专项配方助改建 营地旧貌换新颜

■ 马兰兰 董永宾

“嗬,瞅瞅这锃亮的厨房,我能多吃两碗饭。”9月26日,走进刚刚改造完工的新厨房,电焊工丁亚南抑制不住地高兴。经过52天的紧张施工,中国石化河南油建公司新疆项目管理部塔河项目部营地改造工程顺利完工,昔日破旧的小营房,摇身一变,有了窗明几净、干净整洁的“家”的模样。

该公司新疆项目管理部所属的顺北、塔河两处生活基地分别位于沙漠腹地和沙漠近缘,当地自然环境恶劣,常年风沙肆虐,干旱少雨,营地使用多年,部分生活设施年久失修,存在一定的安全隐患。生活、办公设施简陋给项目部员工带来了诸多不便,冬冷夏热的住宿环境也影响了员工的身心健康,改造升级迫在眉睫。

为了尽快改善员工工作生活环境,该公司以“我为群众办实事”实践活动为契机,将顺北、塔河两处营地改造进行专题立项,做实前期调研,摸排营地情况,通过专题研究、系统推进、部室联动、基层配合、过程监督、效果验证等“六步工作法”,为问题解决开出专项配方,推动营地改造升级尽快完成。

该公司领导高度重视系统谋划,将营地改造确定为“一把手工程”,由公司总经理亲自部署,组织召开专题会议统筹安排,明确责任分工,强化责任落实。“办实事,就要从最要紧、对员工影响最大的事情抓起,关心群众要落到实处。”其间,公司领导班子先后4次带队前往现场调研、指导帮扶解决资金人员等困难。强化部室联动形成攻坚合力,责任部室先后召开3次专题会议,研究资金渠道、改造方案、改造标准、覆盖范围、时间节点、成果验收等问题,制定了《2021年内部大修补充计划》《新疆项目管理部顺北、塔河基地改造升级方案》等,并对改造实施方案进行了预评估。建立营地改造升级工作推进群,及时在群内通报工程进度、标准修改、过程监督和帮扶指导;基层单位深度参与形成合力,作为工程实施主体,项目部迅速行动召开了员工大会、党小组会、支委会领导班子扩大会,征集员工意见建议,派专人对房屋设施进行合力规划,解决房屋维修、新建设施、建筑改造等施工内容。

经过各方有力配合,52天后,塔河项目部营地旧貌换了新颜。员工宿舍干净舒适,办公场所整洁有序,还专门配备了双桶洗衣机、热水器、浴霸、多功能燃气灶、排风扇、供暖加热炉等生活设施,改善基地内职工工作和生活环境;开辟了员工活动场所,增设了拉力器、臂力器等健身器材,便于员工业余时间休闲娱乐。顺北基地正在持续改造中,10月中旬全部完工。

“再也不用担心,冬天去院子外上早厕冻感冒了。”看着干净整洁的洗手间,大伙儿纷纷加入讨论,“我也不用跟老李睡一个屋了,打呼噜太响了,睡着还被‘震’醒也是没准了。”东方破晓,晨光熹微,丁亚南像往常一样早起洗漱准备上工,眼观狂地,白净亮堂的外墙、整洁平坦的地面,安静舒适的小院,崭新的一天开始了。

众人划桨开大船

——河南能源中泰矿业“感恩企业渡难关、我与中泰共发展”形势任务教育活动纪实

■ 王英伟

今年伊始,河南能源鹤煤中泰矿业便面临接替紧张、高成本的制约;年中之际,安全影响、疫情防控又接踵而来;7月份至8月初,又面临抢险救灾、生产经营的双重“大考”。这么多变化,不仅影响矿井的生存与发展,而且影响全体员工的思想观念和切身利益。

冬季未来,却感受到了凛冽的“严冬”。形势怎么看?我们怎么办?“严冬”怎么干?

于是,一场自今年8月份到明年3月底,以“感恩企业渡难关、我与中泰共发展”为主题的形势任务教育活动,凝聚全中泰矿业干部员工智慧与力量,发扬“自力更生、不等不靠”精神,一场又一场安全生产攻坚战、效益增收保卫战和缓解接替紧张攻坚战在该矿迅速打响。

思想破冰,汇聚力量有信心

困难不是问题,问题是怎么面对困难。该矿党委站在讲政治和站位全局的高度,把解放思想、转变观念作为渡难关的重要途径,矿党政亲自部署,推动落实,迅速制定了《关于开展“感恩企业渡难关、我与中泰共发展”形势任务教育活动的通知》,分层次、分领域、分对象,形成以三个宣讲、三个大讨论和十项具体措施的“3310”活动模式,不断强化广大干部员工的忧患意识、创新意识、效益意识、担当意识、实干意识和长期过紧日子的思想。

“都说现在煤价这么高,我们为什么还要一直说困难,今天我就给大家讲一下。咱们拿到手的工资,要扣除人力成本、材料成本、福利待遇、保险、公积金等一系列费用支出……”8月14日,在该矿采一队班前会上,该矿财务科科长范保靖正在向干部职工交家底,让大家知道矿井形势,把经营压力层层下传。

不光如此,该矿班子成员发挥“头雁”效应,深入区队班前讲整个煤炭行业形势,讲集团公司、鹤煤公司面临形势和改革重生的举措,讲我矿面临的形势和优势;各机关政工、经营、业务科室负责人深入基层班前会讲“渡难关”的具体措施,把家底讲透,给职工算细账,把个人饭碗与矿井命运紧紧联系起来,调动职工经营创效的积极性;各基层区队通过利用班前会五分钟开展“学感恩、讲感恩、话感恩”活动,引导职工关心中泰、支持中泰和热爱中泰,坚决丢掉幻想、坚定必胜信心,在思想上、工作中体现与中泰共生存,共同为企业应对危机贡献力量。

“不分析不知道,一分析吓一跳。咱们再不迎头赶上,还怎么当好鹤煤公司的标杆旗帜!”“大河无水小河干,咱们要把中泰当家,把这个家经营好、照顾好,咱得小家才能好。”听完直讲的职工这样说道。

大宣讲大讨论促进大转变,员工思想上的迷雾被拨开,“熬过一天算一天”的消极思想少了,“形势不好没办法”的无奈情绪没了,“企业不消灭亏损,亏损终将消灭企业”的进取意识强了,对“过紧日子”的“怕”变成了“敢”,全矿上下3000多人的思想逐渐统一,凝聚成干事创业的行动力量。

引领行动,勇渡难关心更坚

“队长,咱们这次一下面临过三条老巷,还要保证安全生产,能不能队外单位借点人。”“支书,咱们现在进班就要先清理杂物,杂物清理完已经半班了,还要组织生产,最后还要回收老巷废旧物资,职工都没有干劲啊!”……

进入8月份,该矿采一队3112工作面临近“老巷窝”,同时还要连过三条老巷,并且,其中一条老巷内布满了密密麻麻U型梁、废旧管子、菱形网等废旧材料,导致该队干部职工进班,必须将所有杂物清理完毕后才能生产,一个班连半刀煤也出不了,造成职工干劲不足。

该队领导班子了解到职工存在“等靠要”思想以及存在“咱干不了矿上就会帮咱”“会哭的孩子有奶吃”“队领导找矿领导商量借人”等幻想,将矿原定于9月份开展的“中泰渡难关,怎么看、怎么办、怎么干”大讨论活动,提前在全队开展,以“你对感恩文化是怎样理解的?”“如何把个人的理想追求与矿井发展战略目标有机结合起来,以更加积极的心态、高昂的斗志、火热的干劲投身到实际工作中去?”等10个大讨论题目进行分组讨论,突出树立“家在矿上、人一盘棋”思想,迅速把思想行动统一到该矿党委部署上来,真正让“一家人、一盘棋”思想落实到岗位和个人。

“好日子不是等来的,是攻坚克难干出来的,我们要咬紧牙关、把以前的损失夺回来。”“越是艰难越向前。面对现在的形势,我们只要牢固树立靠自己的思想,就一定能干出成绩,奋斗出幸福。”大宣讲和大讨论凝聚了该队干部员工齐心协力的共识,与矿井齐步走的声音越来越多。

人还是那批人,但理念变了,结果就会不同。8月15日0点班,党员轩俊涛带领3名职工在3112工作面上下端头清巷拉底,手镐、尖撬一起上,挖、刨、清,挥汗如雨,干劲十足,一个小班拉底25米,清除煤矸40多立方米,相同时间是平时工作量的2.5倍;该队党支部书记孙海伟带领职工一个班回收U型梁、铁腿200余根,卡子500余副,风、水、瓦斯各种管路200余米,同时还顺利完成每班生产半刀煤……

“发展只能靠自己。我相信,我们的企业一定会越来越美好,我们的日子一定会越过越红火。”该矿采一队党支部书记孙海伟自信地说道。

凝聚合力,精打细算过日子

通过开展“感恩企业渡难关、我与中泰共发展”形势任务教育活动,全体干部员工认清了矿井面临的困难和挑战,感受到了身上的担子和责任,全员用过“紧日子”换取“好日子”,用“节支降耗”迎接“好日子”的思想氛围越来越浓。“强管理、练内功、降成本、渡难关”系列活动10个方面44条节支降耗举措,开始在全矿上下层层分解落实,“一切成本皆可控”的理念落实到矿区井上井下的每个角落。

“开展‘强管理、练内功、降成本、渡难关’系列活动我们在去年已经开展了一次,并取得了半年节支3000万元的目标。面临今年的严峻形势,矿党政更是非常重视,要求我们更要开展好‘强管理、练内功、降成本、渡难关’系列活动,多征集好点子,创造好效益。”该矿企划科科长冯建明介绍说。

降本增效措施的落脚点在基层,降本增效的办法蕴藏在广大员工心中。“强管理、练内功、降成本、渡难关”系列活动开展后,全矿党员干部员工抱着“省一分钱比挣一分钱容易”的想法,从节约一度电、一滴水、一张纸做起,形成真抓实干降成本、全力以赴创效益的良好氛围,努力实现“颗粒归仓”。该矿采二队围绕“算、修、盯、管”做文章,大力开展修旧利废活动,发动全队党员干部职工回收废旧物资,由该队材料员进行维修后,按照再次使用的价值,给予职工奖励,调动了全队党员干部职工回收废旧物资的积极性和主动性。仅8月15日一个圆班,该队便回收废旧物品100多件,价值在8000余元;煤二队拆除剖板运输机时,将拆卸下来的螺栓全部收集起来,随后进行除锈反复使用;巷修队创新推出“长变短、曲变直、粗变细、变变利”活动,长变短,就是把高压胶管损坏的部分截掉,将完好部分重新连接后使用。曲变直,就是将井下工作面回收的旧锚杆通过锚杆拉直器拉直后制成护栏、过桥等加工件。粗变细,就是将绞车替换下的钢丝绳拆分开来,当成井下电缆吊挂的钢绞线使用。废变利,就是将废旧小件、设备重新组装,修理完好后再使用。仅此一项措施,该队每月就能节约材料费1万多元。

“以前只要材料总费用不超标就行。活动开展以来,让我感受最深的就是现在大家都变得‘斤斤计较’了,但凡涉及成本,必要算精算细,比着省、看谁省的更多、成本更低、谁更会省。”该矿巷修队员工马化营说,像这样“感恩企业渡难关、我与中泰共发展”的做法,在该矿已形成风尚。

消除隐患服务地方建设

重庆气矿完成丹7井中心站适应性大修工程

■ 李传富

近日,西南油气田公司重庆气矿“安全完成丹7井中心站适应性大修工程。该工程的竣工,标志5个多月的施工划上句号,在大幅提升老场站信息化自控水平、增加输供气能力、消除安全隐患的基础上,为更好发挥中心站枢纽功能、服务好地方经济建设起到了积极作用。

已安全生产40年、累计产气超25亿立方米的丹7井中心站,是重庆气矿一座集采、输、增压、脱水、配气为一体的中心站,为地方经济建设的发展贡献了石油力量。鉴于场站设备通过多次改造且运行时间长,埋地管线走向复杂,工艺流程布局不够规范,阀门存在内漏等安全隐患,与企业目前快速发展不相适应。气矿从消除设备运行安全隐患、简化设备工艺流程、升级设备信息化管理、提升输供气能力的角度出发,实施中心站适应性大修工程改造。

本着“改造老气田,建设新家园”的思想,从因地制宜、对症下药的角度出发,气矿采取“三强化”推进工作安全有序开展。按简化优化、降低成本、就地取材的理念,气矿组织相关科(部)室、设计和属地单位进行现场专题办公,突出针对性的基础上,反复核对和精细化方案施工设计图,为整个大修工程的实施起到了关键性作用。

同时,丹7井中心站第二和第三阶段停气碰口正遇疫情和高温时段,为不影响施工进度,全体参战人员严格执行疫情管控要求,落实高温天防暑降温规定,战高温,抗疫情,亮身份,抢时间,抓质量,安全顺利完成两个阶段各项繁多工作。

气矿严格执行QHSE管理规定,落实施工过程各项安全措施,加强项目施工现场的监督管理,做到风险管控、施工质量、持证上岗“三到位”,保障施工期间的质量安全,从而实现清洁、安全、高效施工,达到了“打造老场站、建设新标杆”目的。

备战供暖季

10月12日,工作人员对冬季供暖设备进行全面检修。冬季即将来临,安徽淮北矿业集团临涣选煤厂把冬季供暖作为“我为职工办实事”重要民生工程抓早抓细,提前备战防寒防冻工作,保障供暖设施安全运行,让人员和生产设备温暖过冬。 **石启元** 摄影报道

笑声,扩散在旷野的风里

■ 王秉

10月10日是星期日,晚上9时20分许的天空,气温骤降,旷野黑黑,还不停地刮着冷硬的风。

在河南油田采油一厂江河采油管理区35号计量站南隔墙,一辆罐车,一台钩机,在防暴应急照明灯强光照射下,钩机正在一上一下破土挖沟作业,小心翼翼地把15.35号站至江河联合站的油支线穿孔点挖出来,从中溢流出来的油水混合物,被罐车及时收走……

按照15.35号计量站油支线穿孔应急抢险方案要求,作为生产抢险总指挥的该管理区生产副经理周中雷,带领采油技术主管邓书忠、李功华及基层班组群晓义、张明、朱贵勇、刘文玉、庞勇等人员,首先开展JSA风险分析,然后按照作业程序和相关措施,切断该条油支线总阀门,关停15.35号计量站T13—18,H10—17等22口油井抽油机,为抢战穿孔,恢复生产赢得宝贵时间。

时间一分一秒地过去,黑夜的风,越来越冷硬。很快,沟被彻底挖出来了,穿孔的油支线裸露出来了,穿孔点的具体位置找到了。接着,他们快马加鞭,与时间赛跑,打卡子,管线试压……一直战斗到次日凌晨2时20分许,让刚停下来的油支线及22口油井,全部恢复了正常产量运行。

其中,他们在紧急抢险中,位于15号计量站降压泵安全阀出现意外憋刺,邓书忠、翟晓义等应急抢险人员连续作战,和闻讯赶来的油服中心维修队进行了紧急抢修和更换。

“现在,咱们厂开展‘冲刺四季度,决胜总目标’劳动竞赛活动,大家主动放弃周日休息,都有使不完的冲劲和干劲,都是好样的!”

“只要竞赛产量能上去,管理区能完成全年产量目标任务,这一点儿苦和累,根本不算个啥!”……

当周中雷向大家区起大拇指点赞的时候,大家边收工边见风趣地说,他们的笑声,在旷野的风里,被扩到很远很远的地方。

有“手段”更有“力度”

——河南能源集团鹤煤公司三矿创新安全管理走笔

■ 许宏勋

今年以来,河南能源集团鹤煤公司三矿以“三年攻坚行动”为抓手,面对生产接替紧张局面,不断创新安全管理,丰富活动载体,让职工充分感受到抓安全的“手段”和力度,有力推动矿井安全发展。前9个月,该矿煤炭产量达到76.96万余吨,进尺4560米,为完成全年生产任务奠定了坚实的基础。

教育培训 “热”潮涌动

“安全没有终点站,抓安全永远在路上。师傅,来答道安全题吧,答对了有奖……”这是前不久该矿工会在副井口进行安全有奖问答的场景,也是该矿开展安全宣教活动的真实写照。

今年来,该矿积极采用多种形式和载体,先后开展安全警示教育片、广播访谈、案例剖析、座谈讨论、有奖问答和安全演讲等活动,充分发挥广播、电视、网络、显示屏、宣传栏“五大”媒体宣传优势,精心编排安全文艺节目进区队、进班组、进岗位、进社区,为职工送去安全文艺大餐和安全知识。“我们在矿上的工作、生活、安全、高效施工,达到了‘打造老场站、建设新标杆’目的。

为推动职工由“要我安全”向“我要安全、我会安全、我保安全”的根本性转变,该矿积极创新安全管理,转变安全培训模式,在手机微信平台开设“安全讨论”“安全园地”“案例剖析”“热点透视”等活动,实现了“网上”“线下”动态学习。另外,该矿采用实物和模型开展精准培训,定期举办“一通三防”、地测防治水、机电运输、应急救援等专业培训班,切实提升了干部职工现场作业的安全技术保障能力。

“安全教育培训是安全生产的基础和关键。只有不断为职工提升安全素质‘加油’,才能筑牢安全管理的第一道防线。”该矿党委书记柴天凯表示。

严厉考核 “铁”面无私

“你单位掘进头岩性差,一定要注意好安全,不安全不生产。这是该矿安检科检查员在井下掘进头进行安全检查时的场景。

“要想抓好安全,就必须得有人唱‘黑脸’,只要能换来企业的安全和家庭的幸福,我宁听骂声、不听哭声,决不能让小隐患变成大祸端。”该矿安检科科长王清和这样对笔者说。

该矿坚持“初始即严、一严到底”的工作宗旨,牢固树立“严管”的安全理念,逐级压实矿、专业、区队、班组、个人五个层级的安全责任,全力构建党政一体管理、技术支撑、业务保安、群团保障、监督监察五个责任链,形成了全覆盖、无死角、零漏洞的安全管控体系。

在强化“规定动作”、静态考核的同时,该矿还开展了“查暗点、除盲点、全面质量提升”“安全质量管理评优找差”“反‘三违’、反事故、反履职不到位”等活动,突出事前问责和超前预防,做到过程、结果同考核、同奖罚,对查出的各类“三违”行为和安全隐患坚持从严处析、从快追究、从重处理,始终保持安全高压严管态势。前9个月,该矿开展各类安全检查50余次,营造了“履职必严、失职必究”的严管氛围,纵深推动了矿井安全发展。

亲情关爱 “暖”热人心

“这饺子真香!我要高高兴兴上班、平平安安下班,保证让老婆和孩子放心。”该矿三三队职工单化然在井口一边吃着热腾腾饺子一边说。这是该矿工会开展“送祝福”慰问活动的感人一幕。

该矿紧紧围绕区队、井口、车间、家庭、社区“五点一线”,积极开展安全家书征集、安全协管社区行、安全送祝福、矿嫂班前喊安全等主题活动,构建了全过程、全方位、全身心的亲情教育网络,以亲情呼唤和唤托强化职工的安全意识,用亲情教育筑牢职工安全思想防线。

该矿还坚持“真爱”管理理念,从关心职工的身心健康入手,切实把暖心工程做实做细。大力开展“优质服务为一线”“党员服务职工”“进区队、解难题、促提升”等活动,努力做好后勤保障,解除职工后顾之忧。另外,该矿狠抓井下质量标准化建设,提升现场作业环境的安全性、舒适度。同时,该矿大力实施“标杆”工程、“精品”工程,不断提高采掘机械化、运输信息化水平,减轻职工劳动强度,凝聚了矿井安全合力。

“安全是最高的政治、最好的效益和最大的员工福祉,唯有用心用力用情抓牢职工的安全工作,让安全管理有力度、有深度、有温度,不断激发职工自觉主动抓安全、保安全的责任心和使命感,才能推动矿井安全发展。”该矿王延德如是说。

解码“她”消费

丁香医生2021健康新营销趋势大会落地广州

■ 文文

伴随着中国消费者健康生活意识的觉醒、母婴、个护、日化等产业赛道正在迎来自己的“黄金时代”。当90、95后逐渐替代80后走上主流消费舞台,以健康敏感为特征的新生代年轻女性成为消费主力军,随之而变的育儿方式、消费习惯、需求痛点及品牌心智,也让健康营销充满新机遇。

10月13日,泛健康领域专业健康生活方式平台丁香医生于广州正式举办2021健康新营销趋势大会,并邀请到众多业内大咖共同探讨“她”消费下的品牌增长之道。

“她”消费之变

消费主力的更迭,让中国消费市场正在发生结构性变革。产业层面,人群迭代的底层推力、生态重组的产业拉力和模式升级的内生动力成为驱动品牌迭代的三大力量。

易观分析新消费行业中心研究总监李应涛表示,90、95后等新消费主力人群中女性的话语权在不断提升。“虽然女性的人群占比更少,但是引领消费的能力在增强。”

易观《2021消费品行业大观察》数据还显示,90后对产品的妥协日益减少,对产品品质有了更高的追求。其中,健康成为品质升级最主要的方向。同时,消费者的受教育水平更高,拥有更丰富专业的知识背景,除了关注品牌,更会关注更多的产品细节,比如美妆领域涌现出更多的“成分党”女性。

丁香园数据研究院负责人詹一对新女性消费趋势的解读,则为理解主流消费人群行为偏好的变化提供了一个视角:“当代女性正在面临一系列的健康困扰,女性健康困扰排名占据前四的分别是情绪、皮肤、身材、睡眠。越年轻的女性,感受到的健康困扰越多。”在面对健康问题时,女性显得更加敏感,也展示出更多样的需求。超过54%的女性关注健康知识或健康相关信息,更有27%的女性消费者购买过健康相关产品。

值得注意的是,90、95后的一部分女性已经开始拥有妈妈的身份。近年来迅速发展的丁香妈妈便是在这样的背景中成长起来。詹一表示,对于当代妈妈而言,学习已成为一种刚需,而育儿的焦虑才是驱使她们学习知识的动力。妈妈们不仅想知道怎么做,更想要知道为什么那么做。同时,妈妈们普遍会学习前置,当下与未来两手抓。另外,她们在消费上容易被种草,也容易拔草。

携手品牌迎接“她”经济

女性消费者健康意识的崛起,也引导着品牌营销开始走向健康化。

当传统的粗放式营销打法已难以撼动消费者心智,取而代之的就需要用更为深入人心的方式来提升消费者的信任与好感。如何克服惯性,找准当代女性消费人群的健康诉求并获取信任,与她们产生共鸣,成为摆在所有品牌面前的一道全新难题。

在这样的背景下,屡次破圈的丁香医生、丁香妈妈凭借专业性的内容和极强的用户口碑成为众多优质品牌的一致选择。

谈及如何助力品牌营销,丁香数字营销商务总监路欣在大会上说道:“从健康的角度做营销,核心需要实现可信赖,有增量,引共鸣。丁香医生打造了一套科学不枯燥的内容体系。一方面以创新的多形态策划直击用户需求,实现精准人群的有效触达,另一方面通过丁香专业的内容生态体系,可以助力品牌实现全域营销粉尘化下的品效协同。”

丁香数字营销总经理吕妍则表示,目前丁香医生和丁香妈妈等平台上聚集了全国超过70%的医生、8000万对健康非常关注的用户以及1800万愿意构建自己育儿体系的学习型妈妈。通过深耕洞察用户痛点、严控合作标准及独家定制专业化的营销解决方案,丁香医生和丁香妈妈将助力品牌在“她消费”时代中以专业实现快速增长。

基于市场的信任与优质口碑,丁香医生正与越来越多的知名品牌发生着化学反应,已联手打造出多个成功的跨界营销爆款案例,雅萌便是其中代表之一。

作为家用美容仪领域的领导品牌,雅萌自2018年与丁香医生建立起合作。三年期间,双方共建系列营销活动,在为消费者提供美容仪选购专业建议的同时,也帮助雅萌建立起自身专业可信赖的品牌心智。

后疫情时代,健康成为她消费新趋势。未来,伴随“健康”逐渐走上品牌抢夺流量池的关键风口,致力于成为专业健康生活方式平台的丁香医生,还将联合更多专业科学的品牌,探索健康营销的新玩法,助力不远的全民健康生活时代更快到来。

全省大中城市36家零售类样本企业销售额显示

三年最“火”黄金周折射湖北活力

■ 肖丽琼

前不久的国庆“黄金周”,“火”成为湖北假日经济鲜明的字眼。

以及放湖北消费券、文旅消费券充分激活消费潜力;以丰富夜间消费设施、延长营业时间照亮假期消费新“夜”态;以常态化疫情防控、充足的警力投入守护假期平安……这个“黄金周”,湖北假日经济的“含金量”成色更足。省商务厅监测数据显示,10月1日至7日,全省大中城市36家零售类样本企业销售额为近三年同期最“火”。

常态化疫情防控 助力畅游湖北

据湖北日报报道,假期里的湖北文旅市场明显走热、走强。

10月1日晚,在武昌南湖佰港城广场,观众戴好口罩,扫码、测温,津津有味地观看经典武戏《三岔口》。这场由省京剧院带来的惠民展演,给武汉人的假期生活增添了欢乐祥和的气氛。

文旅市场的繁荣,得益于各地落实常态化防控举措,营造出安全有序的环境。在各商圈等公共场所,市民进入均自觉保持扫码的习惯。

10月2日上午,带父母游玩了黄鹤楼后,来自钟祥的小杨用门票在景区门口领了一瓶2两装的黄鹤楼酒。“门票70元,这瓶酒就值几十元,太划算了。”同样觉得惊喜的还有江西游客林先生,他入住武汉的洪山宾馆后收到一份暖心礼物——武汉“大汉口”热干面。假期里,武汉市在星级饭店开展“乐游英雄城·武汉有礼——热干面欢迎你”惠民活动。“很多酒店都补了几次货”,武汉大汉口食品有限公司总经理刘晓婷告诉媒体记者。

“回家4天都没抢到票。”这个假期,襄阳姑娘王灵儿带着家人从武汉回家度假,终于在5日晚上进入唐城景区游玩。虽是夜场,但景区里的人流熙熙攘攘接踵,灯光秀和精景表演热闹非凡。

湖北假期文旅市场多火热,数据最有说服力。

据湖北省文化和旅游厅统计,国庆假期,全省旅游人次6377.4万,旅游综合收入352.7亿元,均超过2019年同期,创历史新高。其中,全省A级旅游景区持接待游客1344.8万人次、实现旅游收入28.6亿元,同比2019年分别增长13.3%、27.35%,增幅高于总接待量和总收入。

一批市州旅游发展增势强劲。武汉成为国庆假期全国十佳热门旅游目的地第9位。十堰、荆州、孝感、咸宁、随州、潜江、天门等地2021年的游客总人次、旅游总收入,以及A级景区接待人次、综合收入比2019年同期实现大幅增长,其中荆州、孝感、潜江、天门等地接待游客人次和旅游总收入均超过20%。

省文化和旅游厅介绍,假日期间,省内各地文化和旅游业严格落实疫情防控措施和“限量、预约、错峰”开放要求,进行定时消毒和员工健康监测,做好假日文化和旅游领域疫情防控与安全监管“最后一公里”工作,确保了旅游市场安全平稳。

消费券发力 撬动消费市场升温

这个活力涌动、热力十足的国庆“黄金周”,除了假日经济自身的燃动力,更源于湖北“有形之手”的不断推动。

“券”动消费力。湖北省在年底前分4轮投放“收获金秋”“岁末狂欢”系列消费券,充分激活消费潜能。9月30日,国庆档首批湖北消费券普通券正式发放,“真金白银”助力“买买买”。省商务厅数据显示,截至10月6日24时,国庆档首批消费券普通券核销2.47亿元,拉动消费12.23亿元。

今年国庆假期前,省文化和旅游厅组织开展系列宣传推广活动,为“十一”黄金周预热造势。9月29日,4000万元的湖北文旅消费优惠券正式发放,引导和拉动假日文旅市场。不少抢到文旅消费优惠券的游客,正好利用国庆假期带着优惠券来到我省各大景区、星级饭店消费。

新业态、新模式,拉动消费提档升级。

“夜食”“夜购”“夜游”“夜展”等消费成为今年国庆一大热点。湖北省力营造餐饮行业“夜经济”场景,雪松路、吉庆街、户部巷、粮道街等特色美食街人气火爆,一些门店营业到凌晨两三点。

一批创新项目夜游产品受到热捧。黄鹤楼公园景区通过“光影+演艺”的方式打造沉浸式故事场景,“知音号”推出沉浸式实景互动游戏《特殊身份之破浪者》,13艘长江游船共出动289班次、接待游客4.5万人,丰富了城市夜游魅力。湖北省龙头文旅企业鄂旅集团推出的一批新的旅游项目和产品大受欢迎,共接待游客113.3万人次、实现营业收入2.1亿元,较2019年同比增长22%、82.2%。

九省通衢的湖北也让游客的出行方式更加多样化,为游客延伸了旅游需求。国庆前夕,鄂成高速等8条高速公路相继开通,为省内及周边省市游客提供了更为便捷的通道。数据显示,今年国庆期间,湖北省高速公路小型客车免费通行车辆较2019年、2020年均大幅增长。

餐饮零售市场热度高涨

10月6日上午11时,位于武商Mall武汉国际广场8楼的巴奴火锅还未开始营业,已有数十名顾客在外等候。

“每天不停在‘翻台’,门店业绩在全国80多家门店中靠前,翻台数预计位列前5。”巴奴火锅国广店总经理张新泉告诉记者,这家店是巴奴火锅在湖北的首店,今年10月1日开张以后一直十分火爆,刚开餐不久就排到了一两百号。

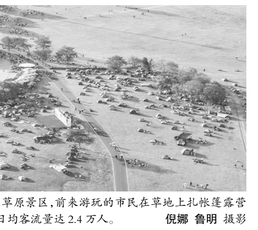
这个假期里,“排排排”成为热门商圈、美食街的特别一景,然而执着的“吃货”们依然热情十足。

6日晚7时许,在武汉“万松园美食街头牌”之一的夏氏砂锅,等待叫号的还有350余桌,不少刚赶到的顾客仍扫码排队。“熟悉的武汉又回来了”,来自长沙的游客陈先生拖着行李箱,刚下火车就直奔万松园尝一尝“头牌美食”。

不仅尝美食的热情高涨,大家“买买买”的劲头更足。

在武汉国际广场,80余条单价2.82万元的梵克雅宝圣诞款项链上线首日就售罄;武商广场与百丽国际联合举行的集团化营销销售额同比增幅131%;世贸广场黄金品类销售额同比上涨60%以上,浪琴表的销售额位居全国第一……

据湖北省商务厅监测,10月1日至7日17时,全省大中城市36家零售类样本企业实现销售额27.91亿元,较2019年、2020年同期分别增长2.3%和4.5%。餐饮消费也跑出“加速度”。据统计,全省监测的武汉市8家大型企业国庆七日实现营业额5247.07万元,较2019年、2020年同期分别增长10.2%、16.1%。与全国横向比较,省会武汉的消费活力旺盛。根据美团平台数据,武汉是全国美食消费热门城市的前5名,同比增速达到101%。



●10月2日,在武汉市黄陂区木兰草原景区,前来游玩的市民在草地上扎帐篷露营度假。据介绍,木兰草原国庆期间日均客流量达2.4万人。 **倪娜 鲁明** 摄影

—汽解放成立新能源事业部

计划2035年 实现销售整车50万辆

■ 钟实

9月29日,一汽解放以行动响应国家“双碳”战略,宣布成立新能源事业部,并在大会上发布解放“15333”新能源战略。提出了面向2025年、2030年、2030年的新能源车销量、占比及营收目标。

据记者了解,一汽解放计划在2035年实现销售新能源整车50万辆,占总销量超过70%,收入超过2500亿元,即新能源市场份额高于传统车,新能源销量占比高于全行业的“两高”目标。

同时,一汽解放的新能源战略将践行纯电动、混合动力、燃料电池3条技术路线齐头并进的方针,在车电分离、整车租赁、运力承接、二手车及电池回收、产业生态建设上也会有相应的深度布局。

此外,由一汽解放倡议推动的新能源商用车产业发展战略联盟正式组建。据悉,该联盟包含了来自政府、高校及企业各界的代表,其中动力电池领域和氢燃料电池领域的代表企业宁德时代和重塑能源均位列其中。

大会现场,中国一汽董事长、党委书记徐留平表示,一汽解放要强抓新时代全球汽车产业转型的重大产业机遇,更加突出新能源智能创新发展战略,为促进吉林经济社会发展、打造世界领先的“长春国际汽车城”,作出新的更大贡献。

中国汽车工程学会常务副理事长兼秘书长张进华在致辞中表示,中国一汽要在新能源领域继续打起民族品牌的大旗,走在前面,在自主掌控、关键核心技术上体现更大担当,在建设世界一流汽车企业上迈出更大步伐。

事实上,今年以来,受国三限行、国五国六切换、疫情、芯片短缺等因素的影响,商用车市场的需求逐渐减弱,呈现出“前高后低”的态势。根据中国汽车工业协会统计的最新数据显示,8月份,国内商用车销量24.7万辆,同比下降42.8%;1-8月累计销量344.4万辆,同比微增5.5%。

在此背景下,一汽解放坚持以创新和变革为驱动,逆势实现了中重卡销量连续四年全球第一,重卡销量连续五年全球第一,轻卡增速连续五年行业第一。

数据显示,今年1-8月,面对资源短供、市场下行等不利影响,一汽解放整车销售37万辆,同比增长2.9%,依旧保持着强劲发展势头。

需要指出的是,一方面在商用车市场整体增速放缓,另一方面新能源汽车市场受“双碳”目标确立及相关政策的推动,一直持续走高。为此,一汽解放一直把新能源作为企业重大战略,坚定发展前行步伐。2018年10月份,一汽解放“信而有征、智勇双全、益行天下”全新品牌理念,擎画了“解放蓝途”新能源事业发展构想。2020年9月,“解放创领”技术品牌,制定了“解放蓝途”新能源技术创新路线;今年7月份,解放“智慧动力域”品牌,为广大用户提供了“高智能、高可靠、低TCO”新能源动力总成解决方案。

一汽解放方面表示,“十四五”期间,一汽解放在研发方向方面,将投入超过200亿元,打造以长春为本部的“四国九地”全球化新能源创新基地;在产能布局方面,打造燃料电池整车与系统专属基地、以风、光绿色能源为特色的纯电动整车与动力电池专属基地,构建覆盖东北、华北、华东等全国重点市场的新能源资源群。

“公司会并行推进在纯电动、混合动力和燃料电池的布局。其中,纯电动技术已经在一汽解放的5大平台有所应用,基础较好,会优先推进。”中国一汽总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰对记者表示,一汽解放还致力于搭建一个围绕着新能源商用车产业的平台,联合产业的上下游,共同推进新能源商用车生态的建设和能源的转型。

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:成都晚报关于文化传媒有限公司 地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室
谨慎提示:本刊仅为你需发方提供信息平台,所有信息均为开登者自行提供,客户交易前请查验相关手续和证照,本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

注销公告
成都儲义德珠宝经纪有限公司(统一社会信用代码:91510107MA63ELWH7N)股东会决议决定注销公司,请公司相关债权人在45日内到公司申报债权。
成安公告
经四川知用汽车有限公司(统一社会信用代码:91510100MA68J2Y9XM)股东会决定,四川知非科技有限公司注册资本由人民币100万元减少至20万元,请各债权人自公告之日起45日内向本公司提出清偿债务本息或提供债务担保的请求,逾期未提出的按相关规定办理。
●成都海电电子商贸有限公司,营业执照正本已丢失,注册号:510105205014104遗失作废。
●胡惠(身份证:513822198609110180)持有执业药师注册证(注册证编号:S11219104513)遗失,现申请挂失。
成安公告
南充市嘉陵区李建镇嘉达页岩机砖厂统一社会信用代码:91513043MA62WCL2JF经股东决定将注册资本由人民币100万元减少至300万元,请债权债务人自本公告见报之日起45日内到本公司申报债权债务转移公告。
●遗失声明:张斌(身份证号:510108197704162410)不慎遗失与成都成华区鹿鸣区鹿鸣公寓有限责任公司签订的成华区成华区鹿鸣公寓20号1栋1单元2楼6号房屋买卖合同备案表(合同备案号:15172819,合同编号:)、未销使用权证、房屋买卖合同备案表原件及复印件,特此声明。
●金堂县四川鑫德建筑有限公司AA8676建筑业企业资质证书遗失,现申请作废。
转让公告
南充鹭富玖玖餐饮有限公司统一社会信用代码91513043MA64D3EC82经股东决定转让本公司全部股份并变更法人,请债权人自公告见报之日起45日内前往本公司申报债权,公司转让完成之日前的所有债权债务由本公司承担,转让完成后所有债权债务由新法人股东承担,特此公告。
注销公告
成都创益爱广告有限公司统一社会信用代码91510105MA6C6CGP49经股东会决议决定注销公司,请债权债务人于本公告见报之日起45日内到本公司申报债权债务,特此公告。
●金堂县四川鑫德建筑有限公司AA8676建筑业企业资质证书遗失,现申请作废。
遗失申明
四川梦创商贸有限公司将成都富华置业有限公司开具的房款收据报废,票据号码:0030550,金额:4,后作废处理。
●成都市成华区二仙桥东路二段二号6栋6-1821;票据号码:0037378,合计金额:人民币壹拾贰元整,房号:成都成华区二仙桥东路二号6栋6-1821;票据号码:0035063,合计金额:人民币壹拾捌万零贰拾捌元整,房号:成都成华区二仙桥东路二号6栋6-2