

科技创新赋能产业链 推动企业高质量发展

——四平市精细化学品有限公司梨树分公司发展记事

全媒体记者 崔圣驰



一条自动化生产线高速运转，工作人员在各自的岗位上铆足干劲忙生产……走进位于四平新型工业化经济开发区内的四平市精细化学品有限公司梨树分公司的生产车间，忙碌的生产场景让人振奋。

多年来，四平市精细化学品有限公司梨树分公司充分发挥产业链优势，紧跟国际、国内产业前沿，由生产医药中间体向生产化工新材料、电子化学品和锂电池电解液添加剂领域转型，走出一条高质量的发展之路。

铆足干劲 奋力争先创一流

走进四平市精细化学品有限公司梨树分公司，干净整洁的办公场地让人心情愉悦，在科研室内，数位身穿化学实验服、头戴防护镜的科研人员正在操控仪器进行数据分析等工作。另一边，生产线上的工人正在有条不紊地忙碌着，眼光所及皆是励志标语，员工脸上洋溢着幸福的笑容。

自2016年梨树分公司成立以来，总共完成投资4.1亿元，建成六套生产装

置，分别为：1000吨/年呋喃胺盐、1000吨/年异辛酸酐、1000吨/年 CSI、500吨/年 茚 酮、1000 吨/年 KLD (3000 吨/年 KLD 一期)、1000 吨/年 TMG (2000 吨/年 TMG 一期)。“KLD 和 TMG 是公司的两个新产品，KLD 作为锂电池电解液中必备的添加剂材料，发展潜力巨大。”该公司相关负责人告诉记者。TMG 原来主要应用于医药领域，现在是一种化工新材料，目前产品70%出口。

科技赋能 构建产业新格局

科技是第一生产力，公司十分重视自主研发工作。近年来，公司瞄准未来发展方向，围绕化工新材料、锂电池电解液添加剂等系列产品，与大连理工大学、天津大学、中科院长春应化所等高等院校及科研院所紧密合作、合力攻关，研发新产品，已经获得国家授权专利16项，其中发明专利7项，实用新型

专利9项，综合实力和影响力不断攀升。

目前，公司正依托四平市新开区，充分利用吉林省资源优势，发挥公司现有产品优势，围绕氟化氯、新能源、生物质三大板块，延链扩链强链补链，推动公司由医药中间体等传统化工领域向化工新材料、新能源产业领域转型。

创新驱动 勾勒发展“新版图”

抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。公司秉承“将公司打造成为世界领先的精细化学品定制服务和解决方案提供商”的企业愿景，充分发挥资源和技术优势开疆拓土。不仅是国家创新型科技企业、吉林省高新技术企业，还是吉林省研发、生产化工新材料及医药中间体为主的重点生产基地，具备自主研发能力，生产的部分产品填补了国内空白并达到了国际先进水平。

“我们作为全球生产氯化氯的三家企业之一，在未来几年内将充分发挥原料来源优势，紧盯新能源板块以及生物质板块，围绕上下游延链强链，将继续做大做强。”公司相关负责人说。

不负发展好时光，四平精化再扬帆。四平市精细化学品有限公司梨树分公司将锚定发展目标，持续加压奋进，以科技创新赋能产业链、服务链，推动公司高质量发展行稳致远。

税商联动优环境 惠企服务促发展

本报讯(全媒体记者 张宪双 通讯员 郑玥虹)为营造良好的营商环境，助力经济平稳增长，按照上级统一安排部署，伊通税务局与伊通工商联联合开展了主题党日活动。伊通税务局相关负责人、伊通工商联副主席、两部门党员干部代表以及企业代表参加了主题党日活动。

在伊通满族自治县县委党校活动中心，伊通税务局和伊通工商联的党员干部们重温了入党誓词，伊通税务局老干部代表也走上台前，为党员干部们讲述他的青春“税”月。参与活动的党员干部们纷纷表示，将持续优化服务举措，全面提升服务能力，以实际行动增强市场主体的发展信心，推动民营经济高质量发展。

活动中，为更好地助企纾困，切实提高企业的满意度，针对企业的实际诉求，税务系统业务骨干梳理出最新的税费优惠政策进行宣讲，准确推送有效的优惠政策。在税商企代表座谈会上，伊通税务局分别就企业发展和“税商联动”相关工作情况作了详细介绍，积极探索开展税商企三位一体的工作模式，三方围绕支部建设、组织活动开展等工作进行充分的沟通交流，有效促进党建与业务相融合。

伊通税务局和伊通工商联将进一步凝聚共识、精诚合作，完善税商联动机制，推进税商合作常态化、长效化，让税商之间的联系更加紧密、合作更加深入，共同推动形成助企纾困的强大合力。

经济资讯

“双11”当天全国快递处理量达5.52亿件

新华社11月12日电 国家邮政局监测数据显示，11月1日至11日，全国邮政快递企业共处理快递包裹42.72亿件，日均处理量是日常业务量的1.3倍。其中11月11日当天共处理快递包裹5.52亿件，是日常业务量的1.8倍。

国家邮政局有关负责人表示，目前除部分地区受疫情影响外，全网运行总体较为平稳。邮政快递业积极应对，全力保障旺季平稳运行，努力打造安全旺季、畅通旺季、暖心旺季。预计“双11”旺季产生的邮件快件将在11月20日前基本完成投递。

“832平台”累计交易额突破300亿元 助推近300万农户巩固脱贫成果

新华社11月12日电 记者日前从中国供销集团了解到，截至今年10月31日，脱贫地区农副产品网络销售平台(“832平台”)累计销售额突破300亿元，累计入驻供应商1.7万家，在售商品22.4万款，注册采购单位超61万家，助推832个脱贫县的近300万农户巩固脱贫成果。

中国供销电子商务有限公司董事长刘国生介绍，“832平台”以高质量发展为主线，全面提升运营水平，积极推进供应链管理、商品价格与质量管控、服务水平和能力管理等一系列强有力举措，各项工作取得积极成效。下一步，将推进“832平台”为巩固拓展脱贫攻坚成果、全面推进乡村振兴作出新的更大贡献。

据了解，在产业帮扶上，“832平台”加强产销对接，激发乡村产业发展的内生动力，带动当地优势特色产业，积极推进“平台+政府”“平台+政府+企业”等产业帮扶模式。在仓配服务上，“832平台”在832个脱贫县以及预算单位较为集中的直辖市或省会城市，设立产(销)地仓。截至目前，累计建设运营产(销)地仓53家，仓储面积近30万平方米，服务供应商700余家。

“832平台”是在财政部、农业农村部、国家乡村振兴局、中华全国供销合作总社四部门指导下，由中国供销电子商务有限公司建设和运营的脱贫地区农副产品网络销售平台。2020年1月1日上线运行以来，一直秉持帮扶属性、公益属性。

长三角高铁成网 助力“双11”快件运输

新华社11月12日电 “双11”电商发货高峰到来，作为主要货源地和目的地的长三角地区迎来货运旺季。长三角铁路部门发挥高铁成网优势，综合运用多种运力资源，提供安全、便捷、高效的铁路快运服务。

11月12日，上海虹桥火车站站台上，一个个快件箱被铁路工作人员搬上高铁列车车厢，电商集装包、装有医药和生鲜产品的冷链箱被整齐地摆放在座椅之间，享受了“高铁快件”专属服务。

中国铁路上海局集团有限公司工作人员告诉记者，为服务“双11”电商发货高峰，铁路部门加强与电商、快递企业合作，优化运力供给，除利用高铁动车组列车外，还将普通旅客列车行李车、货物特快班列等运力资源统筹协调，推出“当日达、次日达、三日达”等时限产品和“批量达、特需达、高铁跨城当日达”等定制产品。

日前，长三角铁路部门日均投入载客高铁动车组列车220列、预留车厢高铁动车组列车24列，用于“双11”快件运输，方向覆盖华东、华南、华中、西南、东北等全国大部分地区。其中，开办“高铁极速达”业务的高铁车站已达17个，运行线路增至253条，可通达全国120余个城市。

中铁快运上海虹桥站营业部副经理陈韧介绍，近年来，长三角铁路部门持续推进现代物流体系建设，推出食品“冷链达”、医药“定温达”“定时达”等冷链运输产品，投用“铁路快运冷链监控管理信息平台”进行全程控温监管，实现“门到门”“高时效”“个性化”的冷链运输。

突出监管重点 确保质量安全

梨树市场监管局“四不放松”守护药械安全

本报讯(全媒体记者 刘莉)为切实做好年度药品和医疗器械安全工作，梨树县市场监督管理局突出监管重点，科学部署，全面加强药品、医疗器械质量安全监管工作，守护辖区药品、医疗器械质量安全。

监督检查力度“不放松”。为提升执法效能，克服药械执法力量不足的现状，监管药品和医疗器械的科室实施联动，对全县药械经营、使用单位开展一体化联合检查，确保监管力度不放松。特别是对城乡接合部、农贸市场监管等人流较多区域的药械

单位进行了重点检查。督促药械经营使用单位严格执行各项质量管理规定，落实第一责任人义务。充分利用线上渠道，适时开展科普宣传，发布安全警示，引导公众安全合理用药。

重点时段巡查“不放松”。在传统节日和特殊时期，严格执行应急值班制度，落实监管责任。同时安排药械监管专班，对商场、乡村诊所、零售药店等重点场所开展日巡查、夜抽查，按日上报药品安全情况，确保药品质量，保障公众用药安全。出现疫

情突发等状况时，安排专人在疫情发生地区昼夜督导防控，监督药品经营单位落实疫情防控规定，药店“哨点”作用发挥明显，全力维护了辖区疫情防控大局。

发现问题科学处置“不放松”。对上级移送的药械违法线索，第一时间部署开展核查，及时消除风险隐患，应该立案的依法立案查办，始终把持办案力度和打假治劣态势不放松。实时收集各类药械突发事件信息，及时发现、处理苗头性倾向性问题。畅通投诉举报渠道，对群众反映

的药械安全问题，迅速核查、及时处置和反馈，给公众满意的答复，提升政府公信力。

跨部门协作“不放松”。该局联合卫生健康部门、公安部门开展了校园周边药品安全检查。加强了同公安机关的协调联动，今年共与公安部门开展联合检查2次，配合公安部门鉴定取证3次，在公安部门办理的药品犯罪案件中发挥了重要作用。积极协调有关部门，牵头做好筹建县域打击整治危害药品安全违法犯罪组织机构工作。

讲好“国潮”品牌故事

李景

品牌借力进博会平台凝聚品牌价值的商业路径。

近年来，随着我国经济结构调整，消费观念更新，更多本土品牌日益崛起，其特征便是善于创新、顺应市场、重视消费体验，且在各种主流平台都能看到他们活跃的身影。作为进博会东道主，上海品牌更是近水楼台，借助进博会“大招商、大展会”的溢出效应，努力让自己成为“顶流”。

上得了舞台，也要讲得好故事。进博会的会期只有6天，怎么在短时间的现场展示中留下“高光时刻”，是所有品牌都需要思考的课题。

其一，要讲好品牌故事。作为高规格的国家级展会，来到这里的展商客商普遍具备较强的产品力，期望获得更大的行业影响和更高的市场关注度，因此会讲故事格外重要。比如，笔者看到林清轩在上海馆里讲述他们帮助茶农脱贫的故事，他们通过大量收购山茶花，一边帮助茶农增收，另一边用“多余”的原料做研发、创新品，最后打造出护肤爆款产品，这样的故事无疑能为产品增添更多看点。

其二，要学会跨界合作。进博会的吸引力让这里的展位供不应求，并非所有品牌都有机会成为展商，如何

借势发力、抱团合作也是大有学问。在新闻中心的非遗客厅，笔者观看宋代点茶表演后与演员交谈时，偶然得知她身上的一块不起眼的香牌来自一家名为唐香的上海本土品牌。虽然这家企业没能参展，但借助合作表演的形式，也将产品的特色工艺、中国宋代传统文化带到了更大舞台，让进博效应成为品牌的助力。

好风凭借力，送我上青云。进博会品牌帮助企业提升市场价值的舞台已经搭就，企业何不想方设法将自己的市场属性和产品特性充分展示，乘着进博会的东风加速崛起？

财经论坛

可爱的大白兔带着它的奶糖开门迎客，时尚的每日黑巧用各式巧克力招待来宾，典雅的林清轩用香气扑鼻的山茶花精油留住路人，潮流的布鲁可积木用一座宏大的“太和殿”让观众流连忘返……56个上海知名品牌、133件年度新品、14款进博会定制“进博首发”，让第五届进博会的上海馆充满“国潮”味儿，不仅呈现出上海品牌的巧思创意，更勾勒出本土