山东能源田陈煤矿:多管齐下让库存物资“活”起来

去年以来,山东能源枣矿集团田陈煤矿坚持在“减存量、控增量、降成本”上精准发力,通过抓好“减控”环节、强化材料领用监管、持续推进修旧利废工作等措施,不断强化精细化管理,牢牢抓住物资供应管理主动权。

为把控好“减”和“控”的节奏,推进库存资源调剂措施,全力疏通库存“梗塞”,实行库存资源“体内循环、内部消化”按照物资部门管“库”,专业部门管“仓”,基层单位管“现场”的原则,准确掌握仓库和库存物资信息,并将经审核后的清查盘点的物资导入出库物资管理系统,建立信息完备、分类明确的库存物资统计台账。组织专人进行库存物资长期不鉴定,对鉴定可再利用物资分类建账、管理及存放,用于设备运维和应急抢修,有效提升库存物资再利用水平。

同时,严格遵循“可用尽用”“先利库、后采购”“谁产生,谁负责”的原则,坚持“讲实际、真利库”的工作导向,定期召开物资平衡利库会议,严把计划关,对各部门上报的物资需求计划认真梳理,参照现有库存物资明细逐项排查,对需求物资与库存不完全匹配,但物资型号、规格相近这一情况,主动协调相关需求部门,采取以物资替换的方式完成利库,落实超款物资清理计划,每周通报清理进度。

从强化材料领用环节的监管入手,修订完善了相关管理制度,运用物资管理系统,及时录入入库、出库有关信息,安排负责人全程监督、盘库,达到了“账、物、卡”相符。坚持有旧料不用新料、严格执行交旧领新,同时协助设备管理中心加大设备日常检修和维护力度,全面提高设备完好率和利用率,降低故障率,确保设备维修费用持续降低。

在此基础上,对长线物资、产销平衡物资、紧俏物资实行分类管理。根据需求量大小、占用资金多少、采购难易程度等自创物资采购“ABC”分类法:品种少、占用资金多、采购较难的重要物资为A类。用最经济的办法批量订货、定时、定量、定点供应,管理,严格控制库存;品种虽多,占用资金少、采购较易的次要物资定为C类;处于中间状态的为B类。通过A.B.C分析法,确定“物资最优存储量”,确保实现降库存、零积压,资源共享的目的。 (梁晓彤)

重庆气矿地质研究所“四字诀”推动党的二十大精神宣贯走深走实

党的二十大胜利召开以来,重庆气矿地质研究所党委坚持把深入学习宣传贯彻党的二十大精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务,精心谋、全面学、深刻悟、扎实做,以“四字诀”推动党的二十大精神在地质研究所落地生根。

开篇精心“谋”,统筹兼顾开好局。地质研究所党委高度重视,迅速部署,从政治高度审视党的二十大精神学习宣传贯彻工作。召开党委会专题研究部署,结合《重庆气矿党委学习宣传贯彻党的二十大精神工作方案》,制定了《学习宣传贯彻党的二十大精神运行实施大表》,明确了7个方面18条具体措施,落实责任、明确时限,推动学习宣传贯彻工作有序开展。在月度例会、党委会等多个会议强调学习宣传贯彻党的二十大精神的重要意义,要求各级党组织要按照重庆气矿重点任务部署及地研所运行大表,开展多形式、分层次、全覆盖的学习培训、宣讲宣传、群团活动等,不折不扣抓好各项工作任务贯彻落实。

全面系统“学”,形式多样掀热潮。各党支部充分利用即时通、报纸书籍、“三会一课”等各类学习平台,采取集中学习、专题研讨、主题宣讲等多种方式,在地研所范围内掀起了学习贯彻党的二十大精神热潮。地研所党委班子从自身做起,带头学习,第一时间召开党委理论中心组学习讨论,认真学习总书记关于深入学习宣传贯彻党的二十大精神的重要指示精神和党的二十大报告、中央《决定》等内容,带头营造浓厚学习氛围。各支部克服疫情影响,率先以腾讯会议的形式开展党的二十大精神宣讲,给奋战在战疫一线的员工们打了一剂强心针。

沉浸身心“悟”,研讨交流碰火花。各支部结合党的二十大最新部署展开讨论,谈认识体会,找差距短板,议思路打算,谋创新探索,切实做到学思用贯通、知信行合一。党委班子召开专题会议,围绕“党的二十大关于国有企业和能源行业改革发展的新任务新要求”主题开展了专题研讨,就分管业务谈了工作设想,就下步工作提出具体意见建议,切实用党的二十大精神指导工作实践、助推地研所高质量发展。

扎扎实实“做”,真抓实干担使命。各支部注重学思践悟,找准贯彻落实党的二十大精神的切入点和着力点,及时将党的二十大精神学习成果转化为实际行动。持续开展“我为员工群众办实事”实践活动,党支部充分发挥战斗堡垒作用,投身抗疫一线,全体员工把岗位当“战场”,圆满完成全年科研生产任务。

(李勇)

郁非:小小柜台里 大大“服务经”

■ 周蕊

“欢迎光临,请问您想选购什么?”

“这是您选购的商品,请拿好。”

大年初二,第一食品商店南京东路旗舰店里人头攒动,营业员郁非忙得不可开交。这个春节,游客“大排长龙”的场景重现南京路,南京路步行街商圈客流同比增长18.3%。“热闹的上海又回来了!”她笑着说。

郁非是光明食品集团第一食品商店的营业员,立足三尺柜台30年,她成长为全国劳模、上海市劳模创新工作室带头人、光明食品(集团)有限公司工会副主席,还当选党的二十大代表。

“小小柜台里,也有大大‘服务经’。”郁非说师傅的这句话她始终牢记。

郁非天性热情,快人快语,干工作雷厉风行、干净利落。“刚入行时,师傅就告诉我,让顾客购物‘不等待’是我们第一食品商店营业员的目标。”

郁非下了苦功夫。多少年来,她雷打不动每天清晨五点半起床,提前一个半小时左右到岗,在其他同事上班之前整理一遍货架、过一遍“点账簿”。明明可以待在条件相对舒适的办公室,她却总“粘”在柜台服务。“我更愿意和顾客多聊聊,多琢磨琢磨商品类和陈列。”

●郁非(右)在第一食品商店南京东路旗舰店为顾客服务。 金立旺 摄

为把“服务经”念得更好,郁非在老师傅们工作经验的基础上,进一步提炼总结了“4S工作法”——服务微笑化、销售专业化、陈列高端化、标准流程化。这套工作法将曾经严重依赖个人之间“口耳相传”的柜台工作经验梳理成为可复制、可推广的“系统教程”,大大提高了年轻营业员学习掌握的效率。不仅如此,这一工作法还把传统上与顾客“一对一”柜台服务工作流程扩展为从“进门第一眼”开始的全流程服务链条,有利于更多的门店提升服务质量。

“第一食品商店的劳模传承到我已经是第四代了,如何将这份能力与责任传承下去,这是我当前的工作重点之一。”2015年,郁非劳模工作室正式揭牌成立,郁非不仅“传帮带”14名成员,还通过门店内训巡讲、劳模服务工作小课堂、劳模服务进门店等活动,实现“一个带动一群”的目标。

如今,这种流程时代,第一食品商店这家有着68年历史的老字号企业如何更好地服务消费者?

不久前,50岁的郁非成为一名新晋带货主播。“第一次直播带货,我提前准备了很久,还特地向女儿请教,想了解一下现在年轻消费者喜欢什么样的主播,开播前很紧张,没想到观众比较买账,第一次播就有3万多名观众点赞,我直播的时候直播间排名一下子升了好几百名。”

郁非说,对实体零售业来说,线上经营+线下发展是大趋势,第一食品商店现在坚持“不打烊”的经营策略,经常性开展直播大赛、重点节庆直播、跨界营销直播等,“我这样的新主播们也时常走上‘云’端,为来自全国各地的顾客服务”。

思索经营创新的同时,郁非始终坚守着一名共产党员的初心使命。每天换工作服时,郁非都要先检查自己的党员徽章是不是佩戴正确。她说,亮明自己的党员身份,既是对自己的鞭策提醒,更是一种对顾客的诚恳承诺。

“我会努力坚守初心,用我的服务让每一位顾客感受温暖,为上海的复苏发展加油。”郁非说。

曹宇:以持续创新锻造知识产权力量之源

■ 艾娜

在2019年末于杭州开幕的“2019中国浙江网上技术市场活动周”之浙江科技成果秋季拍卖会上,与会的中外嘉宾纷纷把目光聚焦于“‘浙江拍’区块链交易系统”。“浙江拍”是浙江省各年来全国著名的科技成果转化特色方式,而“‘浙江拍’区块链交易系统”更上一层楼,是浙江省重点研发计划项目的成果。有了这一市场化、国际化的先进科技成果,知识产权的展拍与交易变得如虎添翼。“浙江拍”成为“互联网+成果转化”的最佳例证,背后离不开曹宇这位中国知识产权领域顶级的技术创新专家。

在曹宇入职浙江知识产权交易中心有限公司担任副总经理之前,他已经在技术创新方面声名鹊起,成绩卓著;他手握全球顶尖院校——加利福尼亚大学洛杉矶分校的计算机博士学位,在美国知名上市公司Ask Jeeves、中国软件外包企业Top3的浙江网新恒天软件有限公司、被誉为“数智化领航者”的浙大网新科技产业孵化器公司等高新技术企业拥有近20年的耕耘经历,研发出几十项先进的美国和中国专利技术。因此,当他2017年被刚成立不久的浙江知识产权交易中心有限公司招入麾下时,行业对其给予无限厚望。

曹宇亦不负重托。在知识产权的科技创新研究道路上,他以自己的专注力书写下一段段众人传颂的传奇。浙江知识产权交易中心有限公司是由浙江省科学技术厅与浙江大学共同发起,于2016年8月成立,是浙江科技大市场的重要组成部分,也是目前国内规模最大、交易最活跃的高校知识产权运营转化平台。主管品牌运营和技术研发的曹宇,娴熟运用商业模式、技术创新、智慧与历练,大力助推知识产权交易的数量和质量,让知识产权高效流动起来。曹宇被称为“打通科技成果转化最后一公里的守护神”,在他的领导下,公司被国家知识产权局列为“全国第一批知识产权强省建设试点经验与典型案例”、“浙江省政府重点工作之一”、“省级国际合作基地”……众多行业荣誉的背后,都离不开曹宇的心血与付出。

全面拥抱知识产权的技术革命,历经了一次又一次在科研实战中的摸爬滚打与反复锤炼,曹宇带领团队研发出“基于联盟区块链的技术成果交易平台拍卖系统”、“技术成果交易联盟区块链溯源系统”、“技术成果主平台与分平台联盟区块链融合系统”等多款先进软著,并将这些核心技术应用到“浙江拍”系统中。“浙江拍”能够卓有成效地实现技术成果交易的主客体身份保护、成果确权、交易保障、实时监管和交易数据追溯等,无论从功能还是技术上,都达到了业界先进水平,在多次实战中成果卓著,成为为科技成果产业化发展保驾护航的大国重器。

繁重工作之余,为了做好领域内的人才培养工作,笔耕不辍的曹宇还撰写了多篇优质论文,发表在《Global Transitions Proceedings》,由中国科学技术发展战略研究院主办的《科技中国》等行业核心期刊上,并写有《发现星辰:从创新思维到发明专利》、《Intelligence-Based Medicine》等著作,与一众同行分享自己在知识产权技术创新领域的心得与体验。他的学术观点精妙犀利,为行业的革新与发展提供了强有力的学术依证,展现出恢弘的技术光芒。

多年来,曹宇见证和参与了我国知识产权产业实现经济价值、品牌价值和社会价值全面发展的历史性进程,并立足国家和行业需求,利用一流的创新技术,成为其中书写和创造历史、帮助建立丰碑的行业精英之一。知识产权堪称国之宝鼎,我们坚信在将来,曹宇还将为行业提供更加强劲的动力支撑!

中国室内运动服饰智能制造领航者苏晓东
匠心智造,引领未来

■ 张杨

中国经济不断向全球化、网络化、数字化发展,带动各行业转型升级。作为“衣食住行”中不可或缺的一部分,我国服饰产业发展面临从中国制造向“中国智造”深度转型,智能技术和模式正重塑服饰行业,为传统的生产方式、交换方式、生活方式带来革命性变革,中国服装产业即将进入智能制造时代。

“智能制造是我国服饰制造产业提质增效的必然选择。”天津市柠檬科技有限公司创始人苏晓东早早地给出了服饰制造行业未来发展之道。

苏晓东,天津市柠檬科技有限公司创始人,清华大学工商管理硕士。2013年创业进入运动消费行业,主要研究瑜伽、舞蹈等室内运动服饰,获得清华大学启迪创投的种子资金。在上学期间,苏晓东便对技术方向很感兴趣,擅长通过数据分析,解决技术和质量难题。基于对中国商业市场的敏锐嗅觉以及自己对技术和研发的探索,他发现,随着中国居民消费水平的显著上升,大众的健身消费意愿进一步增强,尤其是室内运动发展势头迅猛,但是对标发达国家,国内运动服饰市场细分领域深挖不足,室内运动服饰功能性舒适性欠佳,室内运动服饰市场存潜力巨大,存在广阔增量空间。

如何改善国内室内运动服饰市场格局,实现行业变革?苏晓东先后与清华大学创投基金投资人以及运动服饰行业前辈就中国运动服饰消费商业市场的发展趋势及行业可持续发展的革新与未来的话题深度探讨,并对室内运动服饰市场进行了深度的剖析:当前城市消费群体娱乐活动越来越多元,对于各种室内健身活动愈来愈重视,行业利好政策频出,全民运动热潮兴起。在国家促进全民健身和体育消费的政策推动下,国内室内运动服饰市场已经处于加速成长期。但本土品牌稀缺,参与方多且分散,以中小企业为主,产需协同程度有限,技术壁垒和行业壁垒低等多种因素导致本土品牌持续处于瓶颈期。如何突破行业瓶颈?多方观点总结下来:未来是创新的时代,是变革与升级的时代,技术与智能结合才是未来众多产业发展的核心。

苏晓东在打造企业壁垒方面也是独具匠心。不仅对国内室内运动服饰市场进行调研,也辗转多国学习海外运动服饰市场的技术优势及创新理念,他积极探索新模式、认真研究新方法、主动开拓新路径,他认为,产业要利用IT技术,借助人工智能、云计算、智能可穿戴、AIOT智能物联网等创新技术,基于消费者大数据,对室内运动服装产业进行全产业链的再造,从研发设计、生产,到批发、营销、零售、智能服饰等全产业链进行的数字化改造和赋能。

革新就是革命,这是一场无声的战争,黄金赛道强者愈强。苏晓东带领产品研发团队做自动化、数字化、智能化的生产管理企业,产量、质量、速度每年都在递增,不断优化生产线,提升生产品质,降本增效,打造“智能生产链”,用数字科技赋能技术创新、形成更具竞争力的企业壁垒及技术壁垒。苏晓东带领团队研发出一系列领先于国际水平的原创性技术成果,累计获得了16项技术创新专利。在过去的十年里,苏晓东成功创办了五家企业并逐步完成全产业链再造,基本实现集产品设计研发、生产销售、电商外贸为一体的室内运动服饰消费生态闭环。

凭借苏晓东对未来制造产业改革方向清晰的判断,以及智能制造助力运动服饰产业“蝶变”的决心,天津市柠檬科技有限公司已经走出国门,走向世界,以高品质产品开拓海外市场,积极参与国际竞争,海外公司设立在美国科罗拉多州,累计获得全球十多个国家的品牌注册官方批准,快速抢占全球运动服饰市场份额,截至今日产品销售覆盖全球15个国家和地区。苏晓东秉承让中国智能室内运动服饰品牌“走出去”的初心,打造企业独创的技术壁垒、过硬的产品品质以及多元的国际销售渠道,带领企业一路高歌猛进,顺利跻身国际市场,向世界展示了中国智能运动服饰品牌的力量,获得客户、合作伙伴、行业协会等国际国内社会多方一致赞誉,称苏晓东是“中国室内运动服饰智能制造领域的领航者”。

当“中国制造2025”拉开十年变革的大幕之时,机遇与挑战并存,但智能制造的核心是制造更优质的产品,解放生产效率,苏晓东正是此方面的典范,他坚信借助各项新技术、新手段和新理念,中国运动服饰制造行业在未来或将实现凤凰涅槃、华丽转身,携手迈向“中国智造”的新时代!

柏林煤矿重奖安全生产功臣

近日,柏林煤矿隆重召开了四届二次职代会暨2023年工作会,对2022年度安全生产功臣进行了表彰奖励。该矿在会上对综采队等三个优秀区队,安全科等5个先进科室,采煤一队综合二班等8个先进班组,杨志饶、岳连青2名劳模,陈力等14名优秀管理人员,黄香初等10名优秀班组长,何兵等24名优秀员工进行了表彰,为他们发放了奖状和2000-20000元不等的奖金。大家纷纷为先进点赞,表示要学习他们的先进事迹,为企业高质量发展贡献力量。

李应全 何永兴 摄影报道

新春“开门红” 多重部署为消费复苏添信心

■ 王文博 袁小康

春节假期刚刚结束,春节消费的表现为市场复苏开了个好头。与此同时,中央和地方纷纷展开集中部署,促进消费市场加速回暖,推动经济运行在年初稳步回升。接受采访的专家纷纷指出,在春节消费明显回暖、开局向好的背景下,政策乘胜加力,有助于进一步增强市场信心,暖春可期。预计全年消费将为经济增长点燃强劲引擎。

新春稳经济促消费 成热门关键词

免年春节刚过,中央层面和省级政府便纷纷召开会议,部署稳经济举措,其中消费成为热门关键词,屡被提及。

1月28日召开的国务院常务会议提出,“乘势推动消费加快恢复成为经济主拉动力”“加力扩消费”,并从各方面部署多重举措,包括推动帮扶生活服务业企业和个体工商户纾困、促进汽车等大宗消费政策全面落地;组织开展丰富多样的促消费活动,促进接触型消费加快恢复;合理增加消费信贷;因城施策用好政策工具箱,支持刚性和改善性住房需求,做好保交楼工作等。

上海、广东、山东、辽宁等多个省份以召开会议或发布行动方案等形式,吹响“全年加油干”的号角。记者发现,在各地部署中,促消费都成为今年地方经济发展的重要抓手。

例如,1月29日,上海召开《上海市提信心扩需求稳增长促发展行动方案》发布会,提出将恢复和提振消费行动作为重点工作之一,并从促进消费扩容升级、促进汽车家电等大宗消费、全面激活文旅市场、支持会展行业恢复重振等方面推出多项举措。

1月28日,广东召开高质量发展大会。广东省商务厅厅长张劲松表示,围绕支撑全省经济发展大局,立足商务担当作为,在较高起点上确立了今年工作目标,其中消费方面提出社会消费品零售总额增长6%的目标。

同日,山东省也提出,要更好发挥消费的基础作用,以稳就业、促增收解决“不敢消费”问题,以提品质、强引导解决“不愿消费”问题,以创场景、优环境解决“不便消费”问题,大力提振消费信心,加快推动消费复苏。

此外,辽宁于1月27日印发《辽宁省进一步稳经济若干政策举措》的通知,明确推动消费复苏回暖,提出多元化提供消费补贴、着力打造消费新场景、加大对县域商业和重点商贸流通市场主体支持力度、鼓励合理住房消费等多重举措。

开局向好 提振市场复苏信心

值得注意的是,除了政策利好加持,今年春节消费的表现也为市场复苏开了个好头。

国家税务总局增值税发票数据显示,今年春节假期,全国消费相关行业销售收入同比增长12.2%,比2019年春节假期平均增长12.4%。其中,商品消费和服务消费同比分别增长10%和13.5%,比2019年春节假期年均分别增长13.1%和8.1%。

作为消费的重要组成部分,旅游市场在春节期间表现出色。经文化和旅游部数据中心测算,今年春节假期全国国内旅游出游3.08亿人次,同比增长23.1%,恢复至2019年同期的88.6%;实现国内旅游收入3758.43亿元,同比增长30%,恢复至2019年同期的73.1%。

携程数据显示,免年春节期间,平台国内外旅行订单皆迎来三年巅峰,旅游订单整体较虎年春节增长四倍。在各地文旅消费券和各平台春节专项活动的助力下,“满房”成为住宿业关键词,多个景点再现“人从众”的热度,行业加快回暖。

同时,餐饮消费也在各地消费刺激政策下逐渐复苏。中国烹饪协会数据显示,除夕至正月初六(1月21日至1月27日),受访餐饮企业营业收入与去年春节相比上涨24.7%,与2019年春节相比上涨1.9%;客流量与去年春节相比上涨26%,与2019年春节基本持平。

一项项数据透露着消费复苏的暖意,也鼓舞了市场主体的干劲。以旅游为例,北京军都山滑雪场副总经理王骥在接受记者采访时说,“今年春节期间雪场客流已经基本恢复到往年的正常水平,随着这两天天气转暖,客流甚至超越了过年期间。所以我们预估在二月中旬前,客流还会有进一步的提升。”

王骥表示,在冬奥会带动和相关政策支持下,预计未来客流将会持续增长。滑雪场正在对雪场的各项设备和配套设施加以优化扩张,包括餐饮、住宿等,为未来扩大经营做好准备。

回暖可期 担当经济主拉动力

在多重利好下,消费市场有望加速回暖,成为经济主拉动力。国务院发展研究中心市场经济研究所研究员陈丽芬对记者表示,春节消费加速升温,人动起来,商圈活起来,烟火气加速归来,消费信心在提振,消费潜力不断释放。“消费复苏速度比预想的快。”

商务部研究院流通与消费研究所研究员关利欣也对记者表示,春节消费市场的繁荣充分表现出我国居民消费的活力和潜力,消费信心增强、消费场景增加、消费热点增多将持续助推消费市场回暖向好,为我国经济运行稳步回升创造良好条件。

陈丽芬同时指出,新春伊始,中央和地方政府齐发力,部署各项促消费稳增长政策举措,乘势推动消费加快恢复,有利于释放被抑制的消费需求、挖掘潜在消费需求、创造新的消费需求。“今年消费将继续发挥对经济增长的基础性作用,充分展现我国消费市场的弹性和韧性。”

关利欣预计,随着扩大内需战略举措实施见效,把恢复和扩大消费摆在扩大内需优先位置的一系列举措,将更好满足居民不断升级的消费需求,激发消费活力,增强消费信心,乘势推动消费加快恢复,担当经济主拉动力,增强经济循环的内生动力。

特斯拉规模喜中有忧 中国车企挑战强劲

■ 吴晓凌

美国电动汽车制造商特斯拉公司日前公布的2022年第四季度财报显示,公司收入和净利润均创历史新高,但毛利率同比下降。上海工厂是其最主要出口中心,中国车企对其挑战强劲。

财报显示,特斯拉2022年第四季度收入243亿美元,同比增长37%,环比增长13%;全年总收入815亿美元,比上一年增长51%;第四季度净利润为37亿美元;全年净利润126亿美元,比上一年增长一倍以上。

特斯拉2022年第四季度的汽车交付量为40.5万辆,全年交付汽车131万辆,均创下交付量纪录,但仍未及市场预期和特斯拉设定的目标。

财报显示,特斯拉上海工厂全年产能超过75万辆。特斯拉表示,上海工厂是公司最主要的出口中心,支撑除北美之外的全球市场。

同时,特斯拉在电动汽车领域面临众多来自中国车企的挑战者,如蔚来、小鹏和理想等。而特斯拉目前在中国最大的竞争对手是比亚迪。

●第五届进博会汽车展区拍摄的特斯拉汽车。 鲁鹏 摄

根据中国汽车流通协会汽车市场研究分会的数据,特斯拉的Model 3车型是2022年中国新能源轿车零售销量第五名,不及比亚迪等企业的几款车型;在新能源运动型多用途车领域,特斯拉的Model Y位居中国零售销量第二名,也排在比亚迪之后。

特斯拉首席执行官埃隆·马斯克在公司财报电话会议上谈到电动汽车竞争格局时表示,特斯拉非常尊重中国汽车公司,它们在世界上极具竞争力。

面对宏观经济压力以及来自其他电动汽车制造厂商日益激烈的竞争,特斯拉近期在全球降价促销,这在一定程度上刺激了购买需求。马斯克说,1月份以来,特斯拉“收到史上最强劲订单”,订单数接近同期产量的两倍。

与此同时,受降价等因素影响,特斯拉汽车第四季度毛利率仅为25.9%,同比下降近5个百分点,为五个季度以来最差表现。随着特斯拉降价幅度的扩大,业内人士预计特斯拉汽车毛利率在2023年还将继续下降。

有分析人士指出,特斯拉牺牲毛利率换取销量为不得已之举。特斯拉公司表示,特斯拉汽车平均销售价格“多年来一直处于下降趋势”。要成长为年销售数百万辆汽车的公司,“可负担性”是必要的。

特斯拉表示,在宏观经济环境不确定性等不利因素影响下,公司将努力加速降低成本,提高生产效率,扩大产能,关注成本效益,改进功能和可靠性。

特斯拉计划在2023年交付180万辆汽车。财报指出,随着公司在德国柏林和美国得克萨斯州奥斯汀工厂产量增加,特斯拉总产能已超过每季度45万辆。

老工业基地吉林:把“绿色”植入产业基因

■ 姚湜

吉林中部,奥迪一汽新能源汽车等项目规划使用绿色电力生产;吉林东部,“生态屏障”长白山野生动植物种群数量稳步增长;吉林西部,风光发电设备源源不断产生绿色能源……2023年,把“绿色”植入产业基因,老工业基地在发展经济的同时,不忘绘制美丽中国吉林答卷。

制造业新增产能 树立“绿色”标杆

春节前几天,吉林省通用机械(集团)有限责任公司铸锻车间主任于东民每天24小时驻守单位。温度高达700摄氏度的铝水在熔化炉里透出红色,随后被机械手倒进铸造模具中,冷却、结晶,在水池里进一步降温,适配奥迪品牌最新电动车型的车轮支架样件就做好了。

于东民对记者说,车间为新能源汽车配套的底盘零部件越来越多,目前占比已经接近50%。

布局新赛道,吉林省加速制造业“新能源化”。2022年11月,长春奥迪一汽新能源汽车项目完成暖封闭。这一项目计划投资额超300亿元人民币,是奥迪在中国首个专门生产纯电动车型的生产基地。

作为奥迪全球最先进的数智化工厂之一,奥迪一汽新能源汽车项目工厂100%使用绿色电力,计划达到“零碳”标准。

高端装备制造业领域,中车松原新能源产业基地项目全面启动,智能化、数字化、低碳化的新能源装备产业园将布局整机、叶片、塔筒、发电机、储能设备、电气设备、智能运维等产业,全部建成后可为东北地区风电产业提供设备保障。

●奥迪一汽新能源汽车项目建设现场。

“无烟产业”加速发展 打造“绿色”引擎

雪地里,一只头部和尾巴呈黑色,颈部和腹部有白色、黄色被毛的小动物跑来跑去,似乎在觅食。“这是我们园区布控的红外相机在2022年12月24日拍到的野生黄喉貂。”长白山鲁能胜地旅游度假区市场部负责人王丹一边播放视频一边对记者说,度假区内人类活动少的地方,总能见到貂、狍子等野生动物。

白山松水,沃野千里,吉林省生态资源丰富。绿水青山、冰天雪地都是金山银山,如何做到保护和发展相得益彰,吉林省开展了探索。

位于长白山区域内的鲁能胜地等项目,积极采取措施保护稀有和不可再生资源,保护生物多样性。例如在道路修建过程中避开树木,规划并建设污水处理厂和中水收集池,利用原有违地形成的水塘构建湿地环境,为中华秋沙鸭、苍鹭、绿头鸭等提供食物来源。

在生态优化的基础上,吉林省推动冰雪资源生态价值转换,被誉为“无烟产业”的旅游业发展迅猛。万科松花湖、万达长白山等大型滑雪度假区越来越热闹,接待床位数量、雪道总面积和每年雪季滑雪人次均居全国前列。

能源产业升级开启“绿色”格局

春节前夕,吉林白城绿电产业示范园区储能基地铅碳电池生产及回收项目现场,40多位工人还在紧锣密鼓地为主厂房和综合库房进行封闭。“抓紧时间抢进度,我们得一直到春节放假才会停工。”项目投资方,白城吉电绿电能源有限公司副总经理王长青介绍说。

据了解,这一项目投产后产品将用于建设大型储能电站,促进能源产业优化升级,实现清洁低碳发展,推动“绿色变革”。

如今在吉林省西部,一排排整齐的光伏设备成矩阵排列,远处错落的白色风力发电机缓慢转动着巨大的叶片。风电、太阳能发电大规模开发和高质量发展的雏形已经显现。

在推动新能源发电、消纳利用的基础上,吉林省还在谋划利用风能、光能等清洁能源制氢,延伸新能源产业链,建设“绿电”产业园区。

“烟火气”升腾 “忙碌劲”洋溢
——从武汉“小店经济”看春节消费新动向

■ 熊琦 熊翔鹤 龚联康

炉火正旺,蒸汽升腾,锅子的中的藕汤翻滚,香味弥漫。

1月12日上午,记者在武汉市武昌区户部巷街区见到黄馨时,她正穿行在一排排炭火炉间,仔细检查即将出锅的菜品。“炉子越开越多,烟火气越来越旺,新年的生意,一天比一天强。”黄馨笑容满面地说。

在这条远近闻名的美食街上,49岁的黄馨和丈夫经营着一家餐厅,主打莲藕炖排骨这道闻楚名菜。由于用料实在、工艺讲究,小店口碑越来越好,成为不少外地游客慕名而来的“网红店”。

去年下半年以来,由于疫情反复,户部巷人流量大大减少,不少商户原本红火的生意被按下了“暂停键”。“以前30多个炉子从早到晚忙不过来。可疫情一来,有时一天只有五六名客人,自己和员工吃掉的藕汤,比卖出去的还多。”黄馨一度忧心忡忡。

如何恢复人气、刺激消费,成了街道社区的一项重要工作。“对商户建立帮扶台账、与私人房东协商减免房租、帮助商户申请低息贷款、邀请文艺表演拉拢人气……”户部巷管理委员会副主任桂杰说,一系列的行动不仅为店主们减轻了负担,更坚定了大家度过寒冬的信心。

“只要齐心协力、共渡难关,春天就在眼前。”黄馨说,刚过去的元旦假期,户部巷的人流已有明显回升,这个“永不打烊”的小巷即将回归。

下午2时许,位于汉口老城区的汉正街雨后初霁。地面积水还未干,街区内采买货物的人流已是熙熙攘攘。作为闻名全国的小商品市场,春节临近,这里迎来了一年的旺季。

“老板,三层的红灯笼还有货吗?我要600个。”“老板,一米六和二米二的对联各来40套。”……汉正街腾坊附近的一家装饰用品店内,上门采买的顾客络绎不绝。

旋转闪烁的红灯笼、绳结密实的中国结、嘟嘟作响的电子鞭炮……不足十平方米的小店里摆满了各式各样的新年装饰用品,远远望在门口,浓浓“年味儿”扑面而来。

“现在从早上7点开门,常常要忙到晚上7点。”店老板黄红姣兴奋地说,新年伊始,小店就忙碌起来。进店的除了逛街的散客,更多的是来自全国各地的商贩。交谈间隙,黄红姣便用计算器“敲”出了上千元的交易额。

在汉正街打拼的十年,黄红姣夫妻见证了“天下第一街”的变迁,也经历了这几年的起起伏伏。

“好在最艰难的时刻终于过去了,我们总算熬过来了。”说起新年愿望,黄红姣腼腆地笑了笑。“今年采买饰品的顾客明显多于去年,大家都对新年充满期待,我们也准备早点回家团圆,希望来年生意能越来越好。”

夜幕降临,在武汉市黄陂区汉口北品牌服装城内,忙碌依然在继续。

在一家服饰店门前,47岁的老板周胜利正忙着和工厂沟通生产情况,3位主播在手机前卖力地展示推销,工作人员麻利地整理打包,吆喝声、点货声此起彼伏。

周胜利20岁从家乡黄冈外出闯荡做服装生意,北京、天津等地都留下了他的脚印。2019年他选择回到武汉发展,但不想遇上了疫情。

疫情形势好转、疫情防控政策优化调整后,周胜利明显觉得市场“暖”起来了。“现在我们24小时轮转,一边直播一边发货,春节也不停工。”周胜利说,现在一天能卖出几千单,营业额达到20万元,除了湖北,还发往华中、华南地区的多个省份。

在汉口北,这样繁忙的景象处处上演。文体玩具城的新年装饰品店主王兴鹏穿梭于大红灯笼、满墙对联中,忙得脚不沾地;海鲜食材行的李老板看着活蹦乱跳的帝王蟹被打包发出,笑得合不拢嘴;味道小镇的干货店主李剑招呼顾客,推销着自家上新的话梅和果干……

数据显示,2023年元旦至今,汉口北市场共接待消费者近65万人次,30多个专业市场“年货节”销售额已达16.5亿元。

烟火旺起来,小店转起来。新春之际,商户们的心也正热腾起来。

●1月12日,顾客在黄红姣的店内挑选新年装饰品。 龚联康 摄