

绿色低碳 节能先行

近期,中国一冶涪州市社会工作人才培训学校项目组织开展“绿色低碳 节能先行”节能宣传周活动。

活动期间,项目负责人结合现场文明施工、环保工作重点,新技术新工艺应用及现场节水、节能等方面内容,倡导大家全员参与,增强生态环保意识,牢固树立绿色发展理念。该项目原设计二次结构填充墙材料为蒸压加气混凝土砌块,为积极响应节能环保要求并加快施工进度,经参建各方一致认可,将原设计填充墙材料变更为更节能环保、施工便捷的蒸压加气混凝土条板,真正做到在施工中践行环保理念。

(张龙)

刘耀岭获 2022 年包头市“最美科技工作者”荣誉称号

近日,包头市科学技术协会在包头市广播电视台演播厅举行了2022年包头最美科技工作者发布仪式。包头市“最美科技工作者”荣誉称号,装备研究所设计室主任罗致宁获2022年“最美科技工作者”提名。(郭新燕)

当好第一责任人

随着全国第21个“安全生产月”活动开展,中国石油兰州石化公司在基层单位发起创建“无事故障日”竞赛活动,激发和调动广大干部员工抓牢、抓细、抓实安全生产,努力实现“零事故、零污染、零伤害”目标。该公司机电仪运中心落实现场安全管控措施,督促岗位员工精细巡检、精心监护、精准操作,将各项安全措施落实到位,将事故隐患整改治理到位,“遵守安全生产法、当好第一责任人”。

(张志平)

中石油新疆销售巴州分公司启动“职业经理人”竞争上岗,激发企业活力

“感谢公司领导信任与支持,让我有机会参与竞争,展示自我,在竞争中获得历练……”6月16日,中石油新疆销售巴州分公司加油站职业经理人竞争上岗会议,来自各加油站的6名选手参加竞争。

经理人的职业化是现代公司治理的核心和关键,更是巴州分公司的痛点和难点。今年,巴州销售公司推行职业经理人聘请工作,持续深化改革,促进实现提质增效。

“推行职业经理人的目的是激发市场活力,创新经营模式,促进人才流动,按照市场化选聘、契约化管理的原则,积极营造管理人员能上能下、才能进能出、新能多能少的体制机制,激励广大干部员工积极投身职业经理人改革中,解放思想再出发,跑出发展加速度。”巴州分公司综合管理室(党群工作部)主任王川介绍道。

如何激发有干劲年轻人的积极性?一直是巴州分公司解决的问题。巴州分公司按照新疆销售公司《加油站职业经理人实施办法》有关规定,以《关于聘用加油站职业经理人的通知》有关要求,从采取职业经理人制度开始,激活用人机制,推动企业高质量发展的主要人才支撑,助推企业核心竞争力的提升。

助力源于动机。在推行职业经理人制度中,巴州分公司以职业经理人的市场化选聘、契约化管理为主线,以激发内部活力为动力目标,紧紧牽住职业经理人制度建设改革的“牛鼻子”,积极探索符合国有企业特点和市场化规律的职业经理人制度建设方案,经过半年多的政策研究,案例分库、考察学习、反复调研,完成了职业经理人制度设计。

巴州分公司按照新疆销售公司《加油站职业经理人实施办法》有关规定,以及《关于聘用加油站职业经理人的通知》有关要求,在结合前期试运行的经验基础上,全面启动职业经理人工,结合与外包方分工沟通后,结合公司现有外包站点分布情况,确定金湖、天山、天河、米兰等4座站点选聘岗位。

李勇刚、曾丽、袁国芳等符合条件人选,参加了加油、收银、卸油、班后总结、当日巡检、设备维护、档案管理等7项操作技能评价,7项专业技能考核,最终6名入选通过竞争上岗竞聘演讲,个别谈话推荐、组织考察等规范流程,4名竞争上岗。

据了解,在推行职业经理人制度的同时,我们也出台了配套文件,对职业经理人给予制度保障,进一步畅通职业经理人身份转换的通道,让想干事的人敢干事,激发企业经营创新活力。”王川说。

(赵云)

掌门人“隔空排障”真有“两把刷子”

■ 汪勇

5月30日下午6点过,刚刚从金铜煤矿井下-200工作面处理完液压支架故障完毕的张军,还没来得及洗澡,打开手机一看,10多个未接电话显示在手机屏幕上。

“支架检修”能手本领过硬 工友眼中“最放心的人”

“喂,有什么事吗?我刚出井。”张军拨通电话。

“张主任,今天矿上上来拉支架,有两架支架在做操作实验时,立柱始终不能降架和慢降,拉支架的货车还在车间等起的,再过几天都快黑了,怎么办呢?”华荣能源达竹机制公司本次需交付检修的支架共76台,矿方急用。该公司大修车间在进行最后两台支架进行操作实验时,却突然断了亮,车间检修工王旭和杨贵富初步检查后,始终也没发现问题在哪里,只能向被称为该公司“支架检修专家”的车间主任张军求助。

“出现这种情况,主要原因是管路堵塞、挤压,液控单向阀下腔回路未打开,闭塞腔不能回油。出现这种故障首先从外观上检查通往单向阀的管路是否有变形损坏现象,然后再检查流量及压力,如果流量和压力达不到规定值,则更换液控单向阀。”张军在电话里说道。“不要急,按照我说的方法,你试一下看看。”

王旭顺手捡上一块小石头,在地上进行记录,手机的一端张军说:“千斤顶动作缓慢主要原因是进回液腔相通,阀芯中阀套处0.2型圆损坏。”



●张军(右)与技术工人检查支架质量

按照张军的指点,30分钟后,在两个人的通力合作下,支架故障被成功排除。“隔空排障”,张军还真有两把刷子!”在现场见证全过程的拉货司机和车间的职工无一不对张军竖起大拇指。

“出现这种情况,主要原因是管路堵塞、挤压,液控单向阀下腔回路未打开,闭塞腔不能回油。出现这种故障首先从外观上检查通往单向阀的管路是否有变形损坏现象,然后再检查流量及压力,如果流量和压力达不到规定值,则更换液控单向阀。”张军在电话里说道。“不要急,按照我说的方法,你试一下看看。”

王旭顺手捡上一块小石头,在地上进行记录,手机的一端张军说:“千斤顶动作缓慢主要原因是进回液腔相通,阀芯中阀套处0.2型圆损坏。”

“国货之光”红豆股份领航 3500 亿舒适新赛道

在红豆0感舒适衫衫81天热销10万+、大本营无锡1000平旗舰店开业等热点事件引爆下,“国货之光”红豆股份领航3500亿舒适新赛道!

背后,是其品牌高端化转型的初步成果验证。据悉,红豆股份于2021年下半年启动品牌高端化战略升级,发力3500亿舒适男装新赛道。

时至今年,红豆股份势如破竹。在2022年纺织服装行业遭遇“倒春寒”的一季度,红豆股份2022年第一季度营收增长10%。线下门店客单价同期增长13.4%,线上业务增长30.11%。

网红属性门店背后的数字经济思维

经济下行周期,红豆股份恰逢其时,抛出“高端化”转型升级,以往在中高端

消费客群稳定的消费力。以零售终端为突破点,红豆股份对其线下门店进行了脱胎换骨的改造,将服装门店摇身一变为网红“打卡点”。

6月18日,红豆股份更是以双旗舰店同步开业,全城2000+棉麻60S发售,核心商圈“E”覆盖等高强度品牌氛围引爆无锡周末消费市场热点。开业现场人潮涌动,无论是法国设计师倾心打造的高达35米的旗舰店门头,由68片龙骨和2680片“叶片”组合而成极具视觉冲击的外立面,还是内部精致购物、打卡、互动、时尚、品质于一体的沉浸式舒适体验馆,都让人气爆棚。

据红豆股份品牌负责人表示,无锡这两家旗舰店是红豆男装六个全新形象的重点体现,更强调品牌的舒适调性。从门店环境、道具材质、空间视觉,到陈

“黄老五”在传承与创新中长袖善舞



6月14日晚21时30分,黄老五食品股份有限公司董事长——“花生叔”黄老五,携“花生嫂”万都登上重庆卫视《谢谢你来过》栏目,畅谈25创业发展的历程和感悟,给观众真实生动的现场呈现一家民营企业发展的精彩与艰辛。20多年同甘共苦,20多年风雨兼程,他们俩早已形成了默契,这对从重庆出发《谢谢你来过》节目中夫妻双方的眼神碰撞、语速节奏、深情互动中可见一斑。

花生叔原名黄崇发,在花生酥品类研发成功后,为了让这个古老的非遗技艺被更多人了解和喜爱,花生叔决定成立公司。又因他在家中排行老五,小名就叫“黄老五”,听起来亲切也便于人们记住,花生嫂便以此为公司命名,而花生叔索性就将黄老五这个名字改为大名,为产品的质量和企业文化增添“背书”,让消费者买得放心,吃得安心。

不断创新品类, 在不断尝试中驶入“蓝海”

花生酥是黄老五独创的品类名称,此前叫花生糖。花生糖作为四川特产,曾是一代人的回忆,但随着时代的变迁,糖大多口感太甜,被人们视为不太健康的食物,销量逐年下降。为了不让百年传统美食花生糖绝迹,黄老五结合相传古法技艺,将糖与花生比例重新调配,把糖只作为粘合花生的辅料,以花生和坚果作为主料,最终研发出低糖不腻、酥感不粘牙、天然零添加食品,并开了一个新的品类——花生酥,摆脱糖果品类这类“红海市场的竞争”。

黄老五说:“我用了三年的时间来研发花生酥,当时非常非常辛苦。”在创新品类时要保持古老的制糖工艺,并发扬古法,确实不易。黄老五说,现在的花生酥制作工艺虽有一定改进,但核心还是祖传传承下来的老手艺,完全是手工要经过10道工序,不少工序是全年无休工作。黄老五打算结合古法技艺,对糖和花

职工在检修过程中能够一目了然检修内容。检修中职工遇到特殊情况,只要张军不在生产现场,职工都会利用“隔空排障”的方式向张军请教,这样极大提高了该公司支架检修故障排除效率。

洗完澡,张军迅速赶到车间,此时,车间职工正准备将刚刚排除故障的支架进行装车,张军叫上技术员对支架进行再次验收,有人对张军说:“我们就是修理工,干好本职工作就够了。”张军听出了弦外之音,只是笑了笑,继续做自己的事。

工作33年来,张军对待工作始终如此:坚定且专注,不达目的不放弃。

“能解决这些问题才能提升支架的质量,保证用户安全使用是我们的职责。”有工友劝张军不用过于较真。但他并不这样认为:“支架关乎煤矿矿工的安全,来不得半点马虎,只有我们为矿并做好务,煤矿才会多出煤好煤,当然我们的收入才有保障。”张军坦言。

“无论是作为支架检修的‘掌门人’,还是车间安全生产管理的‘领头雁’,张军都会竭力在自己的岗位上做到更好、更强,每一项突出成就都彰显出他思想与智慧的光芒,显示出他主动超前谋划、关注检修细节质量、追求善尽完美的理想与信念,是我们学习的榜样。”车间职工这样评价张军。

正是凭借这种劲儿,张军先后多次圆满完成支架检修保供任务,今年3月份至今带领车间职工检修支架320余台,有效解决支架检修故障10余项。

善于发现问题,勇于破解难题,不用扬鞭自奋蹄。张军,好样的!

本次演练模拟沙河发电公司生产区域持续受到大雨影响,机炉房大量积水和水泵房出现雨水倒灌的紧急情况,建议立即启动防汛Ⅱ级应急响应……”6月13日上午9时,河北建投沙河发电有限责任公司组织开展了防汛应急响应演练活动。

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

列搭配、舒适产品,全面体现品牌的舒适理念,展示数字经济时代的消费场景,“对于消费者来说,购物体验也更加轻松便捷。”

男装界扛把子的 单品级舒适衬衫

始于1957年,作为资深的男装界扛把子,以“经典舒适男装”为新定位,红豆股份率先用棉品破局,刷新行业新纪录!新定位启动后第一个重磅推出的“红豆0感舒适衬衫”,自今年3月17日开售以来,就成为红豆男装史上增速最快单品,多次打破行业销售记录,线上中高端衬衫销量遥遥领先。

用一件衬衫破局,红豆股份在高端化的赛道竞争中按下“加速键”。此前,兴业证券就曾指出:随着红豆股份持续推进

新战略地位建设,创新、品牌运营、数字化升级等建设,业绩有望强劲增长。申港证券点评,建议关注同与君智合作的企业,它们与波司登具有很高的相似度,在各自主品牌都处于领先地位,都面临着和当年波司登类似的困境。在与君智合作后,有望复制波司登的成功,构建关注长期发展。”

历来,行业增长与宏观经济具有较强相关性。类似于红豆股份的全渠道连锁品牌优势,受益于前期一定的规模优势,数字化优势,企业能保持较好的发展韧性。

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

“黄老五”在传承与创新中长袖善舞



6月14日晚21时30分,黄老五食品股份有限公司董事长——“花生叔”黄老五,携“花生嫂”万都登上重庆卫视《谢谢你来过》栏目,畅谈25创业发展的历程和感悟,给观众真实生动的现场呈现一家民营企业发展的精彩与艰辛。20多年同甘共苦,20多年风雨兼程,他们俩早已形成了默契,这对从重庆出发《谢谢你来过》节目中夫妻双方的眼神碰撞、语速节奏、深情互动中可见一斑。

花生叔原名黄崇发,在花生酥品类研发成功后,为了让这个古老的非遗技艺被更多人了解和喜爱,花生叔决定成立公司。又因他在家中排行老五,小名就叫“黄老五”,听起来亲切也便于人们记住,花生嫂便以此为公司命名,而花生叔索性就将黄老五这个名字改为大名,为产品的质量和企业文化增添“背书”,让消费者买得放心,吃得安心。

不断创新品类, 在不断尝试中驶入“蓝海”

花生酥是黄老五独创的品类名称,此前叫花生糖。花生糖作为四川特产,曾是一代人的回忆,但随着时代的变迁,糖大多口感太甜,被人们视为不太健康的食物,销量逐年下降。为了不让百年传统美食花生糖绝迹,黄老五结合相传古法技艺,将糖与花生比例重新调配,把糖只作为粘合花生的辅料,以花生和坚果作为主料,最终研发出低糖不腻、酥感不粘牙、天然零添加食品,并开了一个新的品类——花生酥,摆脱糖果品类这类“红海市场的竞争”。

黄老五说:“我用了三年的时间来研发花生酥,当时非常非常辛苦。”在创新品类时要保持古老的制糖工艺,并发扬古法,确实不易。黄老五说,现在的花生酥制作工艺虽有一定改进,但核心还是祖传传承下来的老手艺,完全是手工要经过10道工序,不少工序是全年无休工作。黄老五打算结合古法技艺,对糖和花

职工在检修过程中能够一目了然检修内容。检修中职工遇到特殊情况,只要张军不在生产现场,职工都会利用“隔空排障”的方式向张军请教,这样极大提高了该公司支架检修故障排除效率。

洗完澡,张军迅速赶到车间,此时,车间职工正准备将刚刚排除故障的支架进行装车,张军叫上技术员对支架进行再次验收,有人对张军说:“我们就是修理工,干好本职工作就够了。”张军听出了弦外之音,只是笑了笑,继续做自己的事。

工作33年来,张军对待工作始终如此:坚定且专注,不达目的不放弃。

“能解决这些问题才能提升支架的质量,保证用户安全使用是我们的职责。”有工友劝张军不用过于较真。但他并不这样认为:“支架关乎煤矿矿工的安全,来不得半点马虎,只有我们为矿并做好务,煤矿才会多出煤好煤,当然我们的收入才有保障。”张军坦言。

“无论是作为支架检修的‘掌门人’,还是车间安全生产管理的‘领头雁’,张军都会竭力在自己的岗位上做到更好、更强,每一项突出成就都彰显出他思想与智慧的光芒,显示出他主动超前谋划、关注检修细节质量、追求善尽完美的理想与信念,是我们学习的榜样。”车间职工这样评价张军。

正是凭借这种劲儿,张军先后多次圆满完成支架检修保供任务,今年3月份至今带领车间职工检修支架320余台,有效解决支架检修故障10余项。

善于发现问题,勇于破解难题,不用扬鞭自奋蹄。张军,好样的!

本次演练模拟沙河发电公司生产区域持续受到大雨影响,机炉房大量积水和水泵房出现雨水倒灌的紧急情况,建议立即启动防汛Ⅱ级应急响应……”6月13日上午9时,河北建投沙河发电有限责任公司组织开展了防汛应急响应演练活动。

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

列搭配、舒适产品,全面体现品牌的舒适理念,展示数字经济时代的消费场景,“对于消费者来说,购物体验也更加轻松便捷。”

男装界扛把子的 单品级舒适衬衫

始于1957年,作为资深的男装界扛把子,以“经典舒适男装”为新定位,红豆股份率先用棉品破局,刷新行业新纪录!新定位启动后第一个重磅推出的“红豆0感舒适衬衫”,自今年3月17日开售以来,就成为红豆男装史上增速最快单品,多次打破行业销售记录,线上中高端衬衫销量遥遥领先。

用一件衬衫破局,红豆股份在高端化的赛道竞争中按下“加速键”。此前,兴业证券就曾指出:随着红豆股份持续推进

新战略地位建设,创新、品牌运营、数字化升级等建设,业绩有望强劲增长。申港证券点评,建议关注同与君智合作的企业,它们与波司登具有很高的相似度,在各自主品牌都处于领先地位,都面临着和当年波司登类似的困境。在与君智合作后,有望复制波司登的成功,构建关注长期发展。”

历来,行业增长与宏观经济具有较强相关性。类似于红豆股份的全渠道连锁品牌优势,受益于前期一定的规模优势,数字化优势,企业能保持较好的发展韧性。

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

天然气净化总厂难题破解“出实招”,厉兵秣马“再续航”

“请您说出斯科斯特尾气硫超标的原因、现象及处理措施?”6月7日,集团公司天然气净化专家工作室领衔人唐忠渝在于天然气净化总厂的西南油气田分公司天然气净化操作技能培训基地,为第一期高技能人才培训班的30名学员授课。

翌日,分公司供电专业技专家工作室领衔人金肇庆也赶到培训基地,为进电专业基础理论知识做准备。这次培训,也是天然气净化总厂新一轮线上线下技术支持服务的其中一项。

此前,两位专家所在团队,刚结束为期20余天的生产一线技术支持服务,重点针对43个厂处级以上技术难题,送服务到现场,基层得以实施,提升了找问题、解难题能力。

时光回到4月中旬,由净化、机械、仪表、电气等专业40多名高技能人才组成的专家团队,跨越川渝两地5个区县,

以练促防 下好防汛“先手棋” 筑牢安全“防汛墙”

“报告,由于近期连降暴雨,机炉房大量积水和雨水泵房出现雨水倒灌的紧急情况,建议立即启动防汛Ⅱ级应急响应……”6月13日上午9时,河北建投沙河发电有限责任公司组织开展了防汛应急响应演练活动。

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

天然气净化总厂难题破解“出实招”,厉兵秣马“再续航”

“请您说出斯科斯特尾气硫超标的原因、现象及处理措施?”6月7日,集团公司天然气净化专家工作室领衔人唐忠渝在于天然气净化总厂的西南油气田分公司天然气净化操作技能培训基地,为第一期高技能人才培训班的30名学员授课。

翌日,分公司供电专业技专家工作室领衔人金肇庆也赶到培训基地,为进电专业基础理论知识做准备。这次培训,也是天然气净化总厂新一轮线上线下技术支持服务的其中一项。

此前,两位专家所在团队,刚结束为期20余天的生产一线技术支持服务,重点针对43个厂处级以上技术难题,送服务到现场,基层得以实施,提升了找问题、解难题能力。

时光回到4月中旬,由净化、机械、仪表、电气等专业40多名高技能人才组成的专家团队,跨越川渝两地5个区县,

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)

作为资深的民族品牌,红豆股份在国潮深化化和本土品牌力持续提升的大背景下,叠加国货消费的深度推进,能快速以新战略定位领航男装市场,推动基本面和供应链的双重改善。(宏轩)