

文化引领 产融结合 考拉看看助力四川乡村振兴产融论坛锦上添花

2018 年 11 月 30 日,由四川省农业农村厅、省林业和草原局指导,四川省旅游投资集团、四川大学商学院乡村振兴研究中心和西部产融中心等主办,考拉看看·乡村振兴内容中心支持的“四川乡村振兴产融论坛暨国家林业产业基金对接会”在成都市郫都区战旗村隆重举行,相关政府官员、专家学者、企业家等数百位出席此次盛会。

本次大会秉承国家乡村振兴战略,深入贯彻党的十九大报告对“深化农村体制改革,增强农业经济能力,提高乡村活力,促进农业和农村的健康发展”要求,以“乡村振兴规划先行,金融服务产业发展”为主旨,加快建设乡村经济、农业创新、现代城镇、美丽田园的发展体系。四川省 22 个试点县、30 个试点镇、林业相关企业、乡村振兴规划试点县的农业开发公司或农业园区、农村新型经营主体代表参加了大会。论坛首先由乡村振兴公共政策与产融结合专家、四川大学商学院乡村振兴研究中心主任、战略与人力资源管理系副教授钟丽霞代表主办方致辞,她感谢各位领导和嘉宾的光临,并希望大家集思广益,为四川乡村振兴出谋划策。随后四川大学商学院党委副书记、博导张黎明教授进行《乡村振兴与大学责任》的主旨发言,指出助推乡村治理科学有序推进的方法,提出服务乡村转型升级的现实路径;西部产融中心主任张瑞阳作了《西部产融中心:产融结合下的乡村振兴规划和融资重点》的报告,深入剖析了目前乡村振兴的主要矛盾、乡村振兴的融资重点等



问题;四川大学现代通用技术研究所所长陈昌志代表氦态量子农业落地运营机构——成都新空天农业科技有限公司作了《乡村振兴黑科技——氦态量子农业》的发言,他希望能把这一军工科技成果落地,早日运用于四川的乡村振兴战略中;考拉看看创始人马玥作了《考拉看看:乡村振兴中的 IP 孵化、内容挖掘和品牌传播》的主题演讲,就乡村振兴中文化 IP 落地的方式、途径、案例等做了主题分享。此外,四川党建期刊集团《乡村振兴》杂志总编白杨健、中建二局产城融合部门经理邓昊天、四川省林业和草原局的专家闫志强以自身专业的角度,从专家层面诠释乡村振兴的不同内涵与发展外延,提出自己独到的观点与见解。

四川作为全国有重要影响力的农业和农村发展大省,积极探索,响应中央战略,扎实推进乡村振兴工作。按照中央、省委一号文件要求,四川全面启动了乡村振兴规划试点工作,确定了 22 个试点县(市、区)和 30 个试点镇(乡)开展乡村振兴规划编制工作。成都市作为全国统筹城乡综合配套改革试验区、第二批农村改革试验区、国家现代农业示范区和农村金融服务综合改革试点城市。在农业农村改革这个全局性的大进程中,成都多方探索,从明晰产权、稳定产权、完善交易、规范流转、强化保障等方面构建现代农村产权制度,探索积累了系列让全国瞩目的“成都经验”。

小剧场戏剧“郑州三部曲”之二《碧沙岗往事》首演成功

11 月 30 日晚上 7 点,小剧场戏剧“郑州三部曲之”之二《碧沙岗往事》首演仪式暨开心简史先锋剧场开幕仪式,在河南省郑州市郑东高铁站升龙广场开心简史先锋剧场成功举行。

河南省影视家协会副主席、著名导演张惠民,郑州市曲艺家协会主席、喷空创始人陈红旭,郑州升龙大地文化传播有限公司总经理刘喜梅,《碧沙岗往事》制作人、编剧、导演刘保利,男主演、河南话剧团青年演员宋小春,女主演、青年演员王梦瑶,青年演员董富康等参加了首演仪式,大约 200 名观众观看了首场演出。

《碧沙岗往事》由河南开心简史文化传媒有限公司出品、是导演刘保利小剧场戏剧“郑州三部曲”第二部,该剧以两个生活在碧

沙岗家庭为故事主线,从一只狗的视角,以交叉递进的方式,采用年代戏的方式重现了李梁、文静、小 Q、母亲等小人物群像,讲述了 90 岁的碧沙岗、70 岁的郑州、39 岁李梁、19 岁的文静、刚出生的安吉拉,以及不到一岁的小 Q 相遇的故事,亲情、友情、爱情贯穿始终,亲情够感人,友情够真挚,爱情够坚定。

刘保利对家乡河南有着特殊情结,他在接受采访时透露,未来将会推出多部河南元素的戏剧,用前卫、时尚的艺术形式包装中原文化,并把这些作品推向全国,卖到全世界。

刘保利认为,作为国际郑的郑州和北京、上海、广州等一线城市的差距,也许就隔着几个剧场的距离。

(本报记者 李代广)



固收强队中银基金发行首只短债基金

今年以来,短债基金异军突起,成为广大投资者的新宠,作为固定收益投资的传统“强队”,中银基金旗下的第一只短债基金——中

银稳汇短债于 12 月 4 日启动发行。Wind 数据显示,截至 11 月 23 日,短债基金近五年来平均收益均为正,表现稳健,今年以

来平均收益 4.81%,较货币基金高出近 1.6%。中银基金认为,2019 年的宏观调控政策将注重处理好“稳增长与去杠杆、强监管”

关系,流动性预期维持合理充裕,或利好债市。中银稳汇短债基金将积极把握投资机会,努力追求绝对收益。(吕桦)

适应新常态 引领汽车产业蓬勃发展

当前,中国经济社会正在发生一系列重大而深刻的变化,与国民经济新常态相对应,中国汽车产业的发展也进入了新常态。汽车零部件是汽车工业的组成部分,也是汽车工业发展最为重要的基础。过去 5 年,中国汽车年销量持续突破 2000 万辆,新车销售不断推动汽车零部件的需求,同时汽车保有量的不断增加,汽车零部件后市场呈现蓬勃发展态势,为零部件产业的快速发展带来了新的强劲动力。

中国汽车行业技术专家沈日昌多年来专注于汽车部件领域的科研、开发和生产,对于

汽车装置的核心部件进行了创造性的技术改良,有效提高了传统部件的能量和火花产生,使其具有较高的压缩能力,可以实现汽车生产环节中更低的排放要求,加剧燃油的经济性,降低了应用风险,为汽车工业发展提供了强大支持。

与此同时,他在研发中基于工业 4.0 的新思路改进汽车部件生产链的环节和流程,有效利用了基于物联网理念的自动化生产控制系统,促使先进的现代化信息技术实现了汽车领域的智能制造,并将应用模块化、系统

协调联动、高压屏蔽等最新技术应用于汽车部件生产中,实现了核心部件等各项汽车部件的产业性能优化升级。

针对于这一改革所催生出生产流程中引用信息技术进行控制,减少人工干预,在提高生产量的的同时,避免了由于人工操作错误而造成的错检或漏检。在生产领域以自动化流水线的方式,实现了高度自动化的装配、测试、打码、卸件等操作,不仅节省产能空间,更极大地提高了生产效率。而沈日昌研发成果大批量出口到国际市场,并取得了很好的经济效益。

一封感谢信背后的故事

前几天,一封落款“北京中航美林机械设备股份有限责任公司”的感谢信寄到太重矿山设备分公司。

信中写道:“贵公司两名机械工程师那茂峰和荆建功在我公司出口俄罗斯 20 立方米和 35 立方米挖掘机安装调试期间,兢兢业业,尽职尽责,表现突出。安装调试期间用户对太重的售后服务团队给予了赞许,尤其是对那茂峰和荆建功给予了高度评价,表扬他们高度敬业和精益求精的精神,特发此函,以表扬他们的辛苦付出,鼓励他们再创佳绩。”这里需要说明的是,北京中航美林机械设备股份有限责任公司与太重集团多年的战略合作伙伴,太重的产品优势和该公司的网络销售优势强强联手,如今又享受了国家“一带一路”运输的方案,更加快捷便利,为国家节约了大量费用,产品出厂率达到了 95% 以上。

表扬信里提到的那茂峰和荆建功均为高级技师,他们长期在俄罗斯极地黄金公司露天矿从事售后服务工作。这座矿山是全球排名前十的特大露天矿,位于俄罗斯的高纬度极寒地区,离北极圈已经不远,即使在 7 月

夏天的中午,这里的温度最高也不过十几度。到了冬天之后,这里的气温会降到零下 52 摄氏度。在这种极寒天气条件下实施露天作业,成为太重挖掘机的一项看家绝活。

这座露天矿山到了 8 月份就要供暖气了,冬季低于零下 40 摄氏度的天气长达两个多月,一杯滚烫开水泼到地上 3 秒钟就会结成冰。要知道,极寒天气对机械部件的损害尤其厉害,太重的技术人员心里最清楚,能应对世界各地极端气候的挑战,才是太重装备备受俄罗斯用户青睐的关键所在,所以,在设计方面太重也做了大量的改进,特别是在润滑系统都增加了伴热带保温层,使我方的设备能够更好地适应当地的环境。

自打今年 7 月初期,那茂峰所在的服务团队就连续 4 个月在现场进行安装与维护保养。那茂峰负责指导第三和第四两台 35 立方米挖掘机的安装调试,荆建功则负责已经投入运行的 4 台挖掘机的日常保养维护工作,每天从早到晚都在现场。按照要求,每台挖掘机 10 天一保养,一个月 3 台、6 台挖掘机全部保养需要两个月。这其中包括:20 立方米挖掘机起重臂液压机构的左右鞍座铜套拆装更

换,拆提梁、退斗杆、换铲斗、轴流风机、提升、行走制动器转子盘替换,电缆卷筒加固装焊等工作,并且全部要按矿方要求的时间节点内完成,同时还要负责指导司机掌握对各机构怎样检查、调整、保养等工作。

如果遇到特殊事故就必须紧急处置,譬如有一次一块巨石将回转大圈防护罩撞得变了形,矿方求助我方处理,那茂峰与荆建功俩人查找到事故原因后,立即测量计算、找料、划线、下料,为了防止动用气割有可能造成钢板变形,只能使用手动角磨机,仔细进行人工切割。凭着过硬的功夫,如此复杂的技术活儿总共花了不到半天功夫,就一次就装焊完成,让矿方总机械师连连赞叹不已。

在俄罗斯露天矿,挖掘设备是昼夜不停机的,一旦出现问题,服务人员都是随叫随到。9 月 14 日凌晨两点,劳累了一天的人们睡的正香,突然手机响了,从睡梦中惊醒接起电话,才知道是 6 号机的后提升电机发生故障。时间异常宝贵,赶紧穿好工作服就往楼下跑,一切都好似军人一样的速度,5 分钟后就在楼下集合完毕。这时室外温度已到零下 10 摄氏度,头上飘着雪花。待跑到矿上仔细一检查,确定是后提升一轴断裂,需要马上更换。可偏偏矿方暂时没有这个备件,于是马上将这一紧急情况向俄罗斯项目负责人丁玮作了汇报。

在等待答复的短暂时间里,那茂峰和荆建功一分钟也不敢耽误,赶紧通知矿方安排起吊设备,开始组织拆卸断裂的一轴,忙忙碌碌到了早上 7 点,终于把断裂的一轴拆了下来。此时外面的雪下的更大了,那茂峰早已累得满头大汗,头发湿淋淋地贴在了头皮上。丁玮来电话了,说太重正在组织发运备用提升一轴,但因路途遥远,最快也得 5 天。他指示让那茂峰与矿方总机械师联系,先将安装场地上准备在一星期后下坑生产的 7 号机上的提升一轴拆下来,用在 6 号挖掘机上,这的确不失为一个应急的好办法。

为了不耽误矿方生产,两位师傅就先去 7 号机与矿方员工一起工作,一直紧张忙碌到下午 3 点,总算把 7 号机上的提升一轴拆下,第一时间火速运往 6 号机。紧接着就是组织安装恢复,检查、测量、调整、打密封胶、紧固螺栓,到 15 日凌晨 2 点生产再度得以恢复。从接到故障报休到设备全面恢复运行,原本需要一个多星期的工程,我方只用了整整 24 个小时,让俄罗斯人见证了什么叫“中国速度”和“太重速度”。

太重挖掘机在俄罗斯市场的日益扩大,无疑是我方全体技术人员的艰苦努力和精心服务换来的,而作为俄罗斯市场总负责人的丁玮更是功不可没。从 2011 年 4 月初开始,丁玮就负责带领来到俄罗斯库斯巴斯矿业有

羚锐制药与新县税务局开展“支部联建互促”活动

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的“十九大”精神,扎实推进基层党建工作,进而更好地发挥基层党组织战斗堡垒作用,激发广大党员干部职工的责任感、使命感,11 月 26 日下午,河南羚锐制药股份有限公司新县公司党支部和新县税务局第二分局党支部,在羚锐百亿贴膏剂基地联合开展了以“不忘初心、牢记使命、联建互促、税企共赢”为主题的“支部联建互促”活动。这次基层党组织联建互促活动内容丰富,取得了良好效果。新县税务局党委委员、副局长陈绪平、羚锐制药财务总监潘滋润、羚锐制药党委委员、党群工作部总监汤秋平,党委委员、贴膏剂事业部总工程师、新县公司党支部书记张忠国参加了活动。

一是召开座谈会。陈绪平主持了座谈会。首先,举行税企双方“支部联建互促”签约仪式,新县税务局第二分局党支部刘威与羚锐制药新县公司党支部书记张忠国签订交换了《税企党支部联建协议书》;其次,张忠国简要介绍了羚锐制药新县公司党支部党建工作开展情况,表达对联建支部未来携手合作的美好憧憬;再次,刘威以《把党支部建设成为坚强战斗堡垒》为题为题税企双方支部的全体党员讲授了第一次党课。

二是观摩企业党建阵地。全体党员在羚锐制药工作人员的带领下,观摩了羚锐党员活动室和党建阵地,与会党员重温入党誓词,感受了非公企业党组织以党建引领带动企业创业创新发展成就。

三是参观生产车间。组织与会的全体党员参观了羚锐制药百亿贴膏剂现代化的生产车间和仓储,感受了现代科技在医药制造业上的应用,还有羚锐员工开拓奋进、忘我工作的精神风貌。

党支部是党的基层组织,是党在社会基层组织中的战斗堡垒,是党的全部工作和战斗力的基础,担负直接教育党员、管理党员、监督党员和组织群众、宣传群众、凝聚群众、服务群众的职责;开展“支部联建互促”活动,强化税企双方基层党组织在党建工作上的交流互动,实现“资源共享、优势互补、互相促进、共同提高”的目标,有利于强化税务部门对非公企业的正确引导,进一步和谐征纳关系。通过此次乃至后续税企联建活动的开展,将会不断提升新县税务局和羚锐制药基层党建工作的规范化、标准化建设,发挥党建引领作用,为推动老区新县经济社会发展奠定良好基础。

下一步,羚锐制药新县公司党支部和新县税务局第二分局党支部将以《中国共产党支部工作条例(试行)》为基本遵循,进一步深化税企支部共建新模式,搭建更为便捷的税企沟通交流平台,大力开展“支部联建互促”活动,努力形成以税带企、优势互补、资源共享、共同发展的基层党建联建工作新格局。(李波 汤兴)



座谈会活动现场

公司,指导安装出口俄罗斯的第一台 35 立方米挖掘机。安装过程中,他还对设备部分结构进行了合理的改造,经过近 70 天的辛勤工作,设备于当年 7 月 3 日下坑作业,每月的完好率都在 94% 左右,得到俄罗斯当地政府部门领导和矿方的认可。就这样,8 年来丁玮始终以俄罗斯为家,牢牢坚守着这块阵地。他本人因此被俄方授予了“俄罗斯煤炭事业突出贡献奖”。

就在不久前,俄罗斯极地黄金克拉斯诺亚尔斯克公司副总裁达卡列恩科·亚·瓦发表了这样一番感慨:“5 年前,我们就在中国的山西作了考察,并参观了在俄罗斯煤矿的实际使用效果,我们认为太重挖掘机代表了当今最先进的技术要求,满足了产量和效率的需求,既可靠又稳定。现在我们又与太重签了 6 台设备的合同,我想它们将在这里创造产量的新纪录。”

据太重矿山设备分公司党委书记马骏介绍:从 2010 年 9 月与俄方签订第一台 35 立方米挖掘机至今的 8 年中,太重总共与俄方签订了 18 台挖掘机的出口合同,其中 35 立方米挖掘机 11 台、20 立方米挖掘机 7 台,产品分布在俄罗斯的克麦罗沃、克拉斯诺、远东、西伯利亚四大片区,形成了岁岁蔓延、遍地开花之势。(曹克顺)