



●“东方美谷”与WWD BEAUTY INC签署战略合作协议

亚洲美妆产业先锋品牌及顶尖专家“集结”上海奉贤

■ 金丽娜

近日,“东方美谷”携手国际时尚媒体WWD BEAUTY INC 举办第一届亚洲美妆产业峰会,来自中、日、韩等国的美妆产业先锋品牌及顶尖专家在上海奉贤“集结”,以“东方之美在世界”为主题共话美妆产业发展趋势。奉贤区委书记庄木弟、WWD 中国创始人、华意明天全媒体集团董事长刘炳森出席活动。

庄木弟在致辞中表示,美的最高境界就是“回归自然、自然而然”。当前,奉贤正立足“新片区西部门户、南上海城市中心、长三角活力新城”发展定位,着力打造“十字水街、田字绿廊,九宫格里看天下,一朝梦回五千年”“百里运河、千年古镇、一川烟雨、万家灯火”新江南城市意象,建设“独立、无边界、遇见未见”的奉贤新城。奉贤将大力实施“四叶草”工程、“满天星”工程,开拓移动空间、共享空间、场域空间、文化空间,打造“百个大空间、千个链接点、万个微基建”,提供无怨无悔、无私奉献、无微不至、无事不扰的“妈妈式服务”,让领军企业、行业权威、著名品牌在“东方美谷”集聚,打造“买全球、卖全球”具有世界级影响力的化妆品消费之城,助推“东方美谷”从产业品牌到城市品牌、文化品牌,从“中国化妆品产业之都”向“世界化妆品之都”迈进。

现场,“东方美谷”与WWD BEAUTY INC 签署战略合作协议,为奉贤美丽健康产业增添彩助力。

自2015年起,经过6年发展,“东方美谷”已吸引700多家实业型企业、3000多个美丽健康品牌扎根。至2020年底,“东方美谷”产业规模近700亿元,规上工业产值近400亿元。

企业家自述(长篇连载之一百五十三)

在玉柴第十三届职代会第一次代表大会上的讲话

(2001年2月)

谢谢刚才各位领导的述职,特别感谢饶英贤同志,他是代表股司工会述职,是感动人的。正是通过这样一个渠道,把我们玉柴家庭的温暖,把对工人群众的关怀源源不断地输送到职工当中去,既有对过去很好的叙述,也有对将来的承诺,我建议大家再一次用掌声感谢工会和公司党组织对职工群众的关怀和爱护。

去年年底画了一个句号,这是上一个千年的句号,又是上一个世纪的句号。这个句号,我看有两个属性,一个是成功的,还有一个是富于希望。

从集司的情况来看,2000年销售额增长16.11%。利税增长29.7%,资产质量实现了总额达1400万由虚转实的提高。这个质变是由坏向好,由虚变实的转变。子公司的经营状况普遍良好,首先是高润。润滑油的竞争已经到了白热化的程度,不仅是国外的品牌,国内大的整车厂,还有我们主要的发动机竞争对手,都在效仿玉柴,都做出了自己的润滑油。就是在这一背景下高润在2000年保持了好势头。除此之外,集司还创造了工程公司的盈利和发展的势头,创造了机电盈利增长和迅速发展的好势头,还打下了玉柴企业集团在中国环保事业方面发展的基础。

11月,中国环保产业集团有限公司注册成立,国家工商局表示,类似的中国环保字头的企业肯定不会再批准注册。为了中国环保事业的创业,两三年来集团公司竭尽了自己最大的能力,几乎抽干了自己的血液,注入这个事业,为这个事业耗尽了心血。继大连长海的海

习酒咬定“优质优产”不放松

——习酒公司2022年度生产·质量大会召开

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

10月9日,习酒运营中心的第一场盛会——2022年度生产·质量大会如期召开。会议透露,截至2021年9月30日,习酒已经实现营收97.31亿元。

此次大会是习酒孕育新希望的开始,一滴美酒的生命轮回也在此时开启。近900名习酒人齐聚一堂,紧扣“优质优产”主题,为夯实习酒高质量发展基础,咬定“优质优产”不放松,亮出有力举措。

“人能尽其才则百事兴。”习酒公司牢牢抓住“人”这个核心要素,“相才、育才、护才、用才”,锻造一支高素质的人才队伍。本次大会的最大亮点是经过严格的组织程序,评聘了习酒的第一批首席、特级、一级和二级技术职务人员。这也是习酒有史以来第一次通过行政以外的通道聘任专业技术人才,打通了技术通道,为习酒“优质优产”打下坚实的人才基础。

习酒公司党委副书记、总经理汪地强主持会议时表示,此次会议,与以往相比有三个特殊:一是**意义特殊**,此次大会是习酒圆梦百亿后第一个生产·质量大会,总结历史,开辟未来,也是近年来规模最大的一次;二是**地点特殊**,今年的生产·质量大会是在运营中心阶梯会议室召开的第一场会议,目的是在即将启用的新办公楼,让大家感受习酒的发展速度;三是**仪式特殊**,此次大会特别增加了公司领导迎接参会代表入场仪式,让更多习酒成就的创造者,在分享喜悦的同时振奋精神提境界、同心同德谋未来、鼓足干劲再出发,以干大事、创大业的奋斗激情,以更高的站位、更大的热情,蓄力推动百亿后的习酒再创新成绩、再铸新辉煌。

着力优质优产 为习酒高质量发展指明方向

习酒公司党委书记、董事长钟方达在会上指出,此次大会的召开,既是总结回顾2021年度生产·质量工作开展情况,安排部署2022年度生产·质量工作,也是找准差距、加压奋进、狠抓落实,让习酒生产、质量工作抓得更更有水平、更有效。

习酒如何在发展机遇期,发挥历史积淀之优势,实现高质量发展?钟方达强调:用“优质优产”支撑习酒高质量发展。

在过去一年的生产·质量工作中,习酒用奋斗把握机遇、用定力应对挑战,紧紧围绕高质量发展,着力“优质优产”目标,取得了优异成绩。整体生产和质量运行稳中有进,态势向好,生产质量管控体系更加完善、流程更加清晰、效果进一步提升,为市场营销基础提供保障,截至9月30日,营业收入已实现97.31亿。在今年的“华樽杯”第十三届中国酒类品牌价值评议中,习酒品牌价值再创新高,以1108.26亿元位列中国白酒前八强。

面向未来,钟方达表示,要认真落实茅台集团党委书记、董事长丁雄军调研习酒的指示,以感恩之心、敬畏之情、奋斗之志,在“定



●习酒公司党委书记、董事长钟方达讲话

位、定向、定标、定行、定责”上出实招、见实效,推动习酒高质量发展。

针对继续扎实稳妥做好生产·质量各项工作,钟方达提出三点要求:一要清楚认识质量是企业生命之魂,筑牢质量信仰;二要深入弘扬工匠精神,严格把好生产过程关;三要持续加强人才队伍建设,保证习酒永续发展。同时,钟方达还特别强调,要加强基层党建引领和车间班组管理,切实把党建工作与生产业务工作同谋划、同部署、同推进,用高质量党建引领习酒高质量发展。

不拘一格降人才 49位工匠获聘酿造系列技术职务

习酒公司在发展中以匠人传承为根本,让技艺精湛显价值。会上,党委副书记、工会主席段红霞宣读《关于聘任李中泰等担任习酒酿造系列职务的通知》。

49位习酒工匠受聘酿造系列技术职务,这是习酒首次选拔评聘首席、特级、一级和二级技术职务,标志着习酒打通了技术通道,在尊重技术的道路上又迈出了关键一步,构建了更加合理的人才激励机制,搭建了良好的人才成长平台,更好引领习酒匠人潜心研究、静心酿造,激发创新创造激情与活力,促进习酒特色酿造技艺更好提升。

“过去的一年,你们辛苦了!未来的一年,我们携手再创新业绩!”党委委员、副总经理曾凡君代表公司宣读致敬信,深切表达对广大员工为坚守质量初心,全力抓好质量工作辛勤付出的问候和敬意。

人才是第一资源,是各种生产力要素配置中最具活力的部分。习酒深知人才的重要性,因而秉持“相才、育才、护才、用才”的人才理念,用“人才强企”战略锻造一支高素质的人才队伍。

据报道,目前习酒已拥有国家级评酒委员15人,贵州省评酒委员59人,中国酒业科技领



●公司领导、总经理助理迎接参会代表入场



●49位获聘酿造系列技术职务的习酒工匠

军人才2人,另有各类专业技术人才2000余人。在今年贵州省食品工业协会“第十届全国白酒评委换届选举拔赛复赛”中,入围的13名席位中,习酒就占了8席,这充分印证了习酒对技术人才培养的重视,也为习酒后续发展积攒了最宝贵的人才资源。

而在今年4月举办的2021贵州白酒企业发展圆桌会议上,作为主办方,钟方达在会上还特别强调,到2025年末,习酒专职技术研发队伍将达到85人且学历均为硕士以上,并引进培养博士1-2人,培养新增高级工程师2-3人。

生产以质量为本 两大报告锻造习酒奋进硬核实力

不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。习酒脚踏实地开展生产·质量工作,稳扎稳打搭建习酒的质量大厦,成为行业中有口皆碑的白酒企业。习酒如何一步一个脚印,在“优质优产”大道上阔步前行?大会上两份报告可以窥见一斑。

党委委员、总工程师胡峰向大会作《习酒公司2021年度质量工作报告》。报告指出,过去一年,习酒深入实施首席质量官制度,持续推进卓越绩效管理,以丰富质量文化为导向,以完善质量体系为抓手,以强化质量能力为核心,以夯实质量基础为保障,质量工作有序推进,质量管控水平全面提升,圆满完成了年度工作任务。

报告提出,2022年质量工作要坚持质量立企战略,坚持“质量就是生命”的价值观,持续提升全过程质量水平。要实现“4150”的总体目标,即确保完成采购、过程、产品、服务4个维度15项指标,确保重大质量事故为0。要坚持问题导向,精准施策,做好质量工作的“五个聚焦”,聚焦质量文化、制度体系、过程管理、能力建设、创新发展,进一步提升质量工作高度、深度、精度、力度、宽度,开启质量发展新阶段。



●公司领导、总经理助理迎接参会代表入场



●全体与会人员进行质量承诺宣誓

党委委员、副总经理杨刚仁向大会作《习酒公司2021年度生产工作报告》。报告指出,2021年,习酒公司实施六轮驱动,从守工艺、严管理、勇创新、育人才、扬文化、强保障方面入手,夯实生产发展根基,同时严守底线思维,筑牢生产发展屏障,强化党建引领,集聚生产发展动能。紧紧围绕年度任务目标和重点工作,全力以赴抓好落实,保持生产稳定有序,实现“优质优产”目标,为习酒高质量发展提供了基础保障。

报告要求,2022年生产工作要坚定不移践行“十更八新”的生产总要求,毫不动摇坚持走习酒特色生产道路,矢志不渝追求“优质优产”生产目标,不断实现“习酒工艺与习酒工匠”的深度融合,不断加快“习酒酿造与习酒智造”的深化转变,不断推动“习酒品质与习酒品牌”的深入发展。

统一思想凝聚共识 撑起习酒高质量发展的蔚蓝天空

会上,生产车间员工代表、管理人员代表、获聘习酒酿造系列技术职务人员代表发言,纷纷表示要心无旁骛酿好醇香习酒,助推习酒高质量发展。

随后,全体与会人员举起右手庄严进行质量承诺宣誓,展现了习酒人始终坚守“质量”为本,“品质”至上的初心和匠心,以及推动公司生产·质量再上新台阶的信心和决心。

新的年度,新的征程。2022年是习酒持续实现“优质优产、结构优化、品牌升级”的关键之年。以此次生产·质量大会为新起点,习酒将继续坚守质量初心、保持工匠恒心,以更加坚定的质量信仰、更加严谨的质量操守、更加丰硕的质量成果,用“优质优产”支撑起习酒高质量发展新格局,把“十四五”规划发展的根基筑得坚不可摧、牢不可破,用优异成绩庆祝习酒国营70周年,为全面开启“百年习酒、世界一流”的新征程而努力奋斗。

王建明:动力大王的传奇故事



水淡化工程竣工投产使用之后,又控股投资成功辽宁省的八二七一厂,成立了玉柴北方膜工业公司。这个公司不仅成功地试产了膜,而且成功地批产了膜,批产了5万平方米的膜,又进而把这个膜用于我们的淡化苦咸水淡化工程。现在可以宣告,就在我们玉柴集司的手里,结束了中国不能够生产膜的历史。我们填补了国家战略性的重大空白。2000年的九月,我们又竣工完成了沧州化工厂日产一万九千吨苦咸水淡化工程。这是一个漂亮的工程,是一个成功的工程,这是我们中国第一个像样的、有规模的膜法水处理工程。它这个苦咸水实际上是封存千年的古海水,抽出来的是黄色的、绿色的,含盐量很高,经过我们的玉柴控股的企业做的膜,它变成了一出来马上就可以饮用的“农夫山泉”。是真的!玉柴人一定要喝一口那

个水,沧化的同志讲,这个水有农夫山泉的味道,马上就可以喝,随便你喝多少。工厂厂房明亮,操作过程全部是计算机控制,屏幕上显示工艺流程,非常漂亮。

12月27日,我在沧州化工厂得知,国家计委掌管有10个亿的高新技术产业补贴资金的高新技术产业司正副司长,还有主管处长,都已经去看了这个工程。国家计委的同志要淡化转话,让我方便的时候到北京向他们汇报情况。27号离开沧州,29号我就到了国家计委。两个小时的谈话中有18起客人来打断,但是正付司长跟处长,从头到尾一直坚持听汇报。按照他们的说法,国家计委高新技术产业司、国家计委的张副主任、国家计委的主任和国务院的领导都一直在催促寻找和构思商议我们国家膜法水处理这个产业到底怎么发展?结果

他们在膜行业听到了玉柴,在海水淡化领域又听到了玉柴,在苦咸水淡化方面听到的又是玉柴,而且得知由玉柴交钥匙的中国最大的苦咸水淡化项目使用的又恰恰是由玉柴控股投资的企业正式批量生产的国产复合反渗透膜;这样,计委的同志感到听到的是一个串起来的完整的故事,故事的主角是一个能够把线串起来的、既有实力又有品牌的操作人,她就是玉柴。汇报结束以后,计委的同志就提出要求,要我们站在国家的角度立即为计委提供一份关于中国如何实现膜法水处理产业化的建议书。这样,集团公司公司的总工程师许永斌从那个时候开始一直到春节放假,一直都在编写这个建议书。无疑,这份建议书肯定有助于玉柴当好膜法水处理产业的主角。

这个水的问题,许多同志可能还不是很了解。中国的水荒在二三十年以后,会达到非常可怕的程度。水将来可能真的会比油贵。中国政府现在的主对策之一是南水北调。南水北调是需要的,但远不能从根本上解决我们国家的缺水和贫水的问题,从局部水资源比较丰富的地区调到极度贫水的地区,是一种有限的方法。那么,现在我们玉柴切入的是从取之不尽、用之不竭的海水入手,把它通过膜以后变成纯净水。我们的方法具有无限性,因为我们面对的资源是无限的。现在北京自来水价格已经提到接近两块钱。而我们淡化工程日淡化苦咸水量仅为一万九千吨,此时我们的吨水成本已经可以控制在六块钱以下,在新加坡海水淡化八毛线美金的招标底价以下。环保与环境产业将为集司带来无尽的空间和希望。股司在2000年的成功和希望表现成功地迎接了两大逆境,取得了两大成绩。逆境之一是二汽的中卡销售数量急剧减少,2000年二汽的市场覆盖率锐减7.42%,由于传统的沿袭,玉柴的发动机几乎是全数供给二

汽集团,但是二汽在跟一汽的竞争当中,中卡的销量、覆盖率一降再降,2000年比1999年又降了7.4%。二汽重型卡车的销量,在2000年仅仅是一汽的二点五分之一。一汽在2000年销售的重型卡车达到四万四千五百台,而二汽在2000年重型卡车仅销售一万九千台。一、二汽整车的销售态势对玉柴是一个巨大的逆境。

逆境之二是玉柴对二汽的供货在2000年当中基本上继续处于有限制、被限制,有封锁、被封锁的状态。我们都非常清楚地记得,一直到去年的年初,配套玉柴发动机的整车都还不能堂堂正正地进入二汽的展销会。

股司在2000年迎战这两大逆境之后所取得的第一项成绩就是销量持平、利税有所增长。2000年跟1999年,发动机销量持平。建军刚才自我评定不合格,我要说的是他的工作是合格的。两大成绩之二是迎得了2001年大幅度增长的订货意向。这个过程,我过去在有关会议上介绍过。二汽是9月份开始放风,11月在正式办公会议上做出决定。把玉柴所有的产品都列为2001年的主打,而且在办公会议上发出了“玉柴是二汽战略合作伙伴”的信号。从去年的12月到今年的1月,玉柴各型机已经作为主打机型在二汽装车,参加各种展览会。

春节期间,又有一个新的情况,就是区政府的主要领导和我们玉柴的主要领导商议确定了充分发挥广西汽车工业优势,充分发挥玉柴的发动机和纽约上市渠道优势的战略思路。以上就是我想讲的股司迎战的两大逆境和取得的两大成绩。

同志们,我们的工作总是要有主线的。大家回顾我们过去走过的路,每一年都有各自的主线。股司在2001年的工作主线是什么?我想我们全体职工代表一定要牢牢记住。

(此文系本报整理,待续)