



羚锐制药等 9 家 中药企业获评 “AAA 级信用企业”

3 月 20 日，中国中药协会发布第二批中药行业信用评价结果，河南羚锐制药股份有限公司等 9 家企业获评为“AAA 级信用企业”。

根据国家商务部办公厅、国资委行业协会联系办公室《关于规范行业信用评价试点工作的通知》要求及中国中药协会《中药行业信用评价工作方案》，中国中药协会本着“公开、公平、公正、科学、严格”的原则，协会中药分会于 2011 年 12 月启动了第二批中药行业信用评价工作，经过企业自愿申报、协会初审、专业信用评价机构评级、行业信用评价专家委员会综合评议和协会信用评价领导小组复核等环节，最终评出包括羚锐制药在内的 9 家 AAA 级信用企业，并及时在中国市场秩序网(中国反商业欺诈网)及中国中药协会网站，对获评的企业进行了公示。

据悉，获评为中国中药协会第二批中药行业企业“AAA 级信用企业”的 9 家企业分别是：中国北京同仁堂(集团)有限责任公司、河南羚锐制药有限公司、药都葛天藏药股份有限公司、厦门中药厂有限公司、西藏奇正藏药股份有限公司、山东步长制药股份有限公司、青岛国风药业股份有限公司、康美药业股份有限公司、广州市雪香制药股份有限公司。

(汤兴)

众品公司入选 河南省 2013 年度百强企业

3 月 23 日，记者从河南众品食品股份有限公司获悉，河南省 2013 年度百强企业榜单发布，众品食品公司入选，位列第 43 名。

据了解，从 2011 年起，河南省政府决定每年在全省范围内评选 100 家规模效益强的企业，旨在进一步加快全省经济发展，促进全省产业结构调整转型升级，发挥百强企业的示范引领和带动作用。同时，该省还专门出台意见，明确提出要给予百强企业在用地等方面以保障和政策倾斜。

入选河南省 2013 年度百强企业前十位的分别是：河南煤业化工集团有限责任公司、中国平煤神马能源化工集团有限责任公司、鸿富锦精密电子(郑州)有限公司、河南省电力公司、郑州铁路局、中国烟草总公司河南省公司、中国石油化工股份有限公司河南石油分公司、中国石化股份有限公司洛阳分公司、中国石化集团公司中原油田、河南省漯河市双汇实业集团有限责任公司。

海尔服务融真情

我作为一名忠实的海尔用户，家里的家电都是海尔产品，最近又增添了一台海尔冰箱。就在师傅带货准时到家里安装好冰箱离去后不久，我家的小孩子不知从什么地方找来他的玩具进行充电，他突然听见“砰”的一声，我赶紧去看，只见他充电池的插座上有烟雾冒出，我再打开刚安装好的冰箱一看，冰箱没有灯光了，我知道可能是电源出问题了，极有可能危及了冰箱。我赶紧拿起海尔师傅留下的联系卡，根据上面的电话打过去，对他们进行了简单的描述，电话里海尔师傅听后安慰我道：“不要着急，我们马上来。”

时间刚过不久，海尔师傅就赶过来了。他们在检查后告诉我，冰箱没有问题，只是小孩子在使用充电器时造成了短路，需要更换一个插板和保险丝。听见师傅这样说我心里的一块石头也落了下来。我赶紧拿出家里预备了很久的插板和保险丝，海尔师傅很快就为我换好，经过通电测试，没有任何问题。看到来回忙碌的海尔师傅，我感到内疚和感动。这样的一点点小事，也不是他们分内的事情，还依然那么热心和真诚，对于海外的服务我非常满意。我又再次感受到了什么叫做贴心的服务。事后不到一天的时间海尔的工作人员还打来电话询问空调的使用情况，对他们的服务我非常满意。今后我添置家电还是会一样地购买海尔产品，也会向周围的亲戚朋友介绍海尔产品，买了海尔产品就像拥有亲人一样，时刻呵护在我身边。

(文文)

努力建设美丽茅台 致力打造千亿企业

■ 本报记者 张建忠 樊瑛

茅台集团在未来五年，将是巩固和提升茅台酒“世界蒸馏酒第一品牌”，打造千亿级企业，努力建设美丽茅台，实现“茅台梦”的重要战略机遇期，这是茅台集团公司董事长、党委副书记、茅台酒股份公司董事长袁仁国在第四届第三次职代会《集团公司董事会工作报告》中着重强调的一个重要内容。

2 月 27 日至 28 日，为期一天半的茅台集团第四届第三次职工代表大会，本着中央提倡“开短会、讲短话、讲管用的话、力戒空话套话”的精神，紧锣密鼓地举行。

2 月 27 日上午 8 时，来自公司制酒、制曲、包装、销售、机关后勤等各条生产战线的 500 多名员工代表身着统一制服，秩序井然地进入茅台酒厂(集团)新包装车间的 5 楼会议室，公司领导、老领导与职工代表齐聚一堂，共话 2012 年国酒茅台人攻坚克难、顽强拼搏取得的辉煌业绩，并畅谈目标计划，共商 2013 年的发展大计。

茅台集团四届三次职代会议程涉及 19 项内容，包括听取、审议《董事会工作报告》；听取、审议《2012 年度财务工作报告》；听取、审议《2013 年经济责任制说明》等内容。茅台集团董事长袁仁国作董事会工作报告。袁仁国指出，在 2012 年严峻经济形势和市场考验下，茅台集团沉着应对，深入贯彻落实省委、省政府“做大做强”茅台的精神，进一步扩大对外投资，加大生产投入，拓展和优化销售渠道，保持了良好发展态势，各项经济指标顺利完成，实现了



◎茅台集团第四届第三次职工代表大会隆重召开



◎茅台集团公司董事长、股份公司董事长袁仁国作《董事会工作报告》

“十四连增”的跨越式发展。

董事会工作报告对建设“美丽茅台”实现“茅台梦”，给出了求真务实、指导性、操作性极强的实施方案和具体措施，赢得了职工代表阵阵热烈的掌声。

袁仁国指出，2013 年在人事改革上要引入竞争机制，加大公开竞争的力度。要让更多想干事的人有机会，能干事的人有平台，干成事的人有地位。他强调，实现 2013 年各项目标，要深入贯彻落党实的十八大精神，坚定不移推进千万级茅台战略；深入推进企业深化改革，坚定不移实现“六个统筹”发展；深入推进现代企业制度建设，坚定不移打造一流企业；以及做好深入践行“八个营销”，坚定不移加强市场营销工作、坚定不移提升科技进步、进一步完善食品安全体系建设，坚定不移提升文化软实力，努力做强股份公司；迅速做大集团公司；增

无锡代市长汪泉到锡柴调研

3 月 7 日，新上任的无锡市委副书记、代市长汪泉，在有关领导的陪同下，到一汽解放锡柴进行调研，受到了锡柴厂长钱恒荣、党委书记蔡真法等领导的热情接待。

汪泉一行兴致勃勃地来到锡柴重型柴油机惠山基地，参观了形象展示厅和联合厂房。现代化的工厂布局、先进的生产设备和整洁有序的生产环境引起了汪泉的注意，他仔细观看了有关设备运行、生产组织和职工工作的情况，并在现场饶有兴致地观看了发动机校试的过程。

参观过程中，钱恒荣厂长介绍了锡柴当前的生产经营状况和未来的发展规划。汪泉一边听，一边满意地点头，对锡柴作为在锡央企，在促进无锡地方经济发展中发挥的重要作用予以了充分肯定。当他听到锡柴奥威系列产品与解放 J6 重卡一起获得国家科技进步一等奖时，喜悦之情溢于言表，主动询问锡柴产品开发规划、技术路线、性能质量方面的相关情况，并对天然气等环保型产品的市场前景表示高度关注。对于重型柴油机惠山基地“低碳工厂、品质保障”的特征和内涵，汪泉连续称赞“这个好！”他勉励锡柴人，要把设计领先、装备领先、管理领先这三个领先转化为销量领先的动力和市场开拓的能力，实现产能和效能的同步提升。

对于锡柴反映的需要地方政府协调解决的问题，汪泉表示将要求相关部门



尽快研究落实解决措施，充分体现了新领导对国有企业的关心和対自主品牌的支持。

(何立群/文 毛伟俊/图)

玉柴集团锁定千亿企业国际玉柴目标

广西玉柴机器集团有限公司第五次党代会于 3 月 24 日召开。大会将玉柴集团未来三至五年的总体目标锁定为“打造千亿企业，建设国际玉柴”。

“千亿玉柴”、“国际玉柴”这两个关键词，玉柴集团在上一个五年里已经提出。近年来，玉柴集团紧紧围绕这两个关键词，抓住产品技术核心，科学经营，有效管控，培育优秀人才，打造优势产业，推动了玉柴集团各项事业跨越发展。五年来，玉柴集团的年经营规模从 2008 年的 208.4 亿元增长到 2012 年的 415.73 亿元，翻了一番。其中，柴油机板块年销售收入增长了 56.87%，工程机械板块销售收入增长了 125.4%，石油化工板块销售收入增长了 404.8%，物流汽贸板块销售收入增长了 98.37%，专用汽车板块销售收入增长了 26.88%，零部件板块销售收入增长了 11.8%。

五年的精耕细作，玉柴集团的实力明显增强，发展水平稳步提升。五年前，发动机板块“缺重少轻”，工程机械产品品种和渠道单一，产业链狭窄，竞争力不强。五年后的今天，玉柴集团成功打造了六大产业板块。其中，发动机板块覆盖了微型、轻型、中型、重型，大型全覆盖，低速、中速、高速并举，车用、工程机械用、船用、农用、乘用兼备的局面，巩固了作为中国发动机行业产品型谱最完整、技术最齐全、单厂规模最大的专业动力供应商地位。工程机械板块成为国内唯一一家能同时生产最大吨位和最小吨位挖掘机的生产商，同时拓展到了桩工机械、矿山机械等九大类产品系列。石油化工



◎3 月 24 日玉柴集团公司第五次党代会召开

(梅昌富 摄)

造百年老店，成为一家竞争力强的国际企业。

玉柴集团公司董事局主席、党委书记晏平表示，短短几年时间，集团要从几百亿攀登到千亿级，核心子公司要从现在的几十亿攀登到百亿级，任务既艰巨，又充满挑战。在未来几年的发展中，玉柴集团将加快产业战略发展步伐，增强集团发展力；加速产品技术创新，拓展集团创新力；大力开拓国际市场，持续提升市场力；创新质量管控体系，铸就企业产品力；实施均衡组织管理，提高集团管理力；深化产权体制改革，扩大集团融资力；做好人才规划与激励，熔铸人才团队力。

(唐宁)

强财务管理水平；着力科学有序的多元并举发展，搞好旅游公司，建成贵州最大的有机原料基地，建成贵州最好的白酒包装公司，建成贵州最具示范性的循环经济产业园，建成遵义最大的物流园区；扎实推进重点项目建设等方面的工作。

会议听取、审议了《茅台酒厂(集团)第四届职工代表大会提案落实情况报告》，该报告表明，2012 年茅台集团第四届第二次职工代表大会期间，共收到代表提案 309 份，经代表提案委员会办公室归纳、整理，形成《贵州茅台酒厂(集团)第四届第二次职工代表大会提案综合整理报告》，共有正式提案 8 大类 190 条，涉及公司相关单位(部门)19 个。由于新增《提案回复表》，规范了提案回复的要求和格式，有效督促提案所涉及单位及时、规范地对提案采纳、落实等情况进行答复。并将所涉单位的《提案回复表》直接反馈给提案的职工代表，使代表直观了解自己所提提案的落实、真实的情况，确保每个提案都有回复。此项改进措施畅通了提案回复渠道，加强了职工代表与各相关单位的沟通力度，激发了职工代表为企业发展建言献策的积极性，有效推进了民主管理进程。

茅台集团四届三次职代会的 19 个方面的内容在严肃、紧凑、和谐、民主的气氛中逐一推进，茅台集团公司领导分别参加了职代会分组讨论。

2 月 28 日上午 12 时，茅台集团四届三次职代会圆满完成各项议事日程，胜利闭幕。全体国酒人将会以此为新的契机与动力，为早日建设“美丽茅台”，实现“茅台梦”而创造新的辉煌！

“稻花香销售管家”项目 在湖北市场上线使用

日前，从稻花香酒业公司市场部传来喜讯，该公司历时一年开发的“稻花香销售管家”正式在湖北市场上线使用，首批使用人员达 560 人。

“稻花香销售管家”项目是稻花香酒业公司全面实施转型升级战略中的一项重大管理创新。该项目于 2012 年 3 月立项，与中国联通及上海某专业技术公司合作开发，基于中国联通优质的 3G 网络运行的快消品行业信息化管理应用服务，按照稻花香公司的管理现状及实际需求量身定做，其功能模块主要包括客户资料、拜访管理、线路管理、信息反馈及报表分析等。稻花香拥有部分功能设计的自主知识产权。“稻花香销售管家”通过使用人员的手机终端连接服务器，对稻花香酒业公司的市场管理流程进行优化改善，使稻花香对广大终端网点的管理更精细，对市场的各项经营数据采集更精准，对一线销售人员的管理更精确，从而提升整体管理效率。

据了解，“稻花香销售管家”项目将于年内实现全国整体上线，届时将覆盖稻花香业务所在的 32 个省、自治区、直辖市，满足遍布全国各地数千名销售代表的应用需求。

(龚金戈)

劲牌跻身 中国民营企业制造业 500 强

3 月 21 日上午，笔者从黄石市工商业联合会(总商会)十一届三次执委会上获悉，劲牌公司成功入选“2012 中国民营企业制造业 500 强”以及“湖北省民营企业 100 强”。

“2012 中国民营企业制造业 500 强”评选是按照国际通行的方式进行，主要依据 2011 年企业的销售收入(营业收入)等指标进行综合评定排序，要求参评企业年销售收入达到 40 亿元以上，产品质量优良，品牌知名度高。此次评选，劲牌公司以年销售收入 41.3 亿元列第 499 名，在湖北省民营企业百强中排名第 28 位。

劲牌公司始创于 1953 年，历经 60 年稳定发展，已成为一家专业化的健康食品企业，现有员工 1 万余人。产品以保健酒为主，健康白酒和生物医药为辅，拥有国内领先的中药数字化车间，面积 350 亩的保健酒工业园和 930 亩酒庄生态园，以及遍布全国地道产区的 9000 余中药材种植基地，年生产保健酒综合能力达 16 万吨。公司一直保持了健康、稳定、持续发展，各项经济指标年均递增 25%以上，2012 年销售额突破 56 亿元，上交税金突破 14 亿元。公司先后荣获“中国轻工业酿酒行业十强”、“中国食品工业协会科学技术奖”一等奖、“中华慈善”奖以及“全国五一劳动奖状”等荣誉称号。

公司致力于做一流的健康食品企业，并不遗余力地推动着中国保健食品发展步伐，展望未来，到 2020 年，劲牌将确立保健酒业务单元在中国的领先地位，2030 年，将进一步拓展保健食品、生物医药业务，逐步走上健康的产业化的专业化道路。(许强)