

长安逸动杯 “关爱生命·文明驾驶” 示范行动启动



10月30日，大型公益活动——长安逸动杯“关爱生命·文明驾驶”示范行动启动暨授旗仪式在重庆市江北区观音桥广场举行。

长安汽车副总裁黄忠强在致辞时指出，长期以来，长安汽车以“引领汽车文明，造福人类生活”为使命，不断致力于做负责任的企业公民楷模，加大科技投入，建立了由国家“千人计划”专家领衔的国际一流的安全碰撞实验室；投入3800万元，在重庆科技馆开展长安汽车科技专题展，大力普及汽车知识、倡导文明驾驶，累计接待人员近20万人次；秉承“自主创新、经典产品、节能环保、安全时尚、经济适用”的产品与技术理念，努力为广大消费者提供更安全、更可靠的汽车产品。作为重庆市工业企业的龙头，长安汽车将全力协助重庆市委、市政府开展好此次公益活动。长安汽车将以实际行动，唤起更多人提高关爱生命，文明出行的安全交通意识。同时希望全社会共同遵守信号灯、尊重斑马线，形成全社会人文文明出行的良好风尚。

当日在活动现场，刚刚获得“中国新安全碰撞标准准五星第一撞”的长安逸动以及另几款代表当今中国自主品牌先进水平的长安睿骋、长安CS35、长安悦翔V5、长安悦翔V3等进行现场展示。

重庆市委常委、宣传部长徐海荣宣布活动启动，并参观了长安汽车产品展区。徐海荣及市委有关部门领导、江北区领导分别为各方队代表授旗。

从10月30日长安逸动杯“关爱生命·文明驾驶”示范行动启动起至12月底，重庆市将通过“文明驾驶标兵”评选等系列活动，呼吁全社会增强安全出行意识，规范文明驾驶行为，叫响“遵守信号灯、尊重斑马线”示范活动口号。

(刘献)

华英成功迎接 国家水禽体系督导组 工作验收

□本报记者 李代广

近日，信阳综合试验站迎来了国家水禽产业技术体系督导小组一行，督导小组由华南农业大学动物科学技术学院杨琳教授、青岛农业大学动物科学技术学院院长王宝维教授和四川农业大学动物医学学院院长程安春教授组成。

国家水禽产业技术体系督导小组在信阳综合试验站站长、河南华英农业发展股份有限公司常务副总经理张家明，技术部和技术研发部门负责人的陪同下，先后考察了信阳试验站的检验检测中心实验室、饲养实验基地、肉鸭养殖示范小区和养殖户。

在考察肉鸭养殖示范小区时，督导小组给予了较高的评价，认为信阳综合试验站在示范县设立和示范基地建设方面要显著领先于很多试验站。

考察期间，督导组与试验站技术人员就饲养实验室的规范建设、饲养实验的针对性问题、舍内空气质量控制、污水处理、饲养模式与肉鸭品质控制、肉鸭发展方向等问题进行了交流。

最后，督导组对信阳综合试验站在工作开展和团队建设、基础设施建设等方面给予了充分的肯定，提出了表扬。

国家水禽产业技术体系是中央为提升国家、区域创新能力和农业科技自主创新能力，为现代水禽产业发展提供强大的科技支撑而成立的现代农业产业技术体系。根据全国水禽产业的区域生态特征、市场特色等因素，在主产区设立综合试验站。华英公司作为豫南地区最大的肉鸭养殖、生产、加工一条龙企业，顺利成为首批建设的14个综合试验站之一的信阳综合试验站的唯一依托企业。

做大酒业连锁 打造精品店铺 ——对话名品世家董事长陈明辉

明辉的“酒缘”

江西人陈明辉在10多年前就开始和中国酒业打交道，当时他在自己的家乡，盛产柑橘的江西南丰创业，主做橘子酒。2003年，陈明辉创建了华夏五千年酒业公司。随后，多名行业精英陆续加盟，华夏五千年很快做到了国产葡萄酒的前十。

在葡萄酒市场首战告捷后，陈明辉加大了对橘子酒项目的投入，并在江西南丰建立了一个生态园，集酿酒、旅游、文化休闲于一体。2007年，凭借敏锐的嗅觉，陈明辉预感到进口酒的市场大潮即将席卷而来，他在坚持把华夏五千年继续做大的基础上，选择了做酒连锁专卖。2008年底，名品世家成立并迅速成长。截至目前，名品世家已有接近700家门店，这一数字在目前国内同行中无人能及。

名品世家的成长

成立近5年来，名品世家先后获得了“2009中国行业最具投资价值企业”、“中国特许经营最具成长力奖”、“2010-2011年度新锐品牌大奖”等多个奖项。这些大奖的背后，一方面是对名品世家经营模式的看好，另一方面也是对名品世家经营团队务实作风的认可。

“国内所有的酒业连锁店我基本上自己去跑过，久加久、华致酒行、1919、90PLUS，其他的像富隆这种更不用说，不带任何人过去，就当自己是一个普通顾客，观察他们的店面、服务、产品、客流量、价格等等。”陈明辉告诉记者。

据记者了解，今年名品世家建立的VIP系统仍在不断完善：确保每个VIP客户卡都是档次、身份象征。只要店里有的产品，持卡



名品世家董事长 陈明辉

都可以享受更低价格的商品消费，并可以直接在专卖体系的实体店铺进行“团购”，享受尊贵的服务。另外，在运作团购市场时，名品世家强调充分发挥专卖店所具备的品鉴、体验功能，提供最为专业的葡萄酒品鉴服务。

今年8月，第六届中国品牌节在北京召开。拥有强大复合承载能力的酒业连锁专营系统的名品世家荣获“2012品牌中国（酒行业）金谱奖”，首次彰显了酒业终端品牌的强大力量。

对话陈明辉

记者：名品世家最近和五粮液开始了战略合作，具体情况怎样？

陈明辉：我们和五粮液方面去年开始接触，名品世家“只卖真品，专卖名品”的理念和渠道优势是五粮液比较看重的。从今年7月起，五粮液将根据名品世家体系效能及发

展状况配供给名品世家，产品包括52°、39°本品、五粮液1618以及定制酒。五粮液方面保证今后每年都会根据名品世家体系效能进行配供，确保名品世家专卖店开到哪里，五粮液产品就配供到哪里。

记者：在大多数人的印象中，名品世家只做葡萄酒生意，为什么会引进白酒这一品类？

陈明辉：这是一个误解，实际上，名品世家体系内一直有一些非葡萄酒的品类，包括白酒，在签五粮液以前我们也有。名品世家引入非葡萄酒品类，解决了单店的赢利问题。目前的酒类连锁专卖店，只卖葡萄酒实现赢利的非常少，这是一个很现实的问题。而白酒，尤其是名酒，可以有效地带动顾客的消费、加速资金周转。另外，目前我们近700家店，绝大部分是赢利的，这在同行业中处在绝对领先的位置。

记者：这是否意味着名品世家的定位发生了变化？

陈明辉：名品世家从一开始的定位就是“只卖真品，专卖名品”，这个定位从来就没有变过。酒类连锁专卖是一个新生业态，目前大家在发展过程中都遇到了生存问题，这个问题如果无法解决，盲目地去畅想未来意义不大。我们目前的一些尝试和变化是一种探索，在探索中我们不断地总结经验，才能做到持续发展。

记者：近期最明显的调整体现在哪些方面？

陈明辉：首先，我们会在现有店面的基础上进行调整，有新店开业，也会调整掉一批不符合我们要求的连锁店；与此同时，制定优惠政策，加大招商力度，严格“老店”“新店”标准，确保所有的专卖店都进入良性运营的轨道。第二，加大发展团购和VIP客户的力量，充分发挥专卖店所具备的品鉴、体验功能，提供最为专业的葡萄酒品鉴服务。第三，我们会大力开展品牌推广活动，将此作为做大酒类销售体量、提升专卖店盈利的有效途径。我们目前每月品牌推广活动达60场以上。

记者：名品世家未来的规划和目标是什么，什么时候可以实现千店的规模？

陈明辉：未来几年，名品世家会以每年200家实体店的速度扩张，锁定中高端的核心消费人群，满足其差异化和个性化的产品服务需求，有力提升名品世家单店盈利能力及在当地市场的辐射力和影响力，为连锁扩张提供坚实的保障。

按我们的发展速度，我预计明年可以实现千店规模，但1000家店实际上是一个数字概念，我们目前已经实现了规模效应。名品世家不仅要从连锁店数量上达到一个质的突破，还要从质量上提升每一家连锁店，打造“精品店铺”。我希望我们在中国的城市化进程中扎根，做成百年老店。 (于丹摘)

玉柴组织职工收看十八大开幕式盛况

□李薇/文 温正华/图

11月8日，中国共产党第十八次全国代表大会在北京隆重开幕，玉柴认真组织管理干部和员工收看了中央电视台现场直播的盛况。

在听取了胡锦涛同志向大会所作的报告后，玉柴员工欢欣鼓舞，精神振奋，心情十分激动。梁昆青是一名老党员，她告诉记者，听了胡锦涛的报告让她为祖国过去取得的成就感到非常骄傲自豪，相信在党的正确领导下，

我们的国家会更加富强，老百姓的生活会越过越好。玉柴股份公司人力资源部的刘玲说，看了现场直播心情非常激动，作为一名党员，希望在今后的工作中继续努力，为企业的建设添砖加瓦。郝霄武是今年新加盟玉柴的大学生，他说希望将十八大精神贯彻到以后的工作中去，祝愿玉柴发展得越来越好，祝愿祖国繁荣昌盛。

据悉，此前玉柴还开展了形式多样的体育竞赛活动，迎接十八大的召开。



国营 60 年：习酒在改革中寻求突破

□本报记者 张建忠

2012习酒年销售突破30亿大关，企业经济建设、文化建设、和谐习酒建设协调发展。近日习酒公司举办习酒国营60周年纪念大会，中共贵州省委委员、贵州省国资委主任、书记韩先平，贵州省委委员、茅台集团董事长袁仁国，贵州省人民政府外派监事会主席周传亮，茅台集团副董事长、总经理刘自力，贵州省酒业高级技术顾问、茅台集团名誉董事、技术总顾问季克良，遵义市市长助理晏宗新，茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃，习水县委书记曾渝、习水县委副书记、县长周舟等领导出席。大会总结回顾了习酒60周年发展历程，讴歌了习酒艰苦创业的精神，并表彰了习酒国营60年6位杰出贡献

人物和60名突出贡献人物。

习酒公司相继举办了座谈会、辩论赛、诗歌朗诵比赛、道德模范评选、职工文艺汇演、劳动竞赛、诗文书画摄影比赛、60年图片展等形式多样的活动纪念国营60周年，充分展示了60年的发展成果和习酒人的创业精神。所举办的大型文艺演出将庆祝活动推向高潮。整台晚会以表彰大会、舞台演出与焰火晚会相结合，根据习酒国营60年来的历史发展分为初创、发展、复兴、超跃四个篇章进行，新加坡著名歌手阿杜、尼日利亚歌手好弟、内地著名歌唱家刘和刚、赵本山弟子红孩等进行了精彩的表演。晚会充分展示了习酒公司1952年国营以来走过的不平凡发展历程，彰显了习酒厚重的历史底蕴及君品文化氛围。

习酒产品深受消费者喜爱，源自习酒悠久的酿造历史和坚定的酿造精神。1952年，茅台酒厂派出邹定谦等人在赤水河二郎滩头艰难创业，成立红卫酒厂(习酒前身)，酿制习水大曲、习酒两种产品。此后，红卫酒厂相继发展更名为习水酒厂、习酒公司，老一代习酒领导陈星国在企业内部大刀阔斧推进改革，为奠定习酒今日格局做出了不懈努力，企业规模、品牌张力得到大幅度提升，习酒成为国家优质名酒，习水大曲成为全国性畅销品牌，企业进入中国白酒行业前十位。1998年10月26日，习酒加入茅台集团，引进茅台先进的管理模式和企业文化，在刘自力的领导下，企业在流动资金匮乏，市场大幅度萎缩等极端不利的情况下，建立无情不商的经营理念，积极进取，稳步发展，逐渐走出发展低谷，实现企业扭亏为盈。2010年5月，张德芹成为习酒新的掌门人，在科学分析企业的实际情况和面临的环境后，提出了“崇道务本、敬商爱人”的企业核心价值观，“君品文化”形成体系。目前，从市场营销到企业内部，一系列改革正在有条不紊进行，上市步伐正在加快，习酒力求在企业改革中寻求新的突破。

从张德芹挂帅习酒的那一天起，习酒便加快了企业改革的进程，完善管理制度；重新梳理企业文化；拓展市场空间；提升品牌形象；改善用人制度；引进和培养高素质人才；扩大产能规模；一座座厂房拔地而起，一项项新制度的实施，一个个高素质人才的引进，历史悠久的习酒城由内到外处处彰显着崭新的面貌。

三维激光切割机削铁如泥 我国首台套高精密金属板材立体加工设备研制成功

前不久，先后在南京国际博览中心与北京国际展览中心相继举办的国际机床展览会上，江苏扬力集团展出的TL3015型三维激光切割机令国内外众多参观者驻足停步，竞相咨询与求购。人们惊奇地发现，操作人员将一只小型立体汽车模型装夹定位后，该设备自动启动加工编程，被加工模型瞬间进入龙门架工作台面，经直线轴与旋转轴的协调驱动，随之有序实施激光切割，联动完成模型车的“车头箱”、“后备箱”、“车门”、“覆盖件”等“车辆”全方位的切边、开孔等复杂加工工序，使之在几分钟之内完成所有加工程序。这一集智能化于一身的三维高端切割设备，打破了我国金属板材激光切割立体加工长期受制于德、意、日外样机、博采国际制造技术之长，历时一年

等发达国家垄断的被动局面。

三维激光切割机国际上最早出现于上世纪70年代初期，经过全球金属板材加工设备制造领域30多年来的探索发展，在汽车制造、工程机械、航空航天、模具开发等领域获得广泛应用。然而截至目前，国际三维激光切割设备的研发主要依赖德国、意大利、日本等装备制造业发达国家，我国的激光切割一直维持在三维平面切割水平，只能局限于对金属板材平面的加工。随着我国装备制造领域产业结构的调整升级，多年从事二维激光机研发制造的江苏扬力集团于2011年初着手三维激光切割机的开发研制工作，通过优化设计，消化吸收国外样机、博采国际制造技术之长，历时一年

一种具有自主知识产权的TL3015型双柱龙门式三维五轴激光切割机研制成功，各项技术参数达国际同类产品先进水平，造价仅国外同等设备的1/3-2/3。江苏扬力集团董事长林国富指出，三维激光切割机的开发研制，打破了国外在这一领域的技术垄断，取得了重大技术突破，从而使我国摆脱了该设备对进口的依赖，大大缩短了我国汽车、航空航天设备、仪器仪表、金属模具、高档电气设备主件等立体设备的制造周期，提高劳动效率，降低生产成本，对推动我国装备制造业的发展振兴将发挥得天独厚的作用。

(成吉昌 杨家荣)

争创新业绩 喜庆十八大

11月8日上午9点，国投新集公司三矿职工在会议室集中收看党的十八大开幕式盛况。党的十八大是人民政治生活中的一件大事，该公司长期以来坚持以人为本的管理理念，教育和引导广大职工牢记职责、遵章守纪，以积极乐观、健康向上的精神风貌和优异的成绩，终于迎来了党的十八大代表大隆重召开。(余克平 王淑芹)

