

【喜迎二十大·奋进新征程】

奋进在前程似锦的康庄大道上

——西藏甘露藏医药产业集团有限公司高质量发展系列报道之八

■ 本报记者 李丙驹

诗曰:党赋精魂铸忠诚,奋笔疾书鹏程篇。乐见甘露哈达舞,喜闻雄鹰翔云天。

关于对未来的展望,“甘露藏药”这支雪域高原的奇葩有着令人荡气回肠的理想。古今中外,无论多么辉煌瑰丽的描述,都会留下意犹未尽的遗憾。因为,未来是写不尽的。但是,每个人、每家企业,归根到底都会在未来的历史页面上留下或轻或重的笔迹。

未来是一种无形的力量,往往能把人带进向往,畅想甘露集团的未来,除了遐想之外,更有一种让记者欲罢不能的感悟。因为,这家身处世界屋脊的少数民族企业,有太多值得眷恋和称颂的今昔,有太多更值得关注的前景……

■ 欲穷千里目,更上一层楼

甘露集团始终坚持以建设世界一流藏医药企业为目标,这个起点有一种“会当凌绝顶,一览众山小”的气魄。在回顾了已经取得的各项成就之后,党委书记、董事长达娃次仁豪情满怀地向记者概述了甘露集团的锦绣前程——

总体目标:完善法人治理结构;修订公司经营各项管理制度;加强党建和党风廉政建设,确保党在企业中的政治核心和领导核心的作用;建立市场化、科学化的人才培养和人才引进机制,为企业可持续发展储备人才;建立自动化生产线,解放多余劳动力,不断提高产品品质,扩大产能;随市场的逐渐扩大,不断调整产品结构,不断增加产品品种;加强研发,努力提升藏药研究理论水平及理论转化应用成果;为引进优势资源,扩大公司规模,力争尽快上市;打造藏药材种植基地,解决藏药生产原材料瓶颈问题;建立“甘露藏医院”,实现一体两翼式的发展模式;引进现代“电子束辐射中心”用于产品灭菌,提高效率和其他收入;建立过期药品、医疗设备销毁中心,保证拉萨的蓝天白云不受“侵扰”。

目标是“总体”,但全是坚固扎实的架构,其中,主业结构调整目标的五年规划中,原主业不变,建立“甘露藏医院”后,增加医院份额,医院收入将成为新的主业收入。意气风发的达娃次仁董事长说到这里,不无豪迈地引用了一句李白的诗。他说,新时代的航船乘风破浪,“轻舟已过万重山”!

达娃次仁董事长接着表示,当今世界,被霸权和疫情搞得坐立不安,唯有我们伟大的祖国到中流击水,不怕浪遏飞舟。党的十九大以来,以思想力量领航,把一个更辉煌灿烂的历史契机展现在我们面前。在中央“稳中求进”的工作总基调指导下,提出了“高质量发展”的时代命题,为中国经济下一步的发展指明了方向。正是在这样的历史前提下,西藏自治区的经济社会工作也提出了“稳中求进、进中向好、补齐短板”的总基调,并要求“走出一条具有中国特色、西藏特点的高质量发展路子”。中国特色、西藏特点、高质量发展,明晰凝重



● 甘露集团党委书记、董事长达娃次仁



● 甘露集团全景图

的关键词,展现出甘露集团稳步向前的发展态势。

欲穷千里目,更上一层楼。接受记者采访的过程中,达娃次仁董事长强调,甘露集团将紧盯2022年目标任务,努力克服经济下行压力,力争完成区政府国资委各项经营目标。具体说来,两个重点:抓创新,抓人才。在积极推动新药研发的同时,着力加强市场化选人用人,盘活干部“资源池”。坚持党管干部原则与发挥市场机制作用相结合,大力推进公开招聘、竞争上岗等选人用人机制改革,引“外水”激“活水”,凭能力用干部,以实绩论英雄……事实上,一系列真抓实干、立竿见影的措施,使甘露集团的人才队伍已展现出欣欣向荣的景象。

■ 高举“发展才是硬道理”的大旗

历史是螺旋型发展的,而“发展才是硬道理”,小平同志的这句名言,为企业兴衰成败难以逃避的规律。

2022年已经过去过半,下半年的甘露集团又将如何动作,达娃次仁董事长以简洁明了的语言,回答了记者的提问:

拓展精进,转型升级。新时代背景下,分析国际国内行业变局,进一步挖掘甘露集团的高质量发展优势,展示公司领导人在新征程中开拓创新的眼界与魄力,笔力雄健地绘制符合中央精神、体现时代要求的改革发展蓝图。

始终以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,贯彻落实自治区第十次党代会部署,坚持稳中求进工作总基调,紧紧围绕总体发展战略,完整、准确、全面贯彻新发展理念,积极融入新发展格局,推动高质量发展,着重做好以下工作:

一是坚持党建引领,夯实党建基础。牢固树立大抓基层的鲜明导向,以提升基层党组织

的组织力和政治功能为重点,建强基层党组织带头人队伍,紧扣高质量党建引领高质量发展主线,深化拓展“党支部+指挥部”模式,鼓励党员干部职工亮身份、亮职责、亮承诺,比技能、比作风、比业绩,充分发挥基层党组织战斗堡垒作用,将党建软实力转化为推动企业高质量发展的强动力。

二是全力推动国企改革三年行动高质量收官。对标《甘露集团国企改革三年行动实施方案(2020-2022年)》和工作台账,强化指导推动、督导考核,确保三年行动任务在党的二十大前全面完成。

三是根据《自治区藏医药产业专项组2022年工作要点》,积极推动完成全区国有藏医药生产企业整合重组,建立“西藏自治区藏药现代化技术创新中心”,推动“佐大”加工基地建设,推进藏药材进口工作。同时,加大经典方藏成药的二次开发力度和濒危藏药材人工繁育技术研究、特色医疗器械开发、保健食品及日化用品等开发研究方面发力;着力推动藏药质量标准体系建设,积极参与藏医药标准化建设,积极参与藏医药标准化建设三年行动,为健全中药饮片标准体系提供技术支撑。

记者感受到达娃次仁董事长思维的开阔,气势如大江东去,灵动如行云流水。在谈过科技兴企的相关看法之后,达娃次仁话锋一转,又谈及规范藏药生产,实现藏医药产业化,严把药品质量关,着力推动藏药质量标准体系建设,积极参与藏医药标准化建设三年行动,加强藏药材和藏药饮片的质量标准研究,制定质量标准与炮制规范,为健全中药饮片标准体系提供技术支撑。重点解决部分药品品种现行工艺规范、工艺规程与批生产记录显示的实际生产操作不一致的问题,持续推动藏医药产业扩量提质增效。

一连串的问题经过这位董事长清晰的

诠释,也就迎刃而解了。

■ 闻到未来更浓郁的“甘露”芳香

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。”随着达娃次仁董事长胸有成竹、意犹未尽的介绍,甘露集团未来的图景更加动人心弦——

诚然,2022年已经过半的甘露集团的各项正在健康运行,优化产业布局,增强发展后劲成为甘露集团的首选。但是,行百里者半九十,未来任重道远。为此,达娃次仁董事长表示,严格按照甘露集团战略规划布局,逐步打造以藏药及藏药相关产品为核心,提供生产、仓储、物流、贸易、服务、种植、销售、展览、旅游、文娱为一体的综合型产业集团,是摆在全体甘露干部职工必须完成的任务。

达娃次仁董事长进一步表示,在藏药生产方面,推动藏医药市场销售规范化,大力培育甘露销售团队,加大投入力度,打造“五位一体”销售模式。与西藏自治区医药公司合作,拓宽线上营销渠道,利用“互联网+”技术,完善线上营销渠道;紧抓“一带一路”、南亚大通道建设等战略机遇,积极开拓尼泊尔外购藏药材渠道,做好2023-2025年包材公开招标工作,确保人工麝香等贵稀药材不断货,保障原材料和包材正常供应;实施“品牌驱动战略”,加大广告宣传力度,通过自媒体、人民政协、企业家日报等平台提升甘露品牌知名度,深化甘露藏医馆以医带药的销售模式,结合旅游业打造甘露品牌形象,形成规范化的营销模式;深入日喀则、那曲、山南等基层市场,开发维护区内基层市场。组织藏医专家、药品专员开展市场巡诊工作,密切关注各省市药械招标、阳光采购、挂网、集采平台,持续跟进产品网上招标采购事宜,拓展区外市场,以“智托洁白丸”网络事件为鉴,由甘露集团牵头建立完善网络舆情应急预案,消除和

化解网络舆情造成的负面影响;坚定维护甘露集团市场秩序,打击窜货、互联网未授权销售、互联网授权低价销售等行为,促进市场规范、有序、健康发展;积极推进与成都德仁堂公司线上、线下销售业务的商谈。

健康,是人们津津乐道的话题。这方面,甘露集团也不乏值得点赞的举措。在大健康方面,通过共同打造“甘露”保健品实体连锁经营店,合作开设新型旅游销售渠道(生产基地)、拓展藏药浴熏蒸项目、开启OEM模式等措施,不断拓展保健品市场,加快藏医药产业向大健康产业迈进,助力打造健康西藏。

在医疗器械方面,在原有口罩、防护服等防疫物资销售的基础上,早日取得洗消业务批准,不断提升经营业绩。

……登高望远,达娃次仁董事长和记者的心潮都因为甘露集团更加美好的未来而澎湃。达娃次仁董事长表示,在甘露集团的发展历程上,自始至终都铭刻着中国共产党、中国特色社会主义,以及“老西藏精神”的忠诚执着,不断开辟前途似锦的康庄大道,以所向无敌的大手笔,书写甘露集团雄伟神奇的交响乐章。达娃次仁董事长诗情澎湃地表示,我们已经闻到了甘露集团未来更浓郁的芳香。

一个以藏药及相关产品产业链为主线,集生产、仓储、物流、贸易、服务、种植、销售、展览、旅游、文娱为一体的综合型产业集团,正踏着新时代的鼓点向我们走来。

达娃次仁董事长情深意重地别记者,几回升降在雪域高原上的强音豪气干云——行则将至,让我们更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围,坚决贯彻落实党中央、政府决策部署,在区政府国资委的带领下,坚定信心、开拓进取,奋力开创甘露集团高质量发展新局面,以优异的成绩献礼党的二十大!

山东能源鲁西矿业唐口煤业智慧矿山展新颜

■ 徐虎 陈冬冬 王启申

2006年1月,现任山东能源鲁西矿业唐口煤业辅助运输工区党支部书记刘孟从大学校园进入原巷修队实习,时至今日,辗转综掘二区、重点工区、综合服务队、提升工区等多个部门,见证了唐口煤业16年来不平凡的发展历程。

“2001年矿井开工建设初期,公司第一批开拓者们发扬艰苦奋斗、顽强拼搏的优良作风,扎根荒野,日夜奋战,开启了矿井建设的新征程。”刘孟说,经过五年的现代化矿井建设,2006年1月矿井正式投产。

清晨,刘孟来到该公司智能运输调度指挥室,开启新一天的工作,透过12块液晶显示屏,对井下30多处重点岗位及各作业地点实时动态一目了然。

近年来,国家对煤矿智能化建设发展提出新要求,该公司顺势而为、借势而进,深入践行山东能源“两优三减”智能化建设工作理念,以“实际实用、分类施策”思路为抓手,纵深推进智慧矿山建设提档升级。

“我们采用多功能矿用基站组建辅助运输监控系统网络,实现了辅助运输调度监控、车辆监控、路况监控、安全避让、车辆物料自动跟踪、物料联网发运等多项功能。”该工区区长葛德志介绍。

看到如今信息化、智能化、数字化的矿山,刘孟感慨颇深,刚参加工作,公司还处于传

统生产模式,现如今“智能化无人、机械化换人、自动化减人”已成为矿山建设主旋律。

传统生产模式向智慧矿山建设迈进,党的建设也在“同频共振”。“我们按照‘信息化、清单化、标准化、制度化’建设思路,结合山东能源‘双入双创’要求,自主研发‘唐煤智慧党建’平台,实现党建所有工作一键上传、一键审核、一键考核。”该公司党群工作部部长万兆峰介绍,该平台的运行使用,结束了线下考核模式,工作效率大幅提升。

据了解,山东能源提出“双入双创”党建工作模式后,该公司自主研发“唐煤智慧党建”,将“双入双创”工作清单嵌入其中,将党建工作由“线下”搬至“线上”,进一步明确工作标准要求、完成时限,推动“双入双创”工作走深走实。

据刘孟介绍,该公司党委在深入践行“双入双创”党建模式的基础上,还结合工作实际,提炼形成以政治引领、法治保障、德治聚力、自治强基、智治支撑为主要内容的“五治”党建品牌,把党组织嵌入公司治理结构各环节,推动了党建工作与安全生产经营的深度融合。2021年12月,该公司申报的《以“五治”党建品牌建设为抓手全面锻造党委治理能力》,被中国企业文化管理协会评为“新时代企业党建实践创新优秀成果”,授予“2021年度新时代党建+企业文化标杆单位”。

随着党建工作的扎实开展,2021年,该公司获得济宁市“精神文明单位”称号,今年8月

份顺利通过山东省健康企业创建专家组评估,正全力向省级精神文明单位创建冲刺。

“930 硐室外段落底后,部分轨道下方悬空。”近日,刘孟将井下带班查处的安全隐患上传至重心下移信息闭合管理系统,系统自动将正2分进行抵减。

今年以来,该公司以“双重预防”智能管控平台为依托,以安全管理重心下移考核为基础,研发应用涵盖风险分级管控、隐患排查治理、安全市场交易、安全重心下移、安全履职考核等8个功能管理模块,实现了安全重心下移与日常安全管理有机结合。

结束完一天工作,漫步“花园式”矿区,途经整齐划一的智慧停车场,来到文体中心,约三五好友打一杆台球,来一局乒乓球赛,一天的工作生活忙碌而充实。

唐口煤业高度重视民生工程建设,把372名党员根据专业分工,划分为36个网格,包保2236名职工,深入了解职工诉求。他们根据职工所需,制定并打造智慧后勤、矿井制冷系统升级改造等多项民生工程。其间,投资6万余元安装一套全自动刷车机,24小时提供免费服务。经多方协调,为职工配置2台新能源汽车充电桩,解决了大家充电难的问题。

此外,该公司还对职工餐厅桌椅椅进行更换,升级用餐窗口,改造职工公寓,维护和更换文体中心健身设备,让职工在矿区吃的暖心、住的舒心。一件件实事,真正让广大干部职工感受到了企业的关怀和温暖。

广交会持续助力中企开拓“一带一路”沿线市场

■ 程景伟

在第132届广交会上平台,斯达高瓷艺发展(深圳)有限公司展出了陶瓷花瓶、骨瓷杯碟等140多款产品,这些产品造型精美雅致。“我们每天安排两场直播,目前已有来自中东和南美洲地区的多位境外采购商询盘。”该公司董事总经理王欢畅称。

王欢畅表示,该公司致力于推动中国陶瓷产品走向世界,“一带一路”沿线国家和地区一直是其主要出口市场,“公司加大了新品研发力度,今年以来的出口额同比实现增长,其中沙特阿拉伯等市场表现较为亮眼”。

近年来,广交会作为中国重要的贸易促进平台,积极践行“一带一路”倡议,有效畅通了与沿线国家和地区经贸合作的渠道,持续助力中国企业开拓沿线市场。记者19日从广交会新闻中心获悉,近年来,广交会与会采购商中,有近半数采购商来自“一带一路”沿线国家和地区。

据广交会新闻发言人、中国对外贸易中心副主任徐兵介绍,在拓展全球新市场方面,第132届广交会深入推进广交会全球合作伙伴计划,着力开拓“一带一路”沿线市场及重点到会国营销渠道,加强与专业机构合作,新增部分国家工商机构为合作伙伴,持续扩大广交会和中国外贸“朋友圈”。

本届广交会上,细览上海交易团参展企业的产品,针对南亚、中东等“一带一路”沿

线市场所设计的个性化产品亮点纷呈。主打“五月花”品牌的上海万盛保温容器有限公司,其产品远销中东、东南亚、非洲、拉美等地区。该公司带来了多款特色产品,款式时尚新颖,本届广交会已累计收获意向订单超过40万美元。

“依托产品设计、品牌设计拓展国际市场,提升品牌核心竞争力,是我们的制胜法宝。”该公司负责人称,其专业设计团队积极通过线上渠道与海外客户沟通,第一时间掌握市场动向,了解当季流行款式,从中寻找设计灵感,每年推出30余款新品。

不少中国企业持续积极推进“一带一路”沿线市场布局。本届广交会上,红豆集团展出的几款高端男装衬衫备受瞩目。据了解,该新产品上市仅5个月,销量就已突破20万件。“我们正全力完成大量来自‘一带一路’沿线市场的订单。”红豆集团有关负责人说。

该负责人还称,该集团联合中柬企业共同开发建设柬埔寨西哈努克港经济特区。通过境外园区建设,集团优化了在“一带一路”沿线市场的产业链布局,有力带动了产品出口。

近年来,广东中山澳特浦光电有限公司也看到了“一带一路”沿线市场的巨大潜力。据介绍,为扩充业务渠道,该公司在肯尼亚驻点招募当地人员,组建了业务团队。

(据中国新闻网)