那这个通机范围就更大,没有理由把自己系在一个用途上把自己吊死。今年通机两千,明年一定要过四千,这是前面的四个定量目标。

第五个定量目标,是难度比较大的,叫可比成本降半成。明年比今年的可比成本要降5%。这个事情,来不及开更多的会议,但是玉柴的股司的总经理班子,基本上是一个新班子,新班子要有一个新的面孔,要有一个新的水平,朝外皮里都能榨出油。我在你们新班子上榨不出5%,我看你这个新班子要榨为新了。新在哪里?5%成本,把这个油榨出来。

第六个量化指标,应收账款在2001年要下降15%,提法是下降一成半。应收账款是个大堤了,是多年的大堤。今天我跟建军商议,我是这么说的,应收的本质是滞销,是销不出

去。你销得出去,真正有人要,哪里说是不能一手付货,一手就把钱要回来?你做不到这一点,本质上是产品滞销才会有应收。这个话,我们对外方股东是不可能这样讲的,但是我们自己要看得很清楚,实质是什么?那么2001年的机会冒出来了,请大家记住,我们现在提应收要降一成半,绝对不是销售公司单线的责任指标。这是一个总经理班子要全面负责的指标。为什么这么说过?很简单,要把应收降下来,必须产品就要过得硬。别人一看你的产品能过,非要你的产品不可,应收一定降下来。这个基础都是基于三个必须做法:台台成功,台台可靠,环环可靠,环环相接。然后就是三个必须做到了,我们的应收,我就看真正做到了,恐怕15%不是一个难的指标。同志们,大家想想,这个意义有多重大?玉柴总资产的净资产只有二十二、三个亿,回过来的钱被占用,现在账面上差不多是七、八个亿,总是这两年在这欺凌着我,这是一个噩梦。我们技术进步的款被扣在里面,职工的环境改善的钱被扣在里面,玉柴的形象建设的钱被扣在里面。我们那个办公大楼,成了玉柴消亡或者是兴旺的一个标志。很多配套厂家建议我们,再困难,也要把它的外表动一动,整个对玉柴都有信心。净资产要降下来,要加速分红,要改善玉柴形象,要推进玉柴的技术进步,我们必须有个流动现金,有这个现金的流量。我这个问题在今年、在去年、在前年,我跟各位的说法是不同的,因为不同的机会之下,不同的基础之上,说话的内容,说话的要求力度是有区别的。现在有了2001年前面的机会,尽管同时伴随着“三不给”、“三必须”的非常严酷、非常严峻的条件,我想我们大幅度降低应收的时间到了,这一项责任就像质量指标一样,那恐怕是要跟我们整个班子挂钩。天生,绝不要愚蠢地低能地以为这是一个销售的分线指标。

股司最后两个目标是定性的,不是定量的。一个叫添誉东风整车厂。“添誉东风整车厂”,就是把警示教育会上说的那个初步订的股司方针要拓展宽一点吧。在股司上次的那个警示教育会上我作了讲话,增誉乘龙,添誉东风,那个话就把它修改得更加多一点,就是东风系统的整车厂都是我们添誉的对象,我们添誉东风也是我们玉柴回报东风。

(此文系本报整理,待续)