

讲规矩 守纪律 作表率

DDAC十堰部件厂举办廉洁从业教育专题讲座

6月23日,东风商用车有限公司纪检监察部纪检科科长梁斌应邀来到东风德纳车桥有限公司十堰部件厂,为该厂领导、全体中干及“三管”人员共计78人,精彩分享了题为《讲规矩 守纪律 作表率》的廉洁从业教育专题讲座。

培训时,梁斌从“反腐倡廉是一个永恒的话题”切入,详细讲解了十八大后反腐倡廉的新趋势、新要求;深入剖析了东风公司及商用车近期违反中央八项规定精神的典型案例,用一个个人入骨的违纪违规案例教育党员干部要严于律己、勿碰红线;引用“作风建设永远在路上”指出了反腐倡廉工作的艰巨性与



长期性,并以“路虽远,行则将至;事虽难,做则必成”与参加培训人员共勉。

培训班上,该厂党委书记陈正权强调指

出,全厂干部员工要“心有戒尺,严以用权”,组织赋予我们的权利是为了让我们更好地履行职责,不是让我们谋取利益的,工作中要认

真领悟企业管理的相关规定,按制度流程办事,切不可做糊涂人;告诫每位管理人员要“前事不忘后事之师”,要从发生在身边的案例中吸取教训,切不可为了眼前的蝇头小利,毁了自己,毁了家庭的幸福;要求全厂干部要牢记“两个责任”,确保“一方净土”,尤其是领导干部要“善禁者,先禁其身而后人”,要求别人做到的事自己要先做到,做到率先垂范,严格要求自己与身边的人,切不可违反“八项规定”与东风公司的九项规定,认真落实好“三严三实”,履行好职责,完成好使命,确保工厂在风清气正的环境下持续稳健发展。(汤涛)

东风德纳车桥获 2015 年度中国城市客运行业信用产品奖

近日,由中国道路运输协会城市客运分会主办的2015中国城市客运企业信用产品评选活动,在四川绵阳召开,凭借多年来在市场上的优异表现,东风德纳车桥荣获“2015年度中国城市客运行业信用产品奖”。该奖项由全国公交企业推荐,凝结了全国公交企业与行业专家的高度认可,具有极高的含金量,是对东风德纳车桥多年来潜心产品研发、倾情客户价值回报的良好验证。

以P1301、382、435、462等为代表的东风德纳新一代客车桥是针对大型客车特点量身打造,并与国际接轨的全新产品。其中P1301采用标准化、模块化设计开发,共获15项专利技术。相比竞品,产品性能全面提升,技术更加成熟,性价比更优,是一款强劲可靠、高效节能、低噪环保的全新升级版产品。轻量化设计使其比市场同类产品轻26KG左右,2.69—1.17的速比范围让客户的选择更加灵

活多样,专利润滑油过滤器提高传动效率2-3%,质保里程提升至3年30万公里,间隔维护里程提升至10万公里。出色的产品性能确立了东风德纳车桥良好的品牌形象,产品出口欧洲获“点赞”。

在潜心产品研发的同时,东风德纳车桥倾情客户价值回报,视用户需求为第一信号,以对用户忠诚赢得忠诚用户。围绕产品质量、售后服务质量、产品开发、产品价格等方面,定期开展

用户满意度调查活动。并从差异化的产品设计与工艺设计、差异化的供应商选择与管理方面寻找突破口,全方位开展质量改善活动。成立销售、技术、服务、备件CFT团队,在用户集中区域实施常年驻站服务及常年流动巡视服务,第一时间反馈市场信息及质量信息,第一时间解决用户诉求。贴心、点对点的服务赢得了大批忠诚客户,蝉联“中国城市客运行业信用产品奖”确是实至名归。(韩世永)

湖北省政府驻外办机构负责人一行到稻花香参观调研

日前,湖北省政府驻外办机构负责人一行到稻花香集团参观调研。

在宜昌市副市长张军辉、稻花香集团副总经理刘运湘的陪同下,省政府驻外办机构负责人一行先后参观了龙泉铺古镇、稻花香包装工业园主体办公楼、“151”包装中心和藏酒洞。

刘运湘向省政府驻外办机构负责人介绍了稻花香五大产业的发展现状,并就当前白酒产业市场发展状况与参观人员进行了深入交流。省政府驻外办机构负责人对稻花香的发展现状赞叹不已,表示将在全国各地推介稻花香,为稻花香走向全国市场贡献力量。

省政府驻上海办事处主任宋悦明、驻深圳办事处主任甘国栋、驻厦门办事处主任唐文应、驻海南办事处主任黄烈焰、驻山西办事处主任杨艳等参加调研。(高国)



制造企业:用互联网思维重塑企业价值链

金霖

互联网成产业发展催化剂

从小微企业到行业龙头,从传统制造业到服务业,互联网带来的裂变超乎想象,让产业重新焕发生机。

“互联网+”正在为制造业注入创新驱动动力。数据显示,截至2015年一季度,我国计算机、通信和其他电子设备制造业规模以上工业增加值同比增长12%;社会消费品零售总额中通讯器材消费同比增长38%;全国网上商品和服务零售额达7607亿元,同比增长41.3%。

记者在浙江的温州和台州、广东的惠州和中山、江苏的太仓和苏州等多地制造企业看到,“互联网+”带来的生产方式变革正在出现。

记者在江苏采访了分属不同行业的20余家企业,包括纺织、机械、电子信息、工业设计等,用互联网拓展营销渠道几乎已经成为这些企业的“标配”。

企业家们称,由于互联网具有开放、快捷、交互性强等优势,网络营销已是企业当前发展的“规定动作”。康乃馨集团董事长周观林在纺织行业打拼二十余年,是电子商务为他打开新天地:2008年全球金融危机时,为星级酒店提供纺织用品的康乃馨集团受到巨大冲击,于是设立了电子商务事业部,之后又在上海成立电子商务公司,通过探索新的营销模式逐步扭转不利形势,如今公司已占据国内中高端酒店50%以上业务份额。

还有一些企业开始借互联网“再造”生产流程提质增效。在温州康奈集团有限公司的第五代鞋楦生产车间,“机器换人减员增效”的标语贴在很显眼的位置,车间里只有2名工人在操作电脑制作鞋楦。集团副总裁周津泰告诉记者,原来手工制作时,每名技术工人每天最多生产2个鞋楦。实施机器换人以来,2名技术工人通过电脑制作每天可以生产数十个鞋楦,效率大幅提高。

更深层次的融入则是以互联网思维重塑企业价值链。多位业内人士提出,无论是互联网宣传营销,还是智能化生产,仍是“互联网+”的表象,长远看互联网思维将重塑企业价值链。

南京大学长三角发展研究中心执行主任刘志彪说,“互联网+”不仅是改造传统产业,而是利用互联网改造目前的产业体系,使其成为新型的高生产率、高附加值产业,为此就要真正做到“以用户需求为导向”。卡洛泽科技创始人王瑾认为,“用户至上”是互联网思维的一个主要内容,也是互联网经济的核心价值,由此衍生出个性化、定制化的生产

有人看到机遇,有人感到压力,汹涌而来的“互联网++”时代,激发着创业者的热情,吸引着投资者的目光,也逼迫传统制造业转型。

记者近日在广东、福建、浙江、上海、江苏、重庆、陕西等地走访发现,“互联网++”已成为企业家最热门的词汇,各地以此为主题的各会议、论坛十分密集。变化让人兴奋,也让不少制造业企业感到焦虑、慌乱、迷失。

模式。可以预见,随着“互联网+”不断深入推进,传统制造业的价值链也将重塑,从而更加贴近用户、贴近市场。

是利器也要提防成“双刃剑”

娃哈哈集团董事长宗庆后说,互联网不能解决所有问题,很多企业被忽悠得方向都没了,把思想搞乱了,“一拥而上,必然一轰而倒”。

采访中记者多次听到“制造业难、做实业苦”的感叹,但同样是这些企业家,未曾放弃打造“百年老店”的情怀。他们说,制造业“爬坡过坎”过程艰难,互联网作为新抓手乃至全新的经营思维,是转型升级闯关的“利器”,但也正因为其“锋利”,要防止“掌控不当”对实体经济造成冲击。

徐工集团副总经理李锁云告诉记者,目前工程机械行业产能利用率只有一半左右,市场需求未来也不会明显增加,唯有不断提升品质,主攻高端市场,智能制造肯定是主要途径。他强调说,“互联网+”肯定有作用,但不能过于夸大,“德国的工业4.0是以其深厚的工业为基础,我们不能急于求成”。

多位企业家均表示,要警惕“互联网+”的“过度炒作”,否则“转型利器”就变成了“双刃剑”。他们指出,长久以来困扰中国制造业的一个问题是,很多企业家难以坚守本业,在看到房地产、金融借贷等领域有更快回报时,忍不住“赚快钱”的冲动。如今“互联网+”概念大热,不能把主业转向虚拟经济。南京瑞洁特膜分离科技有限公司执行总经理周保昌说:“互联网+”应为实体经济服务,支持实业的平台,目前互联网热过实业的倾向值得关注。”

有企业家提出,从中央到地方,为推动实施“互联网+”都会有一些支持措施,包括设立相关的创投基金。政策上有倾斜,资金上有配套,这些都是必要的,但要提防少数企业玩概念、钻空子,为享受政策和资金支持“一哄而上”。

广东华帝股份有限公司副总裁何伟坚认为,在互联网充分进入社会各领域后会发现,它并不会颠覆人类基本需求,社会分工的精细化才是趋势。互联网公司不会去做灶具,但有可能以资本的形式和制造业合作发展。以华帝为例,虽然正在跟世界一流的互联网、软件公司合作,但对对方的态度也非常清晰,那就是他们只能负责虚拟层面开发,行业层面、产品层面的升级还是要依赖制造企业自身。

“互联网只是一个工具,我担心它会变成一个结果。热度太高,真正的制造业很难安下心来。”张乃干说,作为一家民营企业,他最需要的支持就是“政府不支持”,让企业在市场上自由竞争、适者生存。“互联网+”战略也是如此,政府应更多培育鼓励创新、专注于实业的社会氛围,如此才有望打造制造业“百年老店”。

记者采访发现,在各地的政府规划中,尤其是下一个五年计划和行动计划中,政府通常对于互联网产业发展豪情万丈,立志打造各种各样的“全国中心”。

“最近,身边有很多政府官员侃侃而谈,俨然把自己当作‘互联网+’的专家,我不禁倒吸一口凉气。”中国博客教父、博客网创始人方兴东说,历史告诉我们一个事实:自上而下的政府力量永远不要以为自己比创业者和企业家更懂得产业趋势和发展方向。政府不应摆出“全知、全能”的姿态,大包大揽地规划产业的各个方面。这种豪迈的代价将是可怕的。

作为互联网经济行业本身,也感受到了这种压力。阿里巴巴总裁张建航表示,今天是“互联网+”最好的时代,但也是“互联网+”最危险的时代。这并非空穴来风,以前很多中国互联网企业能够自由发展起来,要感谢政府给予了很宽松的环境。最令人担心的就是,当全社会都去关注“互联网+”的时候,反而是这些依托于互联网、有互联网思维的企业发展变得不好的时候。

推动“互联网+”先做“减法”

“互联网+”与制造业结合的道路并非坦途,仍需要全流程再造,围绕“互联网+”的困惑和争论也从未停止。

互联网经济风头正劲的电子商务领域是传统制造业与“互联网+”融合的“先锋”,也是争议较为激烈的领域。曾先后登上“中国首富”宝座的宗庆后与阿里巴巴董事局主席马云曾有一番论战。宗庆后认为,国家倡导实体经济发展,但享受优惠政策最多的是电子商

务等虚拟经济。马云则认为,电子商务也属于实体经济。

在中国制鞋业龙头企业康奈集团,对互联网认识的不同,也使父子两代企业家之间观点不一。老一代企业家希望专心把质量做到精益求精,而新生代则希望借助互联网订制,完成生产流程的改造。

在广东、浙江等地,不少企业负责人认为,不能只看到互联网的“加法效益”,还应认识到其存在“减法效应”。接受《经济参考报》记者采访的专家和企业界人士普遍认为,“互联网+”将助力“中国制造”开辟新天地,要加入互联网思维、警惕互联网泡沫。在具体的实施过程中,建议在几个方面先做“减法”。

一是进一步简政放权,做“权力减法”。《“互联网+”行动指导意见》提出,清理阻碍“互联网+”发展的不合理制度政策,放宽融合性产品和服务市场准入,促进创业创新,让产业融合发展拥有广阔空间。

多位企业家感慨说,随着全面深化改革进程的推进,在转变政府职能、简政放权方面已取得一些进展,但是“互联网+”会催生很多新的生产方式和产业模式,所以政府管理部门也需树立“互联网思维”,对行政审批实行进一步的调整、下放和取消,给企业松绑,为创业提供便利。

二是完善法律法规,减少互联网市场环境中的乱象。有企业家指出,与传统制造业相比,互联网经济有快捷、交互性更强等特点,但互联网线上市场商品质量较差、侵权现象突出等问题比较普遍。建议进一步制定和完善针对电商平台的法律法规,根据互联网自身特点来创新监管方式,对线上商品和服务的授权准入、流通交易、监督售后、安全保障等方面加强规范和监管。

三是鼓励优胜劣汰,让不适应市场竞争的企业“减员”。李锁云等多位企业家强调,现在正是调结构的关键期,那些低端的、拼价格的、企业日子肯定难过,“互联网+”加速了新一轮“洗牌”,能够适应互联网浪潮的企业将迎来新生,同时要看到,有一些企业缺少竞争力、主营业务难以为继,试图通过炒作“互联网+”等概念“起死回生”,不能给这些企业“搅局”的机会。

一些受访专家和企业界人士认为,在做“减法”的同时,还要相应有一些“加法”。除了给企业创造公平竞争和鼓励创新的良好氛围,还希望能帮助企业解决人才瓶颈。多位企业家提出,实施“互联网+”需要有高技能人才作为支撑,建议相关部门通过定向实训、企业与学校合作办学等方式,培养出更多适应互联网经济的人才。此外,随着“互联网+”的推进,“机器换人”的力度会逐步加大,对被替换下来的劳动力如何安置和分流,也要早做准备。

上市公司 加快布局智能电网

近日发布的《“互联网+”行动指导意见》,敲定了智慧能源等11个重点领域发展目标任务以及相关支持措施。业界普遍认为,这将对能源互联网的落地产生重要影响。

能源互联网已成为多家上市公司重点布局的新方向。过去一个多月时间,A股能源互联网概念公司有近七成定增募资加码能源互联网相关业务。券商分析人士对记者称,能源互联网顶层设计《互联网+智慧能源行动计划》最晚将于年内出台。此外,近期电改配套政策密集落地,也意味着以智能电网为代表的能源互联网产业正在从概念阶段步入落地发展的快车道。

对风电光伏业构成利好

为深入推进输配电价改革,探索建立独立输配电价体系,继在深圳市开展我国第一个输配电价改革试点之后,6月中旬,国家发展改革委批复了内蒙古西部电网输配电价改革试点方案(下称“蒙西试点方案”)。

蒙西试点方案是新电改9号文下发后的第一个输配电价改革试点方案,也是我国第一个省级电网输配电价改革试点方案。截至目前,除深圳、蒙西外,发改委已将试点范围扩大至代表华东、华中、西北和南方四大区域电网的安徽、湖北、宁夏、云南、贵州5个省级电网。

上述方案获批后不足一周时间,发改委和能源局联合颁布了输配电价成本监审办法,新电改再迈出关键一步。而《“互联网+”行动指导意见》出台,激起了业界对能源互联网由概念步入落地更多的期许。

事实上,今年3月新电改9号文的内容多为原则性要求,须配以具体实施细则才能落到实处。分析人士指出,随着系统配套方案的逐一发布,电改将进入实质性的推进阶段。

国泰君安分析师指出,新电改配套政策落地的速度和力度都远超预期,这为能源互联网进一步的发展扫清了体制上的障碍。

国网能源研究院首席专家冯庆东对记者表示,能源互联网的投资空间远超智能电网。从能量的传输与转化形式角度看,在智能电网中,能量只能以电能形式传输,而在能源互联网中,能量则可在电能、热能、化学能等多种形式间相互转化。

冯庆东进一步分析指出,若从能源消纳和控制角度看,智能电网对于分布式发电的消纳能力局限于局部,而能源互联网则通过大电网与微电网的技术融合,使得分布式发电的消纳范围扩大。这对于当前受制于电网安全性顾虑而裹足不前的风电、光伏和天然气等分布式能源将构成实质性利好。

上市公司加快布局

业内人士表示,由国家能源局装备科技司牵头制定的能源互联网顶层设计《互联网+智慧能源行动计划》最晚将于今年年底出台,该政策未来会有六步逐步推进能源互联网:互联网售电、可再生能源市场交易、碳市场交易、储能、电动车以及智能家居。

由于眼下能源互联网企业的主要盈利模式是提供设备、搭建平台提供服务和购售电等,若上述顶层设计落脚到资本市场范畴,传统智能电网设备提供商、拥有新能源尤其是分布式能源运营能力的企业以及通过参与电改进而参与购售电业务的企业将成为主要受益方。

伴随能源互联网概念的加速落地,不少企业近来更是紧锣密鼓地加码对该业务的布局。Wind数据统计显示,过去一个多月,上市公司对能源互联网相关业务的定增募资热情明显升温。A股涉及能源互联网概念的17家上市公司中,有七成上市公司通过定增加码能源互联网业务。

在此背景下,积成电子频频加码布局能源互联网。6月17日,积成电子公告称,与国际巨头英特尔签署《战略备忘录》,双方将在山东省智慧能源公共服务平台、智能终端设备及大数据、云计算和数据中心等领域展开全面合作。此前,积成电子投资1亿元设立积成能源公司,重点投资智慧微网与新能源、工业节能与节能服务、智慧能源等。

科华恒盛6月9日晚公告称,与内蒙古按建设投资(集团)有限公司签订《合作框架协议》。根据协议,双方发挥各自优势共同探讨实现能源互联网商业模式和创新。以布局大数据中心为切入点,带动相关产业的合作,包括风电、光伏、光热、储能及发电项目的合作,通过以市场化运作为主培育电力终端消费市场,促进风电、光伏及火电项目发展规模化并发电效益最大化;条件成熟时,双方以合资公司方式投资、建设和运营各类合作项目。

此外,中恒电气、科陆电子、北京科锐等均在定增加码能源互联网业务。(新华)

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888