

东风德纳车桥襄阳工厂打响决战高温高产攻坚战

截至日前,东风德纳车桥襄阳工厂7月份接到桥总成需求总量比去年同期增加了12.8%。由于7月初预告计划并不高,根据月初需求计划,襄阳工厂调减了43名一线作业人员。在人员调减后,东风商用车公司需求计划截至目前调增了4次。在气温居高不下的炎炎夏日,在一线作业人员不足的现实条件下,襄阳工厂积极应对严峻挑战,继续发扬团结拼搏的优良传统,全面打响了决战高温高产的攻坚战。

为最大限度确保市场需求,襄阳工厂领导及时主持召开专题会,商讨决定采取以下应对措施:根据需求变化,实时动态调整生产预案。集中优势人力资源支援桥壳、桥装等工厂核心关键零部件生产线,确保订单按期交付。从生产计划平衡到物料前期组织以及物料调达到线边,全过程跟踪协调,确保生产线正常运行。由于市场客车订单呈现多品种、小批量,客户要求交付周期短,为全力满足客户,桥装线从7月第二周开始实行单休,桥壳线、轴管线彻底放弃双休,实行先加班再轮休冲抵的策略。

生产任务追加后,各生产车间积极行动,一方面耐心做好员工的思想动员,一方面更加精心组织协调,确保生产计划有序推进。装



配车间领导在生产现场加强巡视,做好防暑降温工作,确保高温中员工的精神状态良好。对工厂派来支援车间生产的新员工,耐心细致做好安全培训,确保新员工顺利投入新岗

位生产。金一车间根据日气温走势,协调物流和装配,将装配难度大、任务急的品种集中在上午8:00--9:30和下午4:30--6:00进行装配,同时将中班时间从6:00调整到7:00开

始。冲压车间自行消化人力不足的困难,车间抽调后勤人员、班组长等充实到一线顶岗生产。该车间前期的设备技术改造对高温顺利推进生产起到很好的支撑,目前该车间正在对6-9线的数控钻翻转夹具、试气工位由人工翻转改为自动翻转;对镗床夹具进行改造,以减少调整时间和清扫时间,减少设备故障。热处理车间以大局为重,根据工厂生产任务的调整,对富余人员进行生产经营形势的宣讲,合理调配人员,将15名员工支援到其他车间,在本车间内实行一人多岗。该车间对热加工工种特别关注,半轴回火、主销淬火、半轴淬火、中频淬火设备周围3米范围达到45℃,车间对几个工序的风扇角度进行了特别调整,让员工能享受到高温下的一丝清凉。桥焊车间室内气温高达36℃,车间领导坚持作好安全巡视,及时发现员工异常状态,对身感不适的员工劝休,并及时送防暑药品。及时根据各生产线产量,合理调度人员,将机器人焊接附件按满工排产,减少人工焊接劳动强度。

襄阳工厂后勤服务科坚持给生产一线送医送药送清凉绿豆汤,工厂生产科、安环科、质检科等职能部门积极主动到现场开展服务,确保一线生产安全高效运行。(宋慧萍)

各方携手同部署 高度重视再动员 重庆电力厂网协调迎峰度夏保供电

7月3日,重庆市电力行业协会搭桥,国网重庆市电力公司及重庆电网18家主力发电企业齐聚一堂,总结上半年电力供应及电网运行情况,分析和预测度夏期间的电力供应形势,部署电力迎峰度夏工作,加强厂网间沟通交流,携手共保重庆市民夏季可靠用电。市经信委副主任刘卫东、国家能源局华中监管局副局长银车来、市发改委能源处处长张跃到会并提出工作要求,公司副总经理兼工会主席杨柳主持大会,副总经理吕跃春参加会议。

受经济复苏加速、枯水期水电减少、发电机组检修等因素影响,上半年,重庆电网电力供应呈现“两头紧、中间松”的特征。6月中旬,重庆电网迎来今年度夏第一轮用电高峰,统调最大负荷达1338万千瓦,同比增长41.59%。预计度夏期间重庆电网统调最大负荷1450万千瓦,三季度统调用电量需求185亿千瓦时,电力供应形势偏紧。

各发电企业感谢市经信委、发改委及电力公司一直以来的帮助和支持,表示已完成设备检修消缺、安全大检和电煤储存等工作,做好了迎峰度夏的准备工作,并纷纷表示,坚决服从电网调度,履行社会责任,为重庆经济社会发展和市民可靠用电做出应有的贡献。

吕跃春感谢市经信委、电监委、发改委长期以来对电力公司的指导和帮助,同时感谢各发电企业的理解和支持。他说,重庆电网有着“电网小、压力大”的特点,用电负荷波动较大,电网调度协调能力较弱,电力供应形势严峻。他希望,厂网齐心协力,全力保障重庆经济发展用电,力争度夏期间不出现拉闸限电;保障发电设备安全,确保关键时刻电力“发得出、供得上”;加强厂网沟通,严格执行“三公”调度,建立厂网间的信任,营造和谐的供电用电环境。

银车来对重庆电力成功应对今年度夏第一轮用电高峰表示肯定。他分析了当前重庆电网的薄弱环节及高负荷下电网运行可能出现的问题,要求各电力企业务必高度重视安全检查工作,电力公司要精心调度,制定科学合理的度夏电网运行方式;发电企业要加强设备维护,服从电网指令,配合做好电力迎峰度夏工作。

刘卫东强调,今年的夏季用电高峰“来得早、势头猛”,电网可调电力存在一定的供电缺口,保供电难度大。他对电力公司度夏保供电提出要求,要做好精细化调度,提前收集水电和火电次日发电预测信息;落实外购电量,做好随时迎接最大负荷的准备;按照“保民生、保重点”原则,做好有序用电管理;加强电网运行管理,安排落实应急抢修人员、车辆、物资。发电企业方面,度夏保供电要加强设备管理,确保不发生临时停电事故;提前做好煤炭采购和储备工作,积极备战夏季高峰发电。

重庆市电力行业协会,珞璜发电公司等各主力发电厂代表及市电力公司相关部门负责人参加座谈会。(王燕 康新)

苏酒三款产品 分获全国质量大奖

近日,在福建召开的2013年中国食品工业协会白酒国家评委年会上,苏酒集团的新品52°生态苏酒(天绣)以其独特的设计理念和卓越品质荣获“2013年度中国白酒酒体设计奖”;52°天之蓝和52°洋河老字号两款产品则斩获“2013年度中国白酒国家评委感官质量奖”。

本次年会上,中国食品工业协会白酒专业委员会组织的酒体设计和感官质量评选,综合评分前10名的被评为“中国白酒酒体设计奖”,11—30名的被评为感官质量奖。沈怡方、曾祖训、高景炎、于桥等国内著名白酒专家以及白酒国家级评委200余人参加了品评。

据悉,在对73个名优酒样进行品评时,经过15轮密码编号暗评,层层严格打分,白酒专家组和国家级评委一致评定苏酒集团研制开发的52°生态苏酒(天绣)具有“无色清亮透明、入口绵甜柔和、香味谐调、酒体丰满、陈味突出、余味悠长”的绵柔型白酒典型风格特点,与茅台、五粮液等选送酒样共同荣获“中国白酒酒体设计奖”。这是苏酒集团继2012年“梦九”、“绿苏”两款产品分获“酒体设计奖”和“感官质量奖”之后再获殊荣,充分展现了苏酒集团产品的优异品质。

一款好酒既得益于得天独厚的自然资源,也离不开企业雄厚的科技实力和研发能力。目前,苏酒集团设有国家级博士后科研工作站、省级博士后技术产品中心和江苏省酿酒工程技术研究中心;国家级白酒评委16人,约占全国总数的1/10;省级白酒评委37人,组成了156名老中青相结合的科研队伍。此外,该集团还投入巨资进行科研设施建设,拥有进口的色相色谱仪、原子吸收光谱、751分光光度计等国内同行领先水平的分析仪器。对此,著名白酒专家沈怡方评价说:“在全国是超一流的,而这些资源也为生态苏酒(天绣)、洋河老字号等新品的研发打下了坚实的基础。”(张华柏 尹爱玲 李婷婷)

新疆天富电力调度中心 认真做好反恐维稳工作

针对近期新疆部分地区相继发生暴力恐怖事件,新疆天富电力调度中心为有效预防、及时控制和妥善处置恐怖分子对电网调度的恐怖袭击事件,按照“属地管理、确保安全、内紧外松、以面保点”的原则,主动采取措施,做好反恐维稳各项工作。

一是对安全维稳防范工作高度重视,及时召开会议传达有关文件精神,成立了以党支部书记为组长的反恐维稳应急分队,制定了《天富电力调度中心反恐维稳工作预案》,建立反恐工作台账,并做好有关资料的收集汇总工作,同时建立每日两次的反恐维稳工作情况上报制度。进一步规范和完善维稳工作机制,把维稳工作作为重要政治任务,抓紧抓牢抓实。

二是加强教育,大力提高职工队伍素质,通过召开动员大会、分发宣传册子等形式,加强安全宣传教育工作,认真学习反恐维稳工作有关内容,切实提高员工反恐维稳安全意识,以实际行动做好各项相关防恐工作,强化发展是硬道理、反恐维稳是硬任务的意识,强化了反恐维稳就是维护人民群众根本利益的意识。积极化解各类社会矛盾,真正把工作做到前面,防患于未然。

三是周密部署,深入排查,按照新疆天富集团公司总体部署和要求,确保在本辖区内不发生任何事故,齐心协力,全力以赴,共同努力,为构建和谐新疆贡献力量。(田心)



中国军旅文化首创酒进军中原

■ 余学春

新闻发生地:河南省郑州市
推广商老总:河南省长葛市三和商贸有限公司总经理黄学义

推广商情况:河南省长葛市三和商贸有限公司成立于2008年,是一家专业经营酒水批发的公司,拥有完善的销售网络和营销管理系统。经过多年发展,已拥有近10个品牌的郑州市场独家经营代理权。员工40余人,商务车3辆。公司现与郑州当地各商场、烟酒专卖店、酒水婚庆店、郑州各大媒体都有稳定的合作关系,已逐渐发展成为成都军星酒业有限公司在郑州地区的最有潜力的代理商。

推广产品:成都军星酒业有限公司生产的中国军旅文化首创酒军酒系列产品。

市场行为:今年年初,由于受国家政策

调控的影响,高档白酒市场利润空间逐渐萎缩,中低端白酒市场营销空间逐渐加大,三和商贸有限公司正是看准了这一大好市场,抓住时机,利用各大经销商调整经营目标,更换经营产品的机会,利用媒体、网络等强势宣传工具,声势浩大地在郑州召开了成都军星酒业的军酒产品入驻河南新闻发布会。为正在寻找新产品、新出路的经销商们及时送上一道精品酒宴,更为军星酒业进军中原市场铺就一条康庄大道。

观看体会:三和商贸有限公司利用自身在郑州地区丰厚的人脉资源关系,很快为军酒打开了市场。军星酒业在100-300元之间的合理的市场价格定位,符合大众消费需求,同时因其产品独特的军酒风格、新颖的包装设计,浓厚的军旅文化特色,深受当地消费者认可。三和商贸总经理黄学义的做法是打造一支战斗力极强的营销团队,业务人

员每天一条街一条街地去跑市场,一个店一个店地去上门推广,为军星酒业在郑州赢得了广阔的市场空间。

操作心得:要做就做最好,是三和商贸总经理黄学义的经营理念。根据当地实际情况采取有效手段进行宣传,扩大商机,这是黄学义经营策略的第一步。酒香不怕巷子深的观念已不再适应当前社会发展需要,酒再香也怕巷子深,好酒更要宣传,要推广,通过大型新闻发布会,将军星酒业的军酒品牌深入人心。其次,通过公司营销团队直接对客户、对经销商面对面服务,品尝、介绍、宣传、互动、抽奖等活动,既提升了军星酒业的品牌效应,更树立了三和商贸的正面形象,为公司未来的发展奠定良好的基础。公司当天签约金额近百万元,有意向经销客户近50人,发放宣传资料1000余份,发布会取得圆满成功。

逆势上扬创佳绩 携手共进定胜局

稻花香酒业公司隆重举行2013年上半年工作总结大会以利再战

“凝心聚力成大势,携手共进定胜局”。7月6日,以“聚合力、成大势、定胜局”为主题的湖北稻花香酒业公司2013年上半年工作总结大会在中国白酒名镇——龙泉镇隆重举行。

全国人大代表、湖北稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱,副董事长、总经理蔡开云,常务副总经理曾洋及稻花香酒业公司全体经营班子成员出席了大会。该公司1000余名营销精英齐聚一堂,共同分享上半年逆势飞扬的成功和喜悦,共同谋划下半年锁定胜局的战略和目标!

激情如火七月天,稻花香人唱凯旋。

今年上半年,国际国内经济形势复杂多变,政策调整力度加大,行业危机逐步显现,但稻花香酒业公司直面危机,凝心聚力,克难奋进,使“稻花香”的市场覆盖面不断扩大,产品遍及全国32个省、自治区、直辖市;品牌影响力持续攀升,在世界品牌实验室最新发布的第十届《中国500最具价值品牌》排行榜中,“稻花香”再次进入榜单百强,品牌价值升到268.56亿元,跃居中国白酒行业前四强。

稻花香酒业公司常务副总经理杨海波在作上半年工作总结报告时说,今年初,公司通过精心制定全年规划,明确年度发展方

向,促进全员执行。同时,通过精简组织架构、突出部门职能;加快市场发展、巩固营销优势;合理安排生产、保障市场发货;严格质量管控、重视食品安全;强化内部管理、提高执行水平;创造和谐环境、提升企业文化等一系列措施,全面发力推动公司的生产经营,促进了公司持续、快速、健康发展,进而在向百亿企前进道路上逆势奋进、积极拼搏、勇于竞争,在中国白酒企业中勇立潮头,取得了良好的经营业绩。随后,稻花香酒业公司副总经理兼营销公司总经理罗贤强就下半年市场操作思路进行了具体阐述。

稻花香酒业公司总经理阎大香在讲话中说,公司上半年形势整体较好,经营业绩同比上升,中高档酒量价齐升。下半年任务依然艰巨,要分析数据、正视问题、认准机遇,要围绕

主线,突出重点,加快进度。决胜下半年任务的战鼓已经敲响,要以此次大会为新的起点,瞄准全年任务,攻坚克难,抓好落实,奋勇争先,为圆满完成全年各项目标任务而奋力拼搏。

稻花香集团副董事长、总经理蔡开云在讲话中说,上半年,稻花香酒业公司全体干职员直面危机,造势发力、主动出击,全面实施“金网行动”,抢占全国市场,有效推动了各项工作的开展。他指出,市场竞争是不见硝烟的、永无休止的商业战争。只有时刻保持战备状态,我们才能在未来的竞争中取胜。稻花香人要成为“永不言退,永不言败”的追梦人,永远不在困难面前退缩。他号召全体稻花香人做奋进之人,挥掸胜之师,凝心聚力,全力以赴,向着全年目标,前进!



全国人大代表、稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱勉励全体稻花香人要坚定信心,长期保持稻花香人的斗志,以最高的标准、最快的速度、最实的举措,满怀信心,团结奋斗,争取超额完成全年任务,坚信稻花香集团500亿的目标一定能够实现!

当天,稻花香酒业公司还对咸宁车队、安徽车队、荆门车队等6个优秀金网车队进行了表彰和奖励,并下达了下半年生产销售的目标任务。公司生产、质量、技术、营销、后勤等各条战线激情昂扬,通过视频铿锵宣誓,表达了完成全年任务目标的信心和决心。

当天下午3点,稻花香集团文艺中心还为全体营销将士奉献了一台精彩的文艺演出。(文/李春芳 图/顾礼灿)