

人保集团召开 2019年半年工作会议

7月15日,中国人民保险集团(以下简称“人保集团”)在京召开2019年半年工作会议,全面回顾总结上半年工作情况,部署安排下半年工作重点。集团董事长、党委书记缪建民发表讲话,集团副董事长、总裁、党委副书记白涛作工作报告,集团监事长、党委副书记林帆主持会议,集团党委班子成员出席会议。

缪建民从业务盈利稳中向好、“3411工程”有序实施、深入服务实体经济、夯实风险防范基础、从严管党治党深入推进五个方面全面回顾了人保集团上半年的各项工作,充分肯定了系统上下在推动集团向高质量发展转型中的辛勤付出及来之不易的成绩。

缪建民表示,金融供给侧结构性改革,是习近平新时代中国特色社会主义思想在金融领域的具体体现,是金融发展一般规律与中国金融改革实践探索相结合的部署,对于我国金融保险业和人保集团的改革发展,具有重要的理论和现实指导意义。保险是金融重要组成部分,推进保险供给侧结构性改革,意义重大、刻不容缓。集团党委提出向高质量发展转型的“3411工程”,本质上就是从供给侧入手,推进强弱项、补短板,实现质量变革、效率变革、动力变革的固本之举。

缪建民强调,当前最为紧迫的,就是要以商业模式变革为牵引,深入推进集团保险供给侧结构性改革,加快向高质量发展转型。为此,一是持续推进数字化转型,以科技力量赋能保险供给。二是持续优化“保险+科技+服务”商业模式,在强化科技赋能的基础上,以保险服务延伸提升核心竞争力。三是持续抓好直销渠道建设,以渠道结构优化促进保险供给效率提升。四是持续强化承保理赔管控,以管理精细化降低保险供给成本。五是持续推进产品服务创新,以增强产品服务适配性优化保险供给。

缪建民对做好集团下半年工作提出五点要求。一要强化对标,通过补短板、强弱项、增优势完善商业模式。二要稳中求进,确保全面完成今年各项任务目标。三要深化改革,以机构改革与“三定”为契机推动市场化体制变革。四要守住底线,抓好重点风险的防范工作。五要党建引领,持续强化集团党的领导与党的建设。

在工作报告中,白涛从业务发展向好、经营效益提升、转型发展加快、改革攻坚深化、风险管控强化、作风建设加强等六个方面通报了上半年集团经营管理成效;提出了集团下半年工作要高度关注盈利能力、转型发展、四大战略实施、风险防范等四方面问题。

林帆在主持会议时要求,系统上下要认真学习、深刻领会;结合实际、细化举措;强化执行、抓好落实,确保完成好今年各项工作任务。

此外,会上还首播了新时期集团形象宣传片,正式发布了集团统一文化价值体系,阐释了新时期集团品牌建设工作与愿景。(戴梦希)



稻花香“131”首战告捷 千商聚力三年剑指百亿



大会现场



获奖经销商展示荣誉



罗贤强带领营销公司各大区负责人、分公司经理向蔡开云誓师



蔡宏柱为“最佳贡献奖”获得者颁奖



蔡开云为“最佳贡献奖”获得者颁奖



谢永信为“131推进典范奖”获得者颁奖



曾洋为“131推进典范奖”获得者颁奖

■ 张丽 黄梦诗 本报记者 许强/文 袁林 王佩佩/图

7月16日,稻花香酒业公司2020经销商年会在武汉市东湖宾馆隆重举行,这是稻花香酒业首次走出大本营到省会武汉召开企业年会。来自全国各地的经销商携2019年辉煌战绩胜利会师,厂商携手深化战略联盟,构建共赢体系,共筑财富梦想,推动稻花香白酒三年年内销售突破100亿元。

随着经济全球化的深入发展,企业竞争日益向品牌、产品竞争上集中,消费升级、产区竞合的大趋势也加快了白酒产业转型升级的步伐。作为在改革开放中成长壮大起来的民营企业,2018年,稻花香酒业创新思路,转变经营理念、管理模式、用人机制,将2018年7月至2019年6月定为“企业改革元年”,提出“131”目标,规划三年行动路线图,以消费者为中心,强化服务型团队建设,确立中高端产品结构体系,布局七大片区,精耕五大渠道,实施“武汉323模式”,立足武汉辐射全国,推动全国市场一盘棋,“131”目标首战之年成效显著。稻花香酒业公司年产值、销售收入、利税、利润分别同比增长65.83%、3.88%、18.78%、13.12%,清样、活力型、珍品一号类产品销售额分别同比增长40.94%、34.82%和

11.51%,为稻花香白酒年销售挺进百亿打下坚实基础。

上下同欲者胜,同舟共济者赢。在稻花香创新发展的征程上,广大经销商坚定信心,紧跟企业发展步伐,不断推进市场升级、产品升级,他们中有与稻花香携手同行5年、10年甚至20年以上的经销商,为稻花香产品实现全国性覆盖发挥了重要作用。此次年会,稻花香酒业现场表彰了一批“忠诚奖”、“最佳忠诚奖”、“最佳进步奖”、“131推进典范奖”、“最佳贡献奖”、“特别贡献奖”经销商,共计有260多名经销商受到表彰。获奖经销商代表上台发言,表达了对稻花香推进“131”目标、三年内实现年销售达百亿的信心,对稻花香在全国市场的走势充满期待,希望与稻花香一起抓住市场机遇,迎接挑战,共享共赢。

战鼓催征,百舸争流,千帆竞发。活动现场,稻花香营销将士气势如虹,豪情万丈。公司副总经理、营销总经理,各营销副总经理,东方奇事业部分公司经理分别上台,与稻花香集团董事长、稻花香酒业公司董事长、总经理蔡开云签订责任状。围绕2020年任务目标,公司营销总经理罗贤强带领营销公司各大区负责人、分公司经理,向蔡开云庄严誓师,坚决执行公司战略,加快落实顶层设计,推动产品提档升级,全力以赴冲刺百亿。



签订责任状



获奖代表发言

大会现场,蔡开云总结回顾了稻花香酒业“131”首战业绩,规划部署2020年工作。他指出,2020年是稻花香实施战略调整,积蓄发展动能的重要一年,要在品牌建设、产品推广、服务提升等方面下功夫,坚守“以匠心致初心、以品牌暖人心、以服务聚人心”,把有温度的品牌。他现场发布动员令:“江城会师,千商云集;凝心聚力,共筑伟业。百亿宏图催人奋进,铮铮誓言浩振九霄。建功新时代,奋斗正当时。你们准备好了吗?志存高远贵于行,狭路相逢勇者胜。让我们团结起来,向着百亿目标——前进!”全体与会人员共同高呼:“前进!前进!前进!”信心满满,斗志昂扬,气冲霄汉。

稻花香集团党委书记、终身名誉董事长蔡宏柱作重要讲话,要求全体稻花香人知时明势,抢抓机遇,锁定“131”目标,创新发力,推进客商、产品、市场、团队执行力等方面不断提质增效,凝聚活力和激情,创新奋斗,坚定不移实施二次创业,为推动稻花香顺利突破百亿、千亿爆发出更强大的力量。

宜昌市夷陵区委书记王玺玮出席大会并讲话,他对稻花香面对竞争激烈的市场环境,以改革创新提动能、以开拓进取谋质效,实现跨越式发展的良好势头高度称赞。他希望稻

花香聚焦白酒市场,抢抓新一轮消费升级契机,在产品研发上再用力,在市场开拓上再用力,以创新推动企业转型、产品升级,培育中高端产品以壮大新动能,增强发展后劲,以高质量发展步伐向着百亿目标进军,为武陵区域经济发展添增强助助力。

稻花香集团党委副书记方丽华主持大会。集团总经理曾洋宣读表彰2019年度优秀经销商的通报。稻花香酒业营销总经理罗贤强下达2020年任务目标。

夷陵区委常委、区委办公室主任、龙泉镇党委书记彭华,稻花香集团副董事长谢永信,稻花香集团高层、稻花香酒业高层、公司股东,全国市场经销商、重点意向客户,武汉市场核心分销商、团购客户,公司营销副总经理、分公司经理,以及全国20多家媒体记者共同见证这一盛会。

当晚,全体参会人员齐聚东湖宾馆长江厅,同享丰收礼,共瞻新未来。晚宴现场发布了“山水风”系列新品——“乐山”“乐水”“乐风”。仁者乐山、智者乐水、行者乐风,“山水风”系列以稻花香香型白酒为内核,将山的稳重巍峨、水的灵动活泼和风的无拘无束精巧融合,变工业化的机械冷漠为手作的灵魂质感,诠释出稻花香的完美内涵和人文精髓,备受广大客商、媒体记者关注。



众志成城决胜百亿



“山水风”系列新品

中琛源科技 再获广东省 守合同重信用企业

近日,广东省市场监督管理局公布了2018年度“广东省守合同重信用企业”名单,深圳中琛源科技股份有限公司(以下简称“中琛源科技”)秉承诚信经营理念,扎实推进企业诚信经营体系建设,连续两年(2017年-2018年)荣获“广东省守合同重信用企业”称号。

“广东省守合同重信用企业”是广东省内高规格、高标准的企业信用评选之一。当选企业无一不是在企业实力、资质、经营效益、合同信用管理体系、合同履行状况以及企业社会信誉综合评定等硬性指标具有优异表现,且合同信用管理体系健全、合同履行率达100%、社会信誉口碑最佳。

中琛源科技方面表示,连续两年获此殊荣,代表着广东省、深圳市工商及市场监管部门对中琛源科技坚持诚信经营、坚持规范企业合同管理、主动培育企业诚信精神与企业文化的高度评价,同时也是社会各界对中琛源在诚信经营、企业信用体系建设及维护方面的充分肯定与认可。

据悉,省市级市场监督管理局将为入选企业提供一系列扶持措施,包括享受工商、海关、税务、检验检疫、质监、建设、科技等16个行政部门的50多项扶持优惠政策;增加贷款授信额度;政府采购优先或工程招标加分等,这对于提升企业实力、形象,增强企业市场或在同行中的竞争力,都有十分重要的帮助。

对于中琛源科技而言,获此殊荣意味着中琛源科技有更加充足的信心与底气,在全国范围内,与包括政府及相关单位,以及制造、金融、零售、城市、医疗、交通、农业、水利等在内的传统产业开展信息化、数字化、智能化战略合作,带动以往传统的企业合作向产业、跨产业融合协作,转型升级的新高度,为助力相关经济向高质量发展提供信誉背书、技术保障及资源支撑。

中琛源科技方面表示,将以此为契机,继续完善公司诚信体系建设,规范企业信用、合同等管理,不断开拓进取,与合作客户建立互惠互利、共同发展的信任关系,与产业链上下游合作伙伴共同营造良好的信用合作环境,打造诚信经营品牌,奠定诚信社会基石。(吴铭)

雷诺集团与江铃集团正式成立合资公司

■ 李桐

7月17日,雷诺集团和江铃集团宣布正式成立合资公司,以进一步促进双方在中国新能源汽车市场的战略布局。雷诺集团增资10亿元人民币,正式成为江铃集团新能源汽车有限公司的股东,拥有50%的股权。目前,新公司已完成工商注册。此前,双方曾于2018年12月20日宣布达成合作协议。

此次合作符合江铃集团和雷诺集团的战

略布局,是双方战略布局的重要组成部分,通过这一新的项目,雷诺集团将进一步扩大在中国新能源汽车市场的影响力,推动中国新能源汽车产业的发展。江铃集团新能源也将通过此次合作整合资源,有利于公司后期的快速发展。

雷诺集团高级副总裁、中国区主席福兰表示:“中国是雷诺集团的重要市场。此次与江铃集团就新能源业务达成合作,将有助于支持我们在中国的未来成长。雷诺集团是欧

洲电动车市场的开创者和领导者,我们将把在电动车研发、制造、销售和服务方面积累了10余年的丰富经验运用到合资项目中。”

江铃汽车集团有限公司董事长邱天高表示:“秉承开放合作理念的江铃集团,是国内率先引入国际战略合作伙伴的企业之一。此次与雷诺集团达成合作,将进一步促进江铃集团新能源汽车综合实力迈上新台阶,提升在国内新能源汽车市场的渗透率。”

江铃集团新能源汽车有限公司是江铃集

团于2015年成立的子公司,自成立以来公司率先获得了纯电动乘用车生产资质,并快速在研发能力搭建、供应链打造、产能建设、市场布局方面突破,业已形成了拥有完整价值链的整车和关键系统部件的研、产、供、销生产经营体系。公司拥有一支充满活力的经营团队,是中国新能源汽车市场的重要参与者。合资公司将持续在电动车技术及智能网联领域进行深度布局,并推出一系列电动汽车支持易至品牌的发展。