

扶贫济困 与爱同行

羚锐制药“暖阳工程”造福贫困癌痛患者

■ 赵森 郭能洋 摄影报道

2016年10月17日,河南省扶贫办在省人民会堂主办了“河南省第三个全国‘扶贫日’扶贫公益募捐义演活动”,省扶贫办主任张继敬出席了活动。活动中,河南羚锐制药股份有限公司总经理熊伟作为爱心企业代表宣读扶贫日倡议书,并代表公司向河南省家庭贫困的癌痛患者捐赠价值5000万元的芬太尼透皮贴剂药品。由此,羚锐制药关爱贫困癌痛患者的健康扶贫行动计划“暖阳工程”在河南先行启动。

当前,癌症已经成为威胁我国居民生命健康的主要杀手,根据2015中国癌症统计报道指出,中国预计有429.2万例新发肿瘤病例和281.4万例死亡病例,中国癌症发病率和死亡人数的绝对值依然居世界首位。癌症的晚期疼痛让很多患者备受煎熬,严重影响患者的生活质量,很多癌痛患者因病致贫。全国人大代表、羚锐集团董事长熊维政同志多次讲到,如果我们能够帮助贫困癌痛患者,就是实实在在的扶贫。为此,羚锐制药



投资巨额资金建成年产5000万贴芬太尼透皮贴剂生产基地。羚锐芬太尼透皮贴剂采用德国先进技术和生产设备,生产厂房和原辅

材料均符合欧盟产品标准,产品镇痛效果为相同剂量吗啡的80-100倍,可以持续镇痛72小时,而且副作用小,已达到国际最先进

水平,可以有效地缓解癌症病人疼痛,明显提升其生活质量。该产品已于2013年底成功上市,为许多癌痛患者解除了痛苦,受到广大临床医生的欢迎。

羚锐制药作为国家扶贫龙头企业、国家扶贫开发工作先进集体,一直将积极参与扶贫公益事业作为一种责任和担当。羚锐制药总经理熊伟介绍,为更好地帮扶家庭贫困的癌痛患者,羚锐制药将在国务院扶贫办、国家卫计委、国家食药监总局的指导下,实施健康扶贫行动计划“暖阳工程”,在2016—2020年向全国贫困地区癌痛患者捐赠价值总计5亿元的锐枢安芬太尼透皮贴剂。此次率先向河南省家庭贫困的癌痛患者捐赠价值5000万元的芬太尼透皮贴剂药品,是羚锐制药“暖阳工程”的首次活动,将为河南家庭贫困的癌痛患者带来福音。

省扶贫办主任张继敬在讲话中对爱心企业积极参与扶贫公益事业表示赞许,勉励更多的爱心企业投身扶贫,积极作为,为河南脱贫攻坚贡献更大的力量。

郑煤大平矿 研制成功瓦斯抽放泵断水保护试验装置

■ 本报记者 任二敏 通讯员 尹静

近日,郑煤集团大平矿组织机电维修工对瓦斯抽放泵断水保护进行了深入研究,成功研制出一套断水保护试验装置,有力地促进了安全生产。

目前,大平矿地面瓦斯泵站使用的是水环式真空泵,一旦缺水会对设备造成毁灭性的损害,因此相应管路上必须安装断水保护装置,而检修工需每天对断水保护进行试验,保证其灵敏可靠。

断水保护主要由浮筒、浮球、传感器和控制箱组成,其故障点主要是由于传感器损坏或因浮筒内沉积物过多造成浮球上磁铁的位置高于传感器位置从而导致保护失效,而在检修时往往又需要停泵才能作业,既费时费力又影响安全生产。针对这种情况,该矿组织机电维修工对保护进行了深入研究,成功研制出一套断水保护试验装置,这样在不停泵的情况下,通过指示灯就可以直接判断出浮筒内是否有大量的沉积物。该装置的主要由钮子开关、微型继电器、指示灯等组成,在运行过程中,微型继电器指示灯亮时,说明浮筒内没有沉积物,传感器动作灵敏可靠;如果微型继电器指示灯不亮,说明浮筒内有沉积物,需要进行清理。该装置操作方便快捷,且安全可靠,有力地促进了安全生产。

江苏温州商会代表到涟水考察

10月19日,江苏省温州商会代表一行12人到涟水考察,涟水县委副书记、江苏省委驻涟水县帮扶工作队队长孙国君,涟水县委副书记、工商联主席薛芹,县商务局局长高正飞等参加了接待。

孙国君对客人们到涟水考察表示热烈欢迎,更希望多走走、多看看,到涟水这块风水宝地、红色热土上投资兴业。薛芹介绍了县城的基本情况,表示开放的涟水欢迎企业家来涟兴办一、二、三产业项目,有关部门将提供101%优质服务。高正飞介绍了涟水优越的投资环境,主要是四有:有便捷的区位优势、有丰富的资源要素、有完善的平台载体、有优惠的投资政策。欢迎客人们或介绍亲朋好友来涟发展,特别欢迎外资项目。作为商务部门,将会视客商如亲人,实行产前、产中、产后的全方位服务,确保客商舒心生活、安心发展、放心发财。梁岔镇党委书记吉海介绍了该镇独特的投资环境和优惠的投资政策,欢迎客商独具慧眼,到梁岔创新创业。江苏省温州商会还向涟水部分特困学生捐款5万元。(姜亚 庄健 陈裕)

涟水县人社局 打好创卫攻坚战

连日来,江苏涟水县人社局按照县创卫指挥部的统一部署,精心组织,全力攻坚,掀起了新一轮创卫活动高潮。该局领导要求党员干部亲上一线,科室部门联动,建立责任区管理网格化和“门前三包”长效机制,苦干加巧干,长久加突击,坚决按照时间节点和整改意见,对暗访组发现的各个创卫问题进行全面整改。各单位包干区要以问题为导向,以标准为目标,统筹兼顾,对症下药;科室负责人要亲自带头,多在责任区,少在办公室,加大创卫工作力度,把创卫各项措施落到实处。干部职工利用早晚和中午时间,赶到责任区捡拾垃圾、杂物,清除小广告等,确保本系统创卫工作验收达标。(蒋东航 周兰武)

中央军委国防动员部王文清少将调研兴乐集团 肯定兴乐党管武装工作亮点突出

■ 施格雷 本报记者 何沙洲

近日,中央军委国防动员部民兵预备役局局长王文清少将、副局长向国祥一行前往兴乐集团调研企业党管武装工作。浙江省军区副司令员周少锋,温州市委常委、温州军分区司令员任明龙,乐清市委书记、市人武部党委第一书记林晓峰,市委常委、人武部政委许永楠,市人武部部长王兵等陪同调研。

兴乐集团董事长兼人武部部长虞文品等集团领导接待调研组一行,并陪同参观了企业文化展示厅、人武部器材室、党政校、民兵之家、监控中心等,查看了兴乐民兵电力抢修分队设备物资及任务执行情况、日常民兵活动开展情况。调研组对兴乐党管武装工作所取得的成绩给予高度评价。

汇报会上,虞文品从坚持强化国防教育、坚持生产经营与武装工作协调发展、坚持武装工作地位作用等方面,向上级首长



●兴乐汇报会情景

汇报兴乐人武部工作。并就首长们对非公党建、武装工作、民兵组织建设情况的询问一一作了解答。

王文清在听取汇报后,对兴乐人武部的

工作给予高度肯定。他说,兴乐党管武装工作亮点突出,富有成效,感受很深。王文清殷切希望兴乐在不断进步中总结经验,为全国非公企业党管武装工作做典范。

茅台保健酒业召开“机关作风建设年”活动总结大会



存在的不足和问题,对后期工作提出了具体

安排和部署。会末,参会人员就此项工作进行了民主评定。

谭定鸿书记在总结讲话中指出,一年来,公司严格按照集团公司《茅台集团开展“机关作风建设年”活动实施方案》的部署开展机关作风建设工作并取得了可喜成绩,后期公司要继续以“转作风、强服务、提效能、促发展”为工作主线,把“强化执行力、全面抓落实”作为

国酒之窗



茅台集团10名员工 新考任国家白酒评委

日前,中国食品工业协会白酒分会举行的第九届国家白酒评委考试结束,经过层层选拔,代表贵州省参加考试的茅台集团公司10名员工不负众望,全部通过理论和实践操作考试,成为第九届国家白酒评酒委员。他们的加入充实了茅台集团公司在国家白酒评委中的人员队伍,至此,茅台集团公司国家白酒评委已接近30人。

这次新考任国家白酒评委的员工分别是:技术开发公司员工屈午;股份公司员工合琴、葛帮贵、袁泉、陈宪敏、马超;习酒公司员工杨佳佳、路虎、胡建锋、陆小刚。

10月20日,茅台集团公司董事长、党委副书记、股份公司董事长袁仁国,集团公司党委书记、副董事长、总经理李保芳,集团公司党委委员、副总经理、总工程师吕云怀在茅台会议中心203会议室亲切接见了载誉归来的10名员工,向他们取得的成绩表示祝贺,感谢他们为茅台争光,为贵州白酒行业争光,并勉励大家继续努力,做茅台的优秀工匠,忠诚茅台,为茅台再创辉煌贡献力量。

袁仁国、李保芳在讲话指出,2010年,时任贵州省委书记栗战书提出“未来十年中国白酒看贵州,贵州白酒看茅台”。看茅台看什么?要看茅台的效益影响力、茅台的品牌影响力、茅台的环境影响力、茅台的市场竞争力、茅台的人才影响力。茅台是具有自主知识产权的民族品牌,是一张靓丽的名片,这次大家考上国家白酒评酒委员,扩大了工匠队伍,巩固了茅台在这一领域的优势地位,你们为这张名片增添了光彩。

袁仁国、李保芳勉励大家要坚持不懈地努力学习,向书本学、向实践学、向有经验的老同志学,学知识也要学精神,要相互学,不仅学品酒,还要学酿酒、勾兑等知识,使之融会贯通,不断提高自己的综合素质,精益求精、精雕细琢,追求极致,做茅台的优秀工匠,成长为中国白酒业最优秀的评酒委员。要永远忠诚茅台,牢固树立为茅台事业奋斗终生的理念,将茅台当做一生的事业来追求,坚持为茅台服务的态度和信念不动摇,做茅台的优秀员工。同时还要为茅台培养更多的评酒人才,不断提升茅台在白酒业的影响力,为“十三五”末,茅台集团实现千亿销售收入目标而努力。(文董)

蓝驰创投陈维广:一等人创业二等人投资

资本寒冬并不是这两年的稀有物品,之前的经济周期也会遇到寒冬季节。很多创业者在担心无法过冬,但其实只要是踏实合格的创业者,并且能够跟团队一起按照正确的商业模式努力,过冬不是问题,春天总会到来的。资本市场不轮休,从来寒冬出巨头,VC投资人永远关注创业者和创业项目。蓝驰合伙人陈维广近期接受采访,回答了诸多关于创业者的疑问,现整理如下。

寒冬只是循环往复的四季之一

从一个高兴兴奋点跌下去,再冲上来,很多时候,互联网就是这样玩的。

2001年的美国,大家对互联网都很兴奋,到了2002—2003年整个市场都垮下来了,亚马逊的股票没人敢买,人们都认为互联网是没有希望的,但到2005年又开始繁荣起来了。你要是在2003年买了亚马逊的股票,你现在应该很有钱了。

每个创新都是这样。一个技术创新开始出现的时候,大家都很兴奋。但它的价值真正体现出来,往往是4.5年之后。我认为,VR、AR就属于开始兴奋的阶段,价值真正被挖掘出来,可能需要一点时间。

2005年,我们在国内投了第一个项目,皮卡,主要做无线IM。当时我们上海的一个同事认为这个项目挺有趣,可能是下一个QQ。但没想到,我们投完没有一年,QQ就把他们给灭了。

最初,QQ还没有无线端,只有PC端,皮卡可以让你用手机接受QQ信息。QQ做手机端后,就把皮卡的这个功能给屏蔽了。后来,皮卡就转型了,转型后,我们以一亿美元的股指把皮卡卖给了香港一个上市公司中

软。

印象特别深刻,当时都觉得无线市场会很大,但无线真正爆发,其实是2011—2012年。

2005年,第一波中国视频网站也开始发展起来了,我们投了PPTV。说实话,当时我不是太看好古永锵(优酷)那个模式,因为我觉得他的模式会很烧钱,于是没投。但我没想到,他能融那么多的钱。所以,投资就是这样,人算不如天算。

退出的策略很重要

所以,关键还是退出的策略。2015年,我们有两家公司通过合并的方式退出了,一个是赶集网,一个是美丽说。

58同城IPO之后,姚劲波就找我们,想合并。当时谈条件,我们要求5:5,他可能要求7:3,所以没谈拢,直到去年,才以5:5合并了。

很多传言说,赶集当时融不到钱,甚至谣言说百度要吞并赶集,其实当时杨浩涌有很多选择。如果条件不合适的话,赶集也不会合,它可以独立发展。我觉得,杨浩涌和姚劲波都有肚量,杨浩涌放弃了他去敲钟的意愿,姚劲波也得放弃不少利益,这一定也是需要双方非常坦诚地接受对方。

当然,关键还是资本市场开始收缩了。如果市场上还有这么多钱支援着两方,O2O没那么火,竞争压力没有那么大的话,我觉得大家还可以继续做自己的事情。问题是,大家已经看到资本市场开始收缩,竞争对手也开始去做O2O,侵蚀58和赶集的市场份额,所以两边就有危机感,还是抱团比较好。

至于美丽说,失误在于公司发展好的时

候没有去融更多的钱。等到公司资金比较紧张的时候,刚好市场有很大转变,不好融了。

你说新美大合并,为什么有人说张涛哭了?他们的情况跟58赶集不一样,58赶集是有钱的,两边都有钱都做得好。新美大两边都没钱了,而且还在烧钱,所以有一点无奈。蘑菇街跟美丽说一样,两家公司也是缺钱,只是说徐易容融资方面也受挫,合并我觉得是最好的结果。

我在内部说,当时花太多时间在赶集58身上,我以为徐易容那边融了两个亿,应该挺安全的。可是没想到蘑菇街发展太快了,太不可思议了。

还有一个问题,就是广告的问题。应该砸一点广告,你砸了它,流量就能上来。但流量上来后,你应该马上去融资。因为广告一停的话,流量一下,你的融资就会受影响。这是一个毒药。

浩涌做对的事情就是砸了广告销售没跟上后,他听我们的话立刻把广告给停了,至少他活下来了。

创业者应该随着公司成长而成长

唱吧是我的合伙人朱天宇投的,他当时关注陈华一段时间了,天宇要投,我见陈华一次就当场投了。说实话,他做什么我不太在意。陈华之前有过一次创业,构建团队和整个资源的能力都比较强,在行业属于一线。唱吧现阶段在我们的预期当中,不过你知道互联网的用户,是在逐步变化的。

现在直播比较火,确实对唱吧有影响。这是唱吧或者说YY们面临的挑战,总有新对手出来。我觉得陈华他们的挑战不是在流量,他们的流量已经很大了。月活大概是四千多万,日活也接近五百万,他们的挑战是

如何持续地保持日活跟月活,然后变现。

春雨医生的张锐之前是网易微博的副主编,我们投的时候,觉得他是一个做互联网的人,能把线下的这一摊做好已经不错了。可是现在春雨医生已经做出一个生态来,除了线上还有春雨诊所,还有做春雨国际,又做了一个基金投这些边缘的创业公司,所以他把整个春雨生态做了一个形出来,真的是超出我当时的判断。

他真的让我感觉,一个人如果能随着公司成长而成长,做出来的事业和他的社会价值远超出你的预料。

精英 就该创业 & 投资人会更聚焦

大家都在争先恐后的做早期投资。做A股市场说要早期,做后期基金也要做早期,从阿里出来的员工也说要做天使轮,原因就是大家感觉这边还是有机会,有回报。因为都是逐利的,我担心会影响到生态。

但相信,最终这个行业一定是越来越聚焦,不管投资人还是创始人,会越来越专业。你看腾讯,他们这边投那边投,到最后留下的还是聚焦的。因为竞争变得激烈,你没有办法顾得那么多。

很多创业者都在同时做一些投资,我认为,每个人都一样,每一天的时间和精力有限,要同时创业做投资是很难的,除非你跳出来只做投资。

精英就应该创业,创业的回报会比投资人更好。我们行内有一句话,一等人做创始人,二等人做投资人(VC、PE)。创业挣的钱,就应该比投资赚得多,关键是做的项目是不是一个好的项目。(理文)