

鑫盛达公司：
党建引领促“百日创安”
行动走深走实

为扎实开展冬春“百日创安”行动，川煤集团鑫盛达公司坚持党建铸魂引领，充分发挥党员先锋模范作用，通过开展“主题党日活动”、“党建+”、“重学法律法规、严两不真”督查、视频查岗等方式，紧盯重点项目和关键环节，形成党总支统筹牵头，多部门齐抓共管，全方位推进党建和“百日创安”深度融合。

抓好宣传教育，做实做细安全防范。一是切实强化全员安全意识。充分利用“三会一课”、“党建+”、重学法律法规、严两不真”督查、视频查岗等方式，紧盯重点项目和关键环节，形成党总支统筹牵头，多部门齐抓共管，全方位推进党建和“百日创安”深度融合。

抓好宣传教育，做实做细安全防范。一是切实强化全员安全意识。充分利用“三会一课”、“党建+”、重学法律法规、严两不真”督查、视频查岗等方式，紧盯重点项目和关键环节，形成党总支统筹牵头，多部门齐抓共管，全方位推进党建和“百日创安”深度融合。

对于百年百亿目标的实现，刘明志在会上从行业、产区和消费者对宋河品牌期待值和忠诚度等方面做出了详细的剖析，让宋河酒业“三年养元固本、四年顶天立地、三年百亿腾飞”的十年增长之

路更加具体。

在此次会议上，鹿邑县老子学院党委委员、副院长，宋河酒业重装整工作小组组长刘明志，宋河酒业执行总裁刘明志，宋河酒业重装整工作小组副组长张俊，宋河酒业副总裁王俊峰，孙光生，宋河酒业财务总监顾震寰、总工程师李绍亮、招商负责人李智等出席。

抓好专项整治，建立管安长效机制。一是矿建工程重点加强风阻、瓦斯、顶板、爆破、电气运输、防治水、火工产品等安全风险管控，加强现场安全隐患排查和整治，严打“三违”

行为；二是地而工程抓好建设施工项目重点部位、薄弱环节的安全管理，重点抓好支护、钢构、高空作业、火工品等方面的安全管理，抓好监测监控设施、起重吊装设备等维保，杜绝盲目抢工期进度；三是消防安全隐患必须确保安全疏散通道畅通，严用火用电用气安全，严禁设施带病作业，严防电气火灾，严禁重要场所明火取暖等。

抓好监督管理，筑牢百日创安防线。一是开展视频查岗2次，专项巡回整治1次，查出安全隐患20条，严格按照“四定五落实”原则进行整改，实现了闭环管理，同时处罚300元；二是组织召开了“百日创安”行动专题会5次，开展安全隐患9次，培训一线职工210余人次；三是对安全重点难点实施重点盯防，现场蹲点、专人安全督导，安排了14名专业技术人员分赴各项目部现场指导解决安全生产问题，筑牢了安全防线。

（冯鑫林）

一亿河南人，百亿宋河酒 宋河酒业开启“王者归来”新征程

■ 本报记者 李代广



●宋河酒业执行总裁刘明志

宋河酒业的重装进度，并制定了“初心做实业，发心做好酒，重塑老经典，专注做品牌，拥抱数字化，适时资本化”的宋河酒业十年发展计划，赶下了加速品牌复兴、王者归来的启动键。

华夏子民历来被称为“龙的传人”，作为在河南省唯一取得“中国名酒”荣誉的浓香型白酒品牌，历任宋河人更是拥有着不屈、奋进、智慧与和合的精神，这正是一种龙的气魄，即使身处逆境，也会时刻准备着，等待一朝头角就，撼震雷霆震山河。

就如同明所说，在宋河回归正常的生产经营后，通过生产、营销、管理各体系全方位的提升，一定能够实现涅槃重生。

在挂牌会上，明向大家以“精神让人赞叹、结果让人鼓舞、成绩让人欣慰”、对宋河酒业全年业绩做出了高度肯定和赞扬。

刘明志表示：2024年，在新团队、新定位、新模式、新产品的赋能下，定将成

宋河酒业的重生，将宋河酒“好酒”的传统延续，将宋河酒“好酒”的经典延续，将宋河酒“好酒”的荣誉延续，将宋河酒“好酒”的未来延续。

刘明志表示，希望未来继续和所有宋河人紧密团结在一起，共悲欢、共进退，共荣辱，深耕消费市场新人群、新场景、新需求，塑造有力量、有深度、有灵魂的新产品，新模式也正应势而生。

对于经销商们最为关注的合作模式问题，李智在会上做出了专业的讲解和阐述。全省设置800家门店、未来市场布局、将打造的饮品供应链……对酒行

业来说，这无疑是个全新的商业模式，也是一个充满着颠覆性的概念。

“这定将成为行业内难以突破的新创举，为宋河乃至中国酒业开创新的商业起点。”有客户如是评价。

新品牌、新产品、新模式、新团队，这是宋河酒业“王者归来”的自信之姿，也将成为其鹏程前程的最大赋能。

在此次会议上，鹿邑县老子学院党委委员、副院长，宋河酒业重装工作小组组长刘明志，宋河酒业执行总裁刘明志，宋河酒业重装工作小组副组长张俊，宋河酒业副总裁王俊峰，孙光生，宋河酒业财务总监顾震寰、总工程师李绍亮、招商负责人李智等出席。

刘明志表示：2024年，在新团队、新定位、新模式、新产品的赋能下，定将成

宋河酒业的重生，将宋河酒“好酒”的传统延续，将宋河酒“好酒”的经典延续，将宋河酒“好酒”的荣誉延续，将宋河酒“好酒”的未来延续。

刘明志表示，希望未来继续和所有宋河人紧密团结在一起，共悲欢、共进退，共荣辱，深耕消费市场新人群、新场景、新需求，塑造有力量、有深度、有灵魂的新产品，新模式也正应势而生。

对于经销商们最为关注的合作模式问题，李智在会上做出了专业的讲解和阐述。全省设置800家门店、未来市场布局、将打造的饮品供应链……对酒行

业来说，这无疑是个全新的商业模式，也是一个充满着颠覆性的概念。

“这定将成为行业内难以突破的新创举，为宋河乃至中国酒业开创新的商业起点。”有客户如是评价。

新品牌、新产品、新模式、新团队，这是宋河酒业“王者归来”的自信之