

许昌烟机举办“三严三实”专题党课

公司党委书记、董事长张彦岭作专题报告

许昌烟机公司开展“三严三实”专题党课教育，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，对公司“三严三实”专题教育进行动员部署，公司党委书记、董事长张彦岭作了题为《践行“三严三实”要求，推进干部作风建设，推动企业健康发展》的专题报告。公司领导班子成员、党委委员、全体中层干部、思想政治工作特派员、各党支部委员、党小组长及政工部门人员共 139 人在公司报告厅听取了党课。

张彦岭在讲课时指出，开展“三严三实”专题教育，是严肃党内政治生活，严明党的政治纪律和政治规矩的重要抓手，是推动企业持续健康发展的迫切需要，对于进一步增强党组织的创造力凝聚力战斗力，推进“四个全面”战略布局，实现改革发展各项目标任务，确保企业持续健康发展，具有十分重要的意义。张彦岭在讲解“三严三实”的基本内容时强调，“三严三实”的核心要义是对党忠诚、个人干净、敢于担当，践行“三严三实”必须聚焦忠诚、干净、担当，找准“不严不实”的突出问题，深挖根源，对标整改，真正让“三严三实”成为党员干部的修身之本、为政之道、成事之要。公司党委要以这次“三严三实”专题教育为契机，教育和引导党员干部加强党性修养，坚持实事求是，改进工作作风，着力解决“不严不实”问题，切实增强践行“三严三实”要求的思想自觉和行动自觉，做到心中有党不忘恩、心中有民不忘本、心中有责不懈怠、心中有戒不妄为。

张彦岭要求，公司两级党组织要充分认识到“三严三实”的重大意义，准确把握“三严三



实”的基本内容，认真领会“三严三实”的丰富内涵，聚焦对党忠诚、个人干净、敢于担当，积极践行“三严三实”要求，扎实开展“三严三实”专题教育；要深入贯彻专题教育的总体要求，紧扣学习和践行“三严三实”这个主题，抓住学习教育、解决问题“两个关键”，把握从严要求、以上率下、讲求实效“三个要求”，高质量做好专题党课、专题学习研讨、专题民主生活会和组织生活会、整改落实和立规执纪“四个动作”；要加强组织领导、强化督查指导、坚持统筹兼顾，确保专题教育取得实实在在的成效。

张彦岭在部署公司“三严三实”专题教育时强调，公司党员干部特别是各级领导干部要清醒认识“不严不实”的严重危害，深刻分析“不严不实”的具体表现，联系个人思想、工作、生活和作风实际，对自身存在的“不严不

实”问题进行全方位、立体式透析检查，把问题找准、找实。要全面落实“三严三实”要求，扎实推进“三严三实”专题教育。一要以“三严三实”专题教育为动力，打造过硬领导班子。二要以“三严三实”专题教育为动力，构建良好政治生态。三要以“三严三实”专题教育为动力，坚定企业发展信心，扎实做好当前各项工作。

张彦岭在讲到正风肃纪、问责追责时特别强调，今后，对责任心和担当意识不强的干部一定要加强教育、限期改正；对执行力不强、工作推诿扯皮、影响生产经营进度、问题突出的干部一定要问责、追责；对精神懈怠、得过且过、不作为的干部该降级的一定要降级使用，该调整岗位的一定要调整工作岗位；对违规违纪和乱作为的干部一定要严肃处理。

(袁亮/文 杜鹏鹄/图)

把握双节机遇 促进旺季营销

茅台葡萄酒贵州片区积极开展销售工作



茅台葡萄酒产品陈列



茅台葡萄酒店铺陈设

区、茅台葡萄酒在建风凰酒庄进行参观，并开展了葡萄酒品鉴及葡萄酒专业知识培训，使来访客户了解了茅台葡萄酒从基地建设、酒葡萄种植、葡萄采摘、压榨、发酵、储藏、灌装是整个工艺流程，从而对自己经营的葡萄酒产品有了更直观、真实的认识，使经销商们开拓了眼界，加深了对葡萄酒市场及文化的理解和认同，同时更增强了经销商对茅台葡萄酒产品的经营信心。真正做到了用心服务、并肩而上、携手共进，帮助重点经销商开拓终端市场，培育优质客户，进一步促进了厂商的产销互动和融合，全面加强了渠道建设和终端拓展工作。

路，是走出来的；市场，是跑出来的；业绩，是干出来的！再好的营销策略，再好的市场计划，再好的品牌产品，离开了“人”的认真态度和努力工作，一切都只是空谈。成绩和鲜花，永远只属于汗水和拼搏！中秋国庆双节前夕，根据市场特点，贵州片区积极协助各区域重点经销商开展节前促销活动；8月28日至9月22日，片区配合贵阳云岩正青公司开展中秋国庆订货返利、进货赠礼活动；抓紧节前进货机遇，片区协助毕节骏福国际酒庄，积极做好区域网点终端备货、店铺产品陈列；借助体验营销影响，片区配合遵义峰缘商贸公司进商超、做堆头、布端架。通过一系列行之有效、积极认真的努力工作，随着下半年产品销售市场的不断升温，茅台葡萄酒贵州片区的市场销售，正呈现出欣欣向荣、健康向上的局面。

(茅 宣)

此外，记者还看到，公司产品的销售单价近年来出现连续下滑。主要产品 3G 的销售价格下滑超过 52%。产品价格的持续下滑也带动了毛利率的下滑，一旦这一势头无法改善，必将对公司未来经营业绩产生不利影响。

(录文)

广和通产品价格下滑

深圳市广和通无线股份有限公司发布了首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书。本次公司拟发行不超过 2000 万股 A 股。募集资金拟投入 4G LTE 无线通信模块建设项目、车规级无线通信模块建设项目、物联网移动终端解决方案建设项目、物联网研发中心建设项目，以及其他与主营业务相关的营

运资金。拟投资募集资金总额为 3.57 亿元。

虽然广和通有着目前颇受市场追捧的物联网的概念，但其报告期内经营业绩却相形见绌，2012 年和 2013 年公司的净利润仅有 600 多万元，虽然在 2014 年实现了业绩爆发性的增长，超过 3000 万元，但优惠税收对公司业绩的贡献巨大。

十余个品种，该酒深宝石红色，澄清透明，酒香果香醇厚协调，回味悠长。近日，我们采访到了该公司总经理赵春岭。

他说，赤峰金马鞍葡萄酒有限公司公司以“质量打造精品，诚信铸就品牌”的企业经营理念，注重质量、科学管理，该公司自成立以来始终把产品质量放在首位，以诚信经营为理念，以“绿色、营养、天然、保健”为主题，一心一意打造放心食品，得到了社会的认可。

食品安全大如天，作为一个食品企业，公司深知产品质量、食品安全的重要性，对此，首先制订了严格的制度和详细的操作规程，每一个环节，每一个岗位，都要明确质量责任并落实到人，严格检查、严格监督、严格把关，把生产工艺作为管理的重要环节，推行全员质量奖惩责任制，哪个环节出了问题，不但追究当事人的责任，还要追究工艺控制人、质量监督员和相关领导的责任。

夯实基础拓市场

——记赤峰市巴林左旗兴业源振兴农副产品加工专业合作社

■ 高彦庆

杂粮营养丰富，杂粮市场前景广阔，杂粮行业方兴未艾，可是由于经济下行，大多企业低效运行，而赤峰市巴林左旗兴业源振兴农副产品专业合作社却显现出勃勃生机，出现了产销两旺的景象。“辽王府”品牌系列有机杂粮远销华北、东北等地，何也？源自于公司扎实的基础、高屋建瓴的思维、把握市场的前瞻性。

赤峰市巴林左旗兴业源振兴农副产品加工专业合作社位于巴林左旗南部的隆昌镇野猪沟村，注册成立于 2007 年 9 月，是当地农民依据《中华人民共和国专业合作社法》自愿组织起来的合作经济组织。他们坚持合作社+基地+农户的管理模式，使合作社规范化发展。合作社始终坚持为“三农”服务的原则，利用政府相关政策，顺应新农村建设的路径，带领全村发展经济。

高起点，做有机食品。把营养、健康、天然、绿色的食品推向社会，这是合作社成立的宗旨。该合作社严格按照有机食品的标准来管理。在发展中坚持“四个统一服务”，统一农业生产资料的采购和供应，统一生产技术推广和质量安全标准与培训服务；统一产品品牌、包装、储藏和销售；统一产品和基地认证，合作社先后开发“辽王府”牌有机杂粮杂豆类包装产品 9 个，均获得有机食品证书。有 6 个品种参加了内蒙古名优特产品世奥大厦展示展销。获得了 ISO9001 国际质量管理体系认证证书和

ISO22000 食品安全管理体系认证证书，受到了各界客商的青睐。合作社被内蒙古自治区人民政府评为“农牧业产业化重点龙头企业”，内蒙古自治区“名优特产品”荣誉称号；在中国北方绿色食品交易博览会上获得金奖；被中国国际商会吸纳为会员单位。获得了“中国 50 佳合作社”荣誉称号。这将大大推动该合作社在农产品领域的发展，同时也增加了社员对合作社今后发展的信心

发展订单产业，夯实合作社基础。合作社围绕做大做强生产、加工、销售具有当地优势和特色的杂粮豆这一主营业务，始终把发展农业订单、服务社员，提高农民收入、发展特色农业、建立稳定的销售渠道作为首要工作，为社员提供统一购进并赊销化肥、种子，聘请农艺师和专家为社员讲解种植技术，并免费发放资料为社员提供产前产中技术指导，和以每吨高于市场价格 900—1000 元回收原粮等各服务，使合作社辐射带动能力日趋显著，发展了当地和周边地区农民种粮的积极性。同时力行转型升级，以“互联网+”开拓新的销售模式，进军电子商务，线上线下结合，做大市场。合作社并与北京华联、沃尔玛超市、供销合作社的新合作超市实现对接，开辟了稳定可靠的购销渠道，经营规模逐年扩大，在广大农民群众和行业中树立了良好的形象，获得了较好的经济效益和社会效益。合作社充满了凝聚力、创新力，发展前景广阔。

红豆一线操作工

四年烙绘最美荷花



■ 吴亚 董丹

“红豆紫衫湖光色，九曲桥下鱼儿赏。黄纱绿斗美女藏，风吹荷花十里香。”烙画作品《生命》，卷长 21 米，铺满 34.5 块大方块地砖，肆意舒展的荷叶，蹁跹跳跃的青蛙，流连嬉戏的蝌蚪，清素超然的荷韵，跃然纸上。红豆集团旗下通用公司员工刘竹青历时 4 年，以电烙笔为画笔，以红豆集团紫衫湖荷花塘为创作题材，在改良棉布上记录荷花春生、夏长、秋硕、冬残的过程，在自家狭长的灶台上，烙绘名副其实的最美荷花，赋予一池荷花生命的意义及文化韵味，为红豆出彩。

另悉，刘师傅取景的荷花塘，是当年红豆集团董事局主席周耀庭一手规划的。闻讯后，董事长专程去仔细欣赏了刘竹青的画作，并拉着刘师傅的手嘱咐到，“一定要好好保管！”种荷人与画荷人，因一池荷花在红豆结缘，共叙着红豆的最美荷花。

1600 个小时专心创作

刘竹青，来自距离红豆集团 200 公里之外的盐城大丰。刘师傅的女儿大学毕业，就来红豆工作，无意中发现了这池荷花，并劝刘师傅来红豆工作，还可以利用闲暇时间来专心烙画。刘师傅同意了，于是变卖了家当，带着老婆来到了红豆与女儿团圆，随后于 2012 年 2 月进入通用公司全钢二厂，在材料车间当起了一名普通的工人。

工作落实后，刘师傅开始为期一年的写生生活，每隔 5 天就在紫衫湖边坐上 1—2 个小时，静静的注视着荷叶舒展、蜻蜓立荷、荷花吐蕊、莲蓬结果等动态，用画笔一帧一帧素描下来。从 2011 年 4 月来到无锡，刘师傅就开始构思这幅烙画，直到今年 7 月才完成整个作品，总计花费时间约 1600 个小时。“棉布会受天气影响，太热太冷会伸缩，阴雨天容易受潮发霉，虽然我用的布都经过专门处理，但为了以防万一，下雨、下雪天我就不画，一旦画就是三四个小时。”

5 年实验自创布料保护秘诀

刘竹青，今年 53 岁，曾在当地文化站工作，1994 年因单位不景气便回家务农。在文化站工作期间，通过函授获得大专文凭，学的是国画。回家务农后，对作画充满热情的他舍不得扔掉多年所学，“当时我觉得用笔作画的人多了去了，我就想另辟蹊径，所以动了烙画这个念头。”用电烙铁在布上作画，布料的处理是个大问题，“有的布一烫就缩，有的直接就破了洞，有的干脆直接起火。”

刘师傅说，为了解决布料问题，他从 1995 年开始就拿各种布料做化学实验。那段时间家里农活多，他还是村里人口普查的工作人员，事情不少，但还是坚持抽出时间来实验。花费了近 5 年时间，他终于摸索出了布料的处理技术，能把棉布处理得防皱、防虫、防霉，并且耐烫，布的纹路也更细腻。至于怎么处理的，他笑着说：“这是秘诀，不能说。”

4 年烙绘，出彩红豆

9 月 2 日，无锡新闻资讯频道闻讯专程赴红豆采访，刘师傅就创作灵感、画作构思、烙画技巧等跟记者讲解了一番。以荷花为素材，刘师傅希望描绘的是“出淤泥而不染”的荷韵，以烙画朴素的方式镌刻生命。

烙画《生命》，是刘竹青真正意义上的第二幅作品，2005 年开始，刘师傅花了近 3 年时间，完成了他的第一幅烙画作品《八十七神仙卷》，画卷上汇集了 87 位神仙人物。为了完成它，刘师傅特意买了一台投影仪，放大之后一笔一画地临摹，“这幅画后来被送去南京参加展览会，捧了一个奖回来。”当记者问刘师傅接下来要画什么题材时，他说准备将江南水乡的景致与红豆元素结合起来，“水乡小镇是这边的特色，也非常受人欢迎，我就想把这些都烙下来。”

1600 小时，5 年试验，4 年烙绘，卷长 21 米，刘竹青以电烙笔为画笔，荷花塘为创作题材，在改良棉布上记录荷花春生、夏长、秋硕、冬残的过程，在自家狭长的灶台上，烙绘名副其实的最美荷花。



赤峰金马鞍葡萄酒有限责任公司坐落在赤峰市喀喇沁旗马鞍山风景区。该公司依托当地山葡萄资源优势，专门从事山葡萄产品研发，经过几年努力，目前已形成了以“蒙鸿”为主体的葡萄酒产品体系。“蒙鸿”系列山葡萄酒主要有干型、甜型、山葡萄露酒三大系列