

## 蒙唐杂粮 强化品牌建设闯市场

内蒙古赤峰蒙唐商贸有限公司是一家集粮油储存、收购、生产、产品深加工、产品研发和销售为一体的知名企业,拥有完整、科学的质量管理体系。

该公司自成立以来,始终秉承“诚信为源泉、品质为生命、服务为保障”的经营理念,在社会大力支持下,经过十几年不懈努力,使公司不断发展和壮大,并拥有了自己的品牌产品“蒙唐”牌系列产品。

目前蒙唐系列产品有五大类别:“蒙唐精品小米杂粮礼盒”、“蒙唐五谷杂粮精品礼盒”、“四色小米精品礼盒”、“蒙唐精制荞面”、“蒙唐精制杂粮小包装”。该公司以市场为导向,坚持以市场自主创新,以营养、健康、品质、原生态为根本,打造出百姓健康生活为理念的高品质产品。

该公司多年来一直坚持“双赢”的经营策略,始终强调“以顾客为关注焦点”的经营哲学和与“顾客一起成长”的服务观。为进一步开拓市场,该公司建立了一整套完备的营销体制,快捷高效的信息反馈机制和一支高素质的营销队伍,从而实现了系统化、精细化、高效化的营销管理,在业务上,他们扩大与有实力的批发商合作,实行强强联合,坚持向最终客户发展,努力减少中间环节,以追求利润的最大化,最终让利给消费者。发展多元化市场,来规避市场的经营风险,在巩固原有客户的基础上大力发展中南、中南市场。

企业文化是企业发展的内涵,企业文化推动企业发展已是大势所趋。该公司根据企业实际情况,将草原文化、民族饮食文化、本企业发展文化有机结合在一起,形成了该公司独有的文化体系,增强了企业员工的凝聚力和向心力,打开传统企业的束缚;广开交流渠道,树立新的经营理念,积极参加一切新产品推广会和一切宣传活动,提高了企业的知名度,为企业的进一步发展奠定了良好的基础。

“追求永无止境”是该公司的经营宗旨。“我们追求的不仅仅是利润和市场,更重要的是追求企业与社会的共同进步。”这是该公司人的心声。为了符合消费时尚,该公司提倡“营养、健康”生产销售绿色食品;高起点、高要求、高标准、高效益是该公司的奋斗目标。为这一目标,该公司积极与科研单位合作,研发出一系列高科技产品,投入市场后深受广大消费者的喜爱,引领了该地区该行业的消费时尚。(高艳庆)

## “草原号”带你出国门

载着来自全国各地144名旅客的“草原号”中俄蒙旅游专列,在畅游蒙古国后于8月2日晚进入俄罗斯。此次开行的中俄蒙旅游列车将助力“一带一路”沿途各国贸易畅通、民心相通。

今年以来,为充分发挥草原铁路区位优势、创新旅游产品,开发具有较强市场竞争力和自主定价权的旅游线路、不断增强旅游板块的创效能力,中国铁路呼和浩特局集团有限公司与内蒙古自治区乌兰察布市文化旅游体育局携手推出两趟赴蒙古国乌兰巴托和俄罗斯贝加尔湖的旅游专列。

该旅游专列从包头始发,途经乌兰察布、二连浩特,穿越蒙古国扎门乌德,抵达俄罗斯贝加尔湖,横穿8个城市。旅客可感受异国风情,游览蒙古国特尔勒吉国家地质公园、俄罗斯贝加尔湖等26个景点。

为让旅客体验更美好,呼和浩特局集团公司对旅游专列实行小班组,精心挑选导游人员和乘务人员,实现列车服务双保障。旅游专列的四人间软卧车厢适合家庭游,一家人其乐融融,而且车厢私密性较好。

据了解,呼和浩特局集团公司还将于近期启动全新高端旅游列车,届时将带旅客体验具有蒙古族风情的全新车厢,享受列车酒吧、休闲多媒体、洗浴等多项便捷服务,给旅客带来“吃、住、行、游、购、娱”一体化的全新旅游体验。

(傅世忠 石焱 崔华益)



## 皖北煤电智能公司湖畔披“绿装”

湖畔风光,怎能少了绿色点染?连日来,皖北煤电智能公司组织人员环湖铺设草皮,为人工湖披“绿装”、“妩媚”。据了解,此次铺设的草皮青翠、耐寒、富水性强,共有1000多平方,将由该公司职工在销售方技术人员指导下铺设完成。与周边曲径回廊、内蒙风格的凉亭交织在一起,平添了色彩斑斓、曲线回环之美。在“三季有花,四季有景”环保目标指引下,该公司坚决贯彻“能绿化绝不硬化”理念,大力种植适合内蒙气候的花草树木,促使一座宜居、宜家的“花园式矿井”成为了职工的幸福栖息地。(胡云峰)

# “安全”“智能”双剑合璧 上汽红岩剑指国六时代

“古语有云‘宜未雨而绸缪,毋临渴而掘井。’早在2017年,国六标准修订之时,我们就成立了独立的国六研发小组,备战国六时代。”国六标准正式实施,上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)推出红岩杰狮国六系列产品时,上汽红岩相关负责人如是说。

为“史上最严排放标准”的实施助力,于商用车生产企业而言,势必要有所作为。国六标准实施即将“满月”,红岩杰狮国六系列产品凭借全面安全、智能互联等产品优势,深受用户青睐,市场表现亮眼。

### 丰富安全配置,为全面安全加成

“道路千万条,安全第一条。”要想真正做到安全行驶,除了卡友自身在开车时要随处可见留心外,卡车的安全配备更是保障行车安全的关键所在。

作为有着50多年历史的重卡企业,上汽红岩始终将“安全”放在首位。与国内同类产品相比,红岩杰狮国六系列产品配备的“安全硬件”优势明显,搭载的四点悬浮驾驶室,80%双面镀锌板高精度焊接,本体最厚处高达1.5mm,不易变形、抗撞击力强;独有的驾驶室后移技术,发生碰撞时可



整体后移500mm,可最大程度上避免人员伤亡。

不同于被动安全系统的“事后减损”,主动安全系统更侧重于“事前止损”。主动安全系统可以在车辆失控前自启动,介入驾驶动作,从而使驾驶员恢复对车辆的控制,最大限度避免意外发生。因此,除了传统优势被动安全系统之外,上汽红岩还为用户提供了

更多选择,基于其成熟的安全技术,红岩杰狮国六系列产品可搭载AEBS自动紧急制动系统、ESP车身电子稳定辅助系统、LDWS车道偏离预警系统和BSD盲区监测系统等,多系统协调工作,实时监测车辆状态,防止车辆发生侧翻、失控等意外情况。

此外,基于最新的人脸识别技术开发而成的DMS疲劳驾驶预警系统,也出现在红

岩杰狮国六系列产品的配置清单之中。该系统的强大之处在于,通过捕捉司机闭眼、打哈欠、打电话、眨眼等行为,判断司机是否处于分心或者疲劳等状态,及时消除隐患,守护运输安全。

### 智能网联系统,为智能互联加码

上汽红岩不仅致力于满足用户当下的使用需求,更加致力于把握用户的未来需求,以应对重卡用户年轻化、使用场景多样化以及消费需求的不断升级。

红岩杰狮国六系列产品搭载了上汽红岩最新一代智能网联系统,为重卡加装“超强大脑”,兼顾个人及企业用户的智能化需求。该系统拥有七大互联网功能,可实现驾驶行为分析、预诊断、故障分析、智能导航等多种车载交互场景,方便驾驶员操控的同时也提升了驾驶安全。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。多年的潜心专研,换来的是上汽红岩率先出击国六市场的自信与底气,展现了上汽红岩强大的产品研发实力和对消费者的责任与担当。未来,上汽红岩将坚持聚焦市场,以用户需求为导向,为用户提供更为丰富的选择。

(杨建)

## 成都有情有义酒业有限公司 销售业绩将翻开崭新篇章

7月27日上午,成都有情有义酒业有限公司召开了核心领导团队工作会议。会议明确了2019年下半年至2021年销售目标及战略规划。公司董事会主席、董事长岳威详细地分解了目标及规划措施。当日下午,公司9名核心管理人员踏上赴江苏九九女儿红酒公司考察学习之旅。这两项内容的开启,标志着成都有情有义酒业有限公司销售即将翻开新篇章。

### 定目标,展弘图

成都有情有义酒业有限公司于2010年投入注册资本金100万元,公司信守“诚信赢市场,专业铸品牌”的经营理念,赢得了省内外消费者的信赖和市场的认可。经过多年努力,在川内川外酒类行业已有一定影响力。目前,公司已正式与江苏省宿迁女儿红白酒销售有限公司签署了女儿红白酒系列全国战略合作伙伴合同书,已正式走向规模化。

6月15日,成都有情有义酒业有限公司召开2019年上半年销售总结表彰大会,公司董事会主席、董事长岳威先生在谈及今后规划时说:“我们的目标是通过三至五年

的努力,年销售额突破亿元大关,使公司逐步走向集团化发展的模式,最终成为上市公司”。

### 学经验、添动力

7月27日下午,在成都有情有义酒业有限公司公司董事主席、董事长岳威的带领下,公司第一批9名核心管理层人员登上了飞往济南的航班,开启了为期四天的赴江苏省宿迁女儿红白酒销售有限公司位于山东省济南市槐荫区的总部和位于江苏省宿迁洋河镇的女儿红白酒生产基地的实地考察学习之旅。

28日下午,前往女儿红集团位于山东省济南市槐荫区的总部。29日上午,考察团一行9人在女儿红集团销售总监丁涛的陪同下,分乘两辆商务车,驱车6个多小时,前往女儿红集团设在全国闻名的酒都,国家3A级旅游景区——洋河镇的酒厂考察。现场参观之后,双方进行了座谈。

### 联名企、谱新篇

成都有情有义酒业有限公司是江苏宿迁女儿红白酒销售有限公司全国社交新模式

式营销战略合作伙伴,两家名企联姻,优势互补,将助推全国白酒销售数额。

江苏宿迁女儿红白酒销售有限公司创建于2005年,享有女儿红这一珍贵商标使用权。2010年由江苏省宿迁市宿城区人大作为地方重点招商引资项目,斥资5.6亿元,入驻苏北古镇,中国酒都——洋河。2011年底被宿迁当地政府评为“优秀亿元招商引资项目”。

成都有情有义酒业有限公司凭借“新零售方式”,在传统与科技的双重影响下,快速建立起全新的无缝新零售运营模式。无论是仓储、下单,还是推销、交易,均拥有健全且成熟的经营流程。该公司充分利用这一先进的数字化管理技术,融合“线上+线下”资源,消费者线下购买线上支付,平台运营商线下走货线下订货,交易,分红。由于女儿红选材好(酒液选用了三香合一),寓意好(上好人生,上好女人红)、感受好(好入口、好下喉、好醒酒)等特点,而备受广大客商和用户的青睐。

据业界专业人士分析,两家酒企联姻,将是一个“双赢”的选择,有望为中国酒类行业的发展注入全新的活力。(姚洪双)

## 山能淄矿唐口煤业: 主提升机实现“万米”集控

近日,在山东能源淄矿集团唐口煤业公司主副井集控室,随着主提升机司机王蒙推动操控把手缓缓移动,南部副井提升机运转画面当即传输到视频监控中,标志着该公司南北两个工业广场主提升机成功实现“万米”远程控制。

“原来南部副井提升机必须现场操作,一人操控一人监督,相互配合。现在,我们坐在北部主副井集控室就能实现远程控制,方便多了。”该公司提升中心主任赵韶亭说,受工作条件限制,唐口煤业公司分为南、北两个工业广场,南部副井地面位置距离北部工业广场近10公里。日常,提升物料、运输人员操控主提升机时需安排专职人员现场盯靠,操控人员相对分散且劳动强度大。

今年以来,唐口煤业公司提升中心积极推进“提双优”及智慧化矿山建设,将南、

北两个工业广场提升机实现集中控制作为一项重要工作摆上日程。他们汲取北部副井提升机集控改造经验,认真梳理和细化提升机集控硬件升级改造具体工作任务,制定“任务清单”和推进“计划表”,确保每名参与职工知道什么时间干什么、怎么干、干到什么标准。同时,该公司通过系统优化再造、信息数据融合,成功搭建了集成套数字装备现代化、作业现场图像清晰化、各环节流程系统化的北部副井集控室远程操作平台,并与ABB电控设备厂家服务人员共同现场完成设备软件系统升级调试工作。

“实现集中控制后,南部副井提升机的各项运行参数,都能准确显示在北部工业广场主副井集控室操作台上,‘人、机、物、环’配置适宜,操作更加集约。”该公司副经理庄付永介绍,为确保主提升机运行控制流畅,

在信息数据电缆传输上,光缆敷设采用“一备一用”模式,确保了各环节、分支系统运行管理与控制技术更加灵敏高效。同时,主提升机采用就近操作优先保护方式,在南部副井提升机房操作台上增加远程操作选择开关,设备检修过程中或突发状况时可就近操作,最终为南、北工业广场提升机实现集中远程控制提供了安全可靠的保障平台。

“我们不断加大新技术、新工艺、新设备的推广应用,‘无人值守’‘无人则安’等理念相继变为现实,真正做到了让数据多跑腿、职工少走路。”该公司执行董事、经理薄其山说,下一步,他们还将积极探索引进巡检机器人,全面加快智能化改造进程,深化减人增效,实现安全系数、人工工效“双提升”。

(张超)

## 法国电力国际电网公司与重庆能源集团开展配电网技术合作交流

8月7日,法国电力国际电网公司(EDF IN)总经理玛丽莲一行4人到访重庆能源集团,双方就配电网技术合作事宜召开交流座谈会。重庆能源集团副总经理张跃、战略规划部相关人员,渝新能源公司副总经理陈跃、售电公司领导陈选、李利参加会议。张跃首先对玛丽莲女士的到来表示欢迎,同时对重庆能源集团发展历程及各业务板块作了介绍。陈跃对渝新能源公司水力及火力发电情况作了简要介绍。售电公司党委书记、董事长陈选以松藻电网为例进行了细致讲解。

双方重点围绕多点接入、多类型分布式发电的智能调度管理、分布式能源消纳管理



及电网智慧管理等技术合作事宜开展了探讨。

法电国际电网公司通过宣传短片展示了在配电网运营管理方面的技术优势。在前期业务对接的基础上,玛丽莲表达希望深层

次合作的强烈意愿,同时表示法电国际电网公司在配电网技术服务上处于国际领先水平,能够为集团内部配电网提供更加优质的技术服务与支持。会上,双方在能源消纳、配电网智慧管理及技术合作等方面达成了诸多共识。张跃强调,售电公司要加强与法电国际电网公司的技术探讨,主动推进综合能源服务方面的深层次合作。据悉,法国电力集团(EDF)成立于1946年,是负责全法国发、输、配电业务的国有企业,有丰富的能源开发经验,可以提供包括电力投资、工程设计以及电力管理与配送在内的一体化解决方案。

(王治强)

## 南昌局增开动车 全力应对暑运大客流

为满足暑期旅客出行需求,中国铁路南昌局集团有限公司在增开动车的基础上,采取扩编加挂、动车重联、增开假日高峰线动车等方式,全力应对大客流。

南昌局集团公司各车站在客流高峰期增开人工售票、退改签窗口,组织志愿者小分队在售票大厅、进出站通道、中转换乘平台等处引导帮扶,组织专人在出站自动扶梯、无障碍电梯、自助售票机等设备设施旁全天候巡查维护,并安排空调维保公司工作人员驻站值守。

暑运以来,福州站迎来客流出行高峰,旅游流和探亲流以海西高铁为支点呈“扇形”北上、南进、西出,该站加开至长沙、上海、武夷山、厦门等地的往返动车组列车45对,以缓解客运压力。截至8月4日,该站共发送旅客309.5万人次、同比增长5%。

厦门站客流量持续保持高位,学生流、探亲流、旅游流高度叠加,该站陆续增开多趟前往福州、南昌、武夷山、景德镇等地的动车组列车。截至7月末,该站共发送旅客284.83万人次、同比增长2%。(何卫东 江曲 万宇)