

全国人大代表、中共淮南市委书记沈强：

淮南主动适应新常态 打造经济升级版



吴明 张晓梅 张骅

“当前，世界经济仍处在国际金融危机后的深度调整期，我国经济发

展在‘三期叠加’的综合效应下，已进入速度变化、结构优化、动力转换的新常态。经济发展新常态是世界经济长周期中的必然规律，是我国发展阶段性特征的集中反映，是不以人的意志为转移的。”3月9日，全国人大代表、中共淮南市委书记沈强，结合淮南市的实际就典型性资源城市新常态下转型发展进行了阐述。

淮南是全国六大煤电基地之一、安徽省最大的电力企业集聚区，拥有6大发电企业和26台发电机组。沈强说，淮南将大力推动煤电化产业向市场主导型、清洁低碳型、集约高效型、延伸循环型、生态环保型、安全保障

型转变。积极争取国家、省支持淮南市新建大型坑口电站群，打造2000万千瓦级火电外输基地；深化与中石化、皖北煤电、皖能集团、国投新集等中央和省属企业的合作，推进投资300亿元的中安联合煤化工一体化项目，投资200亿元的煤制天然气项目两大煤炭延伸发展的标志性项目建设，拉长产业链条，做到就地利用，吃干榨尽，形成全产业链的规模效益。

沈强表示，非煤产业是淮南的未来和转型成功与否的关键。必须立足现有产业基础，通过大力招商引资，使淮南非煤产业体量更大、质量更优。围绕陕汽重卡、凯盛重工等骨干

企业增产扩能，培育壮大装备制造业；加快“江淮云”产业平台、中移动数据中心等项目建设，力争把电子信息产业做到省内规模最大，培育壮大电子信息产业；着力引进生物技术药物、新型疫苗和诊断试剂、化学药物、中药制品等领域的知名企业，培育壮大现代医药产业；加快建设中科院淮南新能源研究中心、中电八所现代化光电产业项目，培育壮大光电新能源产业；抓住省级创新型城市试点市的机遇，引进高成长性企业，以发展楼宇经济为重点，大力引进各类金融机构、商贸流通企业，吸引国内行业领军企业；打造合肥市后花园，培育壮大文化旅游业。

全国人大代表、安徽口子酒业股份有限公司董事长徐进：

保证品质才是白酒可持续发展之道



吴明 张晓梅 张骅

近两年来，白酒的价格呈现明显的下降趋势。是商家因产品过剩抛售，或是白酒本身定价过高？3月9

日，全国人大代表、安徽口子酒业股份有限公司董事长徐进就此话题接受了采访。

徐进认为，白酒企业的发展应该面向千千万万的普通百姓，面向亲朋往来、商务及休闲消费，要依靠产品品质和顾客服务来赢得利润。产品品质和顾客服务才是每个企业的立身之本。

保证产品品质的前提是原料。口子酒业严格依照古法要求选择原料，讲究真材实料。酿酒所用的粮食只在国家粮库或省级粮库采购优质原料，每批原料进厂后再由公司质量中心复检，不达标一概拒收。酿酒所需水源，取自深层地下水，要求清澈纯净，无悬浮物，富含矿物质，水质硬度适中。

徐进说，白酒价格回归与品质提升可以兼得。传统的酿酒工艺虽好，但人工投入多，劳动强度大，这些成本的增加必然会反应在产品价格上，甚至在一定程度上偏离了普通百姓的消费。用现代化的酿酒系统传承优秀酿酒文化，用纯粮固态发酵酿造性价比更高的白酒，这是多年来口子酒业一直在实践的办法。将传统酿酒生产的纯手工操作改造为机械化与半机械化作业。制曲、润料、入池、出池、配料等工序均采用了机械化；发酵温度无线监测，蒸馏设备逐步升级；在保障品质的同时，对于节约资源、降低能耗、降低劳动强度、提高生产效率具有积极意义。

保证白酒品质关键在人才，徐进说，近年来，口子酒业深入落实《淮北

市人才强市规划纲要》，高度重视发酵、酿造等专业人才的培养和引进，增加省级评酒委员、国家级评酒委员和酿酒大师在企业人才中的比重，培养一批酿酒所需的初、中级职业技师以及生产、营销、策划、包装、检测等专业技术人才。目前，口子酒业拥有首届中国酿酒大师1名，国家级白酒评委4名，以及一批省级白酒评委、国家高级酿酒技师，为企业可持续发展奠定了坚实的人才基础。

徐进认为，对于白酒而言，市场的盘子依然很大，只是市场的结构发生了变化，口子酒业在传承传统白酒工艺基础上进行大力度的技术创新举措，目的就是要在不断提升酒质基础上，降低成本，提高生产率，满足广大消费者的需求。

全国人大代表、合肥百货大楼集团董事长、党委书记郑晓燕：

合肥百大从创新变革中谋求商业升级



张晓梅 张骅 吴明

“当前，宏观经济与零售行业增速持续放缓，线上分流和实体竞争不断加剧，政策变化等诸多因素造成零售百货业的严峻形势。”3月9日，全国人大代表、合肥百货大楼集团董事长、党委书记郑晓燕认为，零售行业

的变革要从深化商品服务，提高客户购物体验、业态创新和盈利模式多元上寻求突破。

“先行赔付，异地退货，这恐怕是每个消费者最期待的贴心服务。”郑晓燕说，在百大，顾客的所需所想，便是她的创新之源。百大集团始终坚持以顾客需求为导向，紧抓零售行业本源即商品与服务，专注提升商品经营能力。百货业态现已启动单品管理试点，以求更为准确了解客户需求，更加注重引导客流和创造价值，提升商品适销周转和精准营销水平；同时加大现有特色服务品牌的宣传与推广，创新先行赔付、异地退换货等优质服务，加强会员服务能力，建立第三方顾客满意度测评体系，强化落实消费者参与决策，不断提升服务质量。

历经55年的发展，合肥百大已经有了他人无法企及的资源优势。精耕细作也体现在业态资源的整合上。

百大实施鼓楼名品中心和乐普生一体化发展，促进百货自营品牌公司与批发代理公司合并优化，加强电商业务与超市业务双线资源共享；实现业态联动与优势互补；鼓励扶持特别是独立商圈门店自主创新，体现差异化、特色化经营等。

郑晓燕说，当前互联网金融发展日新月异，传统实体零售企业单一依赖商品进销差价的盈利模式正在逐渐弱化。盈利模式的转型于是成为合肥百大转型三部曲的不可或缺的另一完美乐章。

合肥百大集团在做强主业的同时，还加强了主业相关领域投资布局，利用零售行业现金流优势，立足零售和农产品两大业务平台，强化实体经营和虚拟金融互动发展，促进供应链上下游合作共赢，谋求新型投资收益。2014年5月14日，合肥百大发布公告称，拟作为出资人与他人共同

发起设立徽银消费金融公司。据了解，国家推行消费金融公司的试点，全国首批十个，安徽拿到一个，百大作为发起人之一果断试水。

除了设立徽银消费金融公司外，合肥百大还做了两个项目，意在供应链系统寻求新的盈利增长点。一个是投资了一家影响力的小贷公司，和供应商能互惠互利，可以为中小供应商提供支持。其次是第三方支付，安徽有九家拿到牌照的公司，合肥百货对其中一家融资成为第二大股东，可以拓宽公司的业务领域和业务范围。

郑晓燕说，合肥百大已初步实现在银行、第三方支付、小额贷款以及消费金融等多领域投资布局，力求实现经营质量和盈利能力双提升。与此同时，积极强化资金物流、广告展示和物业招商等领域收益，逐步实现单一的商品经营盈利向服务盈利、平台盈利等多元盈利模式转型。

全国人大代表、科大讯飞股份有限公司董事长刘庆峰：

科技创新 需要耐力贵在坚持

张晓梅 张骅 郝玲



今年，全国人大代表、科大讯飞股份有限公司董事长刘庆峰向大会提交了三项建议，一是利用大数据提升社会服务管理能力。建议由中央政法委等部门牵头，推动相关部门数据的打通，实现业务协同，为社会提供便民、便企服务。另外两项建议是“制定国家层面的人工智能战略，加快产业布局”；实施“教育超脑计划”，这个也是科大讯飞整体“超脑计划”。

科大讯飞是我国智能语音技术的突出代表，刘庆峰是这一行业的领军人物。他26岁博士在读时创立科大讯飞，成为首家大学生创业的上市公司，并在智能语音领域突飞猛进，自信可以击败谷歌、苹果。

刘庆峰说，在智能语音领域科大讯飞一直走在世界前列。语音合成可以评分，当时，全世界唯一超过4分的英语级别是科大讯飞做的，今年参加印度语评分又是全世界第一名，3.8分的成绩，所以中国的听众很幸福，因为享受着全世界最好的4.5分技术。

刘庆峰认为，科技创新需要耐力贵在坚持。其实将实验室的成果变成产业非常艰难，这是每个科技成果和科研人员都要面对的问题。科大讯飞1999年创业，认为马上可以挣大钱，可以上市了，结果直到2004年才首次盈亏平衡，2008年才上市，而最难的时候大家都没有走。直到2011年，股票都解禁了，大家都是千万富翁、亿万富翁了，到现在也一个都没有走。之所以能留住大家，第一，大家还是有梦想的，认为未来的世界一定是能听会说的，并自信自己有望成为这个产业的全球领导者。第二，有很好的股权期权的机制，第三，公司文化很好，大家为了共同的目标去奋斗，有非常简单真诚阳光的人际关系。

至于“人工智能战略”和“教育超脑计划”刘庆峰说，这是去年非常有影响力的一个国家人工智能的专项，项目名字叫做“类人答题机器人”，高考是对知识的推理能力，知识表达能力的考察，如果机器人高考，及格是非常容易的，但是要能够考上一本，比80%的同学成绩优秀，就非常难了。而讯飞超脑在类人答题机器人项目中的目标就是要实现这个有挑战性的目标。

全国人大代表、华菱星马汽车集团董事长刘汉如：

管理创新是 企业发展根本保证

张骅 张晓梅 吴明



“国内企业与国际先进企业的差距是多方面的，要转型升级、赶超先进，离不开对国外先进经验的借鉴和学习，更离不开生产成本管理、质量管理、营销服务管理以及人力资源管理的创新。”3月8日，全国人大代表、华菱星马汽车集团（简称华菱星马）董事长刘汉如在接受采访时说，管理创新是企业发展之根本保证。

质量是企业的生命，是企业的立足之本。从2005年开始，华菱星马就成立了卓越绩效工作领导小组，大力推行卓越绩效管理。近年又成立了质量工作领导小组，开展质量决策、领导和推进工作；在安徽省率先实行了“首席质量官”制度。质量管理水平和产品质量得到稳步提升，先后荣获第二届“安徽省政府质量奖”、国家“出口免验单位”、“中国质量诚信企业”等荣誉。

刘汉如认为，制造工艺水平是直接影响产品质量、提升产品竞争力的关键环节；关键工艺水平的高低决定了质量保证能力与控制能力的强与弱。华菱星马投资近50亿元，建成了国际先进的整车和核心零部件生产基地，引进了国际一流的生产工艺设备和质量检测系统，大大提升了基础设施的质量保证能力。

刘汉如详细阐述了质量管理的关键环节。产品实物质量注重细节，强调“自检、互检、专检”相结合，采用AUDIT评审模式对整车质量进行评估和判定。过程检验严格遵守“自检、互检、专检”的三级检验制度。专检做到严格首件检验和交检管理，专职检验充分行使“质量一票否决权”。出口产品的检验合格率连续多年达100%。通过了欧盟E-mark认证、俄罗斯GOST认证、海湾认证、澳大利亚认证、泰国TISI认证等，自2005年出口以来，华菱星马产品远销全球65个国家和地区。

刘汉如认为，未来的市场竞争将演变为全产业链的竞争，因此，商用车企业要想在市场竞争中胜利，就必须要开辟一条包括产品差异化战略、再制造、售后服务、车辆交易金融服务、运输挂靠信息服务、车辆回收、以旧换新等新的产业链条。

打造一流精品
创世界知名品牌

统一服务热线：4001-600761

ISO9001
中国质量认证中心

ISO14001
中国质量认证中心

CE
CE Certification

安徽合力股份有限公司
ANHUI HELI CO., LTD.

电话: 0551-3648005
地址: 安徽合肥望江西路15号
传真: 0551-3633431
E-mail: market@helichina.com
www.helichina.com