全力保供 忙生产

近日，中煤新集楚源新源公司支护区职工全力投入生产中，加工井下支护产品，多措并举落实各项工作，保障矿井安全生产持续稳定，为公司能源保供尽责尽力。

朱宗楠 摄影报道

山东能源新矿内蒙古能源：精耕细作提高煤质“含金量”

■ 商霞 徐进

山东能源新矿内蒙古能源牢固树立“质量至上、品牌制胜”理念，精耕细作提高煤质“含金量”，以产品质量和品牌形象稳定客户关系、拓展市场渠道，让“山能煤”更具市场竞争力。

源头入手强管控

“以采煤为核心”，新矿内蒙古能源坚持一体化设计理念，合理优化巷道布局，做到采煤工作面设计提前规避断层，着力提高三煤产量，实施精采细采，加快优质煤层产能释放。

新矿内蒙古能源每月组织运营管理部对所有采煤工作面进行采大样化验，确定精煤内灰、硫分和精煤回收率指标，对新投产的工作面进行全流程煤质采样化验，每月形成月度化验专项报告，以此确定煤炭品种、煤质，实施分储分运，确保整体效益最大化。

“采煤机合理控制采高，在正常推采情况下，煤机滚筒严禁破顶割底。顶板破碎时，及时拉超前架支护顶板，避免伪顶掉落。煤机运行至两端头割煤时，提前将锚盘、锚带、菱形网固收，防止进入运输系统……”新矿内蒙古能源长城一矿综采一队队长王超说起采煤工作面煤质管理时如数家珍。

他们还在井下主要原煤运输皮带机尾处安装“除铁器”，及时吸附意外进入皮带系统的锚杆、破碎菱形网等铁屑杂质，全力确保运输系统洁净可靠，从而实现煤质源头管控。

洗煤激活聚宝盆

“既要出好煤，更要洗好煤！”新矿内蒙古能源总会计师赵峰说，抓好洗选过程质量管控，是创建煤质品牌的关键。

新矿内蒙古能源要求运营管理部、矿井单位和营销公司及时与洗煤厂、煤质化验中心对接，准确掌握煤质指标信息，完善洗选后产品化验流程。在各矿井进入洗煤厂的皮带机尾处，安装自动采样机及在线测灰仪，每3小时化验一次原煤煤指标，做好化验结果统计分析，强化源头追溯、责任追究，倒逼煤质提升。配齐配强煤质化验人员，进一步提高煤质化验效率和准确率，确保凡是洗选入仓的商品煤不出现任何问题。

在上海庙矿区，三层煤以往全部入洗，生产灰分10.5%的冶炼精煤，产品品种单一，造成区域内产品同质化严重，制约精煤正常销售。为解决这一问题，新矿内蒙古能源设立专门课题，组织专业技术人员开展技术攻关，优化产品结构，确立“粗精煤深度脱泥+二次浮选”工艺方案，成功开发了灰分为9.5%的九级低硫冶炼精煤。

“我们持续推进工艺优化，先后完成二次浮选改造、滚轴筛安装等工艺改造项目，不但提升了精煤生产质量，避免了产品同质化竞争，而且实现了精煤产品不饱和销售、三层精煤零库存。”新矿内蒙古能源长城一矿选煤厂负责人安策介绍说。

极致营销树品牌

“我们加强市场调研，健全客户档案，深入了解客户计划进货量、月度库存量、急需煤种指标等信息，加大煤炭去库存力度，将原煤生产储装运到客户终端的每一个环节做到极致。”新矿内蒙古能源运营管理部部长郭金鹏说。

以考核为手段，以规范为导向，以创效为目标，新矿内蒙古能源全面深化极致营销理念，制定完善煤质管理考核办法，认真梳理各流程环节，层层压实责任，实行下道工序对上道工序监督考核制度，形成全员参与、全方位、全流程煤质管控大格局，有效提高了煤质管理能力。

为充分激发品牌效应，新矿内蒙古能源不断优化产品结构，读懂客户，满足市场，以市场需求为导向，精准供给，实施定制洗煤服务，推进“以产定销”向“以需配销”转变，以优质的产品、周到的服务赢得客户信赖。

“抓煤质就是抓效益。”下一步，他们继续坚定不移打责任、强监管、稳产量、提品质、进一步做强优势产品，做优品牌口碑，提升企业发展质效。

做用户“知音” 神龙汽车全价值链向“以用户为中心”深度转型

■ 龙新

2月10日，2023神龙汽车文化节在武汉举行。此次文化节，神龙汽车聚焦用户价值，发布用户品牌“知音”、升级“五心守护行动2.0”、推出神龙知音会员体系，陪伴用户焕新启航，共同开启下一个30年。

在2023神龙汽车文化节上，东风汽车集团股份有限公司总裁助理、神龙汽车有限公司总经理、党委书记陈彬介绍了神龙汽车未来的商品转型规划：2023年上半年，东风标致408 X将正式上市；2024年上半年，神龙汽车首款面向C端用户的智能电动SUV将面世；未来5年，神龙汽车将密集投放9款全新车型和多款改款车型，其中8款为新能源车型。

如今，用户追求的不仅仅是物质功能的满足，更需要文化理念的高度认同。神龙汽车顺应用户心声，在2023神龙汽车文化节上正式发布用户品牌“知音”。

“知音”是神龙汽车用户文化的进阶、价值理念的共鸣、伙伴关系的坚实，能够为神龙汽车用户带来“品质知音（良心车 神龙造）、服务知音（五心守护行动）、生活知音（品味生活）”三大价值。

品质知音：良心车 神龙造

品质知音，即“良心车 神龙造”。

安全方面，神龙汽车旗下东风雪铁龙、东风标致等主销产品，高强度钢板占比最高达80%以上；六横六纵太空舱结构提供安全保障；60余位全国劳模、工匠大师匠心制造；546项功能安全或失效场景管控，守护用户安全。

环保方面，始终追求良心用料，绿色座舱。东风雪铁龙、东风标致现有车型从内到外全面使用绿色环保材料，车内空气质量标准10倍优于国标，3000种以上材料成分全方位监控环保。

驾乘方面，神龙汽车的车型长途不累、颠路不颠、弯道不飘。廊底测试已连续22年全球第一；百年大师级底盘调教；110处NVH静音设计打造静逸空间；171次达喀尔、WRC等赛事冠军，实现赛车技术民用化。

服务知音：五心守护行动2.0

在2023神龙汽车文化节上，“五心守护行动”升级至2.0版本，更加注重“家的感觉”“人文关怀”和“品牌调性”。总体来讲，五心守护行动2.0包含10项创新政策、5项升级政策和3项延续政策。

买车放心：延续深受用户喜爱的“7·1·5政策”。其中“7天可退换车”政策在2020年率先发布后，已成为行业标准，惠及更多用户的“7·1·5政策”是神龙汽车基于“良心车”的品质自信，对用户做出的坚定承诺。

用车安心：推出“三个一”权益，一是新增一项终身权益，全新推出原厂备件终身质保，一次消费终身保障；二是升级一项终身权益，救援升级为终身免费救援，救援车辆24小时待命，当用户需要救援时，打给神龙汽车，全国范围内2小时必达；三是重启一项限时权益，应用户的强烈呼唤，7折保养合同重磅回归让利用户，可通过APP下单抢购。

服务贴心：升级为“10+X”无界服务。“10”是将“不满意、就免单”的“八项服务承诺”升级为“十项”，新增维保记录数字查询和主动诊断告知两项服务承诺，未履行就免单。“X”是多场景满足用户新需求。神龙汽车推出“跑腿服务”：用户保养维修，神龙汽车免费上门取送车；“咨询服务”：超级APP全时在线，有求必应；“管家服务”：一站式管家服务群，对用户无微不至……未来，神龙汽车还将根据用户新需求、新场景、不断拓展新的服务边界。

换车开心：推出“超值三重礼”。一是不限品牌，推出超值换购礼；二是感恩老友，推出超值增购礼；三是共享共享，推出超值积分礼。三重好礼，为新老用户创造价值、分享喜悦。

一路同心：神龙汽车实力宠粉，推出三项“悦享”体验。一是尊享千万元用户关爱基金，拒绝争议、先行赔付；神龙汽车将设立“见义勇为”奖，鼓励大家勇于承担社会责任；二是专享新法式交车礼，神龙汽车将为加入法系大家庭的车主朋友，打造充满仪式感、获得感、尊贵感的法式交车礼，让用户在微信朋友圈尽情“凡尔赛”；三是创享车主社群，131X家族和索肖社区，都是用户分享欢乐、创享生活的家园。

同时，神龙汽车的总经理专线依然为大家开通。两年来，已经有3万用户致电神龙汽车，用户反馈的问题、提出的建议，帮助神龙汽车改善了百余项工作项目和流程。神龙汽车的转变，让许多用户感受到了诚意，对法系车“路转粉”，真正“一入法系，终身法系”。

如今神龙汽车，不再是单纯追求销量和规模，而是追求个性、品味、人文的品牌调性，追求把用户服务做到极致，感动用户。五心守护行动从1.0升级至2.0，是从被动服务用户痛点到主动服务用户需求，从用户满意到用户信赖再到感动用户，品牌与用户的关系从“买卖”升级到“知音”。

生活知音：共创品味生活

生活知音，即共创“品味生活”。法系车主和粉丝多乐于追求个性、时尚、优雅的品味生活，神龙汽车发布知音会员体系。这是神龙汽车为粉丝专属打造的知音服务生态圈，包含成长体系、积分体系、荣誉体系，将为大家带来成长陪伴、尊贵服务、共创共享的法式品味生活。

首先是成长陪伴，彰显爱与归属。神龙汽车立足于东风雪铁龙131X家族、东风标致索肖社区两大用户社群，开展自驾、露营、美食、健身、萌宠、骑行等丰富的社群活动，为不同兴趣爱好的用户找到归属、找到“知音”。

尊贵服务，体现人文关怀。神龙知音会员体系，设定了从青铜到钻石的五大积分等级，将为广大用户带来丰富的兑换服务，其中将包含生日专属大礼、爱奇艺会员等数字化商品、购物平台生活商品、车辆服务商品等兑换权益。后续神龙汽车将根据用户需求，持续为用户带来更多选择。

共创共享，鼓励自我实现。神龙汽车真诚邀请用户，一起共创品牌和商品、社会公益活动、异业联盟合作等。神龙汽车的630万用户基盘、510万APP注册粉丝、500家供应链伙伴、月活38万的流量平台……所有这些资源都愿意向会员开放共享，将神龙汽车知音会员打造成闪红、品牌代言人、商业合伙人，与用户共同成长。

同时，品牌精心参与打造的中法文化之春、中国大学生音乐节、中国自行车国家队骑行等贯穿全年的重磅的IP活动，也将邀请用户共建共创，期待更多人加入。

另外，艺人刘畊宏、首位登上巴黎高定时装周的中国设计师劳伦斯·许、湖南卫视主持人李锐以及东风雪铁龙131X家族和东风标致索肖社区的才艺达人们也热力助阵2023神龙汽车文化节。“凡尔赛操”“领潮大秀”“街舞表演”“车主合唱”……一个个动感、时尚的节目，燃爆现场，尽展法式魅力。

“知音 知心 焕新启航”。陈彬在2023神龙汽车文化节上表示，神龙汽车的三十年发展历程，历经了风浪，沉淀了底蕴，收获了“知音”。此刻，神龙汽车的使命就与“知音”一起，焕新启航，一同书写美好、绚丽的品味生活。

河南省工信厅党组书记、厅长李建涛到仰韶酒业调研

本报讯（李藏 记者 李代广）2月9日下午，河南省工业和信息化厅党组书记、厅长李建涛，河南省统计局农业农村统计处二级调研员郑宝卫一行走进位于河南渑池的豫酒龙头仰韶酒业调研。

在“仰韶酒庄·生态酿酒园”，李建涛一行先后走进非公党建文化展馆、3万吨半窖开式不锈钢贮酒库、智能化包装车间、仰韶

近年来，山东省枣庄市坚持把推进企业智能化技改作为加快新旧动能转换的总抓手，实施“智能技改焕新行动”，以智能化为主攻方向，加快智能化技改速度，推动产业转型升级，助力企业驶入发展“快车道”。新春伊始，山东省枣庄市企业充分发挥“智能技改焕新行动”的作用，加快生产进度赶订单，全力冲刺“开门红”。

山东枣庄：企业“智能技改”助力冲刺“开门红”

图一

图二

图一为山东正凯新材料股份有限公司的职工在加工高端纱线。该公司经过智能化改造，把传统纺织企业的万锭用工从85人减少到35人，生产效率提高了30%以上。

图二为山东省枣庄市永安镇一家高科技生产企业，技术工人在车间生产高端磁性器件。

吉喆 刘连金 摄影报道

海伟：抱诚守真，携手消费者共育品牌生命体

■ 王明真

“品牌是一个生命体，能通过与用户情感互动产生情感共鸣从而激发信任、喜爱以致敬仰之情。”西安尚城商贸有限公司总经理、以纯集团董事海伟如是说。作为业内摸爬滚打近30年的“老服装人”，海伟深知品牌对于服装行业发展的意义——中国是服装大国，却一直没有在全球叫得响的服装品牌。海伟希望通过自己的努力来改变现状。

1995年，海伟从服装设计专业毕业后即开始创业，投身于服装销售领域打拼。经历了两年的单打独斗后，海伟结缘创立伊始的以纯品牌，担任以纯集团董事并创立西安尚城商贸有限公司，开启了塑造“YISHION以纯”品牌与市场推广营销“双轮驱动”发展的新征程，一路奋力前行。

海伟认为，品牌是一个集合体，其基础是产品和服务，核心是与用户的关系，还包括理性估价的功能性值和感性估价的情感价值。品牌不但是以纯在社会与市场上的个性和形象，也是企业、产品与用户之间关系的载体。打造知名品牌，是对商品的理性追求，更是情感上的诉求。一个成功的品牌，需要有风格鲜明的品牌理念及品牌形象外在表现，体现“创造感”而非仅仅是“生产感”，引领用户进入更深层次的情感诉求。而通过品牌运营和系列产品的营销，能有效地将企业的形象、信誉等信息传递给用户。构建以品牌精神价值为核心的共享生态链系统，在用户群中形成对以纯的服装产品及服务的广泛互信互助共同体，形成强大的品牌力。

经过多年发展，“YISHION以纯”已跻身国内时尚服饰头部品牌行列。作为以纯集团董事和大区运营商负责人，海伟领导团队围绕时尚、分享的品牌理念，在产品设计、营销渠道、售后服务、品牌传播等多方面不断创新，开发出服装设计在线可视化系统、服装物流仓储数据分析交互系统、服装物流订单可视化交互系统、服装物流大数据采集分析系统、服装销售进销存控制交互系统、服装销售大数据集成采集服务系统、服装销售一体化交互服务系统、服装设计分析大数据系统，并获国家版权局登记保护。“YISHION以纯”品牌能量不断提升、与消费者认知上的交流、沟通与融合不断拓展。

海伟团队注重将最新时尚资讯、潮流趋势、通过时尚服饰、社会化媒体、专卖店等渠道，强化多场景着装体验，为消费者带来全新的审美观，感受时尚生活方式的浸染。同时，通过与消费者的多层次全方位互动，将消费者分享给以纯品牌的信息，传递给更多的朋友，进一步提高品牌延伸增值效应。

多年来，海伟初心不改、抱诚守真，带领团队不懈努力，通过以精神感召力和文化认同赋能，不断推动“YISHION以纯”品牌及旗下时尚YISHION以纯系列、都市商务URBAN系列、YISHION以纯童装系列、TEEBOX品牌、SHION以纯配衬、YISHION以纯JEANS等产品，逐步在消费者的心目中成为一个具有人格形象和情感价值观的鲜活存在，一个能与消费者“打成一片”的兼具笑点、泪点、槽点、爽点、痛点的品牌“生命体”。

在打响品牌国内知名度、美誉度、诚信度的同时，“YISHION以纯”品牌产品加速向海外市场拓展。以纯集团依托国际前沿的设计研发能力、严谨的业务流程控管体系，从面料、版型、工艺等方面，保证旗下产品色彩、款式、结构比例与当前国际时尚潮流趋势保持同步。截至目前，以纯已进入20多个国家及地区开展业务，拥有6000多家品牌专卖店，年销售额超过百亿。

在近日举行的第十届中国创新创业领袖峰会暨2022新时代创新论坛上，由于海伟在塑造品牌人格化方面的不懈探索以及在市场开拓、产品营销方面取得的突出成绩，组委会特授予海伟2022年度杰出人物奖。同时，以海伟为总经理的西安尚城商贸有限公司获颁2022年度行业领军企业奖项。

优环境 通堵点 抓落地

——河北各地项目建设一线见闻

■ 王文华 范世辉 齐雷杰

新春伊始，河北各地项目建设如火如荼，全省上下突出“早”字抓谋划，大力优化营商环境、疏通项目建设堵点、狠抓项目落地生根，努力实现2023年项目建设开门红，为加快建设经济强省、美丽河北开新局。

优化环境 打造投资创业“热土”

春节假期后的河北省优化营商环境企业家座谈会，释放了优化营商环境不止步、服务各类企业再加力的鲜明信号。

“石家庄市推行区域评估加速产业落地，全市21个省级以上园区全部完成地质灾害危险性评估等9类区域评估。今年，我们将着力推进区域评估成果共享应用。”石家庄市行政审批局工作人员外藕兴说。

正定县不少企业负责人点赞这项举措，他们举例说，原来企业找第三方单位编制环评报告，没有基础数据和专家意见，耗时花钱又费力。有了区域环评，直接提取数据，审批提速，为企业投产达效赢得了时间、降低了成本。

邯郸市永年区行政审批局党组书记、局长孙勇介绍，2023年，他们对110个常办事批服务事项推行减时间、减材料、减环节的“三减”改革举措，切实有效压减审批总时长，加快项目落地。

“现在办理项目备案手续比过去快多了，不到2天就能完成。”在邯郸市永年区行政审批局服务大厅，邯郸市永年区高新区高大紧固件厂负责人赵高德说。

近日，威县召开以“敢闯敢干敢首创，争一争先争项目”为主题的三级干部大会。当天，总投资80.8亿元的36个重点项目集中开工。威县县委书记崔蠡鹏说，在项目建设上，他们强化“六位一体”帮办代办等相关措施，确保项目快建快投快达效。

疏通堵点 “一对一”助企纾困

春节过后，位于河北涉县的河北方苗家电有限公司计划新上项目，亟须解决8000平方米厂房，负责人刘强一筹莫展：“周边的厂房要么太小，要么价高，要么结构不合理，都不合适。”

涉县经济开发区驻企业的“网格员”郭文静将这一情况上报给了分包项目负责人，他们启动了“网格化+全代办”服务企业机制，2天时间，便协调开发区1万平方米新建厂房供企业使用。

新春伊始，各企业融资需求加大，流动资金紧张成为企业亟须解决的难题。在河间市，河间市瀛安置业有限公司急需资金5500万元。建设银行河间支行仅用3个工作日，便完成了调查授信和评审，及时向企业“输血”5500万元。

河间市金融办主任尚宇峰介绍，河间市多方协调搭建“政金企”融资对接平台，建立了“金融超市”，各银行、保险等金融单位轮流坐班现场办公，解决企业的燃眉之急。

“我们的工商代理正在服务大厅8号窗口，前期没有‘核名’，但是想明天拿到营业执照。”近日，石家庄市高新区投资服务局项目落地中心负责人王健接到了前海股权投资基金负责人的求助，对方比较着急。

王健第一时间赶到现场，和相关窗口的负责人商量办法，让企业补充材料后，请求相关人员连夜加班审核。第二天，他又一早赶过去询问审批进展，确保当天能够出证。中午，代理人员拿到执照后高兴地给他打电话，一再表示感谢。

●2月11日，工人在河北省邯郸市复兴经济开发区项目施工现场工作。 **赵鸿宇** 摄

狠抓落实 推动项目“落地生根”

4分钟，拿到营业执照；36分钟，5000万元注册资金到账……2月7日，在正定招商大会现场，与会人员亲眼见证了一家企业“签约即落地”全过程。

为了实现这一目标，几个月来，正定县多次召开协调会。公安部门设置审批提示，即审即批；银行配备移动柜台，一站式办理开户手续；“串联审批”变“并联审批”，大大提高审批效率。当天，正定招商大会23个项目集中签约，总投资共163.87亿元。

春节刚过，在邯郸市峰峰矿区张家楼文化旅游提升项目建设现场，工人们便开始了院落修缮，打造集陶瓷文创体验区、特色餐饮小吃区和高端民宿体验区于一体的乡村旅游地。

“我们成立了工作专班，从规划设计到商户招引，再到要素保障、项目施工，开展全流程跟踪服务。”峰峰矿区区委书记孙亚鹏说。

河北省发改委消息，2023年河北省重点建设项目安排507个，总投资1.32万亿元，年度预计总投资2600.1亿元。河北将以大体量、高质量的重点项目建设推动高质量发展，着力跑出重点项目建设加速度。

成渝地区双城经济圈2023年将实施248个重大项目

推动成渝地区双城经济圈建设联合办室日前正式印发《共建成渝地区双城经济圈2023年重大项目清单》，共纳入标志性重大项目248个、总投资3.25万亿元。2023年计划投资3395.3亿元。

项目涵盖现代基础设施、现代产业、科技创新、文化旅游、生态屏障、对外开放、公共服务七大重点领域。其中，合力建设现代基础设施网络项目90个、总投资2.38万亿元、年度计划投资2200.9亿元；协同建设现代产业体系项目81个、总投资5862亿元、年度计划投资804.5亿元；共建科技创新中心项目27个、总投资671.7亿元、年度计划投资120.3亿元；共建巴蜀文化旅游走廊项目21个、总投资1052.6亿元、年度计划投资114.1亿元；生态屏障建设项目13个、总投资340.3亿元、年度计划投资37亿元。

重庆市发展改革委数据显示，2022年川渝共推进实施共建成渝地区双城经济圈重大项目160个，远超2021年的67个，年度投资完成率达127%。 **（赵宇飞）**

闽南企业生产一线见闻

■ 董建国 李慧颖

春到闽南。记者连日来在民营经济重镇福建泉州走访发现，为了保供应、赶订单，许多企业依靠转型、创新、提质，精准定位，铆足干劲，打开一个个市场空间，传递出经济稳中有进的春天信号。

“明显感受到市场在回暖。”九牧集团有限公司董事长林孝发说，去年集团营收逆势增长20%以上，在今年一季度订货会上，公司超额完成订货目标，订单大幅增长。

企业之所以能实现逆势增长，离不开创新驱动带来的领先优势。走进九牧集团位于南安的5G智能马桶工厂，车间内，各种物料智能传递，电子显示屏实时显示车间运行情况，机器人与产业工人在流水线上各司其职、精准作业。

“一条年产30万套智能马桶的生产线，只需要11名工人，综合生产效率提高了37%。”九牧集团科牧智慧制造研发院院长林开雄说，通过升级改造，该厂“风浪”智能马桶数量可达450万套。

在恒安国际集团有限公司的晋江生产基地，记者看到，厂区内一派忙碌的景象，各车间正开足马力赶订单。而在厂房外，整装待发的车队正排队装货，将产品运往全国各地市场。“从1月开始就开足马力，现在集团在全国的七大造纸基地全部达到满产，还是供不应求。”恒安（中国）纸业有限公司副总经理陈平说，“今年一季度订单同比增长20%以上，生产跟不上销售，现在正准备扩产弥补产能缺口。”

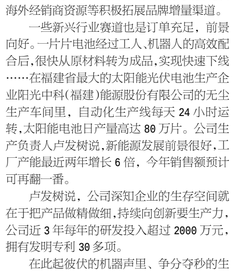
食品行业订单同样持续攀升。“对今年的形势比较有信心，春节期间到现在销售额同比增长30%。”福建盼盼食品集团有限公司董事长即理宋长镇说，市场回暖，公司生产订单已排至4月份。

“盼盼食品在创新品类、创意营销、新渠道等方面同时发力。今年我们二期厂房将投入使用，计划引入两条全自动智能生产线，全面提高产能、扩大生产，并对公司产品进行优化提升。”宋长镇说，盼盼食品还将以“国际事业部”为抓手，专注海外市场，利用跨境展会、海外经销商资源等积极拓展品牌增量渠道。

一些新兴行业赛道也是订单充足，前景向好。一片片电池组装线上工人、机器人的高效配合后，很快从原材料转为成品，实现快速下线……在福建省最大的太阳能光伏电池生产企业阳光中科（福建）能源股份有限公司的无尘生产车间里，自动化生产线每天24小时运转，太阳能电池日产量高达80万片。公司生产负责人卢发树说，新能源发展前景很好，工厂产能最近两年增长6倍，今年销售额预计可再翻一番。

卢发树说，公司深知企业的生存空间就在于把产品做精做细，持续向创新要生产力，公司近3年每年的研发投入超过2000万元，拥有发明专利30多项。

在此起彼伏的机器声里、争分夺秒的生产线上，不少闽南企业表示对发展有信心。“坚守实业是闽南企业家的一贯追求，但传统实业需要借力于新思路、新管理、新营销、向互联网+、智能化等新领域扩展。”林孝发说，除了传统的卫浴产业，公司正全力推动发展家用机器人战略性新兴产业，研发家用机器人洗澡机、机器人马桶、机器人清洁机等。



●工人们在九牧智能马桶工厂内安装智能座圈组件。 **林善传** 摄

深圳市酒类行业协会秘书长杨克建一行莅临宝丰酒业参观并座谈

本报讯（李藏 记者 李代广）2月11日，深圳市酒类行业协会秘书长杨克建、常领协会副秘书长刘文涛、副会长满国义、深圳青春控股集团有限公司经理满国臣等一行，莅临宝丰酒业调研、参观，并就双方合作事宜进行深入座谈。宝丰酒业副总经理兼首席品牌官许英杰、宝丰酒业销售公司总经理张伟皓、宝丰酒业销售公司副总经理潘玉宾、宝丰酒业销售公司营销副总经理王文忠等热情接待并陪同参观、座谈。

杨克建介绍了深圳市酒类行业协会整体情况，并围绕深圳酒协历史及酒业发展经验案例等方面进行了分享交流。他表示，深圳酒协的宗旨是“为产区站台、为品牌代言、向消费者传递价值”，宝丰酒业是中国十七大名酒，有着优质的产品和深厚的历史文化，深圳酒协非常乐意为消费者推介这样的优质品牌。

张伟皓对行业协会专家们对于宝丰酒业的认可和赐力支持表示衷心的感谢，并详细介绍了宝丰酒业近几年市场发展进步、省内商业和渠道建设发展、省外业务布局考量以及发展周期等情况。他说，从内部条件看，宝丰酒业在品牌文化、品质工艺、产能储能、商业布局等方面已做好了一系列夯实基础的工作；从外部条件看，大众消费升级，品牌集中度趋势凸显，名酒复兴态势蓬勃。从行业发展趋势和企业发展双重利好的内外部条件看，宝丰酒业走出去都具备一定的基础。

许英杰介绍了宝丰酒的品牌历史文化、新时代下宝丰酒的品牌发展历程，以及对于行业发展形势的看法和分析。他谈道，深圳是一个很有开放性、包容性的城市，它的人群比例较大，其中有着很多具有消费能力以及消费场景需求的人群。同时，以深圳、广州为代表的广东市场消费人群在消费行为学上也有着自身的独特性。如今，深圳大湾区乃至整个广东市场的酒类商业在品牌、产品的选择上都处于一个调整期，而清香品类又处于一个爆发的大周期，所以对于宝丰酒业来讲，深圳市场是有着巨大机会的。今后，相信通过与深圳市酒类行业协会的互通、合作，宝丰酒业在深圳市场的商业布局将会更加落地、更加深入。

刘文涛就双方接下来的项目合作、活动策划情况等进行了详细的讲解。双方围绕宝丰酒业发展、名酒鉴赏活动等议题达成共识，并纷纷表示对接下来的合作都十分期待，今后要精诚合作，把宝丰名酒品牌在深圳市场做好推广、做好传播。

杨克建一行参观了宝丰酒业营销公司并观看了宝丰酒企业宣传片，更加全面、深入地了解了宝丰酒业的历史文化及发展历程。

量质齐升调结构 建设火热信心足

——甘肃重大项目集中开工一线直击

■ 李杰

2月11日，晚原大地迎来开工热潮。

900个亿元以上项目集中开工，年度计划投资2176亿元，同比增长17%。其中省列重大项目75个，年度计划投资535亿元，这是甘肃省一季度重大项目集中开工活动现场发布的消息。

主会场兰州新区开工的是年产10万吨锂电池负极材料一体化建设项目，由湖南中科电气股份有限公司与比亚迪合作投资建设，该项目于2022年10月底签约，如今正式开工。“项目能在较短时间内落地开工，离不开兰州新区的全要素保障和全方位支持。”湖南中科电气股份有限公司董事长余新说。

甘肃新能源资源富集，镍、钴、铜、铝等有色金属加工业基础雄厚，新能源、新材料产业发展势头迅猛。作为西北首个国家级新区的兰州新区，近年来大力推进产业链“招大引强”，湖南中科电气投资开工的项目，将促进其新能源电池产业延链、补链、强链。据了解，该项目总投资40亿元，建成达产后年产值有望超过40亿元。

甘肃省发展和改革委员会党组书记、主任康军说，甘肃将强基础、管长远、利大局的重大项目优先列入清单，确保区域经济量质齐升。2023年，甘肃推进287个省列重大项目，项目数量、年度计划投资均创新高。其中，交通物流、能源、产业转型升级及科技创新等领域项目年度计划投资占比达84%。

当天，在有着“中国镍都”之称的金昌市分会场，金车储能18GWh磷酸铁锂电池项目也正式开工，施工现场土地已平整，目前正在进行厂房基础设施的建设。项目整体建成后，年产值有望达到200亿元，提供就业岗位2000余个。企业负责人宋飞林说，金昌矿产资源丰富，发展电池产业所需原材料绝大多数可本地生产供应，镍钴锰三元锂电池和磷酸铁锂电池产业体系初具规模，发展电池产业基础良好。

在庆阳市，国家数据中心集群（甘肃·庆阳）“东数西算”产业园区基础设施项目，中国能建甘肃庆阳“东数西算”源网荷储一体化智慧零碳大数据产业园示范项目，庆阳市秦淮数据零碳数据中心产业基地一期项目被列入今年甘肃省列重大项目。

在“东数西算”产业园区内，不少项目已陆续封顶完工。道路、供气供暖等基础设施建设也正在有序推进，负责园区基础设施建设的庆阳云创智慧大数据有限公司董事长李红奎说，作为全国一体化算力网络国家枢纽节点之一的庆阳，要抓住“东数西算”机遇，做大做强数字经济，能够助力地区优化经济结构。

现场的黄土地上仍有部分积雪未消，一排排挖掘机正屹立于塬风之中，整装待发。虽然春寒料峭，但仍让人感受到主会场及视频连线的各市州分会场项目奋进的暖意。

四川：“需求+创新”带给企业“钱景”信心

当一家生产智慧路灯的企业，决定将创新的方向瞄准研制卫星时，就连企业自己的很多员工，都认为这是“天方夜谭”。

这家企业，就是位于四川天府新区眉山片区的眉山环天智慧科技有限公司。“直到公司研制的首批7颗卫星发射投运，员工们才敢相信，我们的科研创新真的成功了。”公司技术总监赵凌国说。

2022年8月，环天智慧研制的首批7颗高分辨率光学卫星，采用“一前多星”的方式成功发射。2022年12月，公司又将第二批3颗高分辨率光学卫星送上太空，与之前的7颗卫星完成组网，广泛用于城市规划、环境监测、智慧农业、海况预报、防灾减灾等领域。

●眉山环天智慧科技有限公司技术总监赵凌国介绍公司研制卫星情况。 **陈健** 摄

环天智慧的员工只有100多人，其中研发人员占比高达40%。赵凌国说，去年10颗卫星发射成功后，业务量远超预期，公司目前的订单收入，已经可以覆盖前期资金投入。

“在首批卫星发射前，我们就跟环天智慧签订了合作协议。”四川易利数字城市科技有限公司负责人说，公司在地理信息行业深耕多年，因为卫星遥感数据获取渠道少，往往不得不采用传统人工方式进行实地调查，相信今后对卫星应用的需求还将不断增长。

在四川，类似的故事还有很多，“需求+创新”带给企业“钱景”信心。成都菲斯特科技有限公司是成都高新区一家生产激光显示光学屏的专精特新“小巨人”企业，每年将营收的10%用于科研。

“公司的产品主要用于家庭影院。现在越来越多人喜欢在更大面积的投影屏上欣赏影视作品，市场需求旺盛。公司看好未来发展，投入15亿元建设新厂区。今年1月动工，现在正在抓紧施工，预计年底一期工程主体完工并试生产。”菲斯特公司基建项目负责人李正明说。

创新的关键在人才，政府做好公共服务，解决企业“后顾之忧”。“作为新区，我们建好学校、商场、公园、医院，让人才下班有好的地方吃饭、娱乐，子女有好的教育资源，从而帮助企业留住人才。”天府新区眉山党工委常务副书记廖仁军说。

记者了解到，2022年四川引导企业开发科研助理岗位1.2万个，规模以上高技术产业增加值比上年增长11.4%。今年，四川将强化企业创新主体地位，实施100项科技成果转化示范项目，新建一批高水平新型研发机构、创新联合体。 **（陈健）**