

卡塔尔航空连年荣膺“最佳中东航空公司”称号

五星级卓越品质和服务再次受到认可,成为我国国内航线网络最发达的中东航空公司

2013年12月17日,全球五星级航空卡塔尔航空公司宣布,卡塔尔航空再度被《商旅》(中国版)杂志读者投票评选为“最佳中东航空公司”。

“第九届《商旅》(中国版)杂志年度读者评选大奖”颁奖典礼近期在北京举行,卡塔尔航空凭借优质的客舱服务及发达的航线网络,连续四年获此殊荣。

《商旅》(中国版)杂志年度读者评选大奖共分40个类别,被业界视为高品质旅行和酒店服务提供商的风向标。来自中国的高端旅客及杂志读者参与了本次投票,投票范围涉及航空公司服务、航线网络等多个领域。

作为国内航线网络最发达的中东航空公司,卡塔尔航空已在中国开通上海、北京、香港、广州、重庆和成都6条航线,每周共计41个航班从中国直飞多哈。2014年1月,杭州将成为卡塔尔航空在中国的又一空港口,将为来自亚洲、中东以及海湾地区的商旅人士的出行提供更多便利。

此外,卡塔尔航空还荣膺2013《商旅》(亚太版)杂志“最佳中东航空公司”以及2013《商旅》(英国版)杂志“最佳商务舱”大奖。

近期,卡塔尔航空还斩获一系列中国权威旅游及航空业期刊颁发的奖项,包括《时尚旅游》“中国旅游金榜”评选的“2013年度最佳航空公司”大奖、《旅讯》“最佳商务舱”大奖,以及TTG中国旅游大奖评选的“最佳中东航空公司”奖项。

卡塔尔航空公司大中华区总经理李忠强



卡塔尔航空公司大中华区总经理李忠强(Jared Lee)代表卡塔尔航空上台领奖

(Jared Lee)先生代表卡塔尔航空上台领奖,他表示:“我们的产品及服务能够得到中国及世界旅客的认可深感荣幸。此刻我们已经正式加入寰宇一家航空联盟,未来将继续扩展全球超过130多个目的地的航线网络,为旅客提供更多优质的出行选择。”

卡塔尔航空在其运营的16年中实现了业务的飞速发展,由128架飞机组成的现代化机队现可飞往欧洲、中东、非洲、亚太以及

美洲的133个主要经济地区和重点旅游城市。其中2013年成功开通11条新航线,包括加西姆(沙特)、纳贾夫(伊拉克)、金边(柬埔寨)、芝加哥(美国)、塞拉莱(阿曼)、成都(中国)、克拉克(菲律宾)等。在接下来的几周和几个月里,卡塔尔航空将开通飞往更多国家和地区的新航线及定期航班,包括杭州、迪拜、美国费城、迈阿密等新航线。

(温亦辑)

杨谨源将在成都举办《领导资本之道》讲座

12月28日至29日,80后草根商业模式——国学专家杨谨源将在成都举办《领导资本之道》讲座。

杨谨源的经历坎坷。一心追求成功的他,在几年时间里从事过25个行业,换过几十份工作,23岁开始了人生的第一次创业,半年不到即负债几万元。24岁时他再次投资40万在深圳开始第二次创业,做了国外的红酒代理,由于不会经商很快再次成为负翁,负债20万元。

他在人生看不到未来方向的时候,在贵人的引导下,开始走上学习之路,在24岁后的半年时间里,他把自己赚来的钱全部用来

学习高额的培训课程,自己钱不够就借钱学习。到目前的短短几年里,他投资在学习上的费用就高达20万元,也因此成为了中国80后的实战型商业演说家。

杨谨源在25岁时,引进世界第一潜能激励大师东尼罗宾的课程《激发心灵走火大会》,半年不到一举成为国内顶尖草根激励专家。27岁时,他与世界残疾人激励大师约翰库蒂斯、成功学权威陈安之老师等数位中外名师同台演讲。接着在28岁时创办大师俱乐部,与共和国演说家为首的国内几十位一线大师合作,并于同年被誉为成长最快的实战型演说家。

杨谨源29岁出版了畅销书《领袖能量场》,并出版了有声书《说服模式》《销售模式》等,他所主讲的课程《万人领袖招商模式》及《总裁商业工程》课程,获得学员及同行的一致好评,被誉为80后商业工程师、商业思维训练导师。并被“中国企业家培训中心”、“西部企业家联盟商会”授予“2012中国教育培训界成长最快的演说家”称号。

领导资本学说正在发展成为一门前沿性的管理学科。相信杨谨源此次在成都举办的《领导资本之道》讲座,定将带给人们一种不一般的惊喜与收获。

(木子)

抒写时代经典 闪耀红酒人生 茅台葡萄酒·酒仙网 专属产品时代系列璀璨发布



茅台葡萄酒公司董事长钟怀利向酒仙网董事长郝鸿峰赠送礼物。



发布会现场佳丽们向来宾展示茅台葡萄酒·酒仙网专属产品。

12月2日下午,主题为“抒写时代经典,闪耀红酒人生”的茅台葡萄酒·酒仙网专属产品新闻发布会在郑州中州皇冠假日酒店举行。此次发布的从“致50”到“致90”全品系时代系列共计五款新品,是茅台葡萄酒公司根据不同人群特质针对电商渠道而精心推出的,该品系将在酒仙网独家首发。

茅台集团总经理助理、茅台葡萄酒公司兼茅台集团法国海马酒庄董事长钟怀利,酒仙网电子商务股份有限公司董事长郝鸿峰,茅台葡萄酒公司总经理冯云桃,酒仙网电子

商务公司采购部总监刘雅娟等出席了此次会议。茅台电视台、中国酒业、酒世界、中国食品报等多家媒体进行采访报道。

发布会上,钟怀利、郝鸿峰分别作了重要讲话。茅台葡萄酒公司副总经理、总工程师高小波女士对此次发布的时代系列产品进行了介绍。钟怀利在发布会上表示,酒仙网不仅是渠道的补充,更在改变着购物的消费习惯,相信通过与酒仙网的合作,茅台葡萄酒必将受到更多消费者的喜爱。郝鸿峰表示,为了保证茅台葡萄酒·酒仙网专属产品的市场发展,酒仙网特别成立了专门的茅台

葡萄酒项目小组全程跟踪策划服务,让更多的消费者在电子商务平台上更加便利、快捷地购买到保质保量的茅台葡萄酒产品。

会上,钟怀利特别赠送了郝鸿峰一幅内容为“共襄盛世,携手未来”的书法家墨宝,以表示对此次新品上市的美好祝福。

据悉,这五款新品中“茅台葡萄酒致70”将会最先与大家见面,其他产品也将在酒仙网上陆续推出。这一以时代人物特征为卖点、为不同年龄层的消费者量身定制的产品,在发布会现场引起了巨大轰动。

(晓梅)

东滩矿算好“四笔账”决战年终

年末岁尾,兖矿集团东滩矿强化职工教育,细算安全、质量、生产、经营“四笔账”,引导广大干部职工走管理增效之路,力创安全生产最好年和全年经济效益的最大化。

算好安全账,增强全员安全效益意识。该矿通过剖析事故案例,让职工明白由“三违”引发的事故不仅会造成看得见、算得清的直接经济损失,而且还会影响矿井的正常生产经营、职工的正常生活和队伍的情绪稳定;造

成无法计算的间接经济损失和精神损失。要求全员时刻绷紧安全弦,严抓细管,认真落实各项安全管理制度,狠反“三违”,抓好安全生产过程控制,坚决做到不安全不生产,力争实现第七个安全年。

算好质量账,提升全员质量标准意识。梳理山东省局来矿检查中存在的问题,开展“回头看”活动,以区队为单位,从质量标准化管理思想境界、管理办法、现场管理、责任落实、考核

奖惩、动态达标等方面,全面审视质量标准化管理工作,做到找准问题、找实问题、找全问题,总结经验,明确下一步整改措施。同时,积极组织各专业组,对重要岗位、特殊时段、要害岗位、零星岗位等管理薄弱和管理不到位的的地方进行全方位的检查,并记录在案。

算好生产账,确保工作面安全高效推进。层层召开形势任务分析会,全面分析1307工作面、143下04工作面的总体情况,要求千群

“二合一”大立车诞生记 ——东风德纳车桥十堰部件厂设备改造工作纪实

艾保国 张江南

10月31日是东风德纳车桥有限公司十堰部件厂员工值得纪念的日子,随着二车间后轮毂生产线上最后两台八轴大立车的下线,曾经为该厂立下汗马功劳的轮毂、制动鼓系列产品加工的主力设备——八轴大立车完成了它的历史使命,被彻底淘汰出局。

由于历史的原因,该厂从合资办厂到快速发展,在与大桥整合前,东风系列轮毂、制动鼓及轮毂制动鼓总成的加工设备选型上,大多采用的是沈阳机床厂制造的八轴大立车,当时品种单一、加工余量大、生产效率高,到上个世纪90年代中期,工厂最高峰拥有八轴大立车多达28台,号称东风公司最大的立车群。这种大立车不仅体积大,而且耗能巨大,每台大立车运行成本每年都在20到30万元之间,是有名的“油老虎”和“电老虎”。刀架进给系统大多数是液压传动方式,不仅容易打刀、产生废品,还给维修、保养带来诸多不便,尤其是“三漏”问题十分突出,给现场作业环境也造成了一定的影响。从2003年合资后,该厂按照公司产品布局战略规划,逐年在减少大立车的数量,在新建轮毂线项目上考虑用双轴立车代替大立车。

多年来,该厂面临着新品产能提升和降低制造成本的双重压力。从2010年起,该厂把改造大立车的工作纳入到工厂正式议事日程。如何既能做到节能减排降低设备故障,又能满足车间生产的需求,成为改造大立车首先要解决的问题。和轮毂加工工艺打了20多年交道的驻厂工艺科主任工程师权东林和装备科装备技术主任韩建盈、装备主管王万清等主动请缨,勇于担当,他们一起找资料、翻图纸、下现场,对大立车的设计、加工方式、刀架结构、各种液压泵(阀)配备等进行了详细分析和论证。2005年建成的二车间13吨双轴线工艺布局和加工方式给了他们极大的启示,单轴立车可以完成T4、T5面所有加工尺寸,大立车有8个工位,其中两个装卸工位,6

个加工工位,如果用双轴立车3个工位加工T4、T5面上的尺寸方案完全可行。

改造小组多方听取各单位的意见和建议,经过5个多月的酝酿,大立车改造方案终于获得厂部批准。2011年3月,该厂第一台“二合一”立车改造项目选择在四车间9吨轮毂线,改造措施是用两台双轴立车代替一台大立车加工,保留另一台大立车,对置换下来的大立车进行就地改造。为了减少改造费用,他们利用现有设备(零)部件,如旧立车的底座、立柱、部分刀架、下主轴、测刀架等,将立刀架进给方式由普通电机改为伺服电机,这种电机由数控系统控制,转速可以随意设定,切削速度可根据轮毂材质、硬度、加工余量等变化而变化,从而极大地减少了冲刀、打刀等现象。此外零件装卸也由单工位改为双工位,实现了在一台设备完成两道工序的加工任务;在刀架改造上,除将五套立刀架改为定位模块数控系统伺服电机驱动外,另外一套改为数控十字滑台,用以控制零件的重要尺寸精度;控制面板改为触摸屏,方便随时改变加工参数;T4、T5面加工设计,采用4套电动测刀架,用以加工零件径向法兰面及端面。主轴变频的改造,满足了加工过程中工艺参数的变化,协调主轴启动速度变化,降低了设备故障强度;改进了八套夹具及附件,实现快速换模每次只需60分钟。此外整个电器控制采用可编程控制器,操作工可以通过触摸屏进行数字化操作,实现“人机对话”等操作功能。

经过8个月的设计、采购、安装、调试,2011年10月底,该厂第一台自主改造的“二合一”大立车顺利完工。改造后,一台立车承担了原来两台大立车的加工任务,一年可为工厂节约电力消耗8万元、油料消耗4万元,减少维修费用8.1万,节省设备占地面积45平方米。

截至目前,该厂先后淘汰了11台陈旧老化的八轴大立车,为工厂节能降耗起到了至关重要的作用,也为工厂成本管理KPI的达成创造了先决条件。

于东辉: 上下求索的创业企业家

他坚毅执着,勇于实践,锐意创新,知人善任,服务青年,他在服装行业这一竞争激烈领域,努力探索、与时俱进,使企业的利润连年递增,不断提升了知名度,开拓出一条民营企业市场经济条件下生存、发展、壮大的希望之路,进而以自己的人格魅力,树立了一个新时代优秀青年的楷模。他就是优秀民营企业于东辉。

十年磨剑,倾力打造东辉商场品牌

1998年,20岁的于东辉白手起家,从事农副产品收购,成为一名个体工商户。经过几年的苦心经营,积累了一定的资金。2004年开始从事服装生意。2005年成立东辉商场独资企业。商场开业之初,面积不到2000平方米,员工几十人,经营可谓艰辛,但更磨炼其意志。通过诚信经营、精心管理,经过几年的发展和积累,东辉商场已经发展成为集服装、针织、鞋帽、百货、娱乐、餐饮等多种经营于一体的大型综合性购物中心。并先后建立发展了散汉旗五爱针织批发市场、散汉旗宝田种养科技农民专业合作社、武安州生态庄园发展有限公司等几个大型连锁机构。固定资产增加到1.2亿元,总营业面积扩大到7800平方米,拥有员工400余人,安置下岗职工65人、残疾人6人、大学生11人。年销售额达到8000万元,上缴税收近百万元。经过十多年的倾力打造,培养训练出一支懂经营、善管理、业务娴熟、服务一流并有企业主人翁精神的员工队伍,成为东辉商场最宝贵的资产。

捕捉商机,不断开拓新市场

于东辉是一个善于发现商机、积极捕捉

商机的智者。近年来,随着企业的不断发展壮大,管理系统的日益健全,于东辉已不满足现在的成绩,2010年投资4000万元,建成散汉旗五爱针织批发市场,2012年投资3500万元,建成占地260亩的散汉旗武安州生态科技公司,并成立了散汉旗宝田种养科技农民专业合作社。

散汉旗五爱针织批发市场营业面积3500平方米,是散汉旗经营品种最全、经营规模最大的针织批发航母。五爱针织货真价实,诚信为本,为残疾人免费提供摊位,为下岗职工提供优先岗位,为老百姓提供物美价廉放心的商品,全心全意为家乡人服务。

武安州生态庄园是散汉旗宝田种养科技农民专业合作社社员集中入股的集生态种养、旅游、娱乐、餐饮于一体的生态循环农业园。庄园地处赤峰市散汉旗丰收乡白塔子村,占地260亩。庄园历史文化背景悠长,对面是千年古塔——武安州辽塔。武安州生态庄园项目的建设,不仅为人们提供健康的生态有机食品、健康的消费理念和健康的生活方式,还将带动散汉旗辽文化产业的有效开发利用,对于挖掘、整理和弘扬散汉旗民族文化,打造辽文化品牌起到积极的推动作用,同时还将加快散汉旗文化旅游产业的发展步伐。

人物小档案

于东辉,现为内蒙古散汉旗东辉商场董事长、散汉旗武安州生态庄园科技公司董事长、散汉旗宝田种养科技农民专业合作社创办人、散汉旗五爱针织批发市场总经理、散汉旗东辉商场党支部书记、散汉旗第十六届人大代表、散汉旗第八届第九届政协委员、散汉旗青年企业家协会会长、散汉旗工商联(总商会)副会长、散汉旗消费者协会副会长、旗个体协会常务理事。

(高艳庆)