



汾酒股份公司举办2024年质量和食品安全管理体系培训

■ 杨仁宇

近日,汾酒股份公司成功举办了2024年质量和食品安全管理体系培训。此次培训旨在进一步提升汾酒的质量和食品安全管理水平,增强内审员的专业素养与审核能力,增进各单位质量体系管理人员对相关知识的理解与运用。

公司质量和食品安全管理体系覆盖部门的核心骨干参加了此次培训。培训内容涵盖了质量管理的基本原则、ISO9000 核心标准及关键控制点、HACCP 体系认证要求标准以及 FSSC22000 标准的变化点等重要领域。

为确保培训的专业性和实用性,公司特别邀请了业内知名专家上海天祥质量技术服务公司高级审核员杨成彬、张建科两位老师讲课。他们利用丰富的经验和专业知识,深入浅出地讲解了如何利用标准提升管理体系的运行质量,并结合实际案例进行分析和互动交流,帮助学员更好地理解和掌握质量和食品安全管理体系的要点。

培训效果显著,学员们反馈积极。他们表示,通过此次培训,不仅对质量和食品安全管理体系有了更深入的了解,还提升了自身的专业素质和审核能力。同时,通过培训也增强了他们对相关标准运用的能力,能够更有效地应对实际工作中的各种问题。

汾酒股份公司一直高度重视质量和食品安全管理工作,不断加大在这方面的投入和管理力度,也曾多次做过培训。此次培训的成功举办,将进一步为公司质量管理体系的健康稳定运行提供有力保障,持续提升公司的市场竞争力。

未来,汾酒股份公司将继续秉持“质量至上、安全第一”的理念,不断完善质量和食品安全管理体系,为消费者提供更加优质、可靠的产品。

超亿元大单频现 上市公司中标公告透暖意

■ 刘慧

今年以来,签订重要合同、中标重大项目的上市公司公告不断,超四成中标项目的金额超亿元。透过这些公告,不仅可以观察到多家上市公司重要项目签约迎来首季“开门红”,也预示着中国经济全年的向好走势。

据统计,今年以来截至4月14日,A股上市公司已发布了近750个中标项目的相关公告,其中年度新增中标项目约670个。从公告看,相较于去年同期,A股上市公司中标项目数量上升了近10%。

从中标项目金额看,今年以来A股上市公司中标项目总金额近4600亿元,其中项目最高中标金额超过293亿元。中标金额10亿元至100亿元的项目数量占比为14%;中标金额1亿元至10亿元的项目数量占比为27%。

来自深圳证券交易所的数据也显示,随着一批大工程开工建设、各地相继推出一揽子政策举措,众多上市公司纷纷披露签订重要合同、重大项目中标的公告。截至4月16日,今年以来近160家深市公司已发布300余条涉及签订重要合同、项目中标相关公告。

从行业上来看,深市上市公司中电网设备、环境治理、IT服务、基础建设、通用设备等行业公司重大项目中标数量居前,展现出相关行业的景气度提升。以电网设备行业为例,在新能源产业高速发展背景下,多家新能源产业链公司都在今年一季度收获大单,纷纷跑出加速度。

比如,深市某电力设备龙头上市企业在3月初公布,其4家子公司在国家电网采购项目中斩获2.66亿元大单,涵盖三大类产品。该订单金额相当于公司2022年营业收入的两成多,预计将显著提振公司2024年及未来几年的经营业绩。

数字经济产业领域的不少订单也令人关注。例如,深市某智能物联网企业近期公告称,与深铁集团签约智慧交通项目。今年以来,该企业已公布了5笔涉及智慧交通、智慧医院的合同中标公告。

上市公司中标公告里的暖意,在近期发布的新订单指数里得到呼应。中国物流与采购联合会数据显示,3月份新订单指数为53.4%,较上月回升1.2个百分点,新订单指数保持扩张态势。

订单是企业的生命线,今天的订单就是明天的业绩,也是中国经济持续向好的底气。

守护施工安全的“事儿爷”

——记中央在川和省属重点企事业单位“安全生产工作先进个人”、中铁二十三局四公司安全监督部经理茆云云

■ 李亚萍 文/图

在很多人心目中,安全生产工作是一项兼具艰巨性和长期性的细致工作。在施工生产一线工作的“安全管理人员”常常被称为“事儿爷”,因为他们总是要求现场人员上课、培训,且总是在现场“挑剔”。

“老彭,你来看看,这个悬挑式脚手架固定锚栓右下角那颗锚栓帽是不是没有啊?”

“哦,是没有,可能是脱落了,就一颗,没事,不影响的。”

“那不行,咱这是危大工程,锚栓帽脱落可能会影响整个脚手架受力的,万一出事,那可不是开玩笑的,立即停止现场作业,人员撤离,补齐锚栓帽。”

“没必要这么大动干戈吧,我马上让人补齐锚栓帽就好了嘛。”

“安全无小事,不要存侥幸心理,补齐锚栓帽期间停止作业,人员撤离脚手架,请遵照执行。”

“好的,好的,怪不得咱公司安全生产形势一直稳定呢,就你这婆婆嘴,必须平穩啊。”

在整改复查合格后,项目恢复了正常施工。这样的事在茆云云的日常安全检查工作中时有发生。39岁的茆云云现任中铁二十三局四公司安全监督部经理,先后从事工程技术、安全管理工作。参加工作18年来,他爱岗敬业、恪尽职守,勤学善思,在职工中起到了表率作用。

作为一名安全应急管理人员,茆云云将“预防大于治理”作为安全生产最重要的信条,高度重视安全检查和应急管理工作,并在日常工作中,通过组织全过程、全链条、全流程的专项安全检查+应急演练,不断提升企业的安全管理和应急管理能力。每年定期组织开展复工复产专项检查、施工生产专项督导暨安全大检查、安全生产月大检查、汛期安全生产交通安全督查、质量月安全检查、安全生产百日专项整改行动等专项安全检查活动。



●茆云云(左)在施工现场检查安全工作

仅2023年就组织各类专项安全检查7次,下发整改通知单88份,现场发现安全隐患453个,均针对性地逐项制定整改措施,督促全面整改;组织消防、防洪防汛、触电急救等各类应急演练69次,通过演练、观摩,及时完善项目预案、资源、程序、能力、协同应急等方面存在的不足,不断提高公司整体应急管控水平。

在他的工作经历中,有一段特别令人难忘:2012年5月的一天,28岁的茆云云因出差途中遭遇车祸,左臂锁骨骨折、全身多处擦伤流血。医生叮嘱他,“骨折需要时间恢复,你这么年轻,就不做手术打钢板,回去让它慢慢长,平时注意休息,不要太劳累”。

“伤筋动骨一百天”,可回去后刚躺了两天他就闲不住了,坐在办公室电脑前,用还能活动的右手回复上级通报、撰写安全技术交底及各类方案。又过了两天,他自我感觉好多了,就跑到现场进行施工质量、安全巡视,“不厌其烦”地敦促整改。到了晚上睡觉的时候,他才发现浑身疼得厉害,腰酸背痛翻身都困难,可一听说第二天有检查,他又马不停蹄地忙碌起来。

除了在工作上吃苦耐劳,在业务方面,作为一名从技术工转岗的安全管理人员,秉持

安全技术不分家的原则,他积极接受组织安排,主动迎接挑战,积极学习安全管理新理念、新知识、新政策,在实践中认真摸索总结,不断提高自己的业务水平。他说:“打铁还需自身硬,只有不断提高自己的业务素质,在面对难题时才有信心和把握。”而既有线施工的涪秀铁路无疑是他从事安全管理工作遇到的第一项“考验”。

四公司参建的涪秀铁路为既有线施工,工程受营业线影响范围广,施工干扰大,配合协调难,站改工程量大,风险成倍增加。铁路建设中对既有线的任何一点“干扰”都会导致极其严重的后果,给国家和企业造成不可估量的损失,现场施工可谓“在刀尖上跳舞”,安全管控压力巨大。

对当时的茆云云而言,既有线高风险安全管控是一项尚未接触过的“新领域”。为确保既有线施工安全平稳,他常年驻守项目工地,面对涪秀铁路施工中,临近既有线施工线路长、临近既有线高路堑施工、既有线上跨天桥拆除、作业面窄机械交叉作业多等安全管理重难点,他迎难而上,配合项目部针对不同的风险事件制定了人防、物防、制防、他防、互防等具体措施,尽可能做到全过程防

护,以最大限度地控制和降低风险。

此外,他积极学习业主、铁路局下发的文件要求和安全管理规定,结合涪秀铁路项目实际,帮助制定了科学且极具操作性的管理规定,临近既有线的施工现场更是采用“人盯人,人盯机,一人一机,机车车停”的作业形式开展施工。通过日常“严防死守”安全监管,涪秀铁路既有线施工平稳运行,并按期通车。施工期间,他每年都要驻守半年以上,每天都要沿着既有线路走一遍,督促项目部及时消除重大安全隐患,避免了多起安全事故的发生。涪秀铁路项目经理多次表示,“公司安全监督部的指导和帮助,为涪秀铁路施工增加了安全保障,规避了安全风险”,项目人员也调侃他“你现在都已经是涪秀人了”。

“安全无小事,预防大于整治”。这句话是茆云云从事安全工作的信条。多年来,他对待安全管理工作始终如履薄冰,养成了“三勤一始终”的习惯。“三勤”就是腿勤、眼勤、口勤,“一始终”就是始终坚持学习业务知识。他认为,安全管理人员要始终坚持学习,掌握新政策、新要求;同时要到施工现场勤跑、勤查、勤发现,才能及时有效地防范和化解安全风险。

为更好地服务安全管理一线,茆云云在工作之余,主动加强业务知识学习,根据在涪秀铁路积攒的丰富实践经验,他撰写了《跨越铁路线人行天桥拆除及架设施工方案》施工论文,较好地总结了临近既有线上跨天桥拆除和架设工艺安全防护经验,为后续类似施工提供了借鉴。

多年来,茆云云对待安全工作兢兢业业、不辞辛劳,始终把保护生命安全摆在首位,把安全管理“双零”目标放在心上,他将责任和付出内化为信仰和习惯,常年奔波于各项目施工现场,用敬业的态度、勤勉的双腿和敏锐的眼睛,守护施工安全,在平凡的工作岗位上取得了不平凡的成绩。2022年他被评为中央在川和省属重点企事业单位“安全生产工作先进个人”,这更是对他工作成绩的最好肯定。

当“碎片化阅读”成为当下大众阅读的主要方式,浅阅读、浅思考导致读者丧失对纸版书籍的阅读兴趣,眼花缭乱的信息,疯狂抢夺人们的注意力。

为了鼓励职工沉下心来,放下手机,捧起书本,重拾内心深处文化渴望,在氤氲书香中增长智慧、陶冶情操,丰富精神世界,该矿工会制定了《职工读书学习积分管理办法》:职工现场阅读、借阅书籍、参加活动、原创写作可获得积分,对季度、半年、年度排名前30名的职工,给予800元、1200元、2000元的物品奖励,并授予“金牌读者”“阅读之星”等称号,对年度内总积分排名前三的单位、人均积分前三名的单位,授予“读书之家”称号,并给予5000元物质奖励。

读书是人们获取知识和信息的重要手段,是人类吸取精神能量的重要途径。该矿工会将进一步加强职工书屋的软硬件设施建设,完善借阅管理制度,持续增强职工书屋的吸引力和魅力,力争把职工书屋打造成职工素质提升的“加油站”,努力培养出一支有理想守信念、懂技能会创新、敢担当讲奉献的职工队伍,为矿井高质量发展贡献力量。

黄陵矿业一号煤矿 书韵浸润矿区 书香传递文脉

■ 倪小红 文/图

近年来,陕西黄陵矿业一号煤矿以打造“绿色书香”矿井为目标,把促进全民阅读作为加快矿区文明建设和加快实施文化强矿战略的一项重要任务,大力推进书香型矿区建设,提升全民阅读素养,让文化之根深植基层沃土,激发企业内生动力,促进企业安全生产和经营管理水平的提升。

书香传递文脉,文化的繁盛离不开书籍的浸润,更离不开“书城”的建设。近年来,该矿加大了书香矿井建设的步伐,投资50万元建成占地100平方米的“智慧书屋”。“智慧书屋”设施齐全,书刊种类丰富,涵盖企业管理、社会科学、名人传记、中外名著、安全生产专业技术等,共23类9000余册,应用了自助借还书机、馆员工作站一体机、电子图书借阅机等管理系统,实现了自助借阅。同时,配置电脑,开通了“中国知网”,便利职工学习时查阅资料、撰写各类论文,为职工提供更多的学习条件,在企业内部营造出“人人爱读书,个个都争先”的学习氛围。

为了紧跟矿井安全生产经营、职工文化



●职工在“智慧书屋”查阅书籍

的需求,该矿推行“互联网+”模式,在纸质阅读的基础上开辟数字阅读功能。充分利用全国总工会图书馆数字资源证,职工通过阅读账号和密码登录电子职工书屋,享受有声书、视频等多元化的资源类型和视听功能;建设

“有声图书”馆,推动有声阅读,让职工“充电”变得更加简洁方便,让其成为职工身边名副其实的“文化氧吧”和“精神家园”;努力把职工书屋打造成为职工学习文化的场地、交流思想的阵地、丰富生活的园地。

聚焦“营销赋能” 推动行业再进阶

■ 周俞雨

在科技发展日新月异的时代背景下,电子行业作为推动科技进步的重要力量,其市场变化与发展趋势备受社会各界关注。近年来,随着技术的持续革新与消费者需求的多样化发展,电子行业展现出了一系列新的特征与成长契机。市场的蓬勃发展催生了激烈的竞争态势,为了在竞争中脱颖而出,企业需要准确把握市场趋势,深入了解消费者需求,制定出有效的营销策略。这正是电子行业市场研究分析和营销的重要性所在。而李得富,正是一位在电子行业市场研究分析和营销领域绽放光彩的专业人士。

作为佛山尼图电子科技有限公司营销总监,李得富拥有多年电子行业从业经验,不仅具备丰富的营销实战经验,而且对电子行业市场的特点和趋势有着深刻的理解和精准的把握。他凭借这些优势,为企业提供了切实可行的营销方案和数字化工具,助力企业在激烈的市场竞争中脱颖而出。

李得富具备敏锐的市场洞察力和创新思维。他认为,随着消费者对电子行业产品品质和性能的要求不断提高,品牌化、个性化和定制化成为市场的新趋势。针对这一趋势,李得富研发出一系列创新技术成果,通过算法优

化、数据分析等方式,实现了营销资源的精准投放和有效配置,提高了营销活动的效率和质量。例如,他研发的基于模型优化算法的营销效能管理平台,通过引入先进的算法模型,对营销活动进行全面、深入的分析和优化。这些算法基于大量的历史数据和实时数据,通过机器学习、深度学习等技术,实现对市场趋势的准确预测和营销策略的科学制定。无论是产品定价、渠道选择,还是广告投放、促销策略,都可以通过该平台进行精细化的管理和优化。

据悉,李得富在2023年研发完成的“基于情感分析驱动的客户需求洞察系统”受到了业界认可与关注。据透露,该系统基于最新的情感分析技术开发而成,旨在帮助企业深入了解客户的情感需求和意见反馈,从而更加精准地满足客户的期望,提供更优质的产品和服务。它采用了先进的自然语言处理技术,能够快速分析和理解客户在各种渠道上的评论、留言和反馈信息。通过对这些文本数据的情感分析,系统可以自动识别和分类出客户的情感倾向,包括积极、消极、中性以及满意度、喜悦度、失望度等。根据这些细致的情感分析结果,企业可以准确了解客户对其产品和服务的真实感受,从而更有针对性地改进营销活动。该系统为企业提供了一个全新的视角和工具,使他们能够更好地理解解客

户需求、把握市场趋势,从而制定更有针对性的销售策略和产品定位。

情感分析驱动的客户需求洞察系统是李得富多年研究和实践的结晶,他认为,该系统是企业实现精准营销的重要工具,它能够帮助企业更加深入地了解消费者,建立与消费者的情感连接,从而提升品牌忠诚度和市场竞争力。李得富表示,他希望能够通过这个系统为企业提供更全面、深入的客户洞察,帮助他们在激烈的市场竞争中取得优势。他这一创新性的科技成果不仅为企业提供了一种高效、自动化的客户需求洞察方式,也为企业驱动产品创新、提升客户满意度提供了重要的支持和指导。这样的创新举措不仅展现了李得富在电子行业市场研究和营销领域的深厚功底,更凸显了他在推动行业发展方面的优秀表现。通过提供全面、深入的客户洞察服务,李得富帮助企业在激烈的市场竞争中找到了突破口,实现了差异化竞争。这不仅仅是提升了企业的市场竞争力,也为电子行业的发展注入了新的活力。

在采访过程中,李得富强调了科技创新在电子行业市场研究分析与营销领域的重要性。他表示,市场研究分析与营销是驱动电子行业发展的关键因素,而创新科技力量则是这两个领域的核心动力。李得富进一步解释称,传统的市场研究方法往往依赖于问卷调

查、访谈等手工方式,数据收集和效率的效率和准确性都有限。然而,随着大数据、人工智能等技术的兴起,市场研究分析得以有质的飞跃。现在,通过数据挖掘、机器学习等技术,企业可以更加准确地洞察市场趋势,预测消费者行为,为营销策略的制定提供有力支持。

同时,创新科技也为营销领域带来了革命性的变化。传统的营销方式往往依赖于广告、促销等手段,效果难以衡量。然而,随着数字化、智能化技术的发展,营销方式和手段变得更加精准和高效。现在,企业可以通过社交媒体、搜索引擎、电商平台等多元化渠道与消费者进行互动,实现精准投放和个性化推荐,提高营销效果 and 用户满意度。

此外,李得富还强调了环保和可持续性在电子行业产品中的重要性。随着环保意识的不断增强,消费者对环保和可持续性产品的需求也在逐渐提升。因此,他认为,未来的电子产品不仅要在功能和性能上不断创新,还要在环保和可持续性方面做出努力,以满足消费者的期望。

李得富以其深厚的行业积淀、敏锐的市场洞察力和卓越的创新思维,为电子行业的发展、市场研究分析与营销领域的创新做出了自己的贡献。我们期待李得富在助推电子行业发展的努力中取得更大的成绩。