

苏宁美的战略合作再升级 将携手发力零售云

近日，方洪波携高管团队造访苏宁南京总部，拜会张近东，双方进一步升级未来的合作战略，敲定神秘大单。对即将到来的 618 年中庆，方洪波表示，美的将为苏宁提前预备“弹药”，除了定制产品，还会提供充足的货源、最优的产品价格等，全力支持苏宁。

前 4 个月 苏宁在美的全渠道中增速最高

从最初的空调、冰箱、洗衣机、热水器、油烟机、灶具、生活电器，到如今的金融、物流、售后、体育、文创等等在相知相伴的 20 多年光阴中，张近东和美的的合作领域一再扩展延伸。

在张近东与方洪波的这次会谈中，双方依旧将空调、冰箱产品作为合作重点，苏宁将围绕用户服务，提供优质的门店体验、24 小时准时到达、随叫随到的安装服务，以及“30 天包退、365 天包换”的超越国家标准的“服务基本法”。

此外在物流领域，双方将发挥各自优势进行更好的协同，为用户创造更极致的体验。

今年 1-4 月，苏宁易购销售的美的空调增长 189%，冰箱增长也超过 100%，远超美的在其他竞争渠道的增长率。“1-4 月份，苏宁是美的全渠道中表现最出色、增速最高



● 苏宁控股集团董事长张近东(左)与美的集团董事长方洪波会谈

的。”方洪波说。

对于即将到来的世界杯，双方还将为球迷带来独家定制的空调，在世界杯的激情和狂热中，给用户带来夏日的清凉。

合作的不断深入，让张近东和方洪波的友谊更上层楼。为庆贺美的集团成立 50 周年，双方计划，联合开展“5.20”品牌大促，为用户让利“10 亿元”。

在张近东看来，苏宁与美的都是踏踏实实干事的企业，双方始终共同致力于提升经营效率和用户体验。“无论任何时候，企业都要坚持自己的核心能力和战略方向，时间

最终会说明一切。”

苏宁与美的将携手发力零售云 强化数据共享

近期，为进一步拓展合作，苏宁与美的双方高层密切会晤。就在刚刚过去的四月，美的集团副总裁王金亮率团队赴苏宁南京总部，签订了一系列战略合作协议。双方重点就如何深耕 4—6 级市场达成一致意见——两大巨头将强强联合，加快渠道下沉步伐，为城镇

上汽红岩：全天候的待命，及时、快速的服务保障

随着夏季高温的临近，马路上行驶的“巨无霸”重卡也到了故障多发时期，而最让卡车司机头疼的，就是发动机在高温环境下容易“开锅”，一个不注意，甚至会造成发动机拉缸。这时候，重卡企业的及时服务就显得尤为重要了。

近日，在河南郑州中牟县，驾驶红岩杰狮卡车的李先生开到偏远农村时，忽然听到一声异响，车辆出现问题开不走了(下车一看发现因发动机“开锅”，水管爆裂，水流一地，才想起来出行前忘了检查防冻液是否充足，造成了因缺防冻液出现此故障。)看着满车的货物和一眼望不到人烟的山野，李先生焦急万分，急忙致电上汽红岩 400 官方售后服务热线。好在上汽红岩售后服务行动迅速，不到 1 个小时便到达了李先生的身边，及时为他的车更换了水管、添加了防冻液，让李先生能够顺利将货物准时送达目的地。

李先生感激万分，他说：“我当时所处的位置十分偏僻，当时打红岩 400 电话的时候真的都没报太大希望，没想到他们的服务人员这么快就能赶到，而且技术也很老练，很快就解决了问题，完全没有耽误我送货的时间。真的要感谢红岩，服务非常及时到位。”

这样及时周到的服务，得益于上汽红岩于今年年初推出的全新服务模式。上汽红岩中牟服务站工作人员表示：“从今年年初开始，上汽红岩对所有服务站提出了更高的要求，服务站的工作人员必须保持手机 24 小时开机，随时待命，确保最快、最有效地解决用户的任何问题。像此次李先生的情况还算是小问题，如果是大故障，经过我们服务人员预判在规定时间内不能修好的，我们会提供代用车，先把用户的货物安全送到目的地，同时我们还会履行超时维修补偿的承诺，给用户相应的赔偿，全方位保证用户畅行无忧。”

(符禄强)

中化集团与华为联合开展数字化领域合作 推进企业转型

10 日，中国中化集团有限公司(简称中化集团)与华为技术有限公司(简称华为公司)在北京签署战略合作框架协议。根据协议，双方将在能源化工互联网、智能制造、智慧城市、智慧农业、金融科技、智能金融等领域开展业务合作和联合创新，中化集团将利用华为先进的 ICT 创新技术，推进企业数字化转型。

此次战略合作协议的签署，标志着双方在数字化领域全面深入合作的开启。中化集团董事长宁高宁、中化集团总裁张伟、华为轮值董事长胡厚崑等出席签字仪式。

中化集团董事长宁高宁表示：“随着信息通讯技术的快速发展，信息化、数字化、智能化的外溢效应日趋明显，与传统行业的融合也日趋紧密，更多传统企业成为了数字化转型的主力，这对传统行业既是机遇也是挑战。中化集团高度重视数字化转型，希望携手华为在全面、开放的平台上开展合作，以问题为导向进行分析、研究和创新，分享各自的成功经验，以推动整个行业的数字化转型进程。”

华为轮值董事长胡厚崑表示：“我们正在步入万物感知、万物互联、万物智能的新时代，创新能力将决定企业未来的发展，ICT 技术将成为智能世界的使能器。华为坚持围绕客户需求进行持续创新，基于 ICT 技术与研



● 中化集团总裁张伟与华为公司轮值董事长胡厚崑签署战略合作框架协议

发优势，将与中化集团各个业务板块进行联合创新，打造智慧化解决方案，使能中化集团数字化转型，共建智能世界。”

中化集团遵循“科学至上”的核心价值观，正在通过深化改革，全面转型为科学技术驱动的创新平台公司。中化集团和华为公司均为各自行业的领军企业，双方在企业数字

消费者服务。

苏宁零售云是苏宁智慧零售能力的输出平台，全面整合苏宁内外部供应链、销售、物流、金融等全价值链资源，协同合作伙伴，共享智慧零售时代红利。自 2017 年 7 月启动，截止 2018 年 4 月底，苏宁已开设 339 家零售云店。零售云门店选址遵循“一镇一店，一商圈一店”原则，精准触达消费者，目标是建立短链的、平台化的高效率线下终端网络。

而零售云下沉的 4-6 级市场同样也是美的非常看重的，在这块新蓝海中，美的表示愿意以“all in”的姿态支持苏宁，实现突破式新增量，后期在县镇市场将与苏宁进行多业态合作，尝试向零售云门店提供定制机型，进一步提升美的市场份额。目前，电商零售仅仅依靠流量、低价的方式早已过时，未来，双方将打通售后、物流等系列环节，打造合作闭环，探索创新合作模式。

在数据共享方面，苏宁的数据易道产品将对美的实现高规格开放，苏宁全产业 6 亿会员的数据可以和美的进行分享研究。而美的的订单数据的及时反馈，也能够使得双方更加科学地制定产品规划。

对于未来的合作，张近东表示，“苏宁与美的的合作要打破传统，苏宁的数据要向美的全面、深度开放，双方要强化数据运营的能力。”

(中新网)

黄陵矿业之窗

人生因执着而精彩

薛新敏,49 岁,山西运城人。陕煤集团黄陵矿业公司一号煤矿采煤机司机。扎根煤海 28 年，学历不高却有 40 余项科技创新成果被矿上认定并推广。28 年来，他把工作当做实现自我人生价值的事业，把挑战作为破解技术壁垒的动力源。从一名普通的采煤机司机成长为技术、管理样样在行的综采队副队长，再到“首席技师”，2016 年中国煤炭行业协会授予的“煤炭行业技能大师”，这期间挥洒了太多的汗水与泪水。

从事采煤工作最开始更多的是实践与技艺的掌握。他深知，要想长远发展，系统知识的学习是不可或缺的。于是，他从书本上学习理论原理进行笔记摘录，从实际操作或问题处理中总结方法经验记录到本子上，将老师傅的经验或者窍门记录在本子上，久而久之，他累积的 10 多本笔记本成了一笔财富，很多问题的解决方案都来源于笔记中相关知识的启发，他也因为这个“法宝”成为了采煤机司机岗位的技术大拿，文字功底和专业理论素养也大大提升，2015 年参与了铜川工业技师学院综合机械化采煤专业相关教材的编写改进工作。

在技术上好钻研，主发明《皮带机尾扫煤装置改造》《采煤机二次降尘器》等技术革新在实际生产中发挥着不可估量的作用，如今已有 40 余项发明创造的他，对技术的攻克依然保持着高度的热情。

为了解决智能化工作面采煤机运行过程中接收和传输信号给不畅的问题，薛新敏深入现场，查阅资料，反复实验，经过十几次改进，解决了采煤机遥控器信号传输效率低的问题，确保了采煤机安全运行。在黄陵矿区首个中厚煤层智能化工作面运行过程中，他先后创造科技成果 5 项。

作为公司唯一的采煤机司机岗位首席技师，薛新敏更珍视他在职工中的“师傅”身份。作为老师，薛新敏为工友开设各式主题的讲堂已达 80 多次，培养出了石丹、赵佳佳、严后水等采煤机技术“大拿”。

20 多年的执着追求，薛新敏书写了一名普通矿工的精彩人生。

(张英)

青春在煤海深处闪光

为进一步引导和激励团员青年继承和发扬“五四”运动的光荣传统，将青年志愿者的责任意识及奉献精神广泛传递，5 月 4 日，黄陵矿业一号煤矿组织青年职工义务清煤，旨在进一步增强团组织的凝聚力，展示广大团员青年朝气蓬勃、奋发向上的精神风貌，让团员青年的风采在煤海深处闪光。

(倪小红)

人的安全行为治理岗位描述大赛

“我是机电公司生产技术部部长，负责部门日常管理工作，具体分管机电总厂综采设备大修工作，是自己工作范围内的安全生产主要责任者。”4 月 26 日下午，黄陵矿业机电公司四楼会议室不时传来阵阵掌声，该公司人的安全行为治理岗位描述大赛决赛拉开帷幕，5 名中层领导和 10 名职工同台竞技，上演了一场精彩生动的听觉和视觉盛宴。

在矿业公司提出“三做一打造”，强力推进人的安全行为治理的大环境下，机电公司以深入贯彻落实矿业公司和机电公司 2018 年安全生产工作为发力点，以持续推进人的安全行为治理工作向纵深发展为抓手，不断提高职工自主管控安全的意识和能力，逐步实现“行为规范化、操作标准化”目标，为争做矿区生产服务标兵，全力打造“可靠机电、精品机电”提供坚实的安全保障。

比赛现场，选手们精神饱满，结合自身岗位实际，采用现场讲述与 PPT 课件同步展示的形式，用生动的语言对岗位职责及要求、工作流程、作业标准、危险因素预知预想及防范措施、应急处置、事故案例等内容精心描述，比赛异常激烈、高潮迭起。最终该公司生产技术部部长姚技军获得中层领导组第一名，供电所试验电工谢昊获得职工组第一名。

(曹川)



国酒之窗

贵州茅台位居轻工企业首位 习酒第 16 位 贵州多家企业上榜“2018 中国品牌价值评价”

■ 本报记者 樊瑛 张建忠 综合报道

5 月 9 日，“2018 中国品牌价值评价信息发布暨第二届中国品牌发展论坛”在上海举行，现场发布了品牌价值评价情况，贵州多家企业上榜。

贵州茅台酒股份有限公司品牌价值以 1876.48 亿元位居轻工企业首位，成为行业内白酒标志性品牌；

会上还发布了区域品牌（地理标志产品）前 100 排行榜，贵州茅台酒同样荣居榜首。

贵州茅台酒厂（集团）习酒有限责任公司以 56.28 亿元排名第 16 位。

在企业品牌价值评价中，贵州上榜的企业还有：

贵州金沙窖酒酒业有限公司以 7.81 亿元排名第 51 位，



贵州国台酒业销售有限公司以 5.70 亿元排名第 57 位，

贵州醇酒业有限公司以 5.19 亿元排名第 58 位；

贵州南明老干妈食品有限公司以品牌价值 121.48 亿元居食品加工企业第 2 位；

瓮福(集团)有限责任公司、贵州开磷控股(集团)有限责任公司分别以 81.52 亿元和 58.88 亿元品牌价值上榜能源化工企业；

排第 8 位和第 17 位。贵州西南水泥有限

公司以 8.06 亿元品牌价值排名建筑建材企业第 17 位。

在机械制造业中——

贵州航天电器股份有限公司以 38.73 亿元排名第 15 位，

中航贵州飞机有限责任公司以 15.05 亿元排名第 19 位，

贵州轮胎股份有限公司以 13.80 亿元排名第 20 位，

贵州安大航空锻造有限责任公司 10.55 亿元排名第 23 位，

贵州玉蝶电器电缆有限公司 5.99 亿元排名第 32 位，

贵州航天天马机电科技有限公司 5.97 亿元排名第 33 位。

在医药健康企业中——

贵州百灵企业集团制药股份有限公司品

牌价值 53.37 亿元排名第 14 位，

贵州景峰注射剂有限公司以 22.50 亿元排名第 32 位，

贵州神奇药业有限公司以 15.93 亿元排名第 37 位。

在区域品牌(地理标志产品)前 100 名排行榜中——

贵州茅台酒居榜首。

都匀毛尖、兴仁薏(苡)仁米、湄潭翠芽、习酒、梵净山翠峰茶、修文猕猴桃等地理标志产品上榜。

在今年参评的 1346 家企业中，发布品牌数量达 718 个。发布的品牌分为企业品牌、产品品牌、区域品牌和自主创新品牌四个部分，涉及 20 余个行业及领域，首次在能源化工、纺织服装、轻工等重点领域发布前 50 名品牌价值排行榜。