

咖啡品牌 Seesaw Coffee 完成过亿元 A+ 轮融资

7月21日,咖啡品牌 Seesaw Coffee 官宣已完成 A+轮过亿元融资,喜茶入股,老股东弘毅百福跟投。本轮资金将用于全国门店拓展、供应链建设和数字化建设。此外,Seesaw 将发力新零售咖啡市场。

据悉,从品牌势能建设、创新产品研发和供应链发展、企业数字化和组织建设等各方面出发,喜茶与 Seesaw 将进行资源共享和势能协同。

Seesaw 方面表示,Seesaw 将进一步引入大数据、云计算等新技术,建设数字化运营及业务管理平台,聚合全渠道数据和信息资产,持续迭代升级以微信小程序为主的用户数字化体验。同时,Seesaw 将加大投入建设供应链体系,持续升级自身供应链从咖啡原料端到消费应用端的能力,并逐步通过数字化供应链以及供应链可视化,利用大数据分析分析和人工智能,提高供应链预测、计划、执行和决策能力。(赵述评 张天元)

广汽集团为河南受灾区域提供多项关怀服务

暴雨无情,车企有爱。7月22日,从广汽集团方面了解到,针对目前河南暴雨受灾区域的车主,集团旗下多个品牌均提供了相应的关怀服务。

其中,广汽传祺为河南暴雨受灾车辆推出了十大关怀,包括:市区免费拖车救援,免费空调系统清洗,快速维修绿色通道,免费更换高效空调滤芯,维修期间提供代步车服务,免费全车检测,免费车内除菌消毒,赠送续保礼包,受灾维修保险理赔外工时、零件 85 折,二手车置换补贴。

广汽埃安针对河南受灾区域全体车主推出了免费拖车(APP 一键救援)、免费全车检测、全车免费清洗、一键维保免费取送车、专人家管家理赔服务、快速维修绿色通道六大关怀。(彭科峰)

理想汽车首夺新势力品牌销量第一

根据中汽数据终端零售数据披露的最新销量数据,理想 ONE 在 2021 年 6 月份的销量达 7827 辆,蔚来汽车销量 7777 辆,小鹏汽车销量 6639 辆。在中国新势力品牌销量排名中,理想汽车首次拿下新势力品牌第一名。需要指出的是,蔚来目前在售车型 3 款,小鹏目前在售车型 2 款。仅凭单一车型,理想汽车销量能够胜出其它头部新势力的多款車型,证明了 2021 款理想 ONE 的出色产品力获得了市场和用户的认可。

更令人欢欣鼓舞的是,6 月份,理想 ONE 还力压合资与进口豪华 SUV,登顶 2021 年 6 月份中大型 SUV 销量榜单,并位居同期新能源 SUV 销量第二。

对此,理想汽车 CEO 李想表示,有信心在第三季度把中国市场的中大型 SUV 车型和 30 万元以上自主豪华品牌车型销量的屋顶提升到一个全新的高度。

记者理想、蔚来等高端汽车产品初步赢得市场信赖的带动下,国内传统自主品牌纷纷效仿。(龚梦泽)

太原药业 聚力重生再腾飞

■ 张勇 / 文 韩双喜 / 图

2020 年的疫情情景,很多人并不陌生。对于太原市制药行业的龙头企业——山西太原药业有限公司来说,那更是一段迎难而上、风雨逆行的路程。

从 2004 年重组改制,到如今的山西省制药领军企业,十多年来,山西太原药业有限公司始终坚持科技创新,将濒临破产的原太原制药厂发展成为集生产、研发、销售化学制剂和现代中药制剂于一体的综合性现代化药品生产企业。

走出困境启新程

山西太原药业有限公司始创于国家“一五”计划期间,前身为苏联援建的 156 项全国重点建设项目之一的原太原制药厂,时为全国制药“四大家族”之一,可谓出身豪门。然而 1993 年后,这家企业经营却一路下滑,连年亏损,并最终资不抵债宣告破产。

2003 年,吕梁企业家岳俊斌对资源进行优化组合,并于 2004 年成立了现在的公司——山西太原药业有限公司。改制后的山西太原药业有限公司立足全国市场,以客户需求为导向,以产品质量为生命,励精图治,锐意进取,严格按照 GMP 管理规范开展各项工作,累计投资近 4 亿元,用于改善生产条件,提高生产工艺,将濒临破产的原太原制药厂发展成了综合性现代化药品生产企业。

目前,公司生产规模在山西省制药行业



名列前茅,各项经济指标增速连续 8 年居全省同行业第一,是太原市制药行业龙头企业、山西省高新技术企业。

此外,山西太原药业有限公司还是国家药品监督管理局批准的“麻醉药品和精神类药品”定点生产单位,是国家基本药物目录产品生产基地。

不断创新推新药

面对成绩,山西太原药业有限公司并没有满足,他们深知制药产业是一个不断需要科技武装,不断需要创新进取的行业。为此,公司建立了企业自主药品研发和创新平台——省级企业技术中心,使公司在药品研发、质量提升、技术创新等方面迈上了新台阶。

2016 年初,山西太原药业有限公司与光大金控投资控股有限公司,联合山东达因海洋生物制药有限公司投资设立了儿童制剂的

专业化生产企业——山西达因儿童制药有限公司,改写了山西省没有专业化生产儿童药品的历史。

2017 年,山西太原药业有限公司以商招商,利用原博康药业闲置的厂地、厂房,与广东深圳立业集团合资组建了山西立业制药有限公司。

截至目前,山西太原药业有限公司拥有近 300 个药品注册批文、53 个商标、21 项专利、5 个国内首研产品等知识产权,全部剂型及生产车间都通过药品 GMP 认证。氯法齐明软胶囊为全国独家产品,用于治疗耐药结核病(MDR-TB)及广泛耐药结核病(XDR-TB)。

打造医药产业园

为了更好地发展,山西太原药业有限公司把目光投向更远。山西太原药业有限公司总经理岳旺说:“强化政策引导和统筹布局,以工业园区为载体、重点企业为依托,推动医药产业优化布局,以园区的形式聚集,可帮助医



药企业快速获取技术、资金、人才等资源,从而促进其成长。因而,打造医药产业园区是发展的必然。”

晋源区政府在原太原制药厂旧址上建设了晋源区医药产业园太药示范园区。东区现有山西太原药业、山西达因儿童制药;西区现有山西立业制药、山西众方医药,再引进 2 至 3 家生物医药企业和若干药品研发、检验、检测机构以及生物医药科技企业孵化器,形成了产学研为一体、两化相融合的医药产业园。

岳旺表示,园区今后将建设成包括基本药物生产基地、特殊药品生产基地、国防经济动员药品储备基地、现代医药配送物流基地和医药综合物流中心、药品研发中心、医药产业孵化中心及医药工业历史博物馆、药品博览馆、生态观光绿化带等“四基地三中心两馆一带”的医药综合产业园区,并向着药品综合标准化、智能自动化、大数据信息化、产业聚集化、绿色环保的花园式高新医药园区迈进。

发力智慧家庭全场景 海尔智家“三翼鸟”与漾美集团在穗签约

■ 王丹阳

7月21日下午,家电行业的首个场景品牌、海尔智家旗下的“三翼鸟”在广州举行的中国建博会上,与高端家居设计品牌漾美集团举行了战略合作签约仪式。

“三翼鸟”来自海尔智家,但是它却不只代表家电,还涉足家装与智慧家庭领域。与传统家电品牌卖产品不同,三翼鸟提供的不止



是冰箱、洗衣机、空调,在三翼鸟阳台,除了洗烘联动,还能健身、喝茶、养宠物;在三翼鸟衣

帽间,12 分钟搞定全身穿搭;在三翼鸟厨房,3 步做出北京烤鸭;在三翼鸟卧室,空调主动监测室内空气质量开启新风……

此外,三翼鸟还通过连接家装、建材、家居等各领域资源方,从设计、施工到家电家居配套一站全包,可实现旧房升级最快 3 天焕新阳台、7 天焕新厨房、7 天焕新浴室。

随着经济社会高速发展,国人的生活水平不断提高,家的呈现早已不只是吃饱、穿

暖、有床睡……根据 2020 年 12 月发布的《天猫家装行业消费趋势洞察报告》显示,现在人们对家装的诉求,表现出全屋定制、个性多元等特征。

发布会上,海尔智家三翼鸟总经理李远海与漾美集团总裁郑晓娟共同签署战略合作协议,双方将着眼于未来,在品牌联盟、产品设计与研发等方面将开展深入的战略合作,实现跨行业的双赢。

巨能集团“安全廉洁文化宣传队”走进基层慰问演出

■ 彭光淑

“看到工人们盼望已久的眼神,下再大的雨我们也要为他们表演好,不能让工人们扫兴和失望。”重庆高速巨能集团“安全廉洁文化宣传队”演员周晓说。

7月15日,四川省遂宁市大英县的天空一直下着雨,巨能集团“安全廉洁文化宣传队”走进大英县人民医院项目部,冒雨为正在施工建设医院项目的 100 余员工奉上了精彩的文艺大餐。

此次演出是“安全廉洁文化宣传队”走进



基层的第四站,演出的内容有安全诗歌朗诵、安全故事演讲、反腐倡廉小品、歌曲及安全知



识有奖抢答等。虽然天公不作美,但工人们早早地坐在观众席上等候着,演员们也个个热

情未减,冒雨坚持上台表演。当演出进入第一轮安全知识抢答时,沥沥渐渐的小雨逐渐转变成了大雨,但演员们的表现并未受到丝毫影响,并把最佳的状态展现给观众,台下观众穿上雨衣、打着雨伞,伸出双手不停地为演员们鼓掌加油,并积极举手参与每轮的安全知识抢答。

“这样的演出既丰富了我们一线建筑工人的业余文化生活,提高了幸福指数,也给我们普及了安全知识,教育我们要时刻珍爱生命,重视安全生产。”王林等几位工人感慨地说道。

企业家自述(长篇连载之九十四)

王建明:动力大王的传奇故事

疏导还有别的涵义,我这里不作逐一解释。调整结构之事,不管难度有多大,障碍有多少,我们都会坚持进行下去。

发好内功或叫内打常规,可以用两句话概括。一句是“一贯三子再调动”。“一个贯”是 ISO9000 贯标;“三子”是天标保证、强零设备、强零生产三个子系统。其中“天标”,一定要注意,10 月上旬的天标执行完全落空。9 月下旬我屡屡给总经理打招呼,10 月“天标”不要出差错,但是 10 月上旬六个工作日,天标天天落空,不是“天标”而是“天空”!刚才宣布的对副总经理开始的处理是正确的,你们的失误造成生产者在礼拜天加班。没有天标,没有质量,没有一个好的工作秩序,永远不可能有管理的进步。话讲就到这个程度,下次不要再试董事长对于执行天标到底有多大决心。两个强零,大家都清楚了,这里就不再重复。

“再调动”是指对科技人员、制造人员与外协人员责任心和积极性的再调动。对科技人员与制造人员的调动侧重于按效分配。按劳分配概念太大,按效分配更明确。“效”包括在“劳”的范畴,但比“劳”的指向更清楚。首先对科技人员待遇上等级的政策作了一些变动和调整,一是把面加大,二是把等级细分,目的是大面积、大幅度提高科技人员工作责任感和工作准确性,提高专业人才工作积极性,这是闯关和达标的需要,是公司存活和发展的需要。

在制造人员按效分配方面,首先要建立制造者应当拥有的两项等级概念,一是工序质量控制能力资格等级(简称资格等级);二是质量信用等级(简称信用等级)。其次是,要把我们所有的生产工序按质量重要度分等为关键、重

点和一般,把生产者的质量信用分等为信得过、一般信得过和信不过。然后就要抓好对每一个制造者的资格等级与信用等级的评定与升降工作。制造者的资格等级由其资历、理论、操作实践和工作实绩决定,信用等级则完全由自检抽检相符率决定。应当强调指出的是,废品率或不良品率完全可以只影响工作实绩而不影响制造者的质量信用等级。公司决定,对那些技能特别优异,贡献特别突出,表现又稳定的优秀制造人员实施待遇上等级。在对制造者实行资格等级制和信用等级制以后,对那些从事关键工序达到了一定时期,获得信得过信用也达到一定时期的制造者要实施待遇上等级。之后,折磨人家一段时间,告诉人家要请客,不请客你想进门?就布袋这么点东西都要请客,人家作不了主,特地打电话找厂长研究,感觉到很反感但又无可奈何。那你就请吧,不要超过 1000 元钱。一顿饭吃完,请客的当事人就醉了,我们叫

林洒维的科长(要订金的是他,现在干这事的也是他)从人家口袋拿出两千元来替他付帐,酒店实收 940 元钱,而他开票 1680 元钱,然后给人家放回口袋的是 60 元钱。这个林洒维在干什么?他在连抢带骗,看他何其猖狂!这个举报人来举报是舍得一身刚的,他来自出新四军的地方——江苏省阜宁县,老革命根据地,那里的群众相信共产党,相信这个天还没有黑透。他告诉我们在他住的酒店、旅馆里到玉柴来搞协作的人是怎么骂玉柴的,从对玉柴满怀希望到失望,到尖刻嘲讽,到幸灾乐祸,到预言我们玉柴必垮无疑。他举了亲眼所见的例子,如一个很小的厂一年向玉柴进贡、送礼、送东西达十几万,一个中秋节就达两万。那个厂子才多大,连我们公司一个车间都不够。到玉柴办事不请吃不送礼,根本就不用进门。话就说到这个程度。吃什么呀,吃的是谁的呀,都是那位年轻老师说的原话,吃多少最后都在玉柴订货单上补回,最后玉柴一定会被吃垮。十几万的礼,一个中秋节两万多多的礼,最后导致几十箱、十几箱不合格的零件一下子变成合格品被玉柴消化。

我们还有一个公司,叫玉柴机器集团公司,这个公司的法人代表叫王建明。我们集团公司对在外协上也有我们股份公司感觉非常不正常的地方,这个感觉用顺口溜可以说是“股司难进,协作难成,原因何在?不同自明”。有些鬼事是要查的。比如讲我们新上的树脂,使用起来的效果很好,工人的感觉、使用的实效都是不错的。已经试投产了,质量已经通过验证,每吨价格也比外面的便宜几百元。但听说我们铸造突击进湖南树脂,突击多进了十

吨、二十吨,如果是这样的话,铸造就叫做有鬼事。故事是不怕多的,我们一天到晚都在讲故事,王建明一天到晚靠故事去求发展,但鬼事不要多。现在我们玉柴集团公司受国有资产管理部门委托,已经管理琴鸟厂、机械厂,他们的人、财、物都已经到玉柴。集团公司最近要就产品协作问题作专题研究,要防鬼事,要捉鬼。要使产品质量优于和胜于别人,要求集团公司做得比别人好一点,这是正常的;在质量取平的情况下,价格低于别的厂家,这也是合理的。除此之外,再有要求,就不正常,就要注意,要防止那些说不清楚的原因,那种不清不白的刁难,这个叫鬼事,大家要注意,供应部门、外协部门要注意。

外协人员主要是指三种人:物资采购人员、质量控制人员、资金分配人员。对这三种人,公司将要求做到“三不”,即不吃请,不受礼,不受贿。回扣就是受贿,受贿当然包括不许要回扣。你做到,就按公司规定尽你应尽的责任,取你的明摆在桌上的利益;做不到,你就按公司规定受领经济责任,受领纪律责任,受领国家的法律责任。不吃请的要求是这样的,不仅不准你在玉林吃请,也不准你上门吃请,你去工作也不准你吃请。我们干脆一杆子插到底,只要发现违反就抓。政策出台以后,将反反复复通报全国各专业协作网站,以求得广泛的监督协助。不受礼,不是单指大礼,就是香烟水果饼干也一律不准受。不受贿就不用说了。

为了做到“三不”,有三个难点。

第一是自律补贴如何设置。外协人员严格自律有助于提高公司形象 and 产品质量,面对物

欲横流、人欲横流的社会现实,为了帮助和支持外协人员做到严格自律,应该设置自律补贴。应当把为外协人员而设置的自律补贴视为一种具有风险性质的特殊的按效分配——只要发现你违背自律要求,就要加倍退出你曾经领取过的全部自律补贴,还要立即下岗听候进一步的调查和处置。设置自律补贴要掌握好幅度、范围与平衡点,要周密设计配套的纪律和监督的方法,要使外协人员珍惜荣誉、珍惜岗位、敬重期望、敬重纪律。

难点二是对贿赂的举报和查处。见不得人的事都是偷偷干的,干了以后他不讲,这就构成了难点。怎么办?得要克服,因为这个难点阻碍我们公司提高竞争能力、生存能力和发展能力,危害极大。这个难点的难度再大也要想办法。一招不行上二招,二招不行上三招。有一个词叫做“天网恢恢”,我们需要一个天网,需要群策群力来编织一张能够有效监督和阻止贿赂的恢恢天网。

难点三是如何监督那种一次性采购,就是打一枪换一个地方的采购,不需要回头的采购。首先要把好合同关。一个合同过来,马上搞类比,找参考,对价格的合理与否作出判断,可以减少盲目性。其次是对一次性采购回来的东西及时进行效能鉴定、质量鉴定和价值鉴定。把关也好,鉴定也好,工作极为烦琐,还要快速、高效。这是难点之所在,但再难都得突破它。从“思维出财富”这个原则来讲,谁能够在中国这个特定发展环境中率先找到有效办法克服难点,实现廉洁监督,谁就可能在竞争当中取得新优势。管理部如果设奖,我赞成。

(此文系本报整理,待续)