

四川省安监局(四川煤监局)赴兴文调研社会治安综合治理工作 九措施推动联系县各项综治工作措施落实



汇报会现场

■ 本报记者 何沙洲

6月11日,四川省安全监管局副巡视员韩强、机关党委副书记张学广、办公室副调研员李学良、技术中心主任吕俊高,以及川南煤监分局局长唐渔海、宜宾市安监局副局长李文仲等人,前往宜宾市兴文县调研社会治安综合治理工作,听取了兴文县综治工作汇报,并前往石海镇调研该镇正在创建国家级安全示范社区的工作。

根据四川省综治委《关于调整四川省社会治安综合治理委员会成员单位联系县(市、区)的通知》要求,确定了四川省安监局(四川煤监局)对口联系兴文县,主要工作是主动参与和支持对口县的社会治安综合治理工作,做好对联系县综治工作的指导和督促检查,推动各项综治工作措施落实。

近年来,随着新型工业化和城镇化的加速推进,社会治安综合治理面临越来越大的挑战。对此,兴文县高度重视安全生产工作和社会治安综合治理工作,已连续6年被评为宜宾市安全生产工作先进单位;2014年被评为全省综治暨平安建设先进县,被推荐为宜宾市依法治市示范县;2015年1月,兴文县网格化服务管理经验材料被省综治办转发推广,大调研工作经验在全市政法工作会上作交流推广。兴文县委副书记、县长张健在当天上午举行的汇报会上介绍,今年以来,兴文全县主动适应新常态,切实把握县情特征,把狠抓安全生产与抓实社会治安综合治理有机地结合起来,使全县社会治安综合治理工作取得了新的成效。

“兴文县在社会治安综合治理方面做得很好,很多方面是全省全市先进。”韩强一

行对兴文县社会治安综合治理工作表示肯定,认为兴文做了很多切合实际的工作,对下一步对接开展工作感到很踏实。韩强表示,这次调研主要是加深了解,在调研基础上将下一步的对接工作细化、更具体一些,希望在社会治安综合治理方面能给予兴文更多的帮助,全面打造“平安兴文、和谐兴文”,促进兴文经济和社会各项事业又好又快发展。

李学良介绍,四川省安监局(四川煤监局)将开展九项工作措施帮助对口县兴文县社会治安综合治理工作,帮助解决工作中的困难和实际问题。一是将对口联系县综治工作纳入局内部绩效三级指标管理,并下达给相关处(室)和直属单位按要求完成。二是局办公室负责帮助指导安全社区建设。三是局安全监管一处负责指导非煤矿山安全监管工作。四是局执法监督处负责指导煤矿瓦斯治理、煤矿生产安全工作。五是局应急办负责指导帮助应急救援队伍建设、救援培训等工作。六是局执法总队负责组织开展安全生产执法监察活动。七是川南煤监分局负责组织开展日常的煤矿安全监管工作。八是局机关党委协助做好相关企业负责人安全生产谈心对话工作。九是局技术中心负责组织安全技能、行政执法等培训;协助做好安全社区建设工作。

张健很高兴四川省安监局(四川煤监局)和兴文县开展的务实工作。他要求县安全监管局牵头,县综治委负责,通过四川省安监局(四川煤监局)对口联系这个平台取得更多帮助和支持,细化工作,进一步地把兴文县社会治安综合治理工作抓实、抓好。

周大磊： 用未来思考现在,用现在创造未来



通辽市奈曼旗大汗食品有限公司总经理 周大磊

周大磊,内蒙古自治区通辽市奈曼旗大汗食品有限公司总经理,其儒雅的外表透出一种果断、自信、睿智。正是凭借这种精神,他将草原达尔沁带出了草原,“草原达尔沁”牌系列风干牛肉干、牛板筋、沙果干、果脯、蜜饯等产品走进了全国千家万户。

质量： 用未来标准打造百年企业

周大磊认为,用未来思考现在,就是要打造百年企业,现在需要做什么?做基础,企业的基础是什么?是企业的产品质量。公司成立之初,他始终贯彻“质量第一”的指导思想,严格执行企业制定的“从严治厂、从严管理”的规定,在员工中树立“不重视产品质量的员工不是好员工”的新观念,真正形成全员重质量,全员抓质量的良好氛围,使质量成为立业之本。为了适应市场需求,提高产

品质量,企业制订了一整套完整有效的工艺操作规程,原料入厂检验制度和成品入库验收制度。从原料进厂到产品出厂每一个环节层层把关,责任到人,且各部门相互制约,相互监督,最大限度防止和杜绝管理上的漏洞。在实际工作中进一步健全各级部门的质量责任制,理顺接口和作业程序,形成了职责明确、程序合理、接口顺畅、运行高效的新的质量管理模式。

市场： 以营销创新占有未来

用现在创造未来,企业要有未来,产品要有市场。市场的占有则决定于营销创新,草原达尔沁始终坚持以市场为导向,以销售为龙头,精心培育销售市场。在“确保内销保生存、拓展外销促发展”的总体思路下,苦练内功,精心打造营销队伍,大胆进行营销创新。针对不同的市场,运作不同的营销模式,采取有效的战略战术,准确定位,适应各层次消费者的需求,与经销商建立起亲情关系,利益共享,切实体现以人为本的人性化经营方式,为赢得更广阔的市场拓展空间。强化全员市场竞争意识,凝练人性化企业精神和价值观念,提高员工的文化素质,丰富企业文化内涵,注重弘扬草原旭日文化,让消费者感受到草原达尔沁人的人格魅力,是在以信誉成就荣誉。

桃李不言,下自成蹊,草原达尔沁人以其高度的凝聚力和机智的创新思维将必成大业。他们以行动向世人默默宣告:振兴地方经济,义不容辞。

(明月)

2015 中国国际食品安全与技术创新技术展览会在京举行 茅台葡萄酒获得安全葡萄酒品牌奖

6月11日,2015中国国际食品安全与技术创新展览在北京展览馆隆重开幕后正式举行。本次展览由国务院食品安全委员会办公室指导,经济日报社、国家食品质量监督检验中心举办。茅台葡萄酒公司积极组织人员和产品参展,以响应国家规范葡萄酒行业秩序,保障葡萄酒质量安全,促进葡萄酒行业健康发展的号召。

展览会期间,茅台葡萄酒公司认真展示葡萄酒产品,仔细解答客户产品质量咨询,积极宣传葡萄酒安全知识。通过展览进一步提升茅台品牌“质量至上、安全第一”的产品形象,茅台葡萄酒产品受到主办方和参展者的一致好评,获得2015中国国际食品安全与技术创新展览会《安全葡萄酒品牌奖》。

(茅宣)



茅台葡萄酒参展情景

被企业家奉为偶像:褚时健用一个生命活出三重意义



■ 南都文

他曾是亚洲“烟王”,如今是中国“橙王”。他不管做什么,都能做到极致。不抱怨,只做事,他被企业家奉为精神偶像。人生起伏跌宕,他一直是传奇。

“神一样的存在”

褚时健,1927年腊月出生,“褚橙”创立者,原云南红塔集团董事长,曾被称为“亚洲烟王”。1958年被当成“右派”下放哀牢山一农场,后任新平县畜牧场、堵岭农场副场长,曼蚌糖厂、嘎洒酒厂厂长。1979年10月,任玉溪卷烟厂厂长。通过十几年时间将濒临倒闭的玉溪卷烟厂打造成亚洲第一、世界第五的红塔集团,累计实现税利991亿元。1999年,因经济问题入狱。2002年因多种疾病保外就医。2002年,75岁从头开始创业,借钱在哀牢山承包荒山种橙。2012年,“褚橙”开始受到追捧,被称为“励志橙”。

云南省玉溪市红塔区大营街镇,一个距市区不到5公里、约4万人口的小镇,看起来与中国大多数村镇并无二致。这里也被称为“云南第一村”,上世纪80年代,大营街镇利用其离红塔集团较近的地缘优势,依靠

加工卷烟辅料如滤嘴棒、烟纸等,成为西南边陲集体致富的典型。

87岁的褚时健选择把晚年安顿在这里。年岁已大,身体也不如从前,褚时健已很少见外人。但在镇上,不少人都知道这个名字,甚至多少能说出些和他的渊源。

每周,褚时健都会从大营街出发,坐上两三小时车,到百余公里以外的哀牢山新平县嘎洒镇,看看果树。腿脚不灵便,他已不能像十年前那样在果园到处转了,但还是会乘车巡一圈,再下来走上十几步。

在很多中国企业家眼中,褚时健是“神”一般的存在。他经历过“大跃进”、大饥荒和“文革”,后来创造了红塔集团的巅峰,也在晚年遭遇牢狱之灾、丧女之痛。75岁时,从头开始创业,褚时健成了中国最出名的“果农”。外界称其为“橙王”——就如上世纪90年代,他被称为“烟王”一样。

拜访过褚时健的王石用巴顿将军的一句话来形容褚时健:衡量一个人成功标准,不是看这个人站在顶峰的时候,而是看这个人从顶峰跌落低谷之后的反弹力。王石说:“我有很多粉丝,但我是褚时健的粉丝。”

人生暮年,褚时健迎来又一个收获季节。他不习惯抱怨,也不常追忆过去,“过去的就过去了嘛”。他把历史甩在了身后,

看到的始终是未来。他说,现在最大的心愿,就是看看果园的扩张计划能不能成。

供不应求的果子

今年,哀牢山上的“褚橙庄园”已修建完成。1958年,刚成家4年的褚时健被划为右派,下放到位于云南中部的哀牢山元江红光农场,1961年“摘帽”后,又留在新平县工作,直到1979年调到玉溪卷烟厂(红塔集团前身)才离开哀牢山。

2002年,保外就医的褚时健,选择回哀牢山承包荒山,种起了橙子。这一年,他75岁。

十年栽树,当年漫山红土如今已郁郁葱葱。

最新一季的“褚橙”,上市40天就卖光。由于去年5、6月份持续高温,“褚橙”比前年减产2300吨,市场供求吃紧,一些地方出现囤货甚至假冒“褚橙”。有些地方“褚橙”价格甚至比出厂时“翻了一番还不止”。

“有些人买了不吃,存在家里,等价格涨高了再拿出来卖”,褚时健很无奈,“这个我们没有能力控制,市场说了算”。

但即便如此,他也曾努力试图将“褚橙”被炒高的价格“压下来一点,让想吃的人买得到”。

褚家召集经销商想办法,其中一个办法是限购,每人限买两箱,希望能制止“倒卖果子的人”,但这招解决不了根本问题。

除了囤货,还有假货。起初,褚时健购入定制的设备,在每个橙子上打上一串数字用于防伪,但“别人很快又学会了,不起作用了”。

他认为,根本办法是增大供应量,“现在开始,我们种植量差不多提高了3倍,现在每年生产1万吨,3年左右产量陆续达到5万吨左右,我想市场就缓和一点了。”

“褚橙”难求,就如上世纪90年代,玉溪卷烟厂的烟一样。

最初,褚时健没有想到种出来的橙子会这样火。

“我怕搞出来的果子要托亲人朋友帮忙

销售,所以就想,在现有条件下,一定要做到全国最好”。种橙遇到不少具体问题,他坦言“吃了不少亏”,但一年把问题解决一些,一年年积累,“最终还是达到了”。

如今“褚橙”大受欢迎,褚时健仍然觉得要解决的问题不少,“有些人说吃下来口腔的感觉,有这样那样的问题,现在还说不清楚,但我们的技术管理很规范,努力做看看”。

“吃得舒服”,是褚时健对种出来的橙子最基本的要求,因此他花了很多时间,研究土地和气候的规律。

回忆起当年为什么要种橙,褚时健说动机很简单,一是解决晚年生活的经济需要,二是找事做。“只要活着,就要干事”,这是褚时健对自己的概括。

现在,种橙的事业越做越大。原来2000多亩的冰糖橙果园,现在变成了5000多亩,接着还在漠沙镇扩展3000亩种植沃柑,下一步打算在曲靖马龙县种苹果。

“北方所有的苹果都赶不上云南这个高原上的苹果,种在海拔2000米左右,出来味道特别好”。种苹果已列入褚时健的五年规划中,“我们准备种1万亩左右,用5年时间搞到五六万亩”。

企业家崇拜的偶像

2012年,“褚橙”首次大规模进入北京市场。那时,在北京坐出租车,都会看到咧着嘴笑的褚时健的形象,广告语是“人生总有起落,精神终可传承”。

在很多中国企业家心中,褚时健是个传奇。1979年10月,褚时健走出哀牢山,51岁时接手玉溪卷烟厂。他用了17年,将名不见经传的烟厂打造成亚洲第一、世界第五的红塔集团,累计税利991亿。

然而,70岁那年,褚时健却因经济问题被判无期徒刑,长女褚映群在隔离审查期间自杀身亡。古稀之年,遭遇牢狱之灾、丧女之痛,褚时健走下神坛,却没有被击垮。

2002年,褚时健保外就医后,默默回到哀牢山上种橙子,远离尘嚣。

2014年11月,《褚时健 影响企业家的企业家》一书出版,褚时健为该书作的序

不讳言,“出一本写我的书,并非我的需要。一个人活到这个岁数,经历过这么多事情,对于还说已经没有了兴趣。”

过了85岁,他感到体力明显下降,“不想见太多的人,精神不够,应付不来”。但有些“谈得来”的朋友,比如万科董事长王石到访,他会提前到村口等待。

王石2003年第一次拜访褚时健时,还没多少人关注这位昔日“烟王”。

到了哀牢山,王石看到褚时健戴顶破草帽,穿着圆领旧衫,正和一个修水泵的人就60块还是80块讨价还价。王石写道,“他一年创造300亿元税利的时候,万科的经营规模才30亿元。我们去年才缴了300亿元的税,而褚厂长在二十年前就达到这个数字了。”拜访归来,王石写了《哀牢山下冰糖橙》一文,外界注意到这位曾经辉煌的老人。

此后,王石又数次拜访他,“每次都是带着崇敬的心情来取经”。

如今,十多年过去,“褚橙”再一次证明了褚时健的成功,“褚橙”也被称为“励志橙”。据出版社介绍,褚时健传记《褚时健 影响企业家的企业家》上市一个月已售出9万册,其中近2万册是由企业订购。

“褚橙”走红后,联想的柳传志也种起了猕猴桃和蓝莓。柳传志曾向褚时健“取经”,褚时健建议“种水果,品质要依托自然条件,按照自然条件管理”。现在“猕猴桃”、“潘苹果”等大佬农产品都已上市,褚时健却不担心市场竞争,“我从做烟的时候就怕过。你魔高一尺,我道高一丈。你在不断提高,我也在提高”。

还有更多创业者、崇拜者慕名而来,甚至还有一些试图自杀的人来寻求开解。褚时健说,“中国现在急于求成的事太多了,太浮躁。像那个说要自杀的人,我跟他谈,你只看到我现在好过,没看到我这个来之不易,(遇到)多少困难,你还没到我那个程度呢”。

被问到有没有怕过什么事时,褚时健回答,“不管大事小事,在别人看起来困难很多,我自己觉得这些困难,只要去做,都能解决掉”。不抱怨,只做事,这就是褚时健的原则。