

# 玉柴投资建设广西最大光伏发电项目

■ 曹万万 温正华

2月25日,广西玉柴机器集团有限公司在广西桂平市建设的农光互补光伏发电项目全面开工。该项目位于桂平市蒙圩镇,项目规划总占地面积约6600亩,总装机容量200兆瓦,项目计划总投资约15.6亿元,建成后将成为广西规模最大的光伏发电项目。项目计划于今年6月实现并网发电。

玉柴集团公司总裁古堂生在致辞中说,项目的顺利实施,是玉柴集团深入推动“二次创业”、促进产业转型升级的重大举措,对优化集团产业布局、做强做大集团新能源产业板块、促进提质增效等具有重大意义。

桂平市委副书记杨大东表示,发展光伏产业是落实党中央国务院决策部署的重要实践,符合国家新能源发展战略和农业供给侧结构性改革的要求。项目是集光伏发电、现代农业、旅游观光、扶贫深度融合的项目,也是目前广西同类项目中规模最大、建成后效益



○与会领导嘉宾为项目开工仪式奠基

最明显的项目,对桂平的经济社会发展意义重大。桂平市委、市政府将全力支持项目建设。

据知,项目建设将在不改变土地性质情况下综合利用土地,项目经营模式为“农业种养+农业加工+光伏发电+休闲旅游”,真正实

现三产融合,是可持续发展的新型业态。项目将分两期进行,其中一期项目60兆瓦,占地约2200亩,投资额约4.33亿元。项目全部建设期,每年可拉动投资约5.5亿元,项目建成后,运营期每年可带动经济增长约3亿元,每年可实现税收约6000万元。

在创造经济效益的同时,项目还将带来巨大的环境和社会效益。项目每年所发的2.4兆千瓦时清洁能源,相当于每年节约约7.2万吨标煤,相应可减少二氧化碳(CO<sub>2</sub>)排放量1.8万吨,减少二氧化硫(SO<sub>2</sub>)排放量5395吨,减少氮氧化物(NO<sub>x</sub>)排放量2697吨,减少粉尘排放量4.9万吨,减排效应明显。此外,项目建成后可直接或间接增加约1000个就业岗位,可带动和帮扶约1000户贫困户逐步脱贫。项目成功运营后,可增加项目辖区贫困农民收入,帮助他们转变思想观念,实现由依赖“输血”型脱贫逐步转换为“造血”型脱贫,逐步带动当地农民全面奔小康,促进社会持续稳定发展。



○河南新郑市副市长李猛作重要讲话

## 新郑市召开全市安全生产会议

■ 本报记者 任二敏 通讯员 张璐

日前,河南新郑市召开全市安全生产工作会议,新郑市各乡镇、办事处、市直部门及安委会成员单位有关部门领导参加了会议,副市长李猛出席会议并作重要讲话。

会议首先听取了部分乡镇、市直部门和重点单位有关工作汇报,总结回顾了春节期间全市安全生产工作,认真分析存在问题,并对近期特别是节后复工复产及“两会”期间安全生产工作安排部署。

会议指出,春节期间全市安全生产情况总体平稳,但全国“两会”召开在即,节后各类企业陆续复工复产,这一时期仍然是事故多发频发期,安全生产形势依然严峻。各级各部门、各单位要深刻吸取近期市内外各类生产安全事故教训,把安全生产作为近期工作的重中之重,牢固树立红线意识,坚守底线思维,严防思想麻痹和工作松懈,竭尽全力做好各项安全防范措施,确保全市安全稳定。

会议要求,各级各部门要按照“三管三必须”要求,深入基层、深入一线,特别是要对煤矿、危险化学品、烟花爆竹、道路交通、建筑施工、油气管线等重点行业领域扎实开展重点时段、敏感时期安全生产大检查,确保不留死角、不走过场。必要时进行挂牌督办,切实将安全隐患扼杀在萌芽状态。要结合当前安全生产工作实际,将做好节后复工复产工作与持续开展安全生产大检查有机结合起来。要狠抓节后复工复产培训,突出“全覆盖”,将全市各类企业和企业所有从业人员纳入宣教培训范围;要狠抓企业节后复工复产验收审核关,严格按照“五到位”工作要求,并结合“企业安全生产主体责任落实年”活动,督促相关企业切实履行安全生产主体责任,扎实开展隐患排查自查自纠,严防复产复工期间发生生产安全事故。

会议最后强调,安全生产只有进行时没有完成时,新的一年,各级各部门、各单位要继续按照安全生产“党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责”和“三管三必须”要求,扎实开展安全生产各项 works;市政府15个综合督导组要持续加强对各自负责督导区域的安全生产工作情况进行督导巡查;市安委会办公室要及时对督导情况进行通报,严禁走形式、走过场,确保安全生产各项工作有序进行。

## 义煤供电分公司多措并举保安全

进入春季,为保障供电系统在雷雨季节安全可靠运行,义煤供电分公司多措并举开展春防安全工作,确保全年安全供电开好头、起好步。

该公司坚持周专题安全办公会和月度安全办公会制度,注重质量,创新形式,结合实际推行现场安全办公会,增强针对性,提高实效;注重深入基层现场质量,领导深入现场、基层检查指导工作不仅动嘴,还要结合实际发现问题、解决问题;按照“管生产、管业务必须管安全”的原则,坚持正向激励和严肃惩处并重,建立完善安全奖惩制度,把岗位安全责任执行情况与个人经济利益挂钩;执行“公司领导、科室包区站的安全责任包保制度,包保部门人员的安全绩效与包保区站的安全绩效挂钩;建立“区、站→各业务科室→分管领导→主管领导”隐患自述体系。定期向上一级分管领导及业务科室汇报本部门存在的主要问题、重大隐患及防范措施。对于重大隐患应查未查、关键性技术措施落实不到位、分管领导和相关部门不清楚的,严肃追究责任;坚持安全计划培训与专项培训相结合,大力开展“大讲堂”和区、站自主培训活动,发挥工会等系统群众安全教育的有效形式,切实提高职工安全素质,增强全员安全意识;建立安全结构工资制度。从单位工资总额提取20%作为安全结构工资。安全结构工资的发放与各部门的安全绩效及“双基”考核结果挂钩,坚持正向激励,奖优罚劣。(司英歌)

## 羚锐通络祛痛膏入选为河南省重点鼓励使用优质工业产品

日前,河南羚锐制药股份有限公司生产的羚锐通络祛痛膏等8个药品品种和河南羚锐生物药业有限公司生产的羚锐通尔其“联本乙酸凝胶”等2个品种,顺利入选河南省重点鼓励使用优质工业产品目录。

为扩大河南省工业产品有效供给和消费,引导和支持工业企业增品种、提品质、创品牌,增强产品市场竞争力,提高全省工业产品在省内市场的占有率,推动企业拓市场、增效益,促进全省工业经济平稳健康运行,河南省工业和信息化委、河南省发展和改革委员会、河南省财政厅等12部门联合制定了《关于河南省重点鼓励使用优质工业产品的若干意见》,提出六条意见。一是建立河南省内优质工业产品目录管理制度;二是扩大政府采购河南省内优质工业产品比重;三是鼓励重点投资项目采购使用河南省内优质工业产品;四是强化重点领域采购使用河南省内优质工业产品;五是完善《目录》产品支持政策;六是建立供需双方规范有序合作关系。其中,河南省重点鼓励使用优质工业产品指导目录中,羚锐制药生产的通络祛痛膏、芬太尼透皮贴片、壮骨麝香止痛膏、培元通胶囊等8个品种,羚锐生物药业生产的羚锐通尔其“联本乙酸凝胶”等2个品种,顺利入选为河南省重点鼓励使用优质工业产品。

羚锐通络祛痛膏等产业入选河南省重点鼓励使用优质工业产品目录,对于引导和支持羚锐制药和羚锐生物药业增品种、提品质、创品牌,增强产品竞争力,提高其产品省内市场占有率,促进全区工业经济平稳健康运行具有重要意义。(汤兴)

## 中铁八局海外分公司刚果(金)项目部参加中华美食节活动

近日,中铁八局海外分公司刚果(金)项目部等14家在刚中资机构受邀参加了由中国驻刚果(金)使馆举办的第一届中华美食节,当地各界人士及中资企业员工品尝了中国各地的特色美食。

活动现场炊烟四起,各公司都展示了家乡特色美食,南北小吃应有尽有。刚果(金)项目部现场制作了酸辣粉、豆豉鱼等四川特色小吃,展位前观看和品尝的客人络绎不绝,外国友人对展位的工作人员竖起大拇指,高度评价了项目部展示的美食。

中国驻刚果(金)使馆王同庆大使对参加活动的中资企业表示感谢,并希望通过美食弘扬中华文化,搭建起中刚友谊之桥,促进与当地社会的交流融入。(李小军)



### 国酒之窗

## 李保芳:确保茅台酒价格管控到位市场健康发展



●茅台集团党委书记、总经理李保芳分析市场情况。

茅台集团党委书记、总经理李保芳在河南进行为期两天的市场调研后,于3月3日下午在郑州召开的“国酒茅台河南省经销商座谈会”上表示:茅台酒作为不可复制的精品,供需矛盾突出,“茅台无淡季”将成为贯穿全年的主要市场特点。坚持“尊重市场、稳定价格、科学平衡”三条原则不动摇,主动顺应市场新趋势,切实用好市场工作关键招。要确保茅台酒价格管控有效、到位,稳定在合理的价格区间,保持市场健康发展。

### 河南市场的“三个特点”

“河南已逐步发展成为了茅台酒和系列酒销售规模最大的市场之一,并具有稳、进、新三个特点。”李保芳对过去一段时间河南市场作出总体评价,“从地方历史和营销数据的角度讲,河南可谓是全国的市场风向标之一。把握好河南市场,将对全国市场的基本预判和把握提供有益参考。综合来看,河南市场是最具成长性的市场之一,未来前景只会升、不会降。广东、山东也如此。”

稳,是指河南市场总体是稳定的。进,主要在于规模进、收入进。从2013至2016年的情况来看,河南市场茅台酒销量从1380吨提高到了1930吨,销售额从29亿元提高到了

40亿元,年均增长率分别为11.8%和11.3%,市场总体是逐步向好的。新,主要在于模式新、方法新。去年8月,在借鉴广东联营公司经验的基础上,由4家经销商单位发起,销售公司入股、河南省全体经销商单位共同参与,成立了河南新隆祥酒业有限公司。这个联营公司的成立,是真正意义上践行袁仁国董事长提出的“五个共同体”的创新实践。另外,还成立了联谊会市场监察部,增设了名誉会长和监事会,增选了副会长单位,力图让联谊会更加有序有效地维护市场、服务市场。假以时日,这些从体制机制和营销模式上的创新办法,一定会促成新的营销成果,并为全国市场带来可资借鉴的营销经验。

### 茅台的“三个利好”和“三个关键”

李保芳从宏观和行业层面,分析了茅台市场有:一是全面小康进程的加快,将带来新的市场空间。二是白酒大众消费的升级,将带来更多市场机遇。三是国内白酒行业整体复苏,将带来新的需求增长。据此,茅台酒也好,系列酒也好,稳中向好的预期和势头不会改变,未来的市场空间将越来越大。

李保芳认为,从茅台实际层面讲,有“三个关键”:一是茅台无淡季;二是市场紧平衡;

三是品牌品质好。

关于茅台为什么没有淡季,有机构分析认为,是因为茅台是世界品牌500强,是老百姓的心头好,是不可复制的精品,稀缺彰显价值。

去年,茅台再次入选2016年BrandZ全球最具价值品牌百强榜,是唯一上榜的蒸馏酒品牌和15个中国品牌之一;并同步上榜了英国品牌评估机构Brand Finance发布的“2016全球烈酒品牌价值50强”,排名首位。春节前,阿里研究院根据2016年度全国老字号品牌在阿里零售平台销售额的统计情况,发布了“2016年度中华老字号电商百强排行榜”,茅台入选2016年中华老字号电商百强排行榜,与恒源祥、回力一道名列前三甲,排名酒类老字号电商十强榜首。

随着茅台品牌影响力的持续深入、品质更加受到青睐,消费群体和市场空间将进一步扩大,特别是广大百姓消费者,会进一步认可茅台酒、喜欢茅台酒,从而刺激需求、促进消费。另外,受近期国家将出台的关于个人账户资产征税、房产税征收等宏观政策,以及金融市场低迷现状影响,茅台酒本身的金融属性将被进一步挖掘和扩大,部分社会资金投向将向茅台酒转移。这种趋势,也将对茅台酒

的供需关系和市场价格带来影响。

### 立足“四个支撑”做好市场工作

李保芳说,从河南市场层面看,有发展水平,人口规模,传统文化和白酒产销“四个支撑”。河南作为传统大市场,将不断释放新的有效市场需求。

李保芳判断未来一段时期河南市场总体会更好。如何保持市场健康发展,防止价格过快上涨。总体考虑,需要重点做好以下工作:

坚持三条原则不动摇。一是尊重市场。二是稳定价格。三是科学平衡。茅台将进一步增强信息的透明度,及时引导市场良性发展。

要主动顺应市场新趋势。一是关注小康进程,参与小康建设。二是注重消费趋势研究,合理引导消费群体。茅台没有必要给自己设定一个特定的消费群体,而更应该把精力集中在研究消费趋势、顺应消费变化上来,通过多视角、全领域的研究,更加科学、精准地引导消费、拓展市场。

切实用好市场工作关键招。一是做好品牌。品牌是企业的核心竞争力。今年,公司将下大力整顿品牌乱象,切实促进茅台品牌“瘦身、美容、养颜”,防止过度透支。二是坚守品质。三是做大单品。从集团层面来讲,正因为茅台酒一品独大,茅台才能有今天的发展。所以,大单品对茅台而言,是真正的中流砥柱。四是统筹市场。简单来讲,就是既要卖好茅台酒,也要卖好系列酒。要坚持“两手抓、两手都要硬”,统筹抓好茅台酒和系列酒营销,着力打造“双轮驱动、多点开花”的协同发展局面。五是尽好职责。省区要致力于当好联络员、服务员,为市场拓展提供更加优质高效的服务;联谊会要致力于办好“经销商之家”,凝聚共识、做好市场。

茅台集团总法律顾问刘汉林,贵州茅台酒股份有限公司副总经理李明灿、王崇琳,总经理助理马玉鹏一同调研并参加座谈会。来自河南、安徽、湖北、河北、山西、山东、陕西等地的国酒茅台经销商联谊会会长和部分河南经销商代表参加座谈。(华文)