

“品质传承 创新飞跃”

2019’新飞全球客户合作伙伴大会暨新品品鉴会召开

■ 本报记者 李代广 文 / 图

11月22日,以“品质传承 创新飞跃”为主题的2019’新飞全球客户合作伙伴大会暨新品品鉴会于河南新乡隆重召开。新飞电器董事长张中俊、总经理吕剑携经营班子和全体中层干部亮相,与来自全球的近400位核心经销商、供应商、核心媒体代表一同分享了新飞过去三个月的巨大变化和面向未来的全新规划。与会代表在仔细观研了新飞2019年“冰洗冷空”四大品类产品后,摩拳擦掌、信心满满。

品牌重振 焕然一新

本次大会是新飞电器继8月28日复工后的又一里程碑事件。自6月29日,康佳集团成功竞购新飞电器100%股权后,仅不到5个月时间,新飞业务已经步入正轨,这与康佳集团的全方位支持、新飞管理团队的奋斗拼搏,全体员工和合作伙伴的支持都密不可分。

在复工后的不到三个月里,新飞借助其雄厚的根基,利用自身在技术、品牌、产品线和市场资源等方面的优势,与康佳集团在公司管理、制度文化建设、品牌营销和市场洞察等方面的深厚积淀“双剑合璧”,快速盘活建立起配套体系和上下游供应链体系,快速恢复新飞活力。

聚焦制冷 品类扩充

新飞作为传统的制冷强者,一直被消费者铭记在心,“新飞”广告做的好,不如新飞冰箱好”的广告语影响几代人。在新的发展时期,新飞将继续聚焦制冷产业,将其做大做强,再适时进行扩充和延伸。

2019年起的三年内,新飞冰箱、冷柜的



产销预计将突破300万台,回到行业第一阵营的地位,同时开拓空调、洗衣机品牌,从而打造企业经营的多元化竞争力。

本次品鉴会现场展示了新飞全系列的冰箱、冷柜、空调和洗衣机产品,不论是核心功能配置,还是外观风格设计,都不乏亮点,实用又充满科技感。

不吝投入 磨砺产品

未来三年,新飞电器的产品布局将以智能、健康、物联为发展方向,并计划在产品研发方面投入1亿元以上,继续深挖核心技术潜力,提升产品技术水准,开创行业空白。

2019年,新飞将上市三大系列12款全新产品,这种力度在冰箱行业是绝无仅有的。

智能制造、柔性制造、生产信息化管控系统、博士后流动工作站建设等,这一系列硬件投入和软实力打造,更给新飞的产品带来巨大的变化,从而推动新飞完成产品创新直至



实现产品领先。

除菌养鲜 永无止境

据研发人员透露,新飞将进一步加大以除菌为手段、以保持食物最高最长保鲜效果为目的的系列技术的研发,并辅以传感器技术、AI技术、大数据等综合应用,为消费者提供易操作、无需人工参与管理的智能化除菌养鲜冰箱。

本次大会的亮点,正是一直不断升级的新飞“AES五重除菌·净味系统”。这种采用“紫外线+臭氧+负离子+光触媒+吸附催化分解”的五重动态除菌技术,综合地将冰箱的保鲜性能大幅提升。在新飞所拥有的13项除菌技术发明创造专利中,五重除菌独占8项。

34年来,新飞始终坚持品质为先,致力于新技术的研发。未来,新飞将继续加强对技术的投入,把过硬的产品品质和贴心的售后服务作为企业发展的立身之本,通过持续挖

掘“新需求”,以更先进的姿态不断推出高端个性化产品,为消费者品质生活和消费升级提供最优选择。

智造传奇 未来已来

本次大会还发布了新飞电器未来三年的发展战略和多项计划。产量方面,新飞电器预计2020年突破400万台,重回一线品牌阵营。

为实现这一目标,新飞电器将根据实际情况,从产品线保障、营销运营模式、生产制造系统三个层面全力推进,确保三年生产经营目标的成功达成。

新飞将依托康佳在电子信息行业中智能制造的优势经验和丰富资源,着力推动生产智能化改造升级,保证未来三年生产能力改造和新建的投入不少于5亿元,从而满足C2B、B2B等反向定制对生产的柔性要求,提高系统响应速度和效率,为新飞腾飞插上双翅。

红岩智能渣土车助力“深圳蓝”建设

11月16日-25日,第十六届中国(广州)国际汽车展览会,在中国进出口商品交易会展馆盛大开幕。上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)携红岩智能渣土车深圳版亮相本次车展,用实际行动呵护碧水蓝天,助力“深圳蓝”建设。

淘汰传统渣土车 “深圳版”红岩智能渣土车投用

深圳是中国设立的第一个经济特区,是中国改革开放的窗口。随着经济的高速发展,各项工程项目不断,建筑垃圾、渣土大量产生,而渣土车作为城市建设不可或缺的“搬运工”,因它滋生的超载、扬尘致使“晴天一路灰,雨天一路泥”的现象经常存在,严重影响了城市的环境卫生和市民的人身安全。因此,深圳出台政策,将全部淘汰传统渣土车,改换新型智能渣土车。

本次车展亮相的红岩智能渣土车深圳版,是上汽红岩根据深圳市环境情况及相关管理部门要求定制而成,并在今年已有一批“深圳版”红岩智能渣土车率先投入使用。

践行环保理念 红岩智能渣土车“应势而生”

为了践行“绿水青山就是金山银山”的环保理念,更环保、更智能的渣土车必将成为城市建设的“新军”,红岩智能渣土车正是在此环境下“应势而生”。

相比传统渣土车,红岩智能渣土车在防止“滴、撒、漏”方面,做足了“功夫”,货箱配备了全密闭式自动折盖顶盖,不仅防滴漏,还能有效限制超载;同时,后门锁紧机构、喷淋等装置,更是有效保证了在装卸货过程中的全密闭环境,实现运输过程中无抛洒、无滴漏。不仅如此,伴随着国内环保政策进一步加快更新,全国多地提前进入国六阶段,上汽红岩在此方面做了提前准备,全系产品搭载的国五发动机,都预留了国六升级空间。

更为称道的是红岩智能渣土车在安全方面的表现:驾驶室整体冲压成型,搭配驾驶室后移技术、欧洲先进的发动机制动技术、ABS制动系统、ESC电子稳定系统等“黑科技”,充分保障司机安全。就算是司机“头痛不已”的视野盲区问题,红岩智能渣土车同样给出了可靠的解决方案:启用全方位智能监控系统,配合6个分布在车身不同方位的摄像头,有效减少视野盲区,还能监控司机驾驶状态,一环接着一环,把所有危险因素扼杀在摇篮里。

红岩智能渣土车深圳版实现了全密封运输,保证了在开采、加工、运输全过程中的绿色环保,实现了环境效益、社会效益和经济效益的统一,满足深圳市对于清洁生产的要求。正是基于这样强大的产品力,红岩智能渣土车一直是备受用户好评的“明星”车型。在今年,前8个月稳居行业销量冠军,素有“工程之王”美称,更在昆明、长沙、深圳、武汉等多地成功交付用户,助力当地环保建设。(杨建)

黄陵矿业之窗

一号煤矿:暖心餐厅温暖职工心

走进黄陵矿业一号煤矿职工餐厅,窗明几净,桌椅干净整洁,电子大屏滚动显示着当日食谱和价格,饭菜的香味扑鼻而来,服务员面带微笑忙着打餐,特色小吃窗口前职工们排着整齐有序的长队尤为显眼。

据一号煤矿职工餐厅主管廉艳玲介绍:“为了满足职工的不同需求,今年下半年,新推出了棍棍面、凉皮、肉夹馍、炒凉粉、蒜汁羊蹄等特色小吃,职工非常欢迎,就餐人数较之前大幅增加。”

摸底调研出对策

“如何让职工吃上可口的饭菜,吃出家里的味道?来自全国各地的职工食俗不同、众口难调。要想让职工吃好,就必须搞清楚大家想吃什么、爱吃什么。”厨师长王富军说。

“几位师傅,你们最希望吃到哪些饭菜?”“你们觉得餐厅的不足在哪?”就餐期间,廉艳玲拿着记录本当起了调研员。

“餐厅的主食多以米饭为主,咱北方人就爱吃饭。”“菜品太单一,没什么新花样,最好增加一些新菜品。”“最近蒸的馒头有点小,汤有点咸。”廉艳玲一一记下。

职工的心声,就是工作的方向。从6月1日起,一号煤矿餐厅专项整治拉开帷幕,从食材采购、食品安全、饭菜质量、服务质量到后厨管理全部纳入整治范围;6月中旬,餐厅向全矿职工发放调查问卷1000余份;7月初,餐厅全体管理人员带着职工提出的问题和意见,前往黄陵矿业二号煤矿、煤研石发电公司等兄弟单位对标学习;8月初,餐厅对后厨人员进行整顿,解聘了不符合要求的厨师,并组织10名厨师外出学习。

根据职工诉求,一号煤矿餐厅提出了



●餐厅主管廉艳玲拿着记录本当起了调研员

“办职工最满意的餐厅”目标,先后推出10余种特色小吃,全面更新食谱,并对饭菜价格进行下调。每到饭点,偌大的餐厅被职工围得满满当当。

精选食材烹美味

民以食为天,食以安为先。为了让职工吃上新鲜、卫生的饭菜,一号煤矿餐厅不断明确岗位职责,层层抓好落实,严把食品安全关。

在采购管理上,坚持比质比价,对所有食材采购进行公开招标,甄选优质商家;在食材验收上,严格执行“四人联签”制度,把好食品安全第一道关口,严禁劣质、过期食材流入餐厅;在饭菜制作上,力求荤素搭配、营养均衡,每天推出的面食、热菜、凉菜、小吃、点心等食品达30余种。

同时,一号煤矿还建立“伙管会巡查、餐厅自查、职工监督”三级监管机制,确保食品安全监督无漏洞、无死角。

金杯银杯,不如职工的口碑;金奖银奖,不如职工的夸奖。看到餐厅翻天覆地的变化,职工纷纷赞扬。

“我最爱吃炒凉粉,每次去西安回民街都要吃一碗,没想到在职工餐厅也能吃到。”

该矿选煤厂职工张店红高兴地说。“饭菜每天都有新花样,一日三餐不重样,价格还便宜,吃着心里热乎乎的!”皮带队职工孙海勇竖起了大拇指。

后厨拉面师傅赵利彬边拉面边打趣道:“这一天下来,胳膊又酸又痛,感觉都不是自己的了。不过,能让矿工兄弟吃好,一切都是值得的。”

悉心服务显真情

“师傅您好,请问您吃什么菜?”“您好,请您到就餐区等候,您点的面好了我会通知您,请拿好您的票。”……

11月12日中午,20余名服务员分组从站姿、手势、表情到语言逐项演示,动作娴熟,整齐划一,这是餐厅每月一次的礼仪培训,目的是规范服务员的言行举止,为职工提供更加优质的服务。

“我要为职工餐厅点‘赞’!我们调度室工作特殊,24小时不能离人,餐厅能够每天按时送餐,人性化服务真好!”调度室主任周占民开心地说。

“心的下面连着胃,只有让职工吃得开心、舒心、放心,让职工的胃热乎乎的,职工的心才会暖烘烘的。”掘进五队队长段延安说。

“不管白天黑夜,矿工兄弟的饭都不能凉。”这句话已经成为餐厅服务员的口头禅。一号煤矿餐厅实行24小时营业,无论职工什么时候升井入井,都能在餐厅吃上热乎乎的美食。

“职工才是真正的主角,职工满意不满意才是检验餐厅工作的第一标准。”廉艳玲一语道出自己管理餐厅多年来的心得。

(卫庆华 倪小红 文/图)

研发新技术 最大化开发风能价值

工业废气、汽车尾气及其他非清洁能源所产生的污染,已经给人们赖以生存的环境造成了恶劣的影响,突出表现为酸雨、雾霾、空气质量下降等,人类健康受到严重威胁。因此,环境保护受到了世界各国的高度关注。在能源领域,清洁能源的开发利用是大势所趋。

我们常说的清洁能源是那些不排放污染物,能够直接用于生产、生活的能源,主要包括水能、风能、太阳能、潮汐能等等。其中,风能作为一种重要的可再生能源,因其绿色环保、生产成本低、取之不竭、用之不尽等优势,受到世界各国的高度关注,具有极大的开发和利用价值。

中国对风能的开发利用有着悠久的历史,最早体现在农业和交通运输业方面。目前,风能在中国的利用率逐渐提高,形成了较为成熟的风电体系。维斯塔斯风力技术(中国)有限公司副总裁尹述武先生是风电开发利用领域的精英,对风电的开发及控制进行了长期的深入研究,取得了重要的技术创新

成果,带领公司积极为风电企业提供高效可持续能源解决方案,对推动风电技术革新发挥了重要作用。

完善风电技术 实现多方共赢

如今,风能已经成为清洁能源的典型代表,是至今全球重点开发的可再生能源之一。中国对风能的开发利用较为广泛和普及,已经形成了一定的规模,但相关技术仍然需要不断研发与完善。

尹述武认为,在智能化时代,风电的智能化发展也成为行业的一种主流趋势和研发方向。多年来,尹述武专注于对风电设备和控制系统的智能化研究,致力于创新完善关键的风电技术,尤其是在提升清洁能源并网的安全性、运行效率、低风速风能利用率上,对相关技术进行了创新并加以运用,实现了对风电大规模接入公用电网和风电机的智能控制,不仅使水电、火电和风电的转换更加智能,而且能够增强电网供电负荷的稳定性与

安全性,最大限度获取风能,提高了风电场的整体经济效益。

尹述武在行业内进行相关技术研究所取得的成果令客户受益,令业内瞩目,对行业的发展进步及环境的保护起到积极影响,实现了多方共赢。

加强企业经营 引领公司发展

基于强烈的创新意识,在对企业经营管理中,尹述武同样不遗余力。作为维斯塔斯风力技术(中国)有限公司副总裁,尹述武在企业经营管理与科学发展方面发挥了重要作用。他不仅长期深入风电市场,及时了解市场需求,更能基于技术创新成果,针对客户所需进行合理规划、优势开发及领先技术应用。对于每一个项目,尹述武都力求最佳效果,为客户打造最适合的能源解决方案,发挥风电最大的使用价值及经济价值。

如今,维斯塔斯风力技术(中国)有限公

徐亚: 探路电商不止步

“双十一”的购物热尚未散去,近日,商务部发布了大数据监测结果:2018年“双十一”当天全国网络零售交易额超过3000亿元,同比增长约27%,再创历史新高。在电商平台日渐趋于完善的今天,网络购物既方便了人们的生活,也推动了电商企业的发展,更是信息化时代不断进步的有力象征。

近日,笔者采访了中国运动、户外领域的龙头电商企业北京岱润霖科技发展股份有限公司、北京云聚世纪科技有限公司的最高管理者徐亚先生,听他畅谈在电商产业蓬勃发展背景下电商企业的发展历程。

2007年,淘宝网全年成交额突破400亿,网络零售商圈初见雏形,电子商务进入飞速发展时期。据他介绍,品牌供应商对线上销售配套技术和优质网络分销渠道的强烈诉求让北京岱润霖科技发展有限公司应运而生。

2013年,徐亚加入北京岱润霖科技发展有限公司(2015年变更为北京岱润霖科技发展股份有限公司),先后担任公司运营总监、总经理、董事长等重要职位。在电商行业深耕多年的他,凭借自身对计算机、市场营销、法律、现代物流等电子商务专业领域的深厚学识和出色的业务能力不断拓展和整合资源,调整运营流程,让公司开始从粗放式发展到精细化、规范化运作,仅用短短两年的时间就为公司的营业额带来了飞跃式的增长。

眼前的成就并没有使徐亚停下进取的脚步,善于结构调整和资源整合的他同样十分注重企业自身的科技创新。在他看来,“数字化运营”能力将成为电商企业在未来市场引领先机的核心竞争力之一。

因此徐亚率领北京岱润霖科技发展股份有限公司技术团队,自主研发了多项国内领先的业务管理系统,通过减少电商运营的时间成本和人力成本帮助企业提高竞争能力,扩大市场份额。其中包括适用于全网营销的“岱润霖数据服务中心系统”、“岱润霖全渠道管理系统”、“岱润霖电子商务系统”、“岱润霖供应商系统”、“岱润霖移动微商系统”、“岱润霖仓储管理系统”六项专业管理系统。如今,这些系统已应用到电子商务中,覆盖天猫、淘宝、京东主流平台的销售通路,帮助品牌商、供应商实现货品资源高效流转,有效提升了线上商品流通效率。目前岱润霖已经和耐克、阿迪、卡帕、探路者、等运动品牌商建立合作;和宝胜、劲浪等大型渠道商开展了业务往来。

除此之外,由徐亚担任总经理的另一家知名电商企业——北京云聚世纪科技有限公司,在其领导下同样在信息技术应用的开发上取得了令业界瞩目的成果。

北京云聚世纪科技有限公司的“云供应”在线上整合聚集信息化的货品资源,帮助品牌商、供应商在上游建立满足电商供应链需求的分布式云仓储。由他们开发的云聚电子商务订单分销系统、云聚店铺销售管理软件、云聚电子商务终端管理系统、云聚直营门店盘点系统、云聚知名品牌分销管理系统等等,融合了先进的管理思想和经营理念,为服务商提供全方位的信息接口的同时优化了界面设置,使其更具人性化,为电商的营销和运营带来了全新的体验。

毫无疑问,软件管理系统对于电商的数据管理、渠道管理、供应商管理乃至仓储管理都提供了强有力的技术支持,提高了公司的经营效率。这正是徐亚在电商经营管理与市场营销领域拥有丰富经验的最有力的体现。

科技改变生活,技术重塑产业。随着互联网科技的不断进步,尤其是移动互联网的发展,电子商务不仅对传统零售模式构成冲击,也改变了人们的消费方式。电子商务逐渐深入到人们生活的各个方面。所有与生活相关的消费项目几乎都可以在移动端完成。电子商务成为了互联网经济的重要形态,在当前经济发展中扮演着越来越重要的角色。

随着电商平台与企业的稳健发展,期待徐亚和他的团队为电子商务模式创新提供更多更好的途径和更加优秀的开创性成果。

(楠歌)

公告

成都市家的味道餐饮管理有限公司(注册号91510104MA61RNPK1W),股东会已决议注销本公司,请公司相关债务人自本公告见报之日起45日内前往锦江区梓潼桥西街2号附1号向公司清算组申报债权