

茅台酒宁夏经销商到访保健酒业公司共商茅台不老酒宁夏市场布局

11月6日下午,茅台酒宁夏经销商一行13人到访茅台保健酒业公司,就茅台不老酒在宁夏市场的布局发展举行交流座谈。

茅台保健酒业公司党委副书记、副董事长、总经理范庆华,党委委员、副总经理郑悄然,总经理助理程秋,茅台酒宁夏经销商联合会会长焦建忠,副会长洪达安,会员梅亚丽、薛建生、罗雨、季耀昌、曹龙、丁晓静、廖江、张文平、韩静、马小强、傅大为参加座谈。

座谈会上,范庆华、郑悄然详细介绍了公司和茅台不老酒情况。

范庆华表示,此次宁夏片区所有茅台酒经销商到访保健酒业公司,为茅台不老酒市场布局出谋划策,充分体现了大家对茅台不老酒的高度关注、关心和支持。保健酒业公司作为茅台集团第一个全资子公司,已有35年历史,品牌知名度和影响力一直在不断提升,集团公司寄予了很高的期望。未来,茅台不再扩产,后千亿时代,保健酒业公司是重要的增长点之一,后发优势明显。很期待茅台酒宁夏经销商与保健酒业公司达成合作,相信在大家的共同努力下,茅台不老酒在宁夏市场会越做越大,实现双方互利共赢。

郑悄然介绍了公司核心产品茅台不老酒市场布局、产品定位、发展前景等相关信息,并详细解答了来宾提出的相关问题。

焦建忠表示,作为茅台酒经销商,对茅台集团的所有产品都应该大力支持。宁夏所有茅台酒经销商齐聚一堂,大家对茅台不老酒都很感兴趣,此次到访也是为了能更深入交流,把茅台不老酒宁夏市场做大做强。

双方还就茅台不老酒市场模式、陈列政策、市场投入、物流管控、价格体系等进行了深入交流。

当晚,公司党委书记、董事长王开耀热情接待了茅台酒宁夏经销商一行,双方就茅台不老酒发展前景、宁夏市场布局等进行了充分的沟通交流。

(张桂统)

“双11”还没来得及后悔就到货了!上汽红岩中置轴货运列车就是这么快!

2684亿元人民币!12.92亿订单量!这是什么“神仙”数字?这是2019“双11”天猫战报!这两组数字在11年前仿佛是天方夜谭,然而,在11年间,每年“双11”都在刷新着交易记录!这也意味着“双11”10亿物流订单已成为常态。

也正是如此,我国快递物流运输业的“临场应战”能力也愈发成熟。以往购买的“宝贝”可能要等待长达十几天甚至一个月,现在“双11”刚过,一大半包裹已经“确认收货”。

为何快递会这么快?除了愈加规范化的快递物流业之外,高效、可靠的高效运输“神器”——中置轴货运列车,可以说是“最大功臣”。

作为我国最早开发中置轴产品的企业,也是出镜率最高的中置轴产品品牌,近几年来,上汽红岩基于IVECO中置轴车型的成熟平台,并结合我国道路运输环境和法规要求进行了优化改进,推出上汽红岩中置轴货运列车,不仅运输效率更高,在整车稳定性上也更有保障。经过两年多的市场检验,获得诸如顺丰、百世、申通等知名快递企业的青睐。

随着国家新版GB1589的出台,对传统挂车尺寸提出了更为严苛的要求。而上汽红岩中置轴货运列车最特别之处就是采用了主、挂车结合的方式,主货箱长度9.6米,挂车车厢长度7.4米,整车货箱长度接近17米,车厢长度在法规范围内做到了最大尺寸,使其货箱容积最大可达117m³,相比传统车型容积更是提升了40%以上,可谓开启了高效运输新时代。

与此同时,该车采用新材料、新工艺、欧洲标准整体轻量化设计,在保证产品使用强度和安全的的前提下,主车自重仅为9.8吨,有效地降低了车辆自重,从另一方面大大提高了整车的载重量,从而促进运输效率的大大提升。

更为值得一提的是,上汽红岩中置轴货运列车的主车和挂车在短时间内能够快速分离,实现更高效的甩挂运输。当满载快递的中置轴货运车到达目的地时,主车可作为货车单独使用,也可牵引其他满载货物的中置轴挂车继续运输。同时,红岩中置轴货运列车的主车与挂车连接处还可旋转至90度,使两边车门可以同时打开,实现主货箱与挂货箱同时装卸货,进一步提高装卸效率,最大程度满足快递运输市场的需求。

正是基于这样强大的产品实力和市场表现,上汽红岩中置轴货运列车在“第二届中国智能物流技术装备大会暨物流技术装备企业家年会”上荣获“2019年物流行业用户满意度五星级产品”称号。

(杨建)

周海江:党建引领长三角民企融合发展

11月10日,长三角民营经济协作大会暨太湖·西湖论坛在杭州举行,中国民间商会副会长、红豆集团党委书记、董事局主席兼CEO周海江,正泰集团董事长南存辉等领导、专家、企业家等出席论坛致辞及发表主旨演讲。来自长三角的200余位著名企业家和专家参会。

一年前,习近平主席在首届进博会上提出,“将支持长江三角洲区域一体化发展并上升为国家战略”。一年来,长三角一体化措施从各个方面扎实落地、高效推进。长三角地区一体化发展上升为国家战略,是长三角的机会,也是民营经济的机遇。那么民营企业如何抓住机遇加快发展?在主旨演讲中,周海江认为要充分发挥党建作用,以党建来引领长三角民企融合发展,包括把党的初心使命融入企业,推进党企融合;以“三融合”跨越“三山”,推进长三角民企协同发展,受到与会者广泛关注。

把党的初心使命融入企业,推进党企融合。周海江说,纵观改革开放以来我国民营经济发展壮大的历程,民营经济发展始终离不开党的领导,和党的政策同向、和国家命运相连,每一步都离不开国家大政方针。当前,全党正在开展“不忘初心、牢记使命”主题教育,民营企业作为第二批开展主题教育单位,要立足实际,对标初心使命,使其与党的初心使命相合拍相一致,同时要把主题教育与企业发展相融合,以党建引领赋能高质量发展。像红豆集团党委聚焦主题主线,立足实际,积极践行“八方共融”守初心,“四个红豆”担使命、“三自企业”找差距、“六化建设”抓落实,并做好“三个融合三个度”。

与企业目标相融合,推进主题教育有高度。中国共产党的使命是为中华民族谋复兴,就是要实现中国梦,而这需要一个个企业梦来实现,因此企业发展要跟国家的发展目标一致,要把主题教育总要求逐一落实,落到企业具体工作布局上,实现互促双赢。红豆通过打造“四个红豆”担使命,打造千亿红豆、智慧红豆、美丽红豆、幸福红豆,为中华民族复兴添砖加瓦。与企业经营相融合,推进主题教育有深度。每个企业经营管理面对的困难都不同,但相同的是都需要党员企业家和党员干部率先垂范,攻坚克难,能够真正落实新的发展理念,从而实现转型升级。红豆集团党委从“六化建设”抓落实的角度出发,坚持一手抓主题教育、一手抓经营管理,将主题教育与企业工作深度融合,“融”出实效,“融”出战斗力。与企业责任相融合,推进主题教育有温度。党的初心就是为了人民,而温度就来自于服务好人民。对企业内部来讲,员工就是广义的人民,企业要关心好员工,让每个员工都有人生出彩的机会。对外而言,企业附近的社区

社会、客户群体都是人民,企业要做好服务,尽好责任。红豆集团党委主动承担社会责任,通过进一步践行“八方共赢”来守初心,努力实现企业与股东、员工、顾客、供方、合作伙伴、政府、环境、社会(社区)等八个利益相关方的共赢,来积极回报社会。

以“三融合”跨越“三山”,推进长三角民企协同发展。周海江说,“转型的火山、市场的冰山、融资的高山”,这是习总书记在去年11.1座谈会提出的“三座大山”,也是习总书记经常为民营企业担忧、要求各级党委和政府落实举措帮助解决的大事。征服“三座大山”,需要长三角民企在企业层面通过“三融合”,即通过“创新融合、品牌融合、资本融合”来解决,从而加快推进长三角民企融合发展。以“创新融合”翻越“转型的火山”。长三角一体化,在很大程度上来说是自主创新的一体化及加速融合。在加强创新融合方面,长三角企业不仅要加强产学研合作,还要加强企业横向间的创新交流合作,要加强产业链上下

游间的创新合作,全面参与长三角一体化的创新协同,当好长三角一体化的建设者和推动者。以“品牌融合”融化“市场的冰山”。长三角的企业要加快品牌间的融合。要积极开展以资本为纽带的战略合作,形成长三角产业链再造、品牌价值链互塑及企业生态圈的新优势,有力支撑自主品牌实施面向全球市场的品牌扩张战略;要充分利用长三角互联网、物联网、5G和人工智能等为代表的新兴产业优势。以“资本融合”攻克“融资的高山”。融资难、融资贵的核心问题在于自主资本少。中国企业一方面要借鉴学习美国的直接融资模式,从被整合者转变为整合者;另一方面要抓好当前国家不断开放股市、扩大渠道的大好机会,积极创造条件上市直接融资。对于我们长三角的民营企业而言,在做好上述两个方面的同时,还要进一步进行资本融合,加强企业间的多元投资、兼并重组、互相参股等方式来增强企业实力和创新活力。

(红轩)



度。中国共产党的使命是为中华民族谋复兴,就是要实现中国梦,而这需要一个个企业梦来实现,因此企业发展要跟国家的发展目标一致,要把主题教育总要求逐一落实,落到企业具体工作布局上,实现互促双赢。红豆通过打造“四个红豆”担使命,打造千亿红豆、智慧红豆、美丽红豆、幸福红豆,为中华民族复兴添砖加瓦。与企业经营相融合,推进主题教育有深度。每个企业经营管理面对的困难都不同,但相同的是都需要党员企业家和党员干部率先垂范,攻坚克难,能够真正落实新的发展理念,从而实现转型升级。红豆集团党委从“六化建设”抓落实的角度出发,坚持一手抓主题教育、一手抓经营管理,将主题教育与企业工作深度融合,“融”出实效,“融”出战斗力。与企业责任相融合,推进主题教育有温度。党的初心就是为了人民,而温度就来自于服务好人民。对企业内部来讲,员工就是广义的人民,企业要关心好员工,让每个员工都有人生出彩的机会。对外而言,企业附近的社区

社会、客户群体都是人民,企业要做好服务,尽好责任。红豆集团党委主动承担社会责任,通过进一步践行“八方共赢”来守初心,努力实现企业与股东、员工、顾客、供方、合作伙伴、政府、环境、社会(社区)等八个利益相关方的共赢,来积极回报社会。

以“三融合”跨越“三山”,推进长三角民企协同发展。周海江说,“转型的火山、市场的冰山、融资的高山”,这是习总书记在去年11.1座谈会提出的“三座大山”,也是习总书记经常为民营企业担忧、要求各级党委和政府落实举措帮助解决的大事。征服“三座大山”,需要长三角民企在企业层面通过“三融合”,即通过“创新融合、品牌融合、资本融合”来解决,从而加快推进长三角民企融合发展。以“创新融合”翻越“转型的火山”。长三角一体化,在很大程度上来说是自主创新的一体化及加速融合。在加强创新融合方面,长三角企业不仅要加强产学研合作,还要加强企业横向间的创新交流合作,要加强产业链上下

立足现场设“擂台” 全员参与攻难关 “杨桂林创新工作室”呈现雁阵效应

最近,中国铁建电气化局三公司“杨桂林创新工作室”火得出奇。8月底,在中国铁建电气化局集团公司经验交流会上捧回了两块奖牌后,国家知识产权局和电气化局又先后颁发给他们十几项发明专利证书;11月初,我国建筑行业核心期刊《建筑》和客户端又相继向全国推广了他们“立足现场设‘擂台’,突破瓶颈谋发展”的经验。

“杨桂林创新工作室”是该公司2016年以中华全国总工会火车头奖章获得者杨桂林的名字命名的。创新工作室创建之初,三公司党委、行政和工会会根据企业生产经营阵地在一线、工作中遇到的各种难题在一线,企业成本与利润的源泉在一线的特点,把创新工作室设在一线,方便创新工作室第一时间发现问题、第一时间研究问题、第一时间破解问题和第一时间总结提高,吸引了近千名员工参与攻关创新。

浩吉铁路三门峡至西峡管段位于伏牛山、熊耳山和秦岭余脉交汇地带,群山起伏,沟壑纵横,四电工程是全线最难啃的骨头。项目上场时,很多人认为这段工程不可能在规定时间内完成任务。三公司项目部瞄准山区

重载铁路智能化牵引变电系统施工、崂山隧道和西安岭隧道AT供电方式刚性悬挂接触网施工和长大隧道通讯设备无信号等重大难题,以及黄河特大桥、崂山隧道、西安岭隧道和大中山3座10公里以上长大隧道四电施工的工期风险和安全风险,采取多种形式,发动全员力量参与攻关创新竞赛,向创新攻关要速度、要时间、要安全、要质量。在不到半年时间里,30多个攻关课题逐一攻克,用了10个月时间完成了需要2年半才能完成的工作量,确保浩吉铁路提前8个月建成开通,创造了我国山区重载电气化铁路建设的“河南速度”。

在完成本项目和公司下达的指令性创新攻关课题的同时,“杨桂林创新工作室”的团队成员积极与其他项目加强沟通,针对各个项目创新攻关侧重点,开展交流互动、协同攻关。据不完全统计,从2016年到今年10月,该公司以“杨桂林创新工作室”为依托,组织开展技术交流和创新研讨280多次,先后吸引了3100多人(次)参与技术攻关和竞赛活动,产生的雁阵效应在企业内外引起了很大反响。

新通客专项目承担的四电工程,由于新

建客专与既有铁路并存,交叉施工给物资采购管理和保障施工带来了诸多麻烦。项目技术团队联合物资团队,开展“一杆一档”智能化管理研究,实现了物资材料和四电集成技术参数信息化管理融合,最终实现将6方数据信息汇集到一张二维码里,每天工前、工中和工后用手机扫描一下二维码,相互之间咋配合、施工需要啥材料,安全怎样抓防范等,都一清二楚。

京雄城际铁路12号通信基站,是全国铁路第一座装配式轻钢弯薄壁型钢结构。围绕怎样安装才能确保一次性成优,承担施工的分公司技术攻关团队联合房建团队,通过探索运用BIM技术可视化交底,对各专业涉及的预埋件和预留部位,反复模拟场景碰撞检测,同时根据装配式结构构造,将房屋分解成装配式单元,然后逐一进行编码,直到各种参数符合一次性成优的要求为止。施工的时候,技术人员又通过智能化平台,把各构件尺寸等数据输入二维码和RFID射频芯片,做到一物一档、一档一码,实现了加工、吊运、拼装和后期围护的全域化链条式管理,受到了建设单位和社会各界的一致好评。

(郑传海 曹筱璐 宋银雪)

发展壮大。如以永政发[2012]10号文件制定了《关于加快承接产业转移示范区建设的十项措施》、以永政发[2012]9号文件下发了《关于鼓励和支持小型和微型企业发展的十条意见》,2013年市委政府又通过了《加快培育发展战略性新兴产业的实施意见》,制定了优惠政策加快培育发展战略性新兴产业;《关于加快推进新型工业化,引进培植壮大骨干企业的意见》,采取有力措施培植壮大骨干企业、鼓励工业招商引资、大力发展园区工业,主动对接东南沿海产业转移,推动产业转型升级。长丰汽车工业园、永州国家农业科技园区食品加工产业示范基地、祁阳经济开发区食品产业示范基地、零陵500亿锰产业示范基地等已被批准为湖南省推进新型工业化产业示范基地, 江华经济开发区稀土有色金属产业示范基地被批准为湖南省战略性新兴产业示范基地。

产业链延伸助力

永州市各县区实施“一县一品一特色”战略成效开始显现。蓝山县以“楚尾粤头、湘江源头、开放桥头”的独特区位优势,以及近5万人在广东花都从事皮革皮具产业的人才优势,全面承接广东等地皮具产业转移,全力打造“中国皮具箱包创新之都”“中国皮具箱包产业转移升级示范基地”和“湖南皮具箱包特色小镇”。目前,已有64家皮具箱包企业入园,总投资62亿元。全面投产后,可实现年产值200亿元、税收3亿元以上。今年,蓝山县皮具箱包产业项目25个,总投资52亿元,分别占引进项目、总投资额的73.5%、72.2%。新田县是有名的“家具之

乡”,从上世纪80年代初就有不少新田人外出做沙发。如今,全县有7万多人在外地从事家具生产和销售,遍布全国30个省(区、市)。近年来,该县巧借“家具之乡”的人脉资源和销售网络,规划建设了一流的家具产业园,标准厂房免3至4年的租金,吸引在外地从事家具生产和销售的“老乡”回乡再创业,并鼓励他们创立自主品牌,引导他们谋划“全球生意经”,推动自主品牌出口。到今年初,新田家具成功出口到美洲、欧洲和东南亚等地的10多个国家。争到2025年,家具产业园引进家具规模生产企业100家以上,实现总产值50亿元。江华县瞄准机电产业,进行全产业链招商,致力于建设“动力之城、马达之乡”,现已引进10家生产马达的企业入驻江华马达产业园。威斯特机电科技公司帮助引进了丰辉电机和远弘达电机。丰辉电机总投资1.5亿元,已建成厂房,2018年完成产值过亿元,预计今年达到3亿元以上,税收600万元,就业600人。威斯特电机还引进了龙德晟机电科技有限公司生产马达,预计今年产值6000万元,已安排600多人就业。此外,江华县还通过以商招商方式,引进了盛华达锂电池厂等5家以上锂电池厂家,建立锂电池产业园。江华“动力之城、马达之乡”逐步成型。永州经开区通过产业链延伸,引进20多家汽车零配件配套企业入驻汽车配套产业园,发展产业集群,建立汽车产业生产基地。现在又先后洽商、引进了古巴生物医药集团、傲农生物、华兰生物、恒泰试剂等生物医药起义门,致力于建设中国南方最大的植物提取产业生产基地,形势喜人。



投资 20 亿元 打造全国青石之都 万源石材城建设项目正式签约落地

11月11日下午,四川万源市泓润腾飞石材开发有限公司与万源市人民政府就万源石材城建设项目签署投资协议,石材城项目建设在万源市正式签约落地,计划投资20亿元打造全国青石之都,一阶段将投资5亿元新建占地1200亩的石材精深加工产业园区。

万源地处秦岭南麓,石材资源禀赋独特、品种齐全,特别是“万源青石”属无光污染、无辐射的优质天然石材具有硬度高、韧性好等特点,潜在经济效益高、市场前景广阔。近年来,万源坚持产业生态化,突出“产业、企业、园区”三个重点,建设绿色工厂、开发绿色产品,大力发展生态工业,着力打造生物医药、绿色建材、智能装备制造、孕婴童产品等4个20亿级产业集群,以石材开发、绿色建材等为代表的生态工业已成为万源经济高质量发展的重要引擎。

此次签约的万源石材城建设项目是该市发展生态工业的又一重大举措,由万源市泓润腾飞石材开发有限公司投资建设,位于石人乡孙家河村,总投资额20亿元,建设百亿产业园,打造全国青石之都。一阶段投资5亿元以上,新建占地1200亩集石材标准化加工厂房、石材产品交易中心、石材产品展示厅等于一体的石材精深加工产业园区,打造青石文化艺术城,计划引进石材精深加工企业20家以上,实现年产值达20亿元,并提供就业岗位3000余个。一阶段项目建成后,预计年产值将达20亿元以上,这对于进一步延伸万源石材产业链条、优化生态工业内部结构都具有十分重要的意义。该项目的签约落地,是万源立足资源优势、发展生态经济的又一重大突破,充分展示了万源市今年招商引资新成就,必将为实现政企双方合作共赢,开创共同发展新局面树立新典范。

万源石材城建设项目投资方股东代表吕辉虎告诉笔者,之所以选择在万源投资兴业,不仅是因为万源拥有得天独厚的资源优势,还在于优越的区位优势。万源市有储量丰富的矿山资源,尤其是青色饰面砂岩,其矿石颜色好、成材率高,十分有利于产品的规模化运作和市场推广。此外,万源临近渝、陕、鄂、成都等省市,通过万州货运码头与长江航道相连通,并即将有新的高速公路开通,为石材产业的发展提供了广阔的市场。公司将以“产城一体、产城互动”为原则开展本次投资,注入全球领先的技术及精细化的管理模式,打造集开采、加工和销售出口三位一体的综合性石材产业园;利用丰富的行业经验实现资源集约利用有序开发;在后续的生产经营中,秉持可持续发展的环保理念,打造现代化绿色石材循环经济产业园。公司有信心、也有决心通过本项目实现万源市矿产资源开发价值的最大化,力争将万源打造成“中国青石之都”。

(马发海)