## 永川作业区开展来永线泄漏地企联动应急演练

■ 叶富铭 李传富

8月12日,西南油气田公司重庆气矿永川作业区在主干线——来永线,开展来永线泄漏地企联动应急演练。重庆市永川区大安街道办事处、作业区领导、相关人员15人参加演练。

1999年12月投运、设计每日外输气量80万立方米的来永线,是作业区一条主要输气干线,也是连接永川区块和璧山区块的一条重要页岩气外输气干线,承担着永川瑜就玻璃、安钹铝厂、川友燃气等7家用户的供气任务,日供气量在20至30万立方米。从规范输气管线的管理、做好地方和作业区应急抢险准备、营造良好外输环境的角度出发,确保证永川、璧山片区供气安全,曾网平稳运行,作业区决定开展来永线泄露地企联动应急演练。

演练模拟一村民发现来永线天然气泄漏,通过管道标识桩应急联系电话立即通知作业区调度室,调度室通知值班工程师和巡线员核实现场情况。作业区立刻召开应急抢险首次会议,主管领导宣布启动来永线升压应急预案,指派分管领导为现场应急总指挥,落实人员分工。作业区应急抢险队伍到达现场,在做好周边警戒的情况下,迅速对泄漏管线进行换管,成功完成应急处置,消除安全隐患。

大安街道办事处和作业区对演练过程中存在的问题进行了总结分析,提出了下步整改措施。作业区将以此演练为契机,持续增强应急预案程序的有效性、车辆人员调配的合理性、现场应急人员对风险管控的安全性,为确保管线安全运行、更好服务于地方经济建设发展贡献力量。

## 员工挣“外水” 企业降成本

■ 姚荣华

“我们利用下班休息时间,维修三联托辊,增加了自己的收入,也为企业创造了效益。”8月11日下午,川煤集团华荣能源公司赵家坝煤矿运输二队道班组组长黄刚指着地上一堆已维修好的三联托辊,满脸笑容地说道。他翻开记录本,上面写着三联托辊的维修日期、维修人员、维修数量、更换配件等信息。据了解,仅在7月,他们向矿移交三联托辊108组,每组按33元计算,7月份可增收3564元,人均增收400元不等。

随着该矿皮带运输机在井下采面、掘面广泛应用,皮带机上换下来的三联托辊增多、维修量增大。如组建专职队伍维修,维修量不饱和,如外委维修,所需的成本费用较高,降低了三联托辊回收复用的性价比。于是,该矿将三联托辊的维修任务交由运输二队负责,鼓励员工利用业余时间维修。

该矿运输二队党支部书记张正平介绍道:“刚开始,参与维修的道班组和维修组员工对此有一定的抵触情绪,后来尝到了甜头,转变成了自觉行动。检查、除锈、清除杂物、更换配件和加油润滑等操作越做越熟练。”

道班组员工针对当前高温天气,5点多钟天刚亮,就拿着工具出门了,对3.8公里长的轻便道的路况进行巡查。这段时间的雨说来就来,还来得比较凶猛。8月6日那天,他们刚完成道路巡查和隐患整治任务,准备往回走时,遇到了大雨,雨衣抵挡不住,衣服裤子全湿了。他们回到值班室换了身衣服,稍坐休息,就开始维修三联托辊。道班组员工文路国说道:“以前下班回家没事就看电视打发时间,现在呆在检修室花一、两个小时维修几组三联托辊,还可以多挣点‘外水’,何乐而不为呢!”

该矿供销科科员吉茂奎说道:“三联托辊的购买价格都在300元左右,通过维修复用,有效减少了新三联托辊的投入,达到了员工挣‘外水’,企业降成本的双赢目的。”

## 兰州石化检维修中心开展“三精准”安全培训

■ 曹平

自下半年以来,中国石油兰州石化公司检维修中心紧密围绕“三精准”,展开一系列安全生产培训工作,达到预期效果。

**精准培训计划。**该检维修中心根据炼油与化工生产装置日常保运和检修安全专业实际,重点开展包括属地设备检修风险辨识、企业新修订的安全制度、相关同行企业典型违章问题分析以及环保污染防控等内容的专业培训。

**精准培训内容。**该检维修中心安全生产管理职能部门,对炼油与化工检维修基层车间安全专业培训计划进行专业指导,协助各车间补充作业许可办理、施工作业监护要求等培训项目,要求各车间积极开展实操、演练等多种形式的安全培训。

**精准培训对象。**兰州石化检维修中心精心拟定培训内容,范围涉及检维修生产施工作业现场危害辨识知识、危险化学品相关知识、生产施工作业现场应急处置等内容,使每名作业人员能够更加清楚地明确安全管理的责任和要求,促使单位每名员工的行为更符合安全生产的规范和要求。

# 临涣选煤厂:擎旗领航向一流智能化选煤强厂阔步迈进

■ 刘小矿 石启元

近年来,淮北矿业集团临涣选煤厂党委充分发挥党组织的领导核心和政治核心作用,围绕“融入中心抓党建,抓好党建促发展”工作思路,擎旗领航,用“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风,全面助推“六个一流”智能化选煤强厂建设,以高质量党建引领高质量发展。

**抓要素推体系,强基固本,安全形势持续稳定。**党委始终将把安全工作摆在首要位置,扎实推进安全生产体系建设。建立健全主要领导负责制、要素部门包保制、末位单位检讨制,压紧压实安全生产责任。把安全风险管控挺在隐患前面,强力推行“三知晓、一确认、一清单”“311”风险管控模式,超前防范安全风险。把隐患排查治理挺在事故前面,编制隐患分级手册,构建“厂领导、部门、车间、班组、职工”五级隐患排查治理体系,建好管好用好隐患排查“二维码直通车”和“信息管理系统”两个平台,各类隐患全部得到闭合处理。量身定制培训,自主开发主要工种实操教材、安全生产技术类教材微课,岗位安全“3+1”知识卡和设备性能“3+1”知识卡。创新体系考核模式,日常督查与月度验收结合,每周对1-2家单位进行解剖式专项检查,促进体系建设全面提升。

**提质量创品牌,聚焦“双效”,经济运行稳中精进。**该厂党委以“五降一提”为抓手,大力推进“临选精煤”品牌创建,争创中国驰名商标。狠抓煤质管理,优化产品结构,完善工艺流程,合理洗选配比,利用仓存优势精确配装,满足客户需求,实现“订单式”生产,产品合格率达100%。加强成本管控,加大自修、严控外修、盘活存量,降低大宗物资成本。大力推进安全技术经济一体化论证、内部市场化建设和对标管理,深挖提效潜力。持续优化岗位设置,盘活人力资源,提升管理效能。

**建机制搭平台,创新驱动,人才科技齐头并进。**党委以“人才强厂、科技兴企”战略,完善选人用人机制,多举措培养管理人才、有计划培养技术人才、阶梯式培养技能人才,助推智能化升级改造。以解决岗位实际疑难问题为导向,不断完善产学研用一体化深度融合,扎实开展合理化建议、“五小”创新、“QC”小组等技术攻关活动。坚持“建、管、用”协同发展,升级改造项目20多项,建成1个数据中心、2个数字化车间、4个无人值守岗位、8个应用系统。该厂全方位设备动态管理、分析、预警和维护辅助决策系统,既提高了设备保障能力,又节约了成本。

**把方向管大局,擎旗领航,党建民生和谐共进。**该厂党委深入推进“党建领航”计划,“洗尽铅华 燃烧本色”党建品牌荣获淮北矿业集团“十大优秀党建品牌”,入选第五届全国基层党建创新典型案例,煤炭行业党建工作品牌示范案例。严格落实党建工作“三个清单”,抓好中央、省委、集团公司党委巡视巡察反馈问题整改、党建微巡察,深入推进“小微腐败”专项整治、靠企吃企等“三个专项整治”,违规决策等“四个专项整治”,扎实开展“三个以案”警示教育,营造风清气正的良好政治生态。企业发展成果职工共享,完成“三供一业”分离移交,投入197万元修缮“两堂一舍”,增设通勤车辆,职工生活条件大幅改善,人均年收入逐年提高,职工的幸福指数节节攀升。

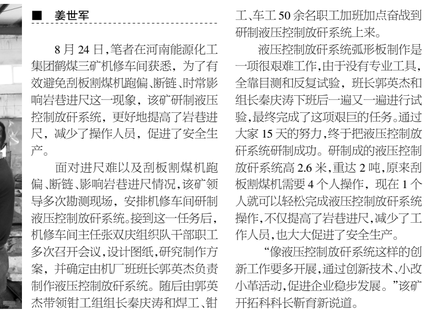
# 抗疫有我 湖北交投鄂西北高路人在行动

■ 金伟忠 常达 文/图

近期,国内疫情势头基本得以控制,但是国际疫情形势依然严峻,尤其是变异毒株德尔塔的持续扩散、升级给防疫工作带来新的挑战,“外防输入、内防反弹”任务艰巨。连日来,湖北交投鄂西北高速公路运营管理有限公司党委要求所辖十堰、襄阳境内高速公路沿线上的25个收费站,严格依照省交投集团疫情防控指挥部的要求,多措并举施良策,因地制宜强担当,积极对接属地党委政府主动认领疫情联防联控责任,立足岗位守初心,脚踏实地抗疫情,构建立体作战、联防联控疫情防控体系,全力打造疫情防控“服务驿站”“温馨驿站”。

为了阻击新冠肺炎疫情,鄂西北运营公司168名共产党员响应号召全部就近下沉到工作地社区(村委会),协助社区(村委会)开展卡口值守和入户劝导市民接种疫苗、戴口罩、外来人员行程登记、防疫知识宣传等工作,赓续红色血脉,擦亮党员“底色”,架起群防群治“连心桥”;与此同时,该公司近800名干部员工始终坚守高速公路“前沿哨所”,协助驻地党委政府、疫防、公安和社区(村委会)等机构开展扫码测温、环境消杀、道路保畅和便民服务等工作,不分昼夜坚守高速公路收费窗口和收费现场,履职尽责优服务,竭尽全力抗病毒,坚决堵住一切可能导致疫情反弹的窟窿和漏洞。

疫情无情,交投有爱。自抗击新冠肺炎“德尔塔”病毒阻击战打响以来,湖北交投鄂西北运营公司党员干部累计下沉社区服务300多个小时,累计走访居民2000余户,排查1万余人;沿路25个收费站为过往司乘免费提供口罩1万多只、酒精37万毫升、消毒液40万毫升,尽己所能为卡口驻点人员和司乘提供了水电和就餐服务,全面展现了国企的责任担当,着力诠释了高速公路“服务驿站”“温馨驿站”功能。



●图为在收费现场主动配合社区参与防疫工作

随着该矿皮带运输机在井下采面、掘面广泛应用,皮带机上换下来的三联托辊增多、维修量增大。如组建专职队伍维修,维修量不饱和,如外委维修,所需的成本费用较高,降低了三联托辊回收复用的性价比。于是,该矿将三联托辊的维修任务交由运输二队负责,鼓励员工利用业余时间维修。

该矿运输二队党支部书记张正平介绍道:“刚开始,参与维修的道班组和维修组员工对此有一定的抵触情绪,后来尝到了甜头,转变成了自觉行动。检查、除锈、清除杂物、更换配件和加油润滑等操作越做越熟练。”

道班组员工针对当前高温天气,5点多钟天刚亮,就拿着工具出门了,对3.8公里长的轻便道的路况进行巡查。这段时间的雨说来就来,还来得比较凶猛。8月6日那天,他们刚完成道路巡查和隐患整治任务,准备往回走时,遇到了大雨,雨衣抵挡不住,衣服裤子全湿了。他们回到值班室换了身衣服,稍坐休息,就开始维修三联托辊。道班组员工文路国说道:“以前下班回家没事就看电视打发时间,现在呆在检修室花一、两个小时维修几组三联托辊,还可以多挣点‘外水’,何乐而不为呢!”

该矿供销科科员吉茂奎说道:“三联托辊的购买价格都在300元左右,通过维修复用,有效减少了新三联托辊的投入,达到了员工挣‘外水’,企业降成本的双赢目的。”

# 工作中的“急先锋” 生活中的“热心肠”

## ——记山能淄矿亭南煤业公司机电区维修工杨本福

■ 唐毛毛 弋永杰

“井下西翼泵房一台水泵需要紧急维修,请速派有关人员过来!”“收到!”眼前这位浓眉方脸、身材魁梧的山东汉子,在刚接完泵房司机的电话后,急忙穿上工作服奔向了副井口。

他就是山能淄矿亭南煤业公司机电区维修工杨本福。今年入党刚满三年的他,首次获得淄矿集团优秀共产党员荣誉称号。

“俺爷爷参加过抗美援朝战争,有着50年老党龄。从小就听他讲党员故事和英雄事迹……”谈到自己的党员家庭,杨本福显得无比自豪。他也如愿成为一名共产党员。2008年2月他来到亭南煤业公司工作,先后干过采煤工、皮带工、维修工等一线普通岗位,工作中始终以一名党员的标准严格要求自己,每每遇到急难险重任务,在班组中他总是带头干在前、冲在前,在生活中团结关怀工友,被大家亲切地称呼为“急先锋”“热心肠”。

今年3月,该公司309回风巷掘进面施工进入关键阶段,突然工作面涌水量增大,顶板淋水情况加剧,给采掘一线生产任务带来艰难挑战。为尽快解决涌水量大的难题,公司领导迅速安排机电区安装泵房排水设施,限期5天完成。

“公司领导的安排就是命令。再难也要上,我们早一天干完,掘进迎头的兄弟们就少遭点罪……”面对时间紧、任务重、人员少等诸多困难,作为班组党员的杨本福主动向班长请缨,他的这一举动感染了其他工友,大家纷纷加入队伍。

为抢时间,杨本福整持要上2个大班,下井比别人多带点吃喝,起初他们在满是淤泥的300米巷道里运输4台潜水泵、2台真空泵和4台供电开关,设备沉重和行走不便让大家犯了难。看到大家肩扛设备、脚陷泥泞的辛苦,杨本福心疼起工友来,认为这样下去也不是个事。

上井后的他立即向区队汇报现场情况,并和区队技术骨干、管理人员共同商讨解决方案,连夜画图纸、做设计、定措施,最终确定“滑轮组+钢丝绳”组合运输方案,不仅大大减轻现场人员行动负担,还有效提升工作效率,比原计划提前2天完成任务,受到了公司上下的一致称赞。

“老杨总是这样冲在前,抢修水泵那天我印象很深……”该队维修班组长吴飞回忆,今年5月下午5点左右,207工作面灌浆巷排水点的潜水泵烧坏,在接到井下泵房司机那头急促的声音和情况说明后,杨本福凭经验意识到:若不立即抢修,泵房里的水淹倒流至二四盘区各个迎头,会严重影响现场工作条件和生产进度。随即他们紧急召集人手,一刻不停地赶往现场。

到达现场后,眼前的抢修条件十分艰难。由于泵房空间较小、空气流通差,加之内部涌水造成地面湿滑,给维修人员呼吸和行走都带来麻烦,他们只好采取轮流进入工作方式。杨本福眼见泵房里的积水越来越多,着急的他决定待在抢修点继续工作,同事穆永刚见他满脸汗珠、大口喘着粗气,接连劝说几次让他赶紧出去休息,但他仍然坚持下来。泵房外的工友们见状也顾不得休息,纷纷进来帮忙,大家心往一处想、劲往一处使,最终圆满完成抢修任务。

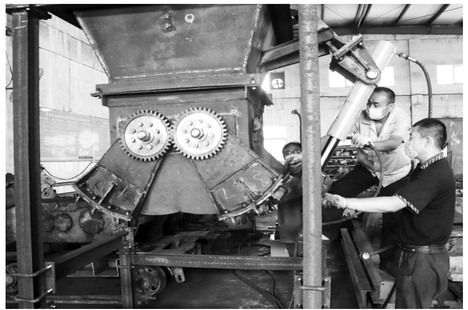
工作中总是冲在前、干在先的他,在同事们的眼中还是个“热心肠”。在他的党员服务职工台账上,清晰地记录着20余名他曾帮助过的职工兄弟,更用记号笔标注出家庭条件困难等重点关照对象。

“感谢各位工友和党员的关怀帮助,让我重新燃起了生活希望……”写这封感谢信的是机电区中央风井维修工朱磊,2020年初他的父母先后被诊断出癌症而住院,短短几个月就花费了家里20多万元。更让这个家庭雪上加霜的是,作为家庭主要经济来源的朱磊又被查出患上胆结石,做完手术后需要躺在医院静养1个月。昂贵的医疗费用和家庭压力让朱磊几乎喘不过气来。

“老哥,你别着急,钱俺们大伙都给你想办法。过几天俺再去看你……”见到自己的老同事朱磊已经两周没来上班,杨本福着急打电话询问情况,耐心地给与安慰和鼓励,并迅速向该队党支部书记李宪永汇报。区队得知这一情况后,积极发动班组员工共捐款5000余元,并向公司工会为朱磊申请到大额补助款项。股股暖流汇聚大爱,朱磊真切感受到党员关怀和公司照顾,他不久便向公司提交了入党申请书。

“俺将继续发挥党员模范带头作用,在平凡的岗位干出党员风采来,用汗水和坚守默默奉献企业,无愧于党和企业给我的这份崇高荣誉……”谈起自己的下一步打算时,杨本福激动地告诉笔者。

# 鹤煤三矿研制液压控制放矸系统促减人提效



■ 姜世军

8月24日,笔者在河南能源化工集团鹤煤三矿机修车间获悉,为了有效避免刮板侧煤机跑偏、断链、时常影响岩巷进尺这一现象,该矿研制液压控制放矸系统,更好地提高了岩巷进尺,减少了操作人员,促进了安全生产。

面对进尺难以及刮板侧煤机跑偏、断链、影响岩巷进尺情况,该矿领导多次勘测现场,安排机修车间研制液压控制放矸系统。接到这一任务后,机修车间主任张双庆组织队干部职工多次召开会议,设计图纸,研究制作方案,并确定由机厂班班长郭英杰负责制作液压控制放矸系统。随后由郭英杰带领制工组组长秦庆涛和焊工、钳工、车工50余名职工加班加点奋战到研制液压控制放矸系统上来。

液压控制放矸系统弧形板制作是一项很艰难工作,由于没有专业工具,全靠目测和反复试验,班长郭英杰和组长秦庆涛下班后一遍又一遍进行试验,最终完成了这项艰巨的任务。通过大家15天的努力,终于把液压控制放矸系统研制成功。研制成的液压控制放矸系统高2.6米,重达2吨,原来刮板侧煤机需要4个人操作,现在1个人就可以轻松完成液压控制放矸系统操作,不仅提高了岩巷进尺,减少了工作人员,也大大促进了安全生产。

“像液压控制放矸系统这样的创新工作要多开展,通过创新技术、小改小革活动,促进企业稳步发展。”该矿开拓科科长断育新说道。



# 燃爆B站年轻圈层 双汇大秀品牌年轻活力

■ 本报记者 李代广

近日,记者在年轻人群聚集地B站,看到一波神奇的操作,美食UP主“绵羊料理”发布的豪华鸡腿大包制作视频,一时间引发了广大网友的疯狂点赞、热评,弹幕几乎覆盖了屏幕,播放量高达1118万次,点赞98.6万次,登B站全站热搜第三位,收录第122周必看榜,网友热烈发声“求鸡腿大包赶快上市”、“这个项目我投了”等等,满满的一键三连。究其爆火的逻辑,竟然是国民大牌双汇,精心策划的一波“国潮汇玩”神操作。

### “消费者权杖”法则,打造刷屏级爆款,拿来吧!爆款背后的流量密码

“绵羊料理”所发布的豪华鸡腿大包制作视频,实际上正是双汇“国潮汇玩计划”中双汇王中王包装、海报征集活动的一个预埋启动视频,魔性视频成功勾起了广大粉丝的美食记忆,引发了情感共鸣,产生了现象级刷屏,进而吸引更多UP主踊跃参与活动,投稿区集结了大量精美作品,网友们隔空喊话双汇:“快出这个包装,我一定买它一百箱!”

究其火爆的原因,一是国潮文化符号引发了互联网大军的情感共振;二是国民品牌与平台UP主跨圈联动让人耳目一新,三是魔性视频、平面内容生动有趣、精准吸睛,四是粉丝效应与流量虹吸,促进传播裂变,引爆刷屏级、现象级的热点事件。

肉类快消品牌龙头双汇的这波操作,恰恰验证了“消费者权杖法则”,Z世代消费者更热衷于直接向品牌方反馈需求,并更热衷于分享自己的想法;同时,Z世代消费者对产品诞生的过程有更高的热情,乐于和品牌方共同创造新产品,参与联合共创活动。

**流量密码一:拉近品牌与年轻族群的距离,全方位“减龄”,年轻不可挡**

国潮汇玩计划的主战场驻扎在有Z世代乐园之称的B站,这里聚集了2个多亿最年轻、最新潮、最有活力的群体,而本次活动更是精准地聚焦在绘画区,双汇首次将创作权交给用户,让成千上万的设计爱好者描绘他们心中喜爱的双汇的样子,天马行空的作品,精美绝伦的笔触,让人大开眼界。

双汇近年不断抢占“Z世代出头”从签约国民网女杨紫,到抖音国潮音乐节,再到赞助年轻人喜爱的综艺《奔跑吧》、《中餐厅》等,每一步都精准掌握年轻群体关注动向,“准而狠”地释放品牌年轻化活力。而本次活动更是在双汇入驻B站以来,发起的又一轮品牌“减龄”行动,与后浪玩起了联合共创,进一步拉近品牌与Z世代族群的距离。

**流量密码二:推陈出新,释放年轻新动力,迎“潮”而上,席卷B站热土**

数据显示,超六成国人更习惯观看视频内容,视频已成为人们生活场景不可缺少的内容表达方式,B站作为年轻人满足求知欲而聚集的视频社区,在视频生态的广度和深度上都独具优势。

国潮汇玩计划从内容到形式全面推陈出新,从原创设计切入,号召广大UP主对双汇王中王进行包装升级、海报创作,视频作为先进、潮流的传播媒介,将画作诞生过程直观展现,使人身临其境。通过本次活动,国货大牌不仅与新新人类碰撞出了奇异创意火花,同时也更直接地收集到了用户对品牌方的形象升级诉求与多维度的参考意见。

**流量密码三:文化引领,深化品牌内涵延展,要潮的,尽看东方之美、市场之韵**

近年来,国潮经典文化热度飙升,从河南卫视唐宫夜宴的成功破圈,到各大品牌推出与故宫、敦煌博物馆等联名款限量爆品。我们看到的,是当代年轻人对国潮元素的高度认同,是对传统文化的自信与推崇。

双汇作为行业头部国民品牌,地处

华夏文明腹地,担起了弘扬华夏文化的责任,开启“国潮汇玩计划”,号召粉丝传承中华文化,创作出潮流与传统交融的作品,大量的舞狮、祥云、水墨画、工笔画等文化符号不断涌现,彰显东方的、民族的就是世界的这一永恒不变的潮流密码,厚积市场底蕴,引领行业审美,进而引发一场国民消费的新风潮。

### 密码组合矩阵:新式数字营销,品牌、平台与后浪的狂欢,与年轻人玩在一起、共同成长

探究了三大流量密码,思考其背后必定有专业的营销玩法,笔者从活动负责人处了解到,现分享这一现象级事件背后的密码矩阵。

国民品牌+国潮文化的精准选题:选择备受年轻人热衷的现代国潮、古装国潮、萌宠国潮等主流题材,发起双汇王中王包装、海报的联合共创作品征集。

PGC+UGC有序启动、逐点引爆:联合多位头部UP主,提前制作、预埋PGC定制内容,有序启动活动,引发广大UP踊跃参与,持续产出多样化的PGC+UGC精彩内容。

平台资源整合推广、充分发酵:B站精心设计超级话题、商业起飞、信息流等传播介质,精准推送征集活动,充分放大国潮内容的传播触达,通过“精彩内容吸睛+内在计算逻辑”相结合,在B站多圈层引发一波又一波的年轻化潮流。据统计,双汇_B站的本次联合活动,吸引视频作品269份、平面作品357份,综合曝光量高达1.14亿次,引爆了年轻圈层,树立了B站营销新标杆。

### 重视文化,关心后浪,乘Young追击,释放年轻新动力

随着Z世代族群的不断迭代演进,他们正在由“后浪”逐渐成长为新时代“主浪”。通过头部国民品牌双汇的年轻化操作,让我们欣喜地看到,中国民族品牌正在发生由量到质的变化与转型升级,重视国潮文化发展、重视新生代成长、重视迭代传承,文化即根本,年轻即未来!我们相信,未来,将会有越来越多像双汇这样的民族品牌加入进来,担当责任、积极作为,弘扬文化、迭代升级,中国社会生态和市场经济将会更加活力健康、更加繁荣昌盛!

## 主动走访 上门服务

# 江淮轻卡开展用户关怀活动

■ 林建

从用户角度出发、从用车场景出发,想用户之所想,急用户之所急,是江淮轻卡一以贯之的思维。“江哥服务万里行”大型集团客户主动关怀活动,就是江淮轻卡用户思维的生动体现。这一活动对集团用户进行主动服务,深入拜访,主动关怀,对集团用户和江淮轻卡来说意义重大。

8月是江淮轻卡“江哥服务万里行”活动正式启动的第3个月,也是收官之月。8月10日,江淮轻卡安徽超联服务站主动走访了京东物流。作为世界领先的现代化物流企业,京东物流根植于中国、服务于全球,其高效、快速的物流响应速度离不开科学、完善的物流体系,更离不开可靠、耐用的江淮轻卡快递运输车。

此次主动上门走访京东物流,“江哥”们主动为京东的车辆进行细致检查,对部分车辆进行保养,并为客户送去了车用尿素、玻璃水等常用消耗品。在走访中,“江哥”们倾听了用户的心声,并就国六排放标准车辆的特点和使用中的注意事项进行了详细介绍。这次主动走访、上门服务有利于保障京东物流的高效运输水平,有利于提升江淮轻卡的主动服务意识和服务水平,更有利于不断提升江淮轻卡落地实践用户思维的深度。

江淮轻卡“江哥服务万里行”活动是一场全国性的大型走访活动。在安徽超联服务站走访京东物流的同一天,沈阳东虹服务站的工作人员也前往盛丰物流有限公司,“江哥”们与盛丰物流公司负责人深入交流,就车辆的常见问题以及国六用车知识进行了详细讲解,并对客户的车辆主动进行了细致检查、保养。客户称赞江淮轻卡的服务贴心、细致,并对江淮轻卡的车辆表现表示满意。

主动走访、上门服务既是“江哥服务万里行”的服务惯例,又是江淮轻卡为大客户定制的贴心服务政策。根据大客户的用车场景和用车需求,江淮轻卡制定了一系列专项服务政策,当客户有需要时,江淮轻卡能通过1300多家售后服务网点和三级市场备件供应体系,为客户提供快捷、专业、全面的服务。江淮轻卡为个人用户也持续开展了各项优惠服务活动。

接下来,江淮轻卡还会陆续推出各项优惠活动,为广大江淮轻卡用户提供省时、省力、省心、省钱的用车体验。

# 钟薛高:政策加持、文化驱动 新国货的品牌之路

■ 罗怡

近年来,随着国家经济的发展,国人文化自信的回归以及新一代消费需求的全面升级,中国消费者对国货品牌关注度显著提升。钟薛高国潮热,成为现代消费市场的一大热点之一。

2020年国家提出“双循环经济”,推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,进一步发挥国内市场优势同时扩大内需,国务院关于《中国制造2025》也指出要加大中国品牌的宣传力度,树立中国制造的品牌形象。

在一系列政策的支持下,国货品牌迎来了新的机遇。新国货品牌把目光放得更加长远,想要打动新一代消费者,满足他们的挑剔的眼光和对高品质的需求,产品就必须在品质上取胜,让“中国制作”变成名副其实的“中国质造”。

钟薛高正是朝着这个方向去努力的,为了打造高品质的中国雪糕,钟薛高无论从研发、设计、取材、制作加工以及冷链运输等方面,钟薛高始终是围绕着“品质”这两个字进行的。钟薛高为了更高品质,宁愿去牺牲掉部分的利润。钟薛高通过这深度挖掘消费者的更深一层的需求,通过功能和场景转变进行产品的创新,打造出满足消费者需求的新口味新口感以及适合家庭及户外移动聚会分享属性的新品类等。

大家似乎发现这届年轻人对新国货特别的热衷,背后的原因大致被归结为两点,一个是对中国传统文化的认同和民族自信回归;二是对这一代新消费群体喜欢追求个性,不随波逐流,喜欢创新,不一成不变,热爱传统,但又不局限。而新国潮品牌传统元素与现代潮流相结合,富含文化底蕴又不失时尚气息,恰恰与他们的消费特性和心理相匹配,成为了年轻一代的“社交符号”。

钟薛高抓住了这一点,既然是中国人自己的雪糕,那中国元素肯定不能少,中国文化也不能丢,如何把东方美学和传统文化融入产品中呢?钟薛高又在产品上做文章。首先钟薛高三个字取自中国传统的三个姓氏“钟、薛、高”,取中国雪糕的谐音;其次钟薛高椰支雪糕采用拥有中国外观设计专利的瓦片形状,瓦片是中国的传统建筑的重要标志;另外瓦片夹层插槽,屋檐之下就是家,也表达了中国人以家为群,重视家庭的中国传统观念。

作为年轻一代消费者钟爱的产品,线上渠道成为新国货品牌的主要阵地,很多新国货品牌都在天猫、京东、苏宁等大的电商平台有专门的旗舰店,也会通过直播带货,短视频营销等方式覆盖移动端消费场景,大部分都取得了较好的效果。

钟薛高连续多次在天猫618取得不俗的成绩,又同时全力开发线下市场,在上海、成都、杭州、深圳等城市开设了钟薛高旗舰店,在全国200多个城市的超市、便利店、盒马生鲜等也覆盖其销售渠道。消费者可以通过线下来更好的感知品牌、体验产品、享受服务优惠赠品等,从而也在一定程度上助推线上销售。

未来,相信像钟薛高这样的新国货品牌会占据我们日常生活的方方面面,同时也希望新国货可以作为高品质的中国制造的代表、作为中国文化的传递者,走向更大的世界舞台,让世界都爱上中国造。

# 比亚迪创新能源汽车月销新纪录

■ 韩冬

日前,比亚迪公布了其7月的销量成绩单。数据显示,比亚迪7月新能源乘用车领域销量涨势迅猛,实现销量突破5万辆。月销量5万辆,是中国新能源车企的一个目标,而刚刚超越这个目标的比亚迪,内心的目标远远不止于此。

比亚迪乘用车7月全系销售共计56975辆,同比增长89.4%,环比增长14.5%。其中新能源汽车销量连续三个月,7月新能源汽车销售共计50057辆,同比大涨262.7%。

纵观整个比亚迪销量榜,7月销量最火爆的还属宋和秦两款更加亲民的车型。宋家族7月销售14425辆,宋DM同比增长559.2%,已经累计销售超94万辆,马上就要突破百万辆大关。秦家族7月销售19032辆,其中秦PLUS DM-i环比增长21.2%,累计销售超37万辆。

值得一提的是,作为插混汽车的领导者,比亚迪DM车型销量大幅提升,7月共销售DM车型25061辆,同比增长650.6%。这样的成功正是得益于比亚迪颠覆创新的DM-i超级混动技术收获了市场与消费者的认可。

用技术创新满足人们对美好生活的向往,是比亚迪潜心技术研发的初心所在,也是多年以来比亚迪能够一直引领全球新能源市场的根本动力。DM-i超级混动的到来,再次展现出比亚迪在插电式混动技术领域的颠覆性创新以及在电驱动核心技术领域的突出优势。

从2008年推出全球第一款实现量产的插电混动技术至今,十三年的沉淀积累,突破性的技术创新,比亚迪投入了2000名工程师组成的研发团队,精心打磨,最终打造出DM-i超级混动这一重磅级科技力作。

正是DM-i超级混动技术,给比亚迪注入了非常强大的活力,这是目前比亚迪最大的优势所在。DM-i超级混动的技术独特性和强大颠覆实力,树立了全球混动技术的新风向标,将有效破除制约新能源汽车替代传统燃油车的瓶颈,在更广阔的市场空间,加速新能源汽车普及,更为自身创造了销量。

未来,比亚迪还将趁热打铁,进一步扩充DM-i系列车型阵容。从工信部申报信息来看,汉DM-i、宋Pro DM-i、宋MAX DM-i等车型有望在年内相继上市。据了解,到今年底DM-i系列产能目标将达到8万辆。

## 郑煤机首套大成套设备出口土耳其

■ 赵云丽

近日,笔者从郑州煤矿机械集团股份有限公司(简称郑煤机)获悉,装载着郑煤机自主研发的首套大成套(包含液压支架、采煤机、刮板运输机)煤机设备的中国远洋集装箱货轮已驶出上海港,将出口运至土耳其。这标志着我国首套由单一企业研发的成套煤矿智能综采设备走出国门,正式迈向国际市场。

作为深耕煤机领域的国有企业,郑煤机以创新促活力,自1964年起,先后研制出我国第一台液压支架以及操起“世界第一高”综采工作面的8.8米电液控制两柱掩护式液压支架,逐步成长为全球规模最大的煤矿综采技术和装备供应商。2020年,郑煤机又研发成功中国第一套集液压支架、采煤机、刮板运输机于一体的综采设备,实现采煤设备的智能化和成套化,目前已投用于河南、山西、云南、贵州等地,但在国际市场尚未投放。

为确保中国煤机自主制造的成套化设备顺利交付,郑煤机不断优化商务、设计、生产、质检等各环节资源配置,严把设计制造标准和产品质量控制,最终按照合作方要求,以高标准、高质量完成首单对外出口的大成套煤机设备生产与联调验收。

“我们将以土耳其这个项目为标杆,充分做好设备后续服务,确保项目顺利投产运行。以此为带动,下一步,郑煤机将大力开拓大成套设备在俄罗斯、印度、印尼等国际市场的推广应用。”郑煤机国际市场部部长孙公赞表示。

便民服务 收费标准:55元/行/天(10字1行) 广告热线:028-66079393 QQ:769036015 微信:13308082189
四家报纸:企业家日报、经济日报、成都晚报、华西都市报
地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室

●签有张玉婵遗失由崇州万达广场置业有限公司开具的《租赁保证金445643元》票据打款时间:2019年08月26日。
●签有张玉婵遗失由成都荣州万达广场商业管理有限公司开具的《物业保证金7447.44元》pos押金5000元;质量保证金10000元;装修押金5000元;以上票据打款时间:2019年08月26日产声明作废,由以上票据产生的一切纠纷与贵司无关。
●遗失声明:雷霆遗失绿地悦景公馆一1-1096号车位收据,票据号:0145210,金额:89000元,开具时间:2018年3月26日,声明作废。
●遗失声明:雷霆遗失绿地悦公馆一1-999号车位收据,票据号:0145209,金额:690000元,开具时间:2018年3月26日,声明作废。
●成都超德设计有限公司,营业执照正副本(注册号:510107020008K),税务登记证正副本(税号:51010778013863-2)均遗失作废。

情况说明
北京东亚西文教育咨询有限公司成都都第一分公司员工陈颖(身份证号:510921199302023956)于2020年11月离职,员工刘君瑶(身份证号:511528199710013267)于2019年2月离职,特此说明解除一切劳动关系。
情况说明
北京东亚西文教育咨询有限公司成都分公司员工邓莹(身份证号:510104198311154064)于2018年9月离职,员工张永熙(身份证号:513125199710060419)于2020年4月离职,特此说明解除一切劳动关系。
●张美容,身份证编号51062519830105983于2021年8月20日不慎遗失,即日起非本人使用与本人无关,特此声明!
●德阳市金鼎商贸有限公司胡燕法人章编号:510601027262遗失作废
●成都衡泰物流有限责任公司,因地税合证税务登记正副本(川税字510107069798401号)遗失作废。
●成都小味道餐饮管理有限公司火车北站店营业执照正本(统一社会信用代码:91510100MA61RLRYY45)遗失作废。
●成都小味道餐饮管理有限公司火车南站分公司营业执照正本(统一社会信用代码:91510107MA61XCGGQA)遗失作废。
注销公告
成都三友焊接有限公司(注册号:280707222-5)经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。
特此公告
注销公告
成都麻易贸易有限公司(统一社会信用代码:91510107464056645F)经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。
●注销公告:成都泰坦商贸有限公司(注册号:510107000427176)经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。
●成都海涉沙文化传播服务有限公司营业执照正副本510100000253070遗失作废
●经营者郭蓉遗失兴文县恒洋运通养生堂个体工商户营业执照副本,注册号51128600151829,声明作废
●龙泉驿区龙泉街办江金花魔菜掌餐食品经营许可证期本许可证编号:JY15601120006760遗失作废
●本人刘洁(身份证号码510321198911048027)因自身原因将成都盛怀商业管理有限公司开具的收据号为6245927,金额为6750000元(人民币大写:陆万柒仟伍佰圆整)的收据及收据号为6245922,金额为20000000元(人民币大写:贰万圆整)的收据遗失,现声明将该收据所载权利转让给成都杨启林育文化传媒有限公司,特此声明该收据原件作废,本人放弃原收据所载的一切权利。
●车主:四川千行通供应链管理有限公司,车牌:川ABV391道路运输证(川交运管成字510116005188号)遗失
遗失声明
龙湖遗失成都二一九资产管理有限公司开具的押金收据,票号:0018779,金额5000元。开具时间:2020年11月13日。

拍卖公告
2021年泰和嘉成月月拍
第十一期
一家旧藏民国连环画专场
预展时间:9月22-23日
拍卖时间:9月24-25日
第十二期
一家旧藏民国新文学等文献专场
预展时间:9月29-30日
拍卖时间:10月1-2日
预展、拍卖网址:
泰和嘉成微信小程序
公司电话:010-58761988
●草原茶坊遗失营业执照副本,注册号:513326600018960,声明作废
●成都信西川牛行科技有限公司用A945UI道路运输证遗失作废
●车主:四川千行通供应链管理有限公司,车牌:川ABV391道路运输证(川交运管成字510116005188号)遗失作废