

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 019 期 总第 9690 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 1 月 20 日 星期一 己亥年 十二月二十六

麦麦提敏的幸福生活

李有金 连鑫龙 罗树华

收徒、谈恋爱、打饷挣钱、练车考驾照,麦麦提敏·图尔贡忙得不可开交,乐得合不拢嘴。“我要开分店、买车。”他脸上洋溢着幸福的笑容,憧憬着美好生活。

2018 年 4 月,麦麦提敏回村时,还一脸沧桑,愁眉不展。“这苦日子,啥时候是个头哦!”

麦麦提敏说,今天的变化和美好生活,要感谢党和政府的好政策,感谢“红衣服”。他所说的“红衣服”,就是西北油田驻村第一书记蔡奇峰和“访惠聚”驻村工作队。

麦麦提敏今年 33 岁,是新疆喀什地区莎车县喀群乡阔什巴格村农民。他年幼时父母离异,母亲改嫁,由外公外婆抚养长大。13 岁时因生活所迫辍学,拜师打饷。

靠打饷手艺,他先后展转新疆莎车、浙江义乌、湖北荆州等六七个城市,在外漂泊了十多年,钱没挣多少,家庭的变故却让他倍受打击。其间,外公、妻子、外婆相继因病去世,数万元的医药费花光了他所有的积蓄,还欠下了一屁股债。后因老母病重,年幼的孩子需要照顾,回到村里。沉重的经济负担和精神压力,压得他喘不过气来。

阔什巴格村是国家级深度贫困村,建档立卡贫困户 172 户 720 人。麦麦提敏一家位列其中。蔡奇峰带领村“两委”和“访惠聚”工作队针对因缺资金、因病等 7 种致贫原因,分类施策、一户一策。通过人居环境治理消除“病源”,为村民建立医疗保险斩断“穷根”,实施产业扶贫让村民走上致富路。像麦麦提敏这样有手艺的,鼓励他在村里开店打饷。

“不行,不行……”麦麦提敏一听在村里开店,头摇得像拨浪鼓。就因为村里穷,才长年在外讨生活,在村里开店谁吃?再说,开店钱从哪里来?

蔡奇峰和“访惠聚”工作队得知他的想法后,为他申请扶贫资金,送去慰问品,从物资上给予帮扶,精神上给予鼓励。“感谢党,感谢政府,感谢工作队!”发自麦麦提敏肺腑。

有了工作队的支持,“吃不腻营养饷店”很快在村街道旁开了起来。由于村里建起了集中的安居房,路灯亮了,网络通了,村民再不是散居在山旮旯里,过着日出而作,日落而息的农耕生活。加上麦麦提敏勤劳、有经营头脑,小店每月纯收入 3000 元以上。

去年 9 月初,新疆自治区扶贫项目“十小商铺”在阔什巴格村建成营业。麦麦提敏将店铺迁到这里,更名“富强饷坑肉”,白天打饷,晚上经营夜市饷坑肉,月纯收入达到 4000 元以上。他的店铺除接纳弟弟加入外,还招聘了 1 名贫困村民,每月支付工资 1200 元,帮助其实现脱贫致富。

2019 年,麦麦提敏一家成功脱贫“摘帽”,成为村里的脱贫致富能手,不少村民羡慕的对象。

21 岁的艾合买提·亚森慕名前来拜师学艺。“打饷是个辛苦活,喜欢喝酒的我不要,偷懒的我不要,没有耐心的我不要。”麦麦提敏说,艾合买提找他拜师,有几个月了,看小伙子挺勤快,也是贫困村民,才收他为徒。等学徒合格后,给他发工资。

一位美丽的维吾尔族姑娘向麦麦提敏抛来绣球。俩人在学车考驾照中相识、相知、相爱。有人问,姑娘喜欢你啥?麦麦提敏憨憨地一笑:“她说我勤快、能干、长得帅!哈哈……”

“三字经”诠释劲牌的担当

◎正——劲牌担当的源点 ◎实——劲牌担当的举措 ◎效——劲牌担当的意义

《《《 P4

致力打造中国调味食品产业健康高地

——访安徽强旺生物工程有限公司董事长张强

■ 题记:提起安徽生物工程集团有限公司董事长张强,在安徽商界,可谓是个传奇人物、风云人物。20 多年前,他执掌安徽 5 大名酒之一的“沙河王”,被誉为酒界“黑马王子”。今天,他又领航强旺集团年创汇 5000 万美元以上,成为中国调味品出口“大王”之一。

事业的伟大不仅在于目标的壮丽,更在于过程的壮丽;生活的美好不仅在于享有的丰富,更在于经历的丰富。几度风雨几度春秋。在中国共产党的领导下,中国人民战风斗雨,一次次攻坚克难,一步步勇毅前行,书写了光照时代的历史篇章,创造了属于自己的美好生活。安徽强旺集团就是众多创造者、开拓者中之一。



安徽强旺生物工程有限公司董事长张强

■ 刘之锋 宗毅

科技引领强旺产品出口 27 个国家 树国威

创建于 2006 年的安徽强旺生物工程集团,十多年来,始终坚持“深耕企业做龙头,科技创新求发展”的理念,与江南大学、合肥工业大学等 9 家高校院所、科研单位建立了产学研战略合作,组建了天然级复合调味料、多品种盐等 6 个产业技术创新团队;拥有国家、省级两个博士后科研工作站,“功能性复合调味品安徽省重点实验室”“安徽省功能性复合调味品工程技术研究中心”“安徽省企业技术中心”“安徽省功能性调味品生物技术工程研究中心”“国家健康产业研究院营养与健康功能食品研究所”“功能性调味品联合研发中心”6 个科研机构;参与发起了“国家食物与营养健康产业技术创新战略联盟”,牵头成立了“安徽省营养健康方便食品产业技术创新战略联盟”;拥有站内外 56 名博士为公司科研课题提供技术支持;持有 27 个国家产品准入许可;配套建有成果转化中试基地和营养与健康产业园产业化基地,形成了“研发—中试—产业化”三位一体综合发展的创新发展体制。同时,强旺坚持工业化与信息化深度融合,以智能制造为方向,以重大项目为载体,建设营养与健康

功能食品智慧工厂、功能性复合调味品数字化车间、多品种盐智能化车间三大柔性制造平台,打造更低成本、更大性能、更大柔性的智能制造能力。成功实现了“传统作坊式生产”到“科技型现代化企业”的华丽转型,产品由传统的调味品升级为具有营养健康调理作用的功能性复合调味品以及多品种盐产品等。企业整体的技术创新水平和工程化能力达到了国内同行业领先水平。

打造高端品质 树中国品牌“强旺”

近几年,我国调味品行业取得了突破性的发展,产量销量迅速增长,品种日益丰富,调味品行业已成为我国食品工业的重要组成部分。调味品行业的发展对提高人们生活品质,满足人民群众日益增长和不断升级的安全、多样、健康、营养、方便食品消费需求,扩大内需,促进国民经济增长具有积极作用。因此,强旺在国际市场环境以及经济形势变化的情况下,毅然提出了年度增长 20% 的目标,并采取一系列的保障措施,确保年度目标的最终实现。

一是坚持高端制胜。强旺充分发挥自身创新资源优势,以市场需求为导向,立足科学前沿,聚焦农副产品的深加工与产业化应用,

以及国内外功能调味品行业发展趋势,致力于突破行业重点技术和关键共性技术,大力开发系列大健康、高品质的科技新产品,聚焦高端,不断优化产品结构,达到高端制胜的目标,确保产品的技术竞争优势,而不被模仿或者超越,在日益激烈的市场竞争中不被淘汰。

二是坚持品质制胜。强旺充分利用物联网技术建立设计、工艺并行的一体化工作机制。按照“可操作、可量化、可检测、可重复”的要求,实现了工艺的精细化管理,加强了食品安全监管,改善了生产环境,提高了产品质量。同时以推行扁平化、集约化、信息化管理为抓手,逐步建立起以组织结构科学、责权利明确、运转顺畅高效为特征的现代化管理体系。并积极采用先进的国际标准,制定“跟踪—分析—掌握—提高—超越”战略,从源头上把新技术、新工艺通过标准化与科研项目、高新技术的研发有机融合,使研发的新产品技术性能、安全性始终走在国内同行的前面,并形成与国外同类先进产品的竞争优势。从而以品质精良的产品获取了较大的国外市场份额,在细分市场中占据优势。

三是坚持多元市场制胜。在经济形势下行以及贸易战的冲击下,强旺的主营业务产品也略受影响。为此,强旺一方面借力“一带一路”,加大国际市场的开拓力度,促进农副产品深加工产品“走出去”,要求在维护拓展

非洲、中东市场的基础上,重点开拓东南亚等新兴市场;另一方面,强旺以国家推进的内外销“三同”(同线同标同质)工程为契机,开发国内市场产品,丰富产品的结构,启动国内市场的销售。通过国内、国际双渠道销售进行规避贸易战对出口企业的影响。

依托营养与健康产业园 打造调味食品产业创新高地

在地方政府的支持下,强旺规划建设占地 230 亩的营养与健康产业园,紧紧围绕国家食品安全优质生产、调味品产业结构调整的战略要求,通过技术集成、商业集成、服务集成搭建产品生态、技术生态、组织生态,建立核心竞争力,形成以强旺为中心、产业联盟全价值链成员为支撑的农副产品深加工以及调味品产业生态圈。充分利用强旺现有科研条件和产业优势,结合农副产品高值化深加工重大技术需要,重点开展农副产品深加工产业与食品产业的共性技术和重大项目的联合研究与产品开发、产业发展战略研究,打造成农副产品高值化开发以及调味品产业的创新高地,使之成为连结农副产品深加工以及调味品产品与技术研究、工程化、产业化开发,创业者与创业内外资源桥梁和纽带,凝聚和培养农产品深加工领域人才的摇篮,从而推进我国农副产品深加工、产业化应用技术的进步,以及高值化开发的新产品核心竞争力的提高,实现更好地“走出去”目标。

目前,强旺已被批准与中盐安徽盐业集团通过混改合作进入盐业,即将迎来新一轮的快速发展。强旺将携手央企,抢抓机遇,围绕农副产品的深加工与食品行业的融合发展,通过生物工程技术的应用,致力提高农副产品深加工产品的附加值,产品定位于中高档食用盐和生活用盐两大类,聚焦打造“两个基地”:一是国内中高档盐产品的研发、生产基地;二是中盐集团旗下多品种盐出口基地。将充分利用企业自身国际市场优势资源,着力开拓我国国际市场,推动中盐品牌食盐产品走向国门、迈向国际,树立中国盐业标杆。为健康中国 2030,打造中盐国际、中盐科技、中盐活力作出贡献。

“筒统化”腕臂将亮相第十一届世界高铁大会 为接触网腕臂“筒统化”标准走向世界打下基础

■ 郑传海 王国良 曹筱璐

1 月 11 日,第十一届世界高铁大会项目工程之一的中国铁科院中心站环线改造工程,由中铁建电气化局三公司和轨道公司联合设计生产的接触网“筒统化”腕臂安装完毕。

腕臂是安装在支柱上,用以支持悬挂承力索、接触线和吊弦等所有附着在腕臂上的零部件,并起传递负荷的作用。腕臂的精确计算和安装不仅直接影响现场调整工作量,还有利于接触网外观的整体美观。

据项目技术负责人介绍,所谓“筒统化”腕臂,是相对传统的接触网零部件而言。进行优化改进和集成后,由原来的七种缩减到现在的四种,规格型号由德国、日本、法国和我



1 月 6 日,中铁建电气化局三公司员工冒着大雪在铁科院中心站环线改造工程现场吊装腕架。

国等国家生产的各种式样,到统一按照一个设计标准生产零部件。从设计、生产到安装,真正实现简单化和标准化。

以承力索座为例,原来由 8 套紧固件组

成,实行“筒统化”后由 3 套紧固件组成。通过重新集成组合的筒统化接触网,根治了过去的吊弦线夹垂直破坏与磨损、定位器表面横向裂纹、止动垫圈容易损坏等“伤病”,运营的稳定性能进一步提高,投入运行使用后检修率也将大大降低。

原来的铝合金腕臂虽然轻便,但零部件繁多。零部件多,预配起来不但工效慢,预配过程中发生事故的几率也高。于是,中铁建电气化局三公司首先想到的是从产品设计、集成环节入手,按照“简单、实用、统一”的思路,联合该集团轨道公司对接触网腕臂零部件的设计、生产开始重新构思,经过反复试验,最终研制出功能复合集成型腕臂零部件。

这种新型集成型腕臂零部件,由原来要

在两根腕臂上安装 6 个零部件,减少到现在只需安装 3(正定位需要安装 4 个)个就够了,零配件减少了 42%。“原来,预配一组腕臂需要 10 分钟,现在只需要 5 分钟就可以了。”实行“筒统化”后,腕臂预配效率提高了 50%。“预配中心周伟说。

由于筒统化腕臂零配件集成度的提高,错一个数据就错一组腕臂,所以,无论是测量、计算,还是腕臂预配,每一个环节都必须一丝不苟,精益求精。在中国铁科院中心站环线改造工程现场,他们与设计院联合,采用技术测量、设计院计算、项目预配车间预配。经过实地测量,安装后的腕臂合格率达 100%,与原来的铝合金压管腕臂相比,一次合格率提高了 20%。 [下转 P2]

广告

茅台集团 MOUTAI GROUP

中国茅台 香飘世界

CHINA MOUTAI A TOAST TO THE WORLD

糖酒汇 tjh.cn

29995448 扫码进直播间 购厂价调味品

热线电话:400 990 3393

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

伊百路

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味