



## 内蒙古鄂尔多斯市 天安公交集团 积极引进新能源公交车

本报讯 近日,内蒙古鄂尔多斯市天安公共交通集团有限公司为了向广大市民提供“安全、快捷、舒适”的绿色公交出行服务,缓解冬季公交车高峰期运力紧张和缩短乘客候车时间等难题,又引进了71台新能源纯电动公交车。据悉,这是鄂尔多斯市天安公共交通集团自1993年成立以来第三次更新部分老旧车辆。

公司领导介绍说,新引进的纯电动客车外观看起来要比现在的公交车高大很多。新车采用充电锂电池,车辆驾驶中不会存在耗油、尾气污染等问题,节能又环保,乘客的乘坐舒适度也会提高许多,同时也降低了驾驶员的操作难度。“我们之所以不惜一切代价更新换代公交车,主要是为了让百姓满意,政府放心,为打造鄂尔多斯安全公交、文明公交、便捷公交、绿色公交做出贡献。天安公交集团从2015年至2017年先后引进纯电动新能源公交车113台,部分车辆在圆满完成全国少数民族运动会的服务保障任务后,就投放到鄂尔多斯市康巴什新区及锡林浩特市的公交线路上了。”目前,该市中心城区纯电动、气电混合新能源车辆已经占到总运行车辆的22.83%。这一批购进的71台新能源公交车,计划在12月下旬全部到位,届时,鄂尔多斯中心城区运行的新能源公交车就可以上升到184台,纯电动公交车运行比例可占到总运行车辆的34.4%。所有营运线路将基本实现车辆更新,而且车辆班次加密,班次间隔时间缩短。

自从纯电动公交车运营以来,得到了驾驶员的一致欢迎。新能源公交车取消了手动变速箱,改成了行车电脑。开车过程中,驾驶员通过按钮控制车辆前进和倒退,加减速只需要踩油门和刹车,驾驶起来既轻便,又简化了操作,大大地降低了驾驶员的劳动强度。

近年来,鄂尔多斯市天安公交集团积极响应国家节能减排号召,认真贯彻落实市政府关于城市优先发展公共交通的实施意见,始终坚持“绿水青山就是金山银山”的发展理念,他们多方努力、多方筹资加快公交电动化,提高城市交通用能清洁化,大力推广节能新能源汽车等在营运车辆中的比重,市公交逐步迈入绿色电动节能减排新模式。据了解,纯电动公交车满载运行每公里大约只需0.8度电,与传统燃气、烧油的公交车相比,新上线的新能源纯电动公交车在充满电后,一次可行驶大约200公里左右。使用新能源纯电动公交车具有良好的节能及温室气体减排效果,对构建低碳交通运输体系具有积极意义。

另据透露,鄂尔多斯市天安公交集团还将在现已建成的纯电动充电桩的基础上,计划在明年新增约20个直流充电桩,争取到2020年新新能源纯电动公交车比例达到60%以上。(马艳 赵咏峰)

## 凭借“三色文化” 华能获评“改革开放 40年中国企业文化 典范组织”

近日,在中国企业文化研究会召开的“回眸改革开放40年,开启企业文化新时代”中外企业文化2018深圳峰会上,中国华能集团有限公司凭借“三色文化”获评“改革开放40年中国企业文化典范组织”,伊敏煤电公司、扎煤公司、营口电厂获评“改革开放40年中国企业文化优秀单位”。

多年来,集团公司紧紧围绕创建世界一流企业目标,扎实推进“三色文化”在发展中积淀、在传承中创新。建立健全管理机制,紧密结合“三色文化”形成、塑造、传播、实践等过程,不断完善企业文化建设工作机制,明确提出了推进企业文化建设“两化、三级、五统一”的管理机制,为推进“三色文化”建设提供了依据和遵循。融入企业改革发展,坚持把“三色文化”融入企业战略、生产经营、改革发展和党的建设等各项工作,融入各项管理制度深度融合,实现管理制度与理念的有效对接,使员工既有价值观的导向,又有制度化的规范,将领先文化贯穿企业文化发展全过程,不断增强“三色文化”鲜明的时代特色。

在中央企业党建思想政治工作研究会、中国企业联合会、中国电力企业联合会等企业文化优秀成果评选中,集团公司荣获100余项奖励表彰。集团公司“三色文化”被评为全国电力行业企业文化建设成果“特等奖”,集团公司企业精神荣获中国企业文化研究会“新中国60年企业精神60佳”等多项奖励,集团公司先后被评为“企业文化建设十大典范组织”“改革开放35周年企业文化竞争力30强单位”等称号,一大批基层企业被命名为全国性、行业性企业文化建设“示范基地”“示范企业”。(华翔)

# 线上线下一同发力 全棉时代成功逆袭

王彦丽

在双十一购物节中,全棉时代线上线下全渠道销售额突破5.13亿,总订单量达258万,其中,仅全棉时代天猫旗舰店实现单日单店销售额4.03亿元。

## 一不小心切中风口

全棉时代的创立有点意思,也有点“意外”。1991年,36岁的李健全正式注册成立了珠海稳健医疗公司,专做医用敷料OEM,比如纱布等产品。凭借过硬的产品质量,稳健医疗很快成为拥有数千名员工的国际化集团,中国医用敷料产品标杆企业,成功进入全球600多家医院和近2万家药店,并最终在美国上市,取得成功的稳健医疗没有安于现状,李健全认为,企业想要持续发展壮大,就需要不断做技术创新,而全棉时代就是在这个过程中悄然酝酿。

2003年开始,致力于研发自主品牌的稳健医疗,开始投入数亿元研发一种“全棉水刺无纺布”的技术。因为李健全发现,传统纱布容易掉线头引起伤口感染等问题,而全棉水刺无纺布质地柔软、亲肤性好,如果能研发出这样的产品,李健全当时认为它可以取代纱布,并在医疗行业大面积推行。

2005年,全棉时代的“全棉水刺无纺布”研发成功并获得专利。但之后的事情让李健全始料未及。由于缺乏认证标准,新技术得不到国内外的医疗认证,无法真正进入市场。原本的计划落了空,花费了巨额研究经费的“全棉水刺无纺布”技术,竟无用武之地。

如果当初这项技术不能真正商用,对于稳健医疗来说,这无疑是一场重大的战略失误。但意外的是,国内的卫生巾厂家却对这种产品情有独钟。于是在2008年,稳健医疗就将大批棉质卷材卖给了国内的卫生巾厂家。

也是这个时候,李健全看到了“医疗转日用”的巨大商机,因为他意识到,如果只做原材料的生产厂家,既难有议价权,利润空间也很有限,但如果把它做成产品销售出去,未来的想象空间就会变得很大。

经过一系列筹备,2010年主打百分之百纯棉产品的大众消费品牌——全棉时代正式上线了。但是理想很丰满现实很骨感。全棉时代创立前四年一直亏损,共计亏损了1.5亿元。对此李健全不无感慨地说:“前两年亏损,大家还能忍受,但第三年、第四年还在亏损时,连投资人和董事会也开始质疑这个项目了。”

李健全始终相信棉柔纸巾会有市场。“可能是我这个人比较倔强,当时就觉得,这么好的产品怎么会做不成。”李健全说,“其实第四年亏损的时候,我仍然看不到盈利的希望,当时预计还要亏损一两年,没想到第五年突然



盈利了,之后就步入正轨了。”

不过李健全的坚持也并非盲目,全棉时代前四年虽然一直亏损,但是每年的销售额都会翻倍,随着规模的扩大,边际成本是越来越低的。

## 没有想象中好做的30亿年销

2015年实现盈利的全棉时代,之后便走上了发展的快车道,并在2017年实现了全年销售额破30亿的佳绩。那么在这八年的经营过程中,全棉时代究竟做对了哪些事情?

成功触网,无疑是一个十分典型的案例。全棉时代成立初期,正是中国电子商务快速发展的阶段,线下品牌走到线上已经成为大的趋势,李健全同样跃跃欲试,希望在线上大干一场。

2011年,全棉时代将电商业务放到北京,并请了一批专业人士,搭建了自营B2C网站,还入驻了天猫、唯品会等电商平台。但事与愿违,第一年的经营数据十分惨淡,销售额1000万,最终核算下来,还亏损1500万元。

但全棉时代没有放弃电商业务,反而继续加大投入,并将电商业务重新拉回深圳,由李健全亲自操刀,团队管理、成本控制很快就起了效果。但在开拓线上的时候,有一件事李健全没有按“行规”办。上线初期,很多人劝他做线上专供款,即线上线下的产品不太一样,当然价格也有差异。当时很多品牌都这样做,但全棉时代却始终坚持线上线下一盘货。

李健全的理由很简单:全棉时代是一个

品牌,就要保证线上线下是同样的商品,同样的质量,给到用户的也是同样的体验。

但这样的坚持,也让全棉时代承受了不小的压力。因为线上经常搞促销活动,这就导致线上线下价格不一致。针对这一问题,李健全给出的解决方案是:只要线下用户找过来,一定返还比线上多收的价格。

现在随着整体销售规模的增加,线下店也能逐步跟进线上的销售价格,不过线下店依然有自己的竞争力,例如有更加丰富的商品展示,还有更加优质的体验,这让很多用户依然喜欢逛线下门店。

对于电商的游戏规则,李健全认为,要去逐步适应,而不是排斥。虽然线上定价较低,而且还要包邮,这也成为全棉时代前四年亏损的重要原因,但线上的拉新作用是很明显的。

在发力线上线下销售渠道的同时,全棉时代也在强化自己最核心的竞争力——商品品质。全棉时代也看重技术研发和创新。据了解,全棉时代在研发上已经投入了几个亿,占到整个销售额的4%至5%。从严格选材,到复用稳健医疗成熟的工厂,再到持续的新品研发,全棉时代正在构筑自己的护城河。

## 一手开出1900平方米线下店, 一手进军全品类

全品类应该是一个重要的发展方向。据李健全介绍,全棉时代当前主流用户群体,年龄集中在25-35岁之间,而在这部分主流消

费群体当中,女性用户又占到85%,并且95%的用户是大学本科学历。也就是说,年轻、追求生活品质的女性用户,是全棉时代当前的主流用户群体。

打开全棉时代天猫官方旗舰店,销量排名靠前的品类有棉柔纸巾、卫生巾、婴儿浴巾。事实上,全棉时代已经向全品类进军了,即实现从纯棉柔巾到服饰服装等全品类扩展。截至目前,全棉时代已有4000多种产品。在天猫官方旗舰店里,全棉时代的商品被分为婴童、女士、男士、家居、床上用品、旅游户外等。

“在全品类的扩展上,我们希望覆盖的用户群体是从婴儿到老年人,因为任何一个年龄段的用户,对全棉产品都是有需求的。”另外,虽然线上是全棉时代的主要出货渠道,但李健全并没有停止自营店拓展的步伐。因为从过去几年的经验看,实体店对于全棉时代品牌力的形成,发挥了很大的促进作用。“我刚刚还看了北京几处地方,在四环五环的位置,我觉得那些地方的消费水平在提升,也是不错的选址地点。”李健全说道。

据李健全透露,全棉时代很快还会开出1900平方米的大店,因为随着全棉时代进军全品类,商品品类越来越多,他们需要一些大的店型做全面的商品展示,在为用户提供丰富品类的时候,也通过多样的体验和富有情调的门店设计,让全棉时代真正俘获用户心智。

线上线下同时发力,又不断加深融合,李健全希望在新零售的趋势下,还能找到全棉时代更快速增长的方式。

# 河南伊川农商银行集中授信构建社会信用体系

周红晓 本报记者 罗红耀

“授信不是贷款,是银行对个人目前信用、资产等状况的综合评估,授信后,可知道自己大概能办理多少贷款,一旦需要,可直接去银行办理贷款手续。”河南伊川农商银行工作人员袁俊生在授信现场为客户介绍。

自11月份以来,伊川农商银行工作人员

身披红飘带在鹤岭乡进村入户,为乡村居民开展信用宣传、信息登记、信用评级,这是该行开展“整村授信”工程的一个缩影。

“我们行连续四年信用评级AA,是第五届全国文明单位,为加快农村地区社会信用体系建设,我们要充分发挥榜样引领作用,通过‘整村授信’让更多的群众了解信用、遵守信用,构建美丽乡村。”伊川农商银行董事长

康凤利告诉记者。

农商银行在乡村振兴发展中作用十分突出,伊川农商银行独领风骚,该行自2009年成功转型以来,扎根三农,普惠金融,兴建普惠金融便利店、普惠金融小广场、普惠金融服务站,在满足山区群众金融服务的同时,更多地发挥公众教育作用,引领整个乡村居民综合素质的提升。连续多年来的信用用户评定、信用村评

定、信用知识宣传等工作,为此次“整村授信”打下了良好的基础。授信现场,群众积极参与。因为他们知道,今日授信做好,明日贷款无忧,授信额度越大,说明自己资信状况越好。

据介绍,该行将在全辖14个乡镇全面推开“整村授信”工作,鼓励更多群众参与信用评级,形成信用乡村、信用乡镇,加快社会信用体系建设。

## 迎来伊朗、沙特、埃及三批采购商 锦程无人机走俏中东市场

本报讯 花香蝶自来。日前,位于江苏省泰兴市城区工业园区的江苏锦程航空科技有限公司迎来埃及无人机采购商OSAKA一行,在实地考察锦程无人机生产线及远程操控系统后,OSAKA一行对锦程无人机的稳定性、专业性给予高度评价,双方达成意向采购协议。据悉,这是连日来继伊朗、沙特采购商来企考察采购后,又一中东客商将橄榄枝伸向了锦程航空。

来访当天,埃及客商OSAKA一行受到了锦程航空热情接待。在锦程航空董事长周忠明的陪同下,来宾先后实地考察了锦程金加工中心、模具中心、无人机展览中心、无人机指挥控制中心。在锦程无人机展览中心,周忠明董事长向来访客商介绍锦程航空自主研发具备自主知识产权的多款无人机产品。在JC950H共轴无人直升机产品前,周忠明董事长说,该产品采用了行业领先的水冷转子发动机,最大起飞重量1000KG,荷载重量达到500KG,是目前国内荷载量最大的无人直升机,可以保证各种复杂气象条件下的飞行精度和可靠性。主要运用与边防巡逻、森林防火、边防哨所弹药补给,执行察打一体战斗任务。



图为锦程航空董事长周忠明陪同埃及客商参观企业产品展示中心。

在位于锦程集团五楼的无人机指挥控制中心,周忠明董事长向来访客商演示了企业自主研发的远程直升机控制指挥系统。随着指挥员的一声令下,远在数百公里之外的锦程无人直升机按时到达规定区域,准确完成了多个飞行动作指令任务。在实地了解锦程无人机稳定可靠的性能后,OSAKA当即表示,在前期采购锦程产品后将积极宣传锦程产品,为锦程无人机进军中东市场牵线搭桥。据了解,江苏锦程集团进军无人机产业

以来,聚焦军民融合产业,发展成为以工业无人机产品为主业,产学研相结合,科工贸一体化的新型航空科技企业。锦程先后取得了武器装备承制单位、三级保密资质等,成功开拓了武警、公安、军事、国土、水利、环保等国内无人机市场。据锦程航空董事长周忠明介绍,企业近期将研发载荷重量一吨级以上的大型共轴无人直升机,抢滩全球无人直升机高端市场制高点。这一新品的问世,有望成为锦程进军境外无人机市场的又一利器。(周日照)



## 广能公司举办 “学习英雄事迹” 主题演讲比赛

为有效推动四川航空英雄事迹和英雄精神转化落地,助推企业改革突围和高质量发展,12月3日下午,川煤集团广能公司团委举办了“学习英雄事迹 争当广能先锋”主题演讲比赛,来自绿水洞煤矿、龙潭煤电公司的17名选手参加了比赛。经过激烈角逐,龙潭煤电公司余静和物资分公司杨蕊茹两名参赛选手获得一等奖。

黄全明/摄影报道