山能新矿黑沟煤业:架设沟通桥 纾解民生问题

■ 赵业勇

“职工宿洞宿舍高台阶通道照明问题需要解决”“中班升井人员食堂就餐的事情不能忽视”“两堂一舍个别漏雨点急需修葺”……日前,黑沟煤业认真组织了一场“贴近民生问计于民恳谈会”,来自基层22名职工代表畅所欲言、建言献策,与该公司负责人面对面交流沟通,集智纾解身边民生问题。

该公司第一时间对接集团公司“团结一致向前看、凝心聚力谋发展”主题教育活动,将民生工作列入“一把手工程”,从搭建沟通桥梁、畅通民生渠道、便民利民惠民入手,一方面积极听取不同专业岗位创业人员所想所盼、意见建议,同时力所能及抓好相关问题内容整改。其中“恳谈会”上提及的“20多项”民生问题事项,区分先急后缓以及落实难易度,除能立马解决的之外,其他的进行登记造册、建档立卡,按时间节点抓好推进实施,做到事事有反馈、件件有回音,用实际行动增进团结和谐创业指数、增强凝心聚力发展内力。

安全是最大的民生话题。透视近期该公司密集举办的“安全隐患排治分析会”“井下现场办公会”“季度达标安全‘会诊’”“安全环境整治季启动仪式”“生产系统优化调整专题会”“转作风 顺势为 立说立行 雷厉风行 刚性执行动员会”……全部将安全主题列入第一位,视为重中之重的讨论话题,集思广益探究解决安全管理问题之道,群策群力抓紧抓实安全工作措施整改,确保全员人身安全健康福祉落地落实。

为便于倾听、收集、整理各类民生信息、问题线索,该公司重视线下、线上沟通渠道作用与功能发挥,重新设置“矿长、书记、纪委、督查”等4个意见箱,在内部微信公众号上开通“关注民生关爱创业人员”信箱,结合走访座谈、调查问卷等形式听民声、察民意、解民忧,着力打通干群沟通、民生通道“最后一公里”。

“沟通产生生产力,民生问题无小事。”该公司负责人王军说,“职工的心企业的根,经营企业就是经营人心,将心比心换人心,坦诚沟通见真章。”

中国电动汽车深耕欧洲助力中欧互利共赢

■ 康逸 李骥志

7月19日,爱尔兰国家交通管理局宣布,将在今后5年内引进200台Enviro200EV型纯电动单层巴士。这一型号电动巴士由英国客车制造商亚历山大·丹尼斯公司和中国车企比亚迪公司合作生产。

这是中国汽车制造商近年来在欧洲电动车市场持续发力的一个缩影。分析人士指出,中国车企深耕欧洲既能满足欧洲市场需求,又为中国新能源汽车市场提供新机遇,推动中欧互利共赢,将激发出更多创新合作火花。

电动汽车在欧洲市场发展潜力巨大。在欧盟绿色转型政策推动下,2020年欧洲电动汽车销量较上年翻了一番,预计2021年还将有大幅增长。欧盟委员会近日提出应对气候变化的一揽子计划提案,为实现减排目标,2030年新注册燃油车将比2021年减少55%,到2035年将不再有新的燃油车注册。

凭借较高性价比,中国电动车日益受到欧洲业界肯定和消费者追捧。德国专业汽车机构施密特汽车研究所近期发布的《欧洲电动车市场报告》显示,中国电动车在欧洲市场正迎来快速发展期。2020年中国电动乘用车制造商品牌在欧洲18个主要汽车市场总销量达到23836辆,与2019年相比增幅超过13倍,市场份额达到3.3%。

挪威电动汽车协会秘书长克里斯蒂娜·布说,中国电动汽车发展处于世界领先地位。她表示,挪威人和中国电动汽车评价积极,她自己就有良好的驾驶体验。不少挪威人关注中国电动汽车,对即将上市的车型表达了购买意愿。

另外,中国车企近年来在欧洲市场取得的成绩也得益于电动车销售渠道发展和服务网络布局。例如,爱驰汽车已在法国、德国、荷兰、比利时等欧洲国家销售。以比利时为例,爱驰汽车注重本土化体验,通过与比利时最大网络汽车销售公司Cardoen合作,建立起强大的销售与售后一体化服务体系。

快速发展的同时,中国电动汽车深耕欧洲市场仍面临一系列挑战。《欧洲电动车市场报告》指出,相比其他地区,欧洲新能源汽车行业监管标准更高。另外,欧盟正计划陆续推出更严格的监管措施,包括对电动车全生命周期碳排放量和电池循环利用率等标准进行立法,这将给包括中国品牌在内的外国企业带来新挑战。中国汽车制造商需要更加严谨细致地研究当地法律法规。

德国汽车管理中心负责人斯特凡·布拉策尔说,市场认知也是当前中国品牌进入欧洲市场的重要障碍。“很多消费者品牌忠诚度很高,中国企业在准确把握市场需求的基础上,需进一步提升服务,以提高品牌信任度和认可度。”

大修现场的特殊“CP”

■ 王一珏

小暑大暑,上蒸下煮。7月25日,烈日裹挟着热浪从山坳间席卷而至。川西北气矿剑阁天然气净化厂大修现场,高温炙烤大地,人头攒动,机具轰鸣,焊花飞溅,一派热火朝天的繁忙。

在施工现场,在每一个看得见的地方,各路检修队伍和参战员工正挥汗如雨。记者发现了这样几对特殊“搭档”,他们中有兄弟、恋人和师徒,有多次参加检修的技术骨干,也有刚参加工作不久的新员工……这是双鱼石大检修现场一道靓丽的风景线。

“最不像”兄弟的亲兄弟

广元采气作业区双鱼石首站中心站站长庞成今天格外的忙,拿着对讲机不停和现场对接,首站设备设施防腐密集施工,这是作业区停产消缺的关键工序。

此刻,刚下夜班的弟弟庞通还在寝室休息。检修开始以来,庞通几乎扎根在仪控室,目不转睛盯着监控屏幕,开展违章监控和配合现场人员远程操作等调度工作。

俩兄弟同在双鱼石首站。庞成肤色黝黑,一幅黑框眼镜略显严肃,成熟稳重。庞通一张娃娃脸,总是挂着灿烂笑容,外人很难想像他们是亲兄弟。考虑到照顾家里老人,两兄弟本来轮换到站上工作。此次同时参加大修,本以为见面会很频繁,哪知道碰巧一个白班一个夜班,也是很难遇见。

“目前时间紧任务重,保障地面检维修工程的平稳运行才是目前首要任务。”庞成想起在家父母,感到十分无奈和愧疚。电话那头,庞通也在感叹:“虽然是两兄弟,不是说聚就能聚啊。”

“视频聊天”的驻站情侣

“你跟男朋友都在检修,这几天见面聊天了没?”

“视频聊天算吗?”24岁任秋月有点自嘲。

任秋月戴一幅圆框眼镜,身材瘦小,毕业就分配到广元采气作业区技术室,主要负责信息化管理。肖毅比任秋月小一岁,是驻站技术干部。

同在双鱼石大修片区,几天下来居然未曾见一面。

虽然同一单位,胆小的肖毅却从不敢主动“搭讪”师姐任秋月。两年前国庆文艺汇演,两人才算正式认识,排练过程中逐渐擦出火花,演出结束后,双双坠入爱河。虽然参加工作的时间不长,但俩人都已成长为技术骨干。今年检修又都被分配到双鱼石片区,开始都还暗暗高兴。谁知工作一铺开,肖毅就一头扎进场站里。双鱼石首站大修期间高温暴雨交织,施工项目多、交叉作业频繁,停气吹扫施工、大修的物料管理等事无巨细,忙得他根本停不下来。而任秋月呢,在仪控室里一蹲就是一天。

每天忙得天昏地暗,钻进被窝才想起都没跟对方联系,只有视频一下喽……肖毅承诺,等这些天忙完,一定带任秋月出去旅游一盘,弥补大修期间对恋人的亏欠。“到哪儿去旅游?……保密!”

大修“师徒”:检修就是练兵场

三伏天,检修现场早已进入“烧烤”模式,刚过了实习期的大学生党世皓正站在师父刘建旁边,边问边记录,时不时摘下眼镜,拭擦额头上的汗水。

95后的党世皓是去年新分来的大学生。检修开始后,就跟在刘建身后,穿梭在装置现场。党世皓说,现在在微信步数排行榜排名节节攀升。

晌午日头正毒,汗水把师徒身上的红工衣湿透一遍又一遍,画出一道道斑驳的盐渍,在阳光下格外醒目。

师徒俩对这样状态已习以为常。“大修是最好的课堂。其间遇到实际问题,如果你都搞懂搞透了,你离出师就不远咯,师父也可以大胆放手让你干了哟。”刘建一边擦着脸颊的汗水,一边对徒弟说。

烈日灼月心,这样的场景每天都在大修现场上演。他们和所有参检员工一道,活跃在不同岗位,为冲刺检修任务担当奉献,构成恢宏激昂的大修乐章中一个个美丽、灵动的音符。

阴湾煤矿发出全时段“禁酒令”

■ 李继峰

7月22日,中煤三建三十处阴湾煤矿从机关干部到普通员工,吃上了“禁酒令”发出后的第一顿不带酒的“晚餐”。

该“禁酒令”规定:全矿干部员工在工作期间,严禁在公、私场合饮酒。对违犯规定的,第一次责令写出检查,罚款100元;第二次罚款200元,进行诫恳谈话;第三次通报批评,取消评优评先资格,罚款300元。情节严重、屡纠屡犯者,给予开除。

阴湾煤矿作为托管矿井,职工大都自来酒风尤烈的安徽、河南、山东等省。矿工都是体力活,干了一班活下来,几位工友聚在一起,都有“整几杯”的习惯。这里曾经流传这样的顺口溜:“岗前喝杯酒,干活力如牛;岗后喝杯酒,忘了累和愁。”可以说,从管理人员到职工,喝酒是“必须的”,酒量都是“杠杠的”。

喝酒带来的负面“事件”,也屡屡出现:一些员工酒后上岗,酿成工伤事故;一些员工,长期饮酒喝伤了身体,给家庭带负担。特别是一些员工,借酒滋事打架,损坏公物,影响随国员工休息。同时,少数干部不自觉地沾染上“吃喝”的风气,工作作风严格退化,制度执行常常打折扣。

新上任的矿领导班子,从维护职工心身健康和矿区稳定的高度,审时度势,决定狠刹“吃喝风”,下了“禁酒令”。7月21日,矿召开各队负责人会议,在会上下发了《关于全员工作日禁酒的通知》,规定:严禁在工作日饮酒,全矿干部员工周一至周日,无论在公、私场合,中午晚上一律禁止饮酒,做到没有例外,不乱开“口子”。特殊情况,接待上级机关纪弟单位来宾、外部业务往来人员,确需酒水招待的,必须履行审批手续,实行对口接待,并严格控制饮酒范围。

“禁酒令”一颁布,在干部职工中产生积极反响,把不喝酒的工作餐形象地称作“无酒餐”。矿成立检查小组,通过多种渠道对“禁酒令”的执行情况进行检查监督。

累计资助5000名品学兼优的寒门学子完成读书梦
30位准大学生走进仰韶生态酿酒园表达感恩之情

■ 本报记者 李代广

“感谢仰韶酒业在我们最需要帮助的时候,伸出了无私的援助之手,让我们可以没有后顾之忧地安心读书、认真学习,从而顺利走完了人生中至关重要的高中三年,能够去拥抱更加广阔的世界和未来!”受到仰韶酒业三年资助,今年第一次参加高考就拿到了心仪大学录取通知书的河南省渑池县第二高中毕业生小段,在座谈会上动情地说。

近日,在挥手告别了高中生涯、即将开启大学旅程之际,得到仰韶酒业公益助学三年的2021届30位学生,与渑池县第二高级中学副校长崔武才、年级主任赵建国一起,走进仰韶生态酿酒园表达感恩之情。

仰韶酒业党委副书记、酒业公司总经理郭富祥表示,仰韶酒业的根在渑池大地,她每一步的发展壮大都离不开家乡人民的支持。因而,回馈家乡父老的善举,仰韶自当义不容辞。希望孩子们在未来求学、求知的道路上,不但要注重学习知识和技能,也要不断磨炼自己的意志和品格,努力成为德才兼备的栋梁之材,更好地回报父母、回报家乡、回报社会。作为豫酒龙头,不只产品质量、市场销量要做好“排头兵”,在履行社会责任方面,仰韶也必须“带好头”!多年来,“公益仰韶”建设已经成为了仰韶酒业一项长期的常态化工作。

在河南省各地市开展“党建光芒·点亮希望,百万助学公益活动”,仰韶用真金白银累计资助了5000名品学兼优的寒门学子完成读书梦;抗击疫情期间,在自身受到极大冲击的情况下,仰韶不但积极捐款近310万元,还向一线医护人员和防控卡点捐赠了大量医疗和生活物资;今年7月17日以来,省会郑州及周边地区遭遇极端暴雨灾情,仰韶酒业第一时间向郑州市红十字会捐助200万元现金、向河南受灾地区捐助100万元物资助力防汛救灾。

从百万公益助学,到奋力抗击疫情,再到积极捐款救灾,在“为一亿河南人酿造一瓶好酒——仰韶彩陶坊”的同时,仰韶酒业一直都在用持之以恒的公益行动,彰显着豫酒的家国情怀和民族大义!

“有困难跟我上”

■ 石启元

“把直线振动筛座簧承重螺栓紧固牢靠,保障设备安全生产。”采访张雪牛时,他正带领职工在主厂房生产现场进行设备检修。今年38岁的张雪牛是安徽淮北矿业集团临涣选煤厂东区机电车间厂房机修班班长,优秀共产党员,退役军人。他2001年入伍,在河南某部队服役两年后退役,2006年进入淮北矿业集团临涣选煤厂东区机电车间从事设备检修维护工作。

不忘初心,平凡工作担责使命

在17年的工作中,张雪牛不忘初心,牢记使命,始终保持着军人的优良传统,他常说:“是部队培养了我的坚强意志和良好素质,虽然退役后脱下了军装,但无论走到哪里我都还把自己看成一个‘兵’!”

张雪牛说,参加工作后,至今保持着在部队养成的严谨认真、吃苦耐劳品格,工作中不论什么事一定要亲自去做、亲自过问,以身作则,勇于担责,得到了领导和职工的认可,先后被该厂选聘为东区机电车间厂房机修班组长、副班长、班长。

设备有没有全面检修到位?能不能安全可靠运行?还有哪些薄弱环节没有排查到位?自担任班长以来,这些日常繁杂的工作都是他每天用心思考、必须完成的心头“大事”。

设备完好是安全的第一保障,他坚持树立设备运行“零故障”的管理理念,加强设备管理责任落实,做到设备包机到岗、责任到人。认真对机电设备进行维护保养,加强对系统的巡查和维护,使设备始终保持一个良好的运行状态,减少机械零件的磨损,延长机电设备的使用寿命,降低出现隐患的概率,为企业安全高效生产提供保障。

首当其冲,困难面前身先士卒

“有困难跟我上,身为班长,工作中就要给职工做出样子,遇到困难班长就要首当其冲,这样职工才会信服你,愿意跟你干。”张雪牛是这样说的,更是这样做的。

●张雪牛在生产现场检修旋流器设备

役军人,只要组织一声召唤,我就要出现在最需要的地方!”

今年7月份,芦岭厂改造安装超级旋流器。面对作业环境差、工作任务重及酷暑难耐等不利因素,张雪牛毫不退却地在领导面前立下了出征军令状。他带领班组14名职工,以身作则,带头苦干、实干,早开工、晚收工,吃在现场。他每天都是第一个到施工现场,最后一个离开。在确保安全和质量的前提下,想方设法加快改造进度,连续奋战五天完成改造任务,并一次性试车成功。

“在今后的工作中,我将以更加严细实精的作风、更强的责任担当,继续发扬退役军人特别能吃苦,特别能战斗的优良传统,发挥党员冲锋在前、知难而进的拼搏干劲,为智能化选煤厂建设发光发热、添砖加瓦。”谈到未来,张雪牛初心不改。

淮北双龙矿业:把牢安全思想关

■ 张双侠

“今天我讲的是一起没有安全措施的伤亡事故,也是一起彻头彻尾的违章指挥蛮干行为,3个鲜活的生命就这样失去了,实在太痛心了!规程措施是由血泪写成的,我们决不能再用鲜血去验证……”淮北双龙矿业公司“五老”成员深有感触地说。这是该公司开展安全宣教的一个缩影,通过对事故案例进行分析,教育干部职工做到警钟长鸣,时刻绷紧安全思想弦,提高遵章守纪的自觉性,确保安全生产。

为消除干部职工思想根源上的安全隐患,提高其自主保安意识,该公司“五老”从安全教育入手,通过面对面宣讲的形式,进科区,到班组为干部职工剖析事故案例,使大家算好安全账,从中吸取教训,强化“红线”意识,严守“底线”思维,切实提高安全意识和规范操作能力,确保安全生产。“五老”结合一起冒顶事故案例深入剖析,分析从这起事故案例中如何强化安全措施制定,开展安全漏洞排查及解决的对策,并畅谈从违章行为中受到的启发。“道路千万条,安全第一条!我们煤矿人必须树牢安全第一的思想,自觉执行作业规程,做到在岗有责,在岗尽责的安全理念,心系安全,互相提醒,互相帮助,一丝不苟地做好自己的工作……”“五老”诚恳的话语打动着干部职工,热烈的掌声不时传出。进一步增强了职工的安全意识,筑牢了安全思想防线,有效凝聚起安全生产的内在合力,为推进公司安全稳定和谐发展夯实了基础。

汽车营销模式正在迎来转折

■ 朱世耘

美国的调研数据显示,脱离经销店的汽车销售模式是受到欢迎的,特别是千禧一代。“这个趋势一旦形成,是很难再回头的。传统的经销商体系与创新的汽车营销模式,让我们认为大概率是会融合发展的态势,融合的方式和时间节点是至关重要的。”J.D.Power中国区联合研究总经理王庆华在近日J.D. Power2021中国销售服务满意度研究(SSI)发布会上表示。

中国汽车流通协会在2021年中国汽车经销商集团百强发布会上也表示,在代理、直营等新模式的影响下,预计到2025年授权经销商在中国、美国、欧洲的占比将分别为90%、95%和80%左右。“商业模式的转化过程中,经销商集团只有保持高效率的运营才能在未来胜出。”

终端经销商还重要吗?未来将如何演进?

消费者在进店前便完成购买决策

越来越多的消费者,在进店之前便放弃了购买。

2021年SSI研究显示,在购车前就已经决定了品牌和车型的用户比例持续上升至74.8%。这意味着大部分用户在与品牌产生第一次面对面的互动之前,就已经把它加入到购物车当中。但在进入用户购物车之后,品牌仅有1.33次的接触机会将购买意愿转化为销量,相比于2020年继续下降。就在这1.33次的接触中,48.9%的用户会在一周之内做出最终的决策。

消费者购买决策提前、加速是否意味着线下经销商店的价值降低了?

王庆华表示,当更多消费者在进店之前就做好了决定,意味着经销店端的服务和转化率变得更重要了。“主机厂需要付出很大的努力才能把流量引到经销店端,经销店端能不能把它转化成有效的销量,这是需要更多的努力和付出的。”王庆华说。

在豪华车和主流车的SSI因子得分对比中,到店接待、店内看车和试乘试驾仍是全购车决策流程中影响最重要的三部分。销售人员的静/动态车辆讲解依然非常重要,提车速度以及提车当天销售人员的态度对满意度影响依然显著;豪华车用户更看重车辆介绍和议价过程中的数字化作用,试乘试驾则对主流车用户影响更大。

而销售服务满意度也直接影响着品牌的未来走势。王庆华表示,市场上领先的25个品牌在今年SSI整体排名的变化相对2019年进步了6个名次,整体销售份额上升了1.7%。其中销售份额上升了16个品牌,整体名次上升了40个名次,份额增加了6.2%,份额下降的9个品牌排名下降了34位,份额减少了4.5%。“所以从行业层面趋势来看,SSI的排名变动对于管理层以及消费者,都是一个很简单明了的指标去判断一个品牌的走向。”王庆华表示。

车企品牌影响力上升

在消费决策前置的背景下,车企品牌效应被进一步放大。

SSI的数据显示,品牌在购买决策的影响权重中,从过去两年的19%大幅提升至23%。相比之下,汽车质量的权重则向下突破26%–30%。价格的影响权重不变,另一个提升的权重则是产品设计。王庆华进一步分享了关于潜客研究(NVS)数据,意向购车者最想购买的品牌类型中,主流自主品牌从2017年的25%提升至了48%。主流国际品牌则从59%降低到了35%。实际够买自主品牌的用户中,三分之一都考虑过国际品牌。另一个数据是,进店前有针对性地主动了解车辆相关信息的用户中,通过官方APP了解的对购买决定的影响可达32%,其它渠道了解的则为25%。“从数据上看,使用过官方APP确实有积极的影响,包括跟主机厂有更多积极的互动,以及更早地做出购买决策,这也突显出主机厂在直接经营客户和打造私域流量方面的重要性。”王庆华表示。

不仅是线上,车企也在线下探索直面消费者的方式。大众等传统汽车品牌将新能源汽车产品采用“代理模式”,而不少中国品牌更是单独拿出品牌来探索直营模式。

J.D.Power官方认为,价格透明、销售便捷、无缝体验甚至无接触服务等新的市场需求,已成为原有经销商模式的痛点。但直销模式意味着不断扩张,对资金和资源的投入巨大。“直面消费者其实更多是经营的理念和商业模式的改变。传统车企的直销转型就如同大象转身,需要积极地探索2C的价值,能够去打造2C新的创新能力,同时用好数据,找到适合每个车企自己的直销道路。”J.D. Power官方相关负责人表示。

布局场景营销 啤酒企业借小酒馆争市场

■ 赵述评 王做

近日,记者发现北京顺义区赵全营镇新开了一家燕京啤酒旗下小酒馆——燕京酒馆,采访得知该店为合作店。据悉,燕京酒馆分为直营店和合作店两种,主要销售原浆、精酿等高端产品。无独有偶,青岛啤酒推出Tsingtao1903啤酒吧、雪花啤酒推出无界酒馆等,国内多家啤酒企业纷纷推出酒馆加码线下渠道。据北京商报记者不完全统计,目前北京地区有60多家燕京酒馆、6家Tsingtao1903,雪花无界并未登陆北京市场。

啤酒营销专家方刚对此指出,以啤酒新零售为概念的线下店有天然的体验功能和社交功能。对于一些市面上不太常见的企业特色啤酒而言有很好的推广和教育功能,是对消费者教育、引导的重要阵地。

集体抢滩

据悉,顺义区赵全营镇燕京酒馆开业不足半个月。旺季新店,从目前的销售情况来看业绩还是不错的。其实,这并不是北京的第一家燕京酒馆。燕京酒馆总负责人告诉记者,从去年开始,燕京小酒馆陆续开业,目前华北地区已有200多家燕京酒馆门店。

除了燕京酒馆外,国内部分啤酒企业纷纷布局小酒馆。

2020年,青岛啤酒推出Tsingtao1903啤酒吧,覆盖全国20个省份62座城市。2020年年度企业绩说明会上,青岛啤酒方面表示,公司计划2021年再开100家有一定规模的Tsingtao1903啤酒吧,2023年达到400–500家Tsingtao1903啤酒吧。

无独有偶,2019年华润雪花在成都推出雪花无界酒馆,记者登录大众点评搜寻成都的无界酒馆发现,酒馆没有评价,只有简单的一张场景图。记者致电北京雪花负责人得知,无界酒馆还未登陆北京市场。

记者前往位于三里屯的Tsingtao1903啤酒吧注意到,与大众对青岛啤酒传统印象不同,酒馆间中取静,明亮的装修风格。店内分布在各处的啤酒墙,摆满了限定青岛啤酒,还有可以看欧洲杯的大屏幕,除皮尔森、黑拉格、一厂原浆等多种青岛鲜啤外,还有各种小吃,烧烤BBQ、主食比萨可选,甚至还有酸奶酒饺。

记者随机采访店内消费者得到一些酒馆评价的关键词:氛围好、店铺设计有风格、兼具潮流和文化、灯光音乐恰到好处、好评居多。

高客单价

记者走访发现,与传统线下渠道中常见售价几元到十几元的罐装、瓶装产品不同,啤酒企业旗下小酒馆售卖产品主要以自有品牌原浆、精酿为主,价格在50元左右,店铺人均消费在100元以上,与大部分精酿啤酒馆的客单价相仿。

香颂资本执行董事沈南指出,精酿和原浆属于高收益品类。成本和售价都高于一般啤酒产品,收益也远高于商场多见的常规产品。

丰台区某品牌酒馆负责人告诉记者,如今消费者对啤酒更加了解的背景下,精酿啤酒越发走俏。但因为保质期短、不宜储存和价格等问题,精酿啤酒难进入传统线下渠道。精酿酒馆、餐厅等便成了精酿啤酒的主要线下渠道。工业啤酒开设小酒馆也是出于这个考虑。

根据百度地图慧眼2020年数据显示,“95、00后”用户成为关注酒吧品牌的群体,且占比远超过其他群体,占比高达56.68%。其次是25–34岁的群体,占比约为27.27%。

燕京酒馆总负责人则对记者表示,燕京酒馆规划之初就是瞄准年轻消费群体。

中国食品产业分析师朱丹蓬也指出,酒企开酒馆是为了拉近与年轻消费者之间的距离,靠近新生代消费者。消费者可以通过酒馆直接感受到企业文化、酒的品质等。所以燕京、青岛等啤酒品牌都来做酒馆线下布局。

竞争激烈

记者发现,目前常见的啤酒馆多为精酿啤酒品牌开设的线下店,多以售卖餐酒为主。工业啤酒品牌布局精酿酒馆是近两年的新动作,虽然也是有餐有酒,但因只销售自有产品,所以产品种类和数量相较精酿啤酒馆显得较少。

朱丹蓬指出,酒企做酒馆有品牌优势,耳熟能详的品牌对于消费者而言更易形成较高的信任度和认知度。但品牌也会相应产生一定劣势,部分消费者会因为固有印象而不去选择酒企旗下酒馆。

相关数据显示,酒吧行业市场规模从2013年的201.9亿元增长到2020年的478.2亿元。

沈南指出,如今小酒馆已经进入红海市场且竞争分散。酒企有自己的啤酒工艺优势和品牌优势,但在酒馆业务方面,酒企属于跨行。放弃自己的长处,用自己的短板去竞争别人的长处,存在一定的困惑。

如今企业的高端化布局进入白热化阶段,推出高端化产品同时在不断完善企业品牌矩阵的搭建,酒馆的推出就是啤酒品牌高端化的一种表现形式。

沈南进一步表示,啤酒企业向下游酒馆延伸是相对敏感的选择,可能会给原有用户产生负面影响,即与自己的客户竞争。酒企开酒馆多是精酿小酒馆品牌,也易形成与客户合作的差异性。这与企业为了向精酿等高收益产品扩展而涉足餐饮业的目的稍有违背。

《2020年中国酒吧行业发展现状及前景趋势分析》中也指出,酒馆非常容易受消费者的消费与支出波动所影响。

啤酒营销专家方刚则显得很乐观,其表示,专业的啤酒零售终端是一个相对时尚的产业。目前来看,很多布局线下小酒馆的工业啤酒品牌都取得了一定效果,山东泰山原浆全国有2000多家店就足以证明。

对标发达国家,国内酒馆行业发展相对来说还是刚刚起步的阶段,未来各种类型的酒馆会在酒类零售包括啤酒型零售里占据一定的比重,方刚补充说道。

如此背景下,啤酒企业开办的小酒馆面临着机遇与磨难,留给他们的问题就像酒馆的新消费群体新生代X一样——充满未知。

中国能建上半年新签合同额4832.89亿元
同比增长58.2%

7月16日,中国能源建设股份有限公司发布2021年上半年新签合同的公告。公告显示,2021年1至6月,中国能建新签合同额4832.89亿元,完成年度新签合同额计划的74.7%,同比增长58.2%。

其中,按地域划分,国内新签合同额3407.49亿元,约占新签合同总额的70.51%;国际新签合同额折合人民币1425.4亿元,约占新签合同总额的29.49%。按业务划分,电力工程业务新签合同额2421.57亿元,约占新签合同总额的50.11%;非电工程业务新签合同额2411.32亿元,约占新签合同总额的49.89%。

今年上半年,面对异常复杂的外部形势和新冠疫情的影响,中国能建坚定实施“1466”战略,围绕“再造一个高质量发展的新能建”目标,紧盯重点城市、重点领域、重点区域、重点项目,充分发挥高端策划牵引、投资牵引、设计咨询牵引作用,统合市场力量,抢抓战略机遇,成功签约雄安新区对外骨干路网及保定市“4+2”绕城普通干线公路项目,保定市涟池区11个城中村改造ABO项目、三峡乌兰察布新一代电网友好绿色电站示范项目等一批重点项目,实现了“十四五”市场经营开门红,签约指标创历史最好水平。

(国资委网站)

潍柴雷沃“智慧农业”闪耀中国田间日

■ 姚彬

近日,由农业农村部农业机械化管理司指导,农业农村部农业机械化总站、宁夏回族自治区农业农村厅主办,潍柴雷沃重工等单位承办的“2021年特色作物‘田间日’农机推广培训班”活动在宁夏贺兰县举行。潍柴雷沃重工向全行业系统展示了农事作业全程无人驾驶及智慧农田作业解决方案,让人们近距离感受了“智慧种地”的全过程。

据了解,本次活动以“高端智能农机装备助力乡村产业振兴”为主题,旨在推进特色作物产业发展,加快高端智能农机装备在区域特色农产品生产中的应用,助力乡村振兴战略实施,推进农业农村现代化。

走进活动现场,一块硕大的LED屏幕格外引人注意,它就是潍柴雷沃重工“数字化农场管理平台”,通过对大数据分析整合,可以提供“耕整监控、播种监控、苗情监测、产量监测”等数据服务。客户不仅可以实现车辆调度、车队管理、作业与油耗统计,还可以根据产量分布图做出科学生产决策,帮助客户进行收益对比,确保收益最大化。

随后登场的是由雷沃谷神GM100无人小麦机与雷沃欧豹TX1404无人拖拉机组成的无人驾驶收获系统。两台车分别装备了雷沃AGCS–1自动导航系统,结合两台车的整车控制实现无人小麦机收与田间转运的双机协同作业。只见现场操作人员点开手机APP界面中的“启动”按钮,无人驾驶拖拉机和收割机便可以按照规划好的路线完成作业。雷沃谷神GM100无人小麦机先行出发进行收割作业,运粮车紧随其后,根据无人收获机作业路线和卸粮筒位置,智能规划自身行走路线,并通过转向和油门控制准确保持与收获机的相对位置,确保在收获作业过程中可同时将粮准确卸至运粮车中,收卸同步,节约卸粮时间,提高收获效率。

紧接着“潍柴雷沃无人大马力拖拉机”挂载4铧犁机具演示无人耕整地作业,耕整完毕后换收免耕播种机,配合潍柴雷沃植保无人机,进行“天地协同无人免耕播种作业+无人植保作业”演示。

最后雷沃欧豹TX1204无人拖拉机挂载除草机与起垄移栽机,分别进行“果园无人除草”与“蔬菜无人移栽”项目。整场演示环环相扣,严密配合,呈现了一幅智慧“无人农场”的未来画面。

从“会”种地到“慧”种地,是中国农业的发展方向。作为国内行业领军企业,潍柴雷沃重工踏准信息技术发力,推动农业生产效率化,早在2012年就开始布局智能农机和智慧农业,深度探索利用大数据、云计算等新一代信息技术。

便民服务 收费标准:55元/行/天(13字1行)广告热线 028-66079393 QQ:769036015 微信:13308082189
独家代理机构:成都锦宏天下文化传媒有限公司 地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室
德阳提示:本刊仅为你提供发方提供信息平台,所有信息均为所提供者自行提供,客户交易前请查验相关手续证照,本刊对所有提供信息及结果不担法律责任。

■川A6TV14 网络预约出租车运通大好此时!
■川A2N3 [illegible]路驾驶证遗失
■吴沐怜不慎遗失伤残证,证号:川等A004011,伤残证编号:2405660831,声明作废。
■由红星美凯龙佳美商场开具给曾丽,品牌:开元灯饰的德保金收据,金额:30000(大写:叁万元整),声明作废。
■四川川晟消防工程有限公司,税号:91510000586453727X,遗失正常开具来往票据一张,开票日期:2021年7月7日,代码:5100211130,号码:13293314,声明遗失。
■四川川晟消防工程有限公司,税号:915100005864537 27X,遗失正常开具来往票据一张,开票日期:2021年7月7日,代码:5100211130,号码:13293314,声明遗失。
■周维,陈金梅遗失开楼县学院路伦敦新小区5栋1单元7-1号房(商品房买卖合同),合同编号:11373,声明作废。
■刘庆辉遗失个体工商户营业执照正副本,注册号:5117216 00234361,声明作废。
■浙江天平检验咨询有限公司四川分公司遗失法人代表证书,姓名:李[illegible],性别:男,出生年月:1965/02/06036,声明作废。
■温江佳乐之书茶苑食品经营许可证正本(编号:JY25101 01114701(1-1))声明作废。
■兴文县瑞鹏商贸有限公司不慎遗失食品经营许可证副本,编号:JY15115280003132,声明作废。
■四川省双流县物资回收公司东升北双鸭路站营业执照正副本注册号:510122000017561遗失作废。
■成都枣阳汽车服务有限公司遗失①川AD2833(货)车架号LGBG52E03KS046065道路运输许可证正副本,声明作废。
■成都枣阳汽车服务有限公司遗失①川AD0233V(绿色)车架号LGWEEUA53KE008261②川AD8711(绿色)车架号LGWEEUA53K1K011888③川ADG2283(绿色)车架号LGWEEUA53KE010687道路运输许可证正副本,声明作废。
■成都家逢汽车服务有限公司遗失①川AQ241H(蓝色)车架号LJDMAA225J9019572②川A47WL7(蓝色)车架号LSVN04BR2JN113409道路运输许可证正副本,声明作废。
■成都市郫县[illegible]有限公司遗失①川AP2985(蓝色)车架号LGB65E2E0KS041197②川A349NV(蓝色)车架号LGB65E2E03KS046065道路运输许可证正副本,声明作废。
■成都非洛空间设计有限公司营业执照正本(统一社会信用代码:91510100MA6ADT4B29)遗失作废。
■成资公告:天府慧鹏搬运电商数据(四川)有限公司(统一社会信用代码91510100MA6M9CZXPX9)股东决定,天府慧鹏搬运电商数据(四川)有限公司注册资本由人民币18000万元减少至500万元。请各债权人自公告之日起45日内向本公司提出清偿债务或者提供债务担保的请求,逾期不提出的视其没有提出要求。
天府慧鹏搬运电商数据(四川)有限公司 2021年8月2日
■胡大鹰不慎遗失成都市成工[illegible]房地产开发有限公司开具的龙湖国际购房收据,票号1000333,金额20466元,开具时间2018年6月9日,声明作废。

转让公告
成都卫治士商贸有限公司统一社会信用代码91510100MA6AXMEC41经投资人决定转让本公司全部股份并变更法人和股东名称,请债权人自公告之日(7月27日)起30日内前往本企业申报债权,企业转让之前的所有债权债务由原法人及投资人承担,转让完成之后新产生的所有债权债务由新法人及投资人承担,特此公告。
成都卫治士商贸有限公司 2021年8月2日
■四川见远建设工程有限公司营业执照副本二本(副本编号:10-1、10-7、10-8,统一社会信用代码:91510100MA6NTTK04C),安全生产许可证一本,编号:(川)JZ安许证字[2016]000777,均不慎遗失,声明作废。
■四川三变金环保科技有限责任公司统一社会信用代码91510100MA6CT5UPN9,公司章程二份遗失,声明作废。
■成都至上驾翼房地产营销策划有限公司(统一社会信用代码91510100394189838M),营业执照正副本遗失,声明作废。

拍卖公告
2021年泰和嘉成网拍拍卖会第二十六期古籍文献专场
预展时间:9月25-26日
拍卖时间:8月27-28日
第二十七期古籍文献专场
预展时间:9月1-2日
拍卖时间:9月3-4日
预展、拍卖网址:
http://www.paihaohu.com/
公司电话:010-58761988
注销公告
成都市斯特实业有限公司(注册号:510109200306211)经股东会议决定注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起四十五日内向公司清算组申报债权债务,特此公告。
老泉驿汽车泉庙沙市太和副本(统一社会信用代码:91510107MA5T1HKZ7)营业执照正副本遗失,声明作废。
■郫县荣德美只用山金保德西部挖掘集团有限公司2016年7月16号开具的押金收据(编号:0022312,金额5000元)声明作废。
■川AU0982营运证号5101120 00040遗失
■本人冯建德失中学二级职称证,声明作废。
■成都极速快递数据的快内车配件有限公司(统一社会信用代码:92510100MA63HJG237)营业执照正副本遗失作废
■川川传媒成都分公司有限公司开户许可证(核准号:j6510109 233601,账号:1288091617)公司电话:010-58761988
■成都四川新时代数据科技有限公司成都天府大道支行,遗失作废
■成都国泰恒业建筑工程有限公司(统一社会信用代码:91510100MA6CT5UPN9)营业执照正副本遗失,声明作废。
■郫县荣德美只用山金保德西部挖掘集团有限公司2016年7月16号开具的押金收据(编号:0022312,金额5000元)声明作废。
■川AU0982营运证号5101120 00040遗失
■