自研自制解决行业痛点 得力集团细分领域创业

■ 李芃达

在得力集团有限公司智能工厂里,生产喷墨打印机喷头的MEMS(微机电系统)工艺无尘车间作业有序进行,晶圆预处理、感光胶层合、显影、键合、电测等多道精密工序在高度洁净环境中完成。接下来,工作人员还要进行强度、异常电压、兼容、耐久等多项高标准耐用性测试,确保出厂产品品质稳定。得力多款彩色打印机就是从这里制成下线的。

“这些年,我们一直在推动公司向智能化、数字化、信息化方向转型。”得力集团首席执行官陈雪强介绍,公司在工厂部署工业机器人、AI质检等智能设备,利用5G网络完成人、机、物互联互通,在降低用工成本的同时,提高效率、保证品质。“在员工数量不变的情况下,公司产值连续3年实现翻番。这个数据从侧面反映出智能工厂的建设成果。”

在40多年的发展历程中,得力始终坚持创新。谈起得力近日自主研发的喷墨打印喷头,陈雪强如数家珍:作为打印机核心部件,喷墨打印喷头拥有上千个微米级喷嘴,采用MEMS工艺,融合光刻、刻蚀、薄膜等数十道工序,技术难度很高。“我们坚持自主研发,投入大量资金,历经5年科研攻关,终于实现彩打喷头自研自制,并将喷头与墨盒设计成两个组件,日常使用仅需更换墨盒,无需更换喷头,大大降低了墨盒型打印机后期使用成本。”

啃下这块硬骨头的秘诀是什么?陈雪强给出的答案很简单:不放弃。拿到一个项目就要把它做成功,这是得力40多年来坚持的经营理念,也是企业的文化内核和传统。在企业刚开始做圆珠笔时,也面

临不少困难,比如笔芯漏墨问题如何解决?笔头技术怎样攻克?研发团队始终坚持不懈,扎扎实实做研发、反反复复改方案,直到产品性能达到最优。

打印机行业门槛高,国外多家知名企业已在该领域深耕多年。成立于1981年的得力,靠做模具起家,为什么要选择在打印机行业“再创业”?陈雪强说:“通过调研发现,在办公用品行业,打印机这一细分领域市场前景广阔。经过多年发展,公司在点钞机、碎纸机、装订机等领域的技术研发和生产制造方面都有一定积累,我们相信有能力把打印机做好。”

2015年,得力开始组建研发团队,聚集了一批拥有丰富行业经验的科研人员,为突破技术瓶颈提供支撑。经过多年努力,研发出打印喷头、分体式墨盒、特调墨水、适配国产终端的操作系统等一系列拥有自主知识产权的技术,成长为一家微光喷液、喷墨、热敏、针打等全系列打印产品的企业。目前,得力旗下有9个子品牌,产品线覆盖24个门类,已从单一的办公文具产业逐步延展至智能办公、数码打印、精品工具、云科技等智慧大办公生态领域,成为一家全球化、多产业集团。

山东能源田陈煤矿“煤泥深加工项目”将煤泥“吃干榨净”

日前,从山东能源枣矿集团田陈煤矿选煤厂传来喜讯,于今年5月份开工建设的“煤泥深加工项目”成功完成带料试运转,至此标志着枣矿集团首家通过工艺系统改造实现煤泥“吃干榨净”的工程项目顺利完工。

据了解,该矿选煤厂粗精煤回收系统以往采用的“分级浓缩旋流器+电磁复振筛+脱式沉降过滤离心脱水机”工艺中,在粗煤泥回收环节,存在复振筛脱泥不彻底、底流灰分高等问题,对精煤灰分造成一定的影响。

按照山东能源集团《关于煤炭提质创效工作考核的通知》和“去煤泥化”要求,该矿着力强化科技攻关,大力实施选煤全流程技术再造,重点从“精煤回收率提升、煤泥资源化利用”方面破题攻关,对选煤工艺系统运行效果进行全面、科学分析评价,查找原有工艺系统中存在的问题,对粗、精煤泥分选回收系统进行煤泥深加工技术改造,力争将煤泥灰分提高到75%以上直接废弃,从而达到“去煤泥化”,实现提质创效的目标。

“我们采用‘浮选机+浮选柱’两次浮选工艺,进一步优化重介选煤工艺系统,提高煤泥水系统处理能力及对矿井煤质的适应能力,进一步提高精煤煤泥的脱泥效果及细粒级的分选效果,预计可提升精煤回收率0.5%,创效近千万元,从而达到‘吃干榨净’的目的。”该矿选煤厂工程师白建杰说。

在该矿选煤厂重介浮选生产厂房,几名技术人员正根据数据反馈情况调试新设备,“为实现对尾煤泥的‘资源化’利用,我们在尾煤泥的‘吃干榨净’上做文章,历时五个月时间,按期完成煤泥深加工改造任务,目前项目正在运行调试中。”工程项目负责人王庆华说。

下一步,该矿将持续把选煤技改作为智能化洗选和创新创效的助推器,确保实现煤炭资源“颗粒归仓”,将项目打造成低碳、绿色、循环工程,不断提升矿井的综合经济效益。

(苑斌斌 梁晓彤)

茅台醇出圈 国庆假期以“缘”链接祖国大江南北

茅台醇正加速奔跑,“茅台家族”产品序列化崛起的大幕已经拉开。自7月12日焕新上市以来,过去的近3个月,茅台醇年代系列的身影可谓随处可见,创意营销更是接连不断。最近,以“茅台家族”为全新品牌背书、以“缘”定义全新品牌文化的茅台醇又发起了新一轮的“缘”营销攻势。

“缘”营销的背后,显然是茅台醇品牌与文化的持续彰显,是茅台醇品牌践行“五线发展”与“五合营销”的关键之举,是茅台醇为“美时代”助力的重要表现。

“流光瓶”邂逅全国地标 茅台醇因“缘”出圈

国庆佳节期间,茅台醇创新营销方式,以自身的品牌之美和产品之美致敬祖国的山河之美。

据了解,截至国庆节前夕,河南、山东、贵州、云南、宁夏、甘肃、青海、新疆等地的消费者们带着茅台醇年代系列累计与数十座城市的地标建筑“同框”,一同领略祖国的大好河山。

从山川湖泊到城市高楼,从古建筑到园林,从黄河到海岸……茅台醇年代系列与各大城市地标建筑、地标风景的“合影”,不仅是茅台醇年代系列产品之美的展现,更是“流光瓶”与各大地标的一次美与美的邂逅。

事实上,作为“茅台家族”产品中具有悠久品牌历史的茅台醇年代系列,本次焕新升级,升级的不仅是品质,更是外在的包装形象和深刻的文化内涵。

在全新的包装形象上,茅台醇年代系列采用“流光瓶”的设计,让经典更加经典。在“流光瓶”上,透明玉带设计的赤水河蜿蜒而过,打破了酱酒全避光的设计,且将15.3平方公里酱酒核心产区的形状刻在盒身之上,并首创3层镂纸引领酒类包装的新潮流,在线条的打造上更加顺畅,也使得内涵更加丰富。

据了解,在茅台醇年代系列全新形象的背后,正是茅台醇年代系列文化和内涵的极致体现,以“流光瓶”象征着“时光如流水,珍惜有缘人”,更是茅台醇“缘”文化的集中表达。

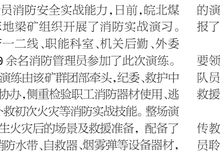
需要指出的是,在中国白酒的产品阵容中,对于某一单品注入文化要素是颇为鲜见的,茅台醇年代系列就是这样的存在,“缘文化”便是茅台赋予这款产品的全新文化定位。“缘”是一种无形的链接,酒的社交属性凸显的是有形的链接,茅台醇年代系列则将实际存在的事物与精神认知融合,以其身为媒,成为不同人群之间“结缘”的纽带,成为他们建立情感共同体的“链接”。

本次活动,茅台醇年代系列凸显的则是通过“茅台家族”的品牌魅力链接自己,以正宗的酱酒酿造工艺链接天地,进而与全国各大城市和地标结缘、与祖国大好河山结缘、与各大市场的广大消费者结缘、链接众人。所以,究其根本,“流光瓶”与各大地标的邂逅是茅台醇年代系列与消费者的结缘与邂逅。

“缘”营销赋能 茅台醇加速奔跑

为何将“缘”定义为茅台醇年代系列的产品文化?

透过茅台醇年代系列的全新包装和内涵理念不难发现,赤水是来源,年代是来由,双人是来往,这些珍贵的缘分,就如同一瓶有此意境的好酒。



茅台醇年代系列所要传达的正一种珍惜缘、重视缘、把握缘、创造缘,主动争取、积极向往美好生活的态度。基于此,焕新上市以来的茅台醇年代系列也开启了丰富的品牌营销活动,不断深化“缘”文化的输出,用“缘”来赋能茅台醇年代系列。

8月4日,恰逢七夕情人节,茅台醇便发起了以“茅台家族·缘来有你”为主题的七夕活动,以更为贴切的节日来凸显茅台醇年代系列的“缘”文化。而在线下方面,过去两个多月来,茅台醇年代系列跟随“茅台家族”的脚步,先后去到了河南郑州、福建福州、山东济南等多个市场。

在“茅台家族”的几场线下活动中,在现场嘉宾和消费者多次对茅台醇年代系列“流光瓶”设计以及品质口感的高度认可与赞誉。这也表明,以“缘”为出发点的茅台醇年代系列,正在焕发全新的品牌与产品光芒,而这束光,是可以照进消费者的内心与消费者产生碰撞与共鸣的,因为这束光,是“缘”。

实际上,早在茅台醇年代系列焕新上市之时,茅台集团党委书记、董事长丁雄军便对茅台醇年代系列的“流光瓶”与“缘文化”给予了高度的认可。

依表示,茅台醇年代系列以新的“茅台家族”阶段、新的“酱香”品格、新的“流光瓶”形象,新的“缘文化”内涵重新出发,立足茅台家族战略产品的定位,以“缘文化”为内核,努力成为推动保健酒业公司新跨越的核心支撑,努力成为塑造茅台白酒产业新格局的重要力量。

事实上,也正是在这样的文化背书之下,茅台醇年代系列精准规划并找到了自己的消费群体,并依据不同的消费群体定位,对产品结构进行了规划。

据了解,茅台醇年代系列分为茅台醇1992、茅台醇1998和茅台醇2008三款产品,布局200-500元价格带,以大众酱香和次高端酱香价格带为主满足最广大的消费需求。在这三款产品之中:

茅台醇1992定位为商务接待、企业团体的次高端商务用酒,主打重要商务宴请、企业重要聚会、馈赠用礼等消费场景;

茅台醇1998定位为商务和企业聚会用酒,主打商务接待、企业年会、同窗老友聚会等消费场景;

茅台醇2008定位为大众欢聚用酒,致力于以亲民的价格、喜庆的形象、优良的品质走上日常的餐桌,主打亲人相聚、朋友欢聚等消费场景。

无论是清晰的产品规划,还是明确的场景与消费群体定位,“流光瓶”给茅台醇年代系列带来的赋能作用都尤其显著。

而更为重要的是,“缘”作为一种文化,也在彰显着茅台醇的“文化营销”,这无疑也是茅台保健公司和茅台醇品牌贯彻“五线发展道路”以及践行“五合营销法”的重要表现,茅台醇年代系列正在以其独特的品牌之美、产品之美、品质之美、文化之美,助力“美生活”的打造与实现,赋能“美时代”的加速到来。

(张建忠 本报记者 樊瑛 组稿)

鹤煤三矿节后收“人”更收“心”

“同志们,今天是10月8日,‘国庆节’已过,大家应该收收心,把主要精力投入到安全生产中去,确保10月份过节不减产。”这是10月8日早上,河南能源集团鹤煤公司三矿矿长王维德在调度会上的讲话,也标志着“国庆节”过后收心会在该矿全面拉开。

“国庆节”过后,该矿坚持把收人收心抓安全作为节后工作重点,认真做好节后职工收心工作,努力淡化节日氛围,收心聚力保安全,全力做好四季度的安全生产,确保全年奋斗目标的顺利完成。为此,该矿层层召开了收心会,迅速将干群思想统一到决战四季度任务上,不断强化节后返矿干部职工安全教育,要求各级管理人员要进一步转变作风,深入现场,求真务实,严格执行领导干部下井带班和下现场制度,严格落实24小时跟值班和交接班制度,严肃劳动纪律,坚决杜绝各类违章违纪行为。另外,该矿还加大了安全监督检查力度,对下井人员进行认真排查,加强对疲劳人员、不安全人员、精力分散人员的查处和管理,并定期对不放心人员走访谈心,将不安全苗头消灭在萌芽状态,坚决杜绝“三违”现象和安全质量事故的发生,全力确保矿井安全生产。同时,他们还组织开展了井下拉网式安全巡视和地毯式隐患排查,严禁安全环境确认准入制、领导干部跟班、特种工种职工上岗作业。严查各区队职工出勤率,合理安排劳动组织,为节后快速恢复生产创造条件,呈现出节后人员出勤率高,上班秩序良好,较快进入工作状态的良好局面,集中精力投入矿井安全生产,全确保四季度的安全生产。

(许宏勋)

皖北煤电麻地梁矿:消防演练重实战

全面检验消防培训效果,增强党的二十大期间全员消防安全实战能力,日前,皖北煤电集团麻地梁矿组织开展了消防实战演习。来自生产一二线、职能科室、机关后勤、外委单位共40余名消防管理人员参加了此次演练。

此次演练由该矿群团部牵头,纪委、救护中队等单位协办,侧重检验职工消防器材使用、逃生自救、扑救初次火灾等消防实战技能。整场演练模拟发生火灾后的场景及救援准备,配备了消防车、消防水带、自救器、烟雾弹等设备器材,并设置了警戒线。参演人员服从命令、听从指挥,保证了演练的分步实施,秩序井然。

演练开始前,该矿纪委副书记闫心雷再次对自救器的使用方法进行了详细讲解,并对使用注意事项进行了反复强调。

自救器使用采取逐人过关的方式进行,参演人员提、拔、瞄、按一气呵成,动作规范,充分反映出公司职工过硬的消防业务素质和技能。

救护队员在使用消防水带扑灭初次火灾的演练中,动作娴熟、迅疾如风,通过演练汇报了日常训练成果。

逃生自救环节,参演人员严格按照操作要领,用湿毛巾捂住口鼻有序撤离,消防护队员第一时间进入现场解救被困人员,并在救援结束后进行了人数清点。

为温故而知新,常态化开展消防安全宣传教育、演练开始前,该矿专门组织消防管理员聆听了消防安全知识讲座,确保理论指导实践,实践检验成果,知行合一地保证消防技能入脑入心,促使其快速成长为维护矿区消防安全的中坚力量。

此次消防安全演练系该矿“防风险、保安全、迎二十大”系列安全活动的重要组成部分,集中检验全员消防安全能力的同时,为党的二十大召开期间的消防安全提供了坚强保障。

(胡云峰)

安徽芜湖:裕溪口煤码头煤炭调运忙

国庆假期,安徽港航集团芜湖港裕溪口港区积极对接煤矿生产企业,优先安排船舶应急储备煤炭的现场接卸、转运,保障各类企业煤炭供点畅通。图为10月2日,在裕溪口港区,工人坚守岗位有序调运煤炭。

芜湖港裕溪口港区是我国内河上第一座机械化煤码头,为长江干线规模大、能力强、功能全的煤炭能源码头和首批国家级煤炭应急储备点,是集煤炭中转、储备、精配、交易、检测等功能为一体的综合性煤炭港区。 王珂珉 摄影报道

中国二十二冶海外公司召开采购和物流策划交流会

中国二十冶海外公司长期承接各种国际工程项目,在实施过程中因合同后及具体实施前,中国二十冶海外公司针对每个工程项目的特点都会做一份该项目的采购和物流策划,用于指导该项目的物资采购和物流发运工作。近期,中国二十冶海外公司召开了采购和物流策划内部交流会,会上采购、物流、出口报关、外汇管理人员对策划中的物资价格水平、项目所在国的海运周期、出口报关的难点、收汇政策的解读等方面进行了充分的交流,达到了各个环节互通有无,资源共享的目的和效果,为项目后续的具体实施提供了有力的支撑。

(陈利民)

中电建核电公司强化绩效管理 锻造企业高质量发展“加速器”

■ 董卫强 马小川

面对复杂多变的竞争环境和日新月异的市场需求,如今,电力工程施工发展模式发生了根本性改变,也对企业的管理能力提出了更高要求。

作为有着70年发展历程的电力工程企业,中国电建集团核电工程有限公司(以下简称“中电建核电公司”)聚焦时代发展前沿趋势,突破自身发展瓶颈,发挥绩效管理在改革创新中的重要作用,用奋发有为的工作实绩书写企业高质量发展的“电建答卷”。

抓住“牛鼻子”

战略绩效、管理评价、党建考核、正负激励……通过关键绩效指标,以往仅仅停留在感性认识层面的完成的组织任务数量、质量以及盈利情况,在中电建核电公司的管理平台上变成了一个个鲜活的数据,使得效率、活力、投入度一目了然。

关键绩效指标简称KPI,是通过对组织内部流程的输入端、输出端的关键参数进行设置、取样、计算、分析,衡量流程绩效的一种目标式量化管理指标,是把企业的战略目标分解为可操作的工作目标的工具,是目标管理的基础。

将精细化管理贯穿工作始终,如同一根针穿引着千条线,只有理顺了千头万绪,才能精准发力。自组织绩效指标讨论会召开以来,中电建核电公司坚持责任结果导向和目标量化分解原则,紧紧围绕实现业务增长与突破、支撑战略目标达成、促进组织能力提升三个目的,对当前亟待解决的一系列问题进行了广泛调研与深度梳理,并先后召开了公司关键绩效指标汇报暨下达会议、组织绩效管理宣贯会议,以求解决数据更精准、流程更清晰、体制更健全、标准更统一。经过科学研判,结合各单位的价值定位,最终制定了差异化考核指标,全面提升企业管理决策水平。

绘就“行进图”

不仅要做大蛋糕,更要分好蛋糕。在中电建核电公司,能不能创造效益已经不再是评判工作的单一标准,如何通过绩效管理,给职工带来实实在在的公平正义,考验着党员干部的能力水平。电力建设领域不断涌现的新思路和新方案,不仅为更多员工提供了人生出彩的机会,同时激发出公司创新驱动发展的潜能。

绩效管理是系统工程,目标导向的设定尤为关键。战略发展部根据公司发展规划和年度战略目标,确定年度重点任务。通过任务管理系统下达至各责任单位,各责任单位将重点任务分解成若干个里程碑,公司对重点任务里程碑进行过程考核,确保战略目标的高效推进与落实。

通过构建组织管控、经营管理、体制机制创新、管理创新、人力资源、数字化建设、科技研发、企业文化“八项职能战略”,经过多轮的研究讨论和反复修改,最终确定了中电建核电公司“十四五”的11268发展思路,即:以高质量发展为主线,坚持做优实力、做大规模“两大方向”,贯彻国际优先、核电领先、市政争先、风光抢先、火电巩固、优势多元的“六大方针”。

基于企业“十四五”战略规划,中电建核电公司将战略规划目标和任务层层分解,明确各单位的战略目标、衡量目标、目标值、年度重点任务,并制定了年度重点任务,确保公司整体目标与各组织单位任务深度捆绑。

画好“同心圆”

一个“变”字,不仅是近年来中电建核电公司“补短板、强弱项”的缩影,更是对“干好工程、赢得信任、树立形象、开拓市场、培养人才、转型升级”发展理念的不懈追求。长期以来,中电建核电公司党委发挥“管好方向、把握大局”的引领作用,带领规划编制团队认真学习党的新发展理念和创新理论,深入分析行业发展趋势和国内外政治经济环境,坚决贯彻国家高质量发展的要求,保持历史耐心和战略定力。

如何将关键绩效做实落地,成为了摆在中电建核电人面前的一道思考题。为此,公司成立了6个部门组成的绩效考核委员会,根据公司战略规划和发展实际,结合各单位的职能和发展定位,确定2到10项重点工作内容作为年度考核和月度考核的关键绩效指标,同时针对不同类别的组织单位,设置差异化考核内容。在厘清单位职责权限的同时,进一步强化各单位间的协同配合,强调整体最优。强化组织绩效的过程管理,全方位监控战略执行情况、关键指标达成情况、重点任务完成情况,及时分析并采取管控措施,以价值贡献为导向,奖罚分明,公平公正,将绩效目标与公司相关管理体系全面数据链接,完善支撑绩效目标的管理体系和数字平台,为公司战略目标的实现保驾护航。

“积力之所举,则无不胜也;众智之所谓,则无不成也。”随着绩效管理的逐步推进,越来越多先进的管理措施如同星星之火,在中电建核电公司形成燎原之势。在公司党委的坚强领导下,广大干部职工将进一步深化推进“政治引领、示范引导,建优体系、建强基层”工作,坚定开展好绩效管理工作的信心和决心,助力企业在成为国内领先、国际知名的综合型国际工程的道路上不断前行。

●公司建设的华电宁夏海原孝家庄木头沟风电项目

上海慢病健康管理新探索:“医防融合” 精准化、数字化、标准化

■ 陈静

缓解当前医疗资源与患者需求矛盾,促进精准化服务供给,满足患者个性化需求成为政府部门思考的课题。记者8日获悉,数字化时代,上海在中国率先探索建立整合式、精准化慢性病健康管理服务模式,打通“市-区-社区”三级服务流程,实现“以人为核心”的整合型全程健康管理。

如今,上海以“单病种防治为主”的慢性病管理逐渐走向“多病种共防”的一体化融合模式。不断完善的“医防融合”的慢性病综合防治服务管理体系,陆续出台的健康管理标准化适宜技术,让慢性病相关测量和检测全流程数据采集日渐规范化和自动化,采集数据的精准度大大提升。据悉,当下,相关监测指标异常检出率提高10%-20%。

新冠肺炎疫情发生后,减少医患接触时间、提高服务效率成为社区民众迫切需求。上海市疾病预防控制中心探索建设“社区慢性病健康管理支持中心”,针对高血压、糖尿病、慢阻肺、脑卒中、肿瘤等主要慢性病,在社区卫生服务中心辟出独立区域,应用综合防治适宜技术,开展慢性病综合危险因素精准化采集和监测、疾病筛查等服务。

同时,上海市疾病预防控制中心打造了新型社区健康管理服务模式,使社区服务减量增效。该模式以“诊前精准化评估+规范化监测,诊中数据共享服务整合+决策辅助,诊后标准化健教+智能化随访”为特点。

上海市疾病预防控制中心方面告诉记者,基于电子健康档案的市、区两级慢性病一体化管理系统,逐步实现从“以病种为核心的单病管理系统”转变为“以人为核心的综合管理系统”。记者了解到,综合管理系统能够自动分类健康、高危和患病人群,可依托医生服务站,提供高血压、糖尿病等多种慢性病的筛查、干预、管理、治疗等管理全程的一站式服务提醒。患者可以在诊间获得临床和预防服务。

该中心解释,通过大数据抓取与匹配,针对定位为“慢性病高风险”的居民,综合管理系统将提醒医生给予筛查服务,并自动追踪临床诊断信息,提示医生将其纳入患者管理,形成慢性病筛查服务闭环管理。对于慢性病管理对象,系统能自动追踪多种慢性病及并发症就诊和检测信息,提醒医生及时调整为共病管理要求。在支持民众自我管理方面,相关系统能提供个性化的健康管理方案。

采访中,记者了解到,作为整合型慢性病全程健康管理的线下“实体店”,三家市级社区慢性病健康管理支持中心——黄浦区打浦桥社区、宝山区罗店社区、奉贤区奉浦社区已完成建设,近90家社区开展标准化技术应用,共完成180万人次慢性病健康管理标准化服务,监测指标异常检出率提高10%-20%,民众满意度超过90%。

如今,数字化、智能化应用,让上海的慢性病管理服务流程、服务效率更优化。依托新慢病管理系统和“健康云”平台,上海打造老人慢性病管理“云服务”,为民众及慢性病患者提供基于个人“健康动态网”的智慧化慢性病管理。

为减少患者待诊时间及接触风险,上海不断探索新技术与慢性病防治领域融合的新模式,人工智能语音技术在慢性病患者随访信息采集与管理场景中得到应用。智能语音随访兼顾通俗性和科学性,建立符合老年患者习惯的流程,形成无接触、精准化社区慢性病随访模式。

便民服务 收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线:13308082189 QQ:769036015
独家代理机构:成都锦发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 微信:13308082189
警示提示:本刊不收取任何费用,请勿上当受骗。
本栏为免费刊登栏目,请勿相信其他单位收费行为,
客户交易前请查验相关手续和证照,本刊不对交易结果负责,请当事人自行核实,以免造成不良后果。

注销公告
●成都顺佳教育培训学校有限公司金堂县三星镇五星大道一段8号,证号:5105101214MJQ0160070,经理事会决议予以注销,请相关债权人(债务人)在一个月内申报,逾期不申报的,视为放弃债权,特此声明。
●四川省成都市成华区三元巴国城酒数代店的营业执照(证号:510106600101)已丢失,特此声明。
●天府新区成都片区正兴巴蜀城酒数代店的营业执照(证号:510109600101)已丢失,特此声明。
●成都市成华区三元巴蜀城酒数代店(证号:510106600101)丢失,特此声明。
●成都市成都高新区天府大道北段1366号1栋2单元1楼1号,证号:91510100MA61GD1Q2R,因