

# 党建融合生产 引领改革发展

## 山东日照水务集团用企业高质量发展成果检验党建工作成效

本报记者 姜永腾 口 汪涛 齐玉磊

今年以来,山东省日照市水务集团把坚持党的领导、加强党的建设,争创省内一流综合性水务企业,作为深化改革发展的首要任务,扎实推进基层党建与生产经营和社会服务融合发展,做到制度设计和实践路径“双融入”,用企业高质量发展的成果检验党建工作成效。

### 融入制度和决策 立标领航 监督保障

完善制度设计。在企业制度建设中对党建融入生产经营进行明确,党的基层组织和生产经营组织同步建立,党务干部和生产经营干部同步配备,党建工作和生产经营工作同步考核,党建工作根据生产经营的拓展不断延伸融入企业运行全过程、全环节、一体化同步推进,党建工作为生产经营提供政治保证、思想支持和人才支撑,生产经营工作为党建工作提供平台和载体。集团党委结合企业实际,深入开展调查研究,吸收借鉴先进经验,制定了《党建与生产经营融合发展工作细则(试行)》,明确了融合发展的指导思想、基本原则、组织机制、载体建设、纪律保障等基础要素和具体措施,推进思想融合、组织融合、工作融合,并将融合发展情况纳入年度党建工作考核评价,党组书记履行全面从严治党责任和抓基层党建述职评议考核,确保从顶层设计上就把党建纳入到企业生产经营的轨道中,建立起有效联动、同向发力、精准着力的深度融合体系和双向循环系统,交叉互补、相互衔接、同频共振。

规范决策机制。集团公司及下属11个子公司均把党建工作要求写入了公司章程,把加强党的领导和完善公司治理统一起来,为党组织有效开展工作、发挥作用提供制度保障。

落实监督机制。集团党委健全了联



动监督机制,制定了党委班子及成员从严治党责任清单,严格执行每半年党建约谈机制。今年国庆节期间,集团党委书记逐个面对面约谈18名部室、子公司主要负责人,在“红脸出汗”中谈话提醒6个方面的共性和生产经营、社会服务、队伍管理等方面192条个性化问题,既从讲政治的高度指出了在大局观念、宗旨意识、理想信念及发挥党的政治功能和引领作用上的不足,也精准点出了中梗阻、慢作为、软懒散等具体问题事例。

### 融入执行和落实 攻坚克难 干事创业

与提升水务保障质量相融合。集团党委把以人民为中心的发展思想作为融合发展的“主旋律”,在增强供水保障能力中落实“人民至上”。秉持“人水和谐、润泽民生”的价值观,结合日照市水资源禀赋和经济与社会发展需要,科学论证水源开发利用、跨区域调水、城市供水、污水处理等基础设施建设项目。与“冲刺四季度”相融合。城市供水、污水处理、排水维护一直保

持安全稳定运行,城市供水水质、水压综合合格率始终达到或超过国家标准,污水处理排放达标率保持100%,供排水重点基础设施项目按计划建设,环库开发等板块运营破题推进,不断用百日攻坚成果检验着党建工作成效,推动集团发展再上新台阶。

### 融入情感和愿景 激昂动能 同舟共进

激发创新创造活力。倡导带着感情抓融合,发挥强根铸魂、凝心鼓劲的作用,党群同心、干群同行、目标同向。各级党组织把“三会一课”、主题党日、谈心谈话等作为党建与生产经营融合发展的重要载体,在完成党建“规定动作”的基础上,做好与生产经营工作深度融合的“自选动作”,通过创示范支部、创建党建品牌、创特色亮点,汇集党员干部职工的智慧力量,激发水务保障、项目建设、成本管控、争先进位的创新创造活力。在“数字水务”建设方面,充分发挥党员群众的智慧,依托水务连接千家万户、千企万店的数据集成优势,

推动“互连”向“互通”革新,配合建设企业排污在线监测系统。

激发优质服务动力。全面推行抄表、收费、宣传、服务、受理、巡检“六位一体”客户代表制、社会服务承诺制、首问负责制等服务制度,规范服务流程标准,健全服务质量社会监督评价制度,考核奖惩制度和责任追究制度,深入开展供水服务进社区等宣传服务活动,提升供水服务效能。落实服务创新要求,探索“互联网+水务”深度融合,深化供水报装业务“放管服”改革,探索推广高品质用水和分质供水,主动拓宽便民渠道,推广各类网络便民措施,加强各类信息系统互联互通,实现线上线下服务全覆盖。

激发持续发展潜力。集团各级党组织把广大党员群众的美好愿望融入到企业可持续发展中,结合编制集团“十四五”规划,把个人的进步追求与企业高质量发展紧密结合起来,增强同舟共进、企兴我荣的主人翁精神。坚持“两条腿走路”发展战略,在强化水务保障的同时,千方百计抢占水务市场高端领域,围绕排水主业拓展高品质供水、设计咨询、装备制造、管道清淤、破损修复、新药剂研发等上下游产业链,逐步达到水供应、水处理、设施建设、监测运营业务全领域覆盖、全产业链构建。

通过强化党建与生产经营融合发展,目前集团干部职工干事创业的精神高涨,整体发展气象为之一新。10月下旬,集团正式启动了以劳动、人事、分配“三项制度改革”为核心的内部治理结构改革,完善绩效考核体系,推行岗位双向选择、竞争上岗、末位警告调整,推进职务职级并行改革,激发企业活力,破解改革难题。同时,研究建立“不忘初心、牢记使命”制度,一炉接着一炉烧,一锤紧着一锤敲,把管党治党责任落到实处,促党建与生产经营同频共振,进一步点燃干部职工改革创新激情,为实现年内扭亏为盈新目标增添发展新动力。



比山峰更高的,是攀登者的梦想。波司登,深耕羽绒服行业44年,成就行业领军者,创造了连续25年中国市场销量领先的行业传奇。从家喻户晓的国民羽绒服品牌,到问鼎中国优秀工业设计金奖扬名世界工业设计大会,波司登品牌为生命,坚定不移实施品牌发展战略,坚守初心使命,砥砺前行,永立时代潮头,勇攀时尚高峰,不断抒写羽绒服“登峰造极”的品牌佳话。

### 设计赋能 实现产品领先新突破

创新是时代精神的主旋律,是“工匠精神”的本质要求和最好传承。波司登专注羽绒服领域44年,多次引领行业科技化、时装化变革的浪潮。在11月下旬召开的2020年世界工业设计大会上,波司登荣获系列羽绒服入围的2411件产品(作品)中脱颖而出,一举斩获第四届“中国优秀工业设计奖”金奖。该奖项是我国工业设计领域唯一经中央批准设立的国家政府奖项,代表了国内工业设计最高水平、最强实力。同时获奖的还有运载火箭海上发射系统、大疆无人机等“大国重器”和尖端科技产品,波司登是十大金奖中唯一的服装产品,这也是自主品牌首次斩获该奖项。攀登不止,探索不息。今年,波司登聚焦尖端产品的研发,联合中国南极科考共同研发设计,推出经过极端环境实测的专业保暖系列羽绒服。不仅能够满足南极科考的专业需求,更能满足极地、登山、滑雪等户外场景的御寒穿着需求。无论是雪域之巅,还是冰雪极地,波司登以卓越品质向世界展现了“羽绒服专家”的专业实力和品牌态度。

在聚力攀登专业品质的同时,波司登始终拥有国际视野,不断发力时尚领域。继2019年携手法国殿堂级服装设计师高缇耶推出联名系列后,波司登再次与高缇耶合作发布“新一代羽绒服”,重新定义专业、时尚、保暖兼具的羽绒服概念。依托全面的产品线,波司登品牌领导力不断得到夯实,稳坐中国羽绒服头把交椅。

对波司登创始人高德康而言,“有匠心品质的产品,从来不会被时代辜负,以产品的深度支撑品牌的高度,才能站上品牌建设的至高点”。波司登以深厚研发能力和自主创新实力,把更专业保暖的羽绒服产品带给大众,让世界感受到中国品牌的温暖和魅力。

### 品牌引领 释放消费增长新动能

唯有利他者,方能利己,创造顾客价值的品牌才能获得持续增长。波司登自创立以来,始终以顾客价值为原点,坚持品牌引领的发展模式,持续推进品牌升级战略,将企业的竞争优势牢固建立在品质、品牌和核心技术能力上。

波司登以全球视野高点定位品牌,整合全球创新资源,深挖“大品牌、好品质、羽绒服代名词”的品牌认知,建立和消费者更深度的情感链接,不断激活品牌力量,拉高品牌势能。今年2月,在中国时尚力量因疫情影响集体缺席各大时装周背景下,波司登如期在伦敦时装周发布时尚秀,引发全场各国嘉宾高声呐喊“中国加油”,让世界感受到中国品牌的精神和力量。波司登积极参与“中国品牌日”,入选央视“强国品牌工程”,展现出强大的品牌自信和时尚话语权。波司登让世界看到,中国纺织服装行业不仅有好的产品,更有好的品牌。

“聚焦主航道,聚焦主品牌”战略,是波司登品牌力增长的重要推动力。2020年,波司登努力克服疫情带来的市场变化和不利影响,在国内消费结构升级、消费需求不断变化的情况下,以品牌力量引领产品、零售、供应链的全面发力,以多产品线满足多样化的消费需求,同时开拓创新资源战略合作,获取更多主流消费群体青睐,保持品牌领先地位。

### “数智制胜” 点燃转型变革新引擎

历经疫情冲击,数字经济时代正加速发展。2020年,波司登加速推进数字化转型战略,向着企业运营高效、精准、完善的方向不断迈进。顺应大数据时代的到来,波司登与全球领先的云计算及人工智能科技公司阿里云达成“数智化转型时尚先锋”战略合作,打通全渠道数据,在消费者研究、精准营销、商品一体化运营、导购运营等多领域进行创新与探索。

波司登加速智能制造升级,独立研发了拥有自主知识产权的软件系统和大数据中心,建成中国服装行业最先进的智能配送中心,通过“CDC直接分发至门店”的一级配送流程,实现全国所有门店的直接配送,以及从门店到工厂、到配送的互联互通,不仅能够更快速响应市场需求,更实现货品全国共享,让好卖的货不缺货,智能化程度和品牌反应能力遥遥领先于行业水平。

波司登着力推进全域数据中台建设,整合内部信息和外部反馈大数据,强化对客户需求的洞察和研究,为消费者提供更优质的消费服务和场景化体验。凭借数字化转型的落地,打通“人货场”“产销存”的任督二脉,波司登企业经营得到全面优化,商品一体化,全国一盘货,打造“线下门店+线上云店”的店铺增收模型,提升了门店、商品、品牌以及顾客经营效益。

努力44年,只为做好每一件羽绒服。比山峰更高的,是攀登者的梦想,波司登正以“勇攀高峰,永争第一”的登峰精神,积极融入双循环新发展格局,以数字化思维赋能品牌建设,以品牌建设推动企业高质量发展,为呵护温暖人民美好生活。

聚焦尖端产品 用技术提升专业品质  
波司登加速智能制造实现品牌突破

推出新品U10系列 与小伶玩具达成战略合作

## 长虹新能源跨界合作树立碱性电池新标杆

12月8日,新三板创新层公司长虹新能源(836239),在精选层挂牌的申请文件获受理后,再度迎来高光时刻。长虹新能源公司正式推出新品碱性电池——U10系列;同时,与专注于少儿内容生产和相关产品研发的小伶玩具达成战略合作,深耕儿童玩具电池细分市场。

长虹新能源环保BG负责人、新能源公司董事长莫文伟在发布会上表示,目前全球碱性电池市场保持稳定增速,中国正向全球“碱电”强国迈进,在国内国际双循环发展格局下,电池行业发展迎来新机遇。

同时,莫文伟表示,未来长虹新能源将持续“三步走+资本运营”战略策略,推进“做强‘碱电’、做大锂电、做新特种电池”的发展规划,力争在十四五实现规模突破50亿元,中长期实现“百亿能源”产业梦想。

### 突破性提升 U10系列电池树立“碱电”新标杆

当大家都把目光聚焦在锂电池、太

阳能电池等新型能源上时,殊不知与日常生活关联度更高的碱性电视,也发生着日新月异的变化,儿童玩具市场就如此。

据了解,U10系列碱性电池是长虹新能源旗下电池团队凝聚20余名专业研发人员,凭借20余年碱锰电池稳定制造和测评经验,历时5年,而研发出的新一代兼具高放电性能及高安全性能的产品。

U10系列采用高活性、高功率、大容量材料及配方,使得U10系列5号碱性电池电量在U8碱性电池的基础上提升35%,U10系列7号碱性电池电量在U8碱性电池的基础上提升30%。反映在放电性能上,较上一代有了大幅提升。以LR6为例,在数码相机(L1.5P)放电制度下,U10性能提升35%。在实物体验过程中,假设一只普通电动牙刷,连续24h运转直至停止,U10的放电时长要比其他电池多30分钟到1小时。

在工艺设计方面,U10采用的是钢壳K加工工艺,大幅提升钢带基带与镀镍层的结合力,形成“金钢防护膜”,储存寿命延长。

此外,U10系列用双刻线特殊封口结构,为电池防漏提供了双重保障。经过测试,在高温高湿(60°C,RH90%)环境



下,U10产品可以达到16周以上无漏液。

综合来看,U10系列拥有自放电率小、寿命长、储存时间较长等特性,可广泛应用于玩具、小家电等日常生活设备,也可用于灾害应急储备等领域,极大地丰富了消费者的选择。

据了解,长虹新能源坚持以国标一流的水平生产产品,在线检测每一只电池,对放电性能、安全性、耐漏液性、一致性等数十项指标均有近乎苛刻的测试分析,确保每一只U10电池的高品质。

### 跨界合作 为长虹电池注入时尚与青春活力元素

凭借高品质严要求的把控,长虹新能源赢得了诸多合作伙伴的认可。在发

布会现场,长虹新能源宣布与专注于少儿内容生产和相关产品研发的小伶玩具达成战略合作。

长虹新能源此次联合小伶玩具推出U10新品系列及星座款电池。长虹相关负责人表示,精准IP赋能细分市场,双方的合作也是品牌塑造与产品推广的探索,也将为长虹电池注入时尚与青春活力的元素。

据长虹新能源总经理郭龙介绍,长虹新能源公司是碱锰电池和锂电池设计、开发、生产、营销的服务提供商。目前,该公司碱锰电池产销规模位居全球前6位、中国前三位,已成为全球碱锰电池增长最快的企业,同时,在锂电等多项细分领域,掌握前沿技术。

## “远道而来”的致富牛

本报讯(记者 许永军 口 金萍萍 刘晓)西凤渐近,凛冬将至。安徽肥西县高店乡长镇回族街道旁的牛肉摊一大早就被赶集的群众围得水泄不通,老板娘正在有条不紊地“工作”着,该社区生活着上千名的回族居民,大多爱吃牛肉,而这家卖了十几年的“清真牛肉摊”是他们的最爱。

经过一早上的忙碌,集市的人慢慢散去。“虽然我们一年四季都摆摊卖,但冬天的牛肉会比平时更好卖,一般一天可以卖掉一头牛。”据老板娘汪栋芳介绍,他们家牛的屠宰方式有

一套具有民族特色的严格流程。闲聊中,老板孟令开拉着一车约二十几头牛赶回来了,据了解,他们家卖的牛肉都是孟令开自己坐飞机前往云南山区购买的耕地黑牛,然后再和货车一起驱车四十多小时赶回来,“一般一个月至少也要去云南采购一次,拉回来就先放在田间散养,这云南黑牛比我们这边的牛肉的更有嚼劲,口感更好。”

经周边的人口口相传,他家的牛肉品质现在已经营造了良好的口碑,合肥、六安周边的顾客也不惜路途遥远驾车来采购,每天有多少卖

多少,非常走俏。“现在一斤大概卖50元左右,价格根据市场波动变化,一年利润大概有十来万元左右,不过做了这么多年生意了,有很多老顾客,生意再好,肉的质量我们会一如既往的。”看着丈夫孟令开在忙着安顿新采购的黑牛忙上忙下的样子,汪栋芳不禁展露笑颜。

近年来,高店乡结合回族传统饮食习惯,创新发展理念,鼓励社区居民大力发展回族特色经济,营造了回族特色商业贸易大发展,为回族群众“大众创业、万众创新”提供了条件。