以党建强品牌 以品牌促发展

华山论剑·绿地SOHO党建驿站揭牌

本报讯（记者 **樊春勤**）近日，华山论剑·绿地SOHO党建驿站揭牌。

华山论剑品牌管理有限公司党委书记、总经理张周平在致辞中表示，华山论剑品牌管理有限公司始终坚持“以党建强品牌，以品牌促发展”的理念，不断完善企业党组织建设，逐步建立了以“五融五促”“四个一”等方法为核心的“红色引擎365”党建模式，在党建引领下，公司持续深入挖掘并躬身践行“勇于进取、智慧通达、敏而创新、仁怀天下”的中华优秀文化，持之以恒，大力弘扬中国精神。他强调，实践再次雄辩地证明，“党建强，企业兴”，华山论剑西凤酒全国化进程快速推进，市场营销大幅逆势上扬，呈现出强劲的发展态势。他表示，华山论剑作为党建驿站的主建单位和楼宇党组织的核心成员，将持续优化和完善党建理念，坚持“共建、共商、共治、共享”的基本原则，加强与各党建阵地联动，聚合党建资源，为楼宇党组织建设和楼宇企业创新发展做出积极的贡献。

西安高新区党工委组织人事部副部长沙凯表示，华山论剑·绿地SOHO党建驿站揭牌，为下一步成立高标准的楼宇党委迈出了关键性的一步。通过楼宇党建，把不同隶属、规模和类型的党组织打造成更加紧密的党建共同体。他希望各方以党建为纽带，抱团取暖，互通有无，从共同目标、共同利益和需求入手，建立一个开放型的互联互动纽带和有着共同目标、利益联结的有机整体；围绕“交流、凝聚、服务、引领”开展楼宇党建工作，实现优势互补，推动并形成合作共赢、全域共兴的同频发展新局面。

据了解，华山论剑·绿地SOHO党建驿站是由华山论剑品牌管理有限公司发起并建设而成的以“共建、共商、共治、共享”为原则的党建阵地，集党史学习、成果展示、教育实践功能为一体。该基地共分为“光辉历程”“中国之治”“党建实践”三个篇章。

活动当日，华山论剑西凤酒召开全体党员干部及华山论剑先锋队队员代表大会。会上，党员代表陆瑾、童艳斌分别发言，他们表示，要立足本职工作，不忘初心，牢记使命，充分发挥党员模范带头作用，为公司高质量发展努力拼搏，为社会发展贡献力量。

西凤酒公司有关领导参加了本次活动。

河北省石家庄市鹿泉区“四史”宣讲进企业

本报讯（记者 **姜永腾** □ **芦玉龙**）“对党员干部来说，历史是好的营养剂，多一次重温我党的历史，心中就多增添一份信念。常温党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史，可以增强守初心、担使命的思想自觉和行动自觉，增强实现中华民族伟大复兴的中国梦的初心……”

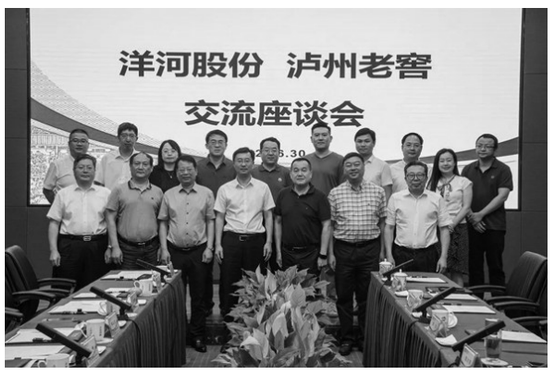
日前，河北鹿泉经济开发区邀请石家庄理工职业学院思政教师、讲师罗汉妮到石家庄市鹿泉区光谷科技园开展“四史”进企业宣讲活动，为党员干部职工带去一场通俗易懂、振奋人心的宣讲报告。

罗汉妮围绕党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史，回顾了党百年奋斗历程四个历史时期重大成就及中国共产党百年奋斗的光辉历程，重温了革命先辈浴血奋战的英雄故事，呈现了伟大的革命精神和时代精神，为大家带来了一场脉路清晰、生动形象、重点突出的专题宣讲。本次宣讲站位高远、内容丰富、逻辑严谨，理论与实例并举，让广大党员干部职工进一步加深了对“四史”教育重大意义、丰富内涵和精神实质的理解和把握，引起与会人员强烈共鸣。

活动中，鹿泉经济开发区工作人员还对该区人才政策进行定向解读，详细介绍了毕业生到该区就业创业可享受的政策。

加强合作交流 持续推动产业合作共赢

洋河股份与泸州老窖举行座谈交流会



日前，洋河股份党委书记、董事长，双沟酒业董事长张联东，洋河股份党委副书记、总裁钟雨，洋河股份副总裁、总工程师周新虎，洋河股份党委常委、贵酒集团党委书记、董事长陈太松等一行来到泸州老窖集团考察，并与泸州老窖集团、股份公司党委书记、董事长刘淼，泸州老窖股份公司党委副书记、总经理林锋，泸州老窖股份公司副总经理、总工程师沈才洪等主要领导展开座谈交流。

团结携手 共谋行业新发展

座谈会上，张联东和刘淼分别对彼此企业近年来的快速发展给予了充分肯定，并就企业和行业未来发展深入交流。双方一致认为，要立足当前中国白酒发展新阶段、新变化和新格局，加强企业发展的道路自信、文化自信和品质自信，团结携手，共同推动行业新发展。

共促行业和企业健康快速发展

刘淼对张联东一行的到来表示热烈欢迎。他表示，此次座谈交流对于洋河股份和泸州老窖两家大型白酒骨干企业而言，既是感情的交流和友谊的交汇，又是彼此交流互鉴、协同提升、创新发展的共同愿望；引领推动白酒行业高质量发展，既是彼此的光荣使命，也是责任担当。双方互访交流，真诚以待，各美其美，美美与共，共同促进中国白酒行业和企业健康快速发展。

张联东在发言中表示，泸州老窖被誉为中国的“浓香鼻祖”和白酒界“黄埔军校”。作为行业内首家将智能化设备应用到酿酒领域的泸州老窖，始终引领行业创新发展，不断吸引着来自同行业的观摩和学习。

近年来，泸州老窖立足自身资源优势，取得了丰硕的成果：企业发展高建树、品牌文化高占位、人才培育高效率、创新能力高速度。此次泸州之行和座谈交流，重在加深了解，互鉴学习，面向未来，双方要加强合作交流，持续推动产业合作共赢，协同共谋，为中国白酒实现高质量发展注入新活力。

座谈会前，张联东一行在泸州老窖股份公司党委副书记、总经理林锋陪同下参观了泸州老窖黄舣酿酒生态园、乾坤酒堡等地，了解泸州老窖酒传统酿制技艺和智慧园区建设情况，就坚守中国白酒传统酿制技艺、工匠精神和探索创新发展等话题进行了交流。

洋河股份总裁助理、集团贸易副总经理沈加东，洋河股份总裁助理、技改工程总监、文旅运营公司总经理朱昭鑫，洋河股份集团贸易总经理助理、品牌文化中心总经理徐蓉及双方相关部门负责人参加座谈交流。

荣盛用品质透明化传递行业“正能量”

首推“让业主提前监督施工、全方位体验、所见即所得”的“阳光工厂”

近两年来，房地产行业虽然历经波折，但近期也在缓慢、温和地恢复。

事实上，房地产仍然是一个10万亿市场，有着巨大的容量，靠出色的产品和服务，依旧能够找到新的市场机会。在荣盛看来，行业需要正能量，与其埋怨环境，不如专注做好自己能做的事，服务好客户，做出好产品和好服务。

近期亮相的“阳光工厂”便是荣盛拒绝躺平，坚守初心，给行业带来“正能量”的表现。

公开、透明、全方位
让业主更放心

今年6月，荣盛首次推出“让业主提前监督施工、全方位体验、所见即所得”的“阳光工厂”。作为2022年荣盛集团及北京公司的重点品牌动作，“阳光工厂”的打造秉承三大原则、六大保障、十二大场景体验，以标准化、公开化和透明化全面展示荣盛的产品实力和服务能力。

据了解，荣盛的“阳光工厂”以“前端销售全公开、中端质量全透明、末端服务全方位”为三大核心原则。前端销售方面，资料公开、优惠公开、五证公开、房源公开；中端质量方面，标准透明、选材透明、施工过程透明；末端服务方面，楼宇管家、社区保洁、工程维修、秩序安防等全方位服务。让消费者从选择荣盛产品的那一刻开始，每一个环节都在阳光下进行，将往常看不见的地方，抽丝剥茧般呈现给大众。荣盛将交付风险提前排查，让建造细节亲眼可见，让业主身临其境感受交付效果，让业主更放心、更安心地买到“优品质、优服务”的产品。

六大保障即“标准、体验、选材、营造、服务、生活”，通过这六大保障，荣盛亮出施工全过程，让整个买房过程无滤镜、不装修，将最真实的样子展示出来，让业主能够亲触“家的背后”所有细节，零距离感受，所见即所得，让客户得到更安心的购房保障，更舒适的购房体验。

产品的品质从来不是空洞、浮夸的说辞，而是随处可见、实实在在的细节。高标准、高品质、高要求的选材与施工，每一处细节都为好生活所造，每一份用心都是为了更好的体验，这也是荣盛匠心品质和敢于透明全公开的底气。

十二大场景体验
身临其境“提前归家”

荣盛“阳光工厂”让所有建造细节“眼鉴为实”，将实景、工艺纳入“身临其境”的体验中。为此，荣盛从消费者的核心关注点出发，通过大门、大堂、实景园林、工艺工法、选材、实体样板、车库、生活馆空间等十二大场景体验，不仅将施工工艺全数展现，同时将园林景观等都真实呈现，让消费者亲临其境地深度感受到每一个角落都建设在阳光下，给业主一个品质、放心的家。

回归产品品质
坚守品牌匠心

此次“阳光工厂”的落地，荣盛选择了目前在售的最高端府邸系代表作——荣盛·首府及锦绣系流量红盘——锦绣天悦。

据介绍，荣盛首府计划于今年年底交付，是荣盛继塞纳荣府、荣盛华府之后，倾力打造的第三座府邸系精品，是布局廊坊的又一升级力作。项目地处廊坊经济开发区，环京津经济圈重要位置，位于北凤道与友谊路交口，占据开发区主干道，交通通达，区域价值与日俱增。项目引进阿尔卡特智能家居体系，七大智能系统，二十四项优居功能，为舒适生活提供了全方位保障。

荣盛锦绣天悦地处国家级经济开发区——廊坊开发区，区内聚集企业1300余家，随着廊坊空港时代的到来，开发区不断升级，区内产业与经济的发展进入全新阶段。项目紧邻京沪、京津、京台高速，大七环与新机场北线高速，与S6轻轨廊坊东站咫尺相隔，立体交通网络，地理位置得天独厚。项目整体占地面积19.5万平方米，由北向南分别是1号、2号、3号地，以别墅、洋房和高层为主，总建筑面积约62.9万平方米，是荣盛集团继廊坊阿尔卡迪亚花语城之后，以高端“锦绣系”为蓝本，全新升级的双城标杆。

荣盛相关负责人表示，“阳光工厂”的落地，是公司毫无保留地向客户、业主展示所有细节的过程，这样的坦诚相见，也体现了荣盛对行业、对自身未来发展的充分信心。

“阳光工厂”的落地，对于荣盛而言，亦是一个里程碑式的存在。自成立以来，荣盛深耕廊坊房地产行业27年，在产品研发和物业服务上，始终坚持初心，用心做产品，严把质量关，恪守品牌理念。

荣盛锦绣天悦实景图

北大荒完达山乳业实施从源头到餐桌全程品质监控

以数字化打造“放心奶”

北大荒完达山乳业股份有限公司是一家拥有64年发展历史的乳企，数字化正让企业焕发出新活力。

走进完达山阳光乳业有限公司生产车间，液态奶在管线中完成传输，流经多个罐体进行加工，现场看不见一个操作者，完全靠中央控制系统进行智能操控。“通过积极拥抱数字化，完达山乳业实施从源头到餐桌全程品质监控。”北大荒完达山乳业股份有限公司党委书记、董事长王贵说。

经历几十年起伏跌宕，完达山乳业始终保持着打造“放心奶”的初心。面对激烈的市场竞争，完达山乳业努力冲出重围，2021年营业收入突破50亿元，总收入增长19%，利润增长12%，品牌价值达到462多亿元。

把控奶源质量

完达山乳业所在的黑龙江省，地处国际公认的黄金奶源带。黑土地沃野千里，大小兴安岭筑起绿色屏障，黑龙江、乌苏里江、松花江三江奔流，牧草品质优良。与头部企业相比，完达山乳业体量不大，却拥有独特的生态资源，高寒生态奶源成为企业优势所在。

“我们坚持在黑土地养健康牛，做诚信人，产‘放心奶’。”王贵说，完达山乳业实施“放心奶”、有机奶工程，大力推进现代化规模牧场建设，将产业链延伸至多个环节，发起成立了中国高寒生态奶业科学研究院，推动高寒生态奶相关标准建立、创新产品研发以及市场消费培育。

只有健康的牛才能产出健康的奶。在完达山乳业哈尔滨松北牧场，经过严密的消毒程序后，记者进入到奶牛养殖区域。只见奶牛或悠闲地吃着牧草，或安静地卧躺着，或在室外运动场踱步、晒太阳。在10多栋标准化牛舍里，饲养的全部是优质荷斯坦奶牛，目前存栏4000多头。

“奶牛趴卧率是观察奶牛舒适度的一个重要指标。如果奶牛步数异常增多或减少，我们就要进行及时观察和处理。”哈尔滨松北牧场副总经理徐鸿江说，奶牛是否存在异常，以往更多的是凭借经验来观察。如今，每一头奶牛的腿部都有一个用于监测步数的腿环，数据实时传送到智慧牧场管理系统，省时又省力。

“每一头奶牛都拥有独立编号和健康档案，制定严格的防疫检疫制度。我们可通过手机APP客户端实时查询奶牛定位、产奶量、活动量、繁殖情况等信息，根据每头牛的实际情况进行保健跟踪。”哈尔滨松北牧场饲养组负责人张恩磊告诉记者，通过智慧管理系统，牧场还可以对不同阶段奶牛体重实现智能采集，精准判断生长态势。同时，根据奶牛不同生长发育阶段的营养需求，牧场设计科学营养配方，实现TMR（全混合日粮）精准饲喂。

“通过实施这些措施，奶牛抗病力、繁殖率及体能都大幅提高，鲜牛乳的品质得到了保障。”徐鸿江说。

完善追溯体系

要生产质量安全的牛奶，不仅在源头要确保安全，加工环节也要确保全程可控。“牧场采用智能化转盘式采乳设备，根据幼犊吮吸乳汁时的频率与力度仿生设计，让奶牛采乳时仿佛在哺乳幼犊。采乳前，牧场要给奶牛进行药浴，挤完奶后还要再进行一次药浴，从而有效抑制病菌。”徐鸿江说，所有新鲜牛奶均采用全封闭输送管道收集，保证无菌和新鲜。

从牧场到餐桌，每一个环节都不能有丝毫懈怠。新鲜牛奶收集完成后，完达山乳业采用全程冷链运输模式，将牛奶置于恒温4摄氏度贮存，通过冷藏车在2小时内从牧场输送至工厂加工环节，以保证牛奶中的营养活性物质得到最大程度保留，有效降低原奶微生物滋生、繁殖的概率。所有冷链运输车都实施铅封和纳入GPS定位监控，保证运输过程安全可控。

在完达山阳光乳业公司，智能化生产车间有序运转，生产加工各个环节的洁净度达到10万级国际净化标准。“我们以制药的标准加工乳品，采用的智能操控系统设有56个关键控制点、22个控制界面，可如实反映每一道生产工序的参数，实现生产可记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追究、数据可分析，从而保障牛奶的品质和安全。”完达山阳光乳业有限公司总经理李杰说。

完达山乳业还完成了婴幼儿配方乳粉的产品质量安全信息追溯体系建设，实现了包括奶源、生产、检验、成品出库至物流、经销商及门店等产业链完整过程全部信息的可追溯、可查询，确保食品安全。通过扫描罐底的二维码，即可追溯查询配料表及营养成分、原料鲜奶检验合格报告等四大类31项信息，实现了产品质量信息公开化，让消费者明明白白消费。

“质量可追溯体系是完达山乳业提振消费信心的重要途径，也是展示完达山乳业品质自信心的窗口。”王贵说，在生产管理过程中，完达山乳业全程导入“5S”现场管理方法，从整理、整顿、清扫、清洁和素养五方面不断持续改进，从而实现企业管理水平提升，为产品质量提供有力保障。

搭建数据平台

为推动企业高质量发展，完达山乳业整合原有业务板块，重塑企业管理流程，成立八大事业部，形成了“总部+事业部”的管理模式。在这个过程中，引入数字化治理是完达山乳业改革的重要一环。

“面临数字化时代的发展机遇，我们必须要加快数字化转型，让数据‘多跑路’，为企业高质量发展赋能。”完达山乳业总经理助理郑阳说。

完达山乳业通过搭建奶源、生产、销售、采购、物流、经销商、门店、消费者全产业链智能数据生态大平台，将智慧奶源、财务共享、数字营销等系统集中整合管理。

全新打造的财务共享服务中心成为完达山乳业数字化转型的重要平台之一，专职财务人员从100多人缩减至40多人。“财务共享服务中心将全集团的财务数据进行整合，通过平台系统智能分析业务运营数据，为公司决策提供了数据支撑，实现降本增效。”郑阳说。

财务共享服务中心的设立，让完达山乳业实现财务“数智”化。以前，完达山乳业的业务场景和流程复杂，各事业部、分子公司累计544个业务场景、490个业务流程。通过财务共享平台优化整合，业务场景精减为186个，审批流程优化到197个，摆脱了传统企业复杂的管理模式。

为有效推行数字化转型，完达山乳业全方位规划信息化人才保障体系，推行管理、技术双岗位制度，各分子公司配备信息员、关键用户等信息岗位，由点带面定期培训，充分挖掘基层人才，采用“能者上、庸者下”的用人原则，量化考核指标，充分调动信息化人才的积极性、创造性，提高公司各领域的系统性运行效率。

庞大的营销网络也需要数字化赋能提升竞争力。完达山乳业打造了质量追溯系统、市场终端营销系统、外勤系统、营销费控系统、客服系统等支撑整个营销流通业务链。通过对追溯数据、渠道数据、会员数据集成管理，实现各系统间互联互通。

“营销业务链有效拉近了企业和消费者的距离。消费者在线上下单，门店线下送货结算，大幅提升了产品销量，是应对疫情实现逆势增长的重要原因之一。”郑阳说，完达山乳业会员人数稳步递增，目前系统会员达240多万人。

在推进数字化转型过程中，完达山乳业坚持把科技创新作为第一发展引擎，积极打造创新型企业，努力把“奶瓶子”真正掌握在自己手中。“完达源于满语，意为攀登高峰。我们的发展战略目标是‘双百亿’，2025年实现收入100亿元、上市后市值超100亿元。”王贵说。

（经济日报）