



## 校企合作 探索共建共享新模式 结硕果

江南工业集团彭小彦团队  
获湖南省“楚怡杯”竞赛  
一等奖第一名

刘可亮

7月4日,全国人大代表、全国技术能手、中国兵器江南工业集团机加一分厂员工彭小彦与湖南国防工业职业技术学院三位老师组成的校企教师团队,参加由省教育厅主办的“楚怡杯”湖南省职业院校技能竞赛教学能力比赛,以参赛课程《机械产品数字化制造——产品数字化制造》荣获一等奖中的第一名。这是江南工业集团与湖南国防院牵头共建湘潭军工数字化制造产教联合体取得的重要成果,也是校企合作探索共建共享新模式,推动企业用人需求与学校育人目标深度融合结出的硕果。

江南工业集团是湖南国防院重点校企合作单位。近年来,为贯彻落实党的二十大报告指出的“要统筹职业教育、高等教育、继续教育协同创新,推进职普融通、产教融合、科教融汇”的精神,彭小彦作为公司劳模工匠代表,积极参加了全国总工会、教育部联合实施的“劳模工匠进校园”活动,应邀在湖南国防院担任机械制造类专业兼职教师,故得以参加此次比赛。

“楚怡杯”技能竞赛由2010年开始举办的信息化教学大赛逐渐演变而来,而今已成为湖南省职业教育界教师交流的品牌活动。此次比赛共有来自全省中、高职院校238支队伍、946名教师选手参赛。比赛设置备赛、教学展示、答辩等环节,选手根据随机抽取的教案,在规定时间内完成无学生教学展示并回答评委提出的问题。经过激烈角逐,彭小彦团队以第一名的成绩获得一等奖。

本次比赛是全国职业院校技能大赛教学能力比赛选拔赛,彭小彦团队拟被推荐参加全国大赛。



## 以“汗”不停 换“电”不停

近日,室外温度达到37摄氏度。国网江西遂川县供电公司带电作业人员登上绝缘斗臂车,在遂川工业园东区将10千伏三照II线负荷转移到10千伏塔信II线,以“汗”不停换“电”不停,保障企业安全生产用电。

李建平 高远秋 摄影报道

## 结婚启事

※※※※※※※※※※※※※※※※



新娘 关俊 新郎 相英利

于2024年7月17日正式结为夫妇。

特此登报。  
敬告亲友,亦作留念。

# 生而为草 也要为爱

## ——访南阳兴宛堂艾草制品有限公司董事长周天茜

■ 本报记者 方文煜

“我创办企业的初心和目的,就是让一颗小小的艾草,造福更多的人民群众,让更多的人因为有‘艾’而健康;我更愿意做一颗小小的‘艾草’,生而为草,也要为爱。”2024年7月4日,在位于河南省南阳市卧龙艾草产业园区的南阳兴宛堂艾草制品有限公司,董事长周天茜在她的办公室,接受了本报记者的采访。

南阳兴宛堂艾草制品有限公司位于医圣张仲景故里、中草之都河南南阳,由河南省中药材产业发展领军人物周天茜,返乡创业创办于2016年,公司以艾草加工为核心业务,常年循环存储三年陈艾2万余吨,集艾草种植、生产加工、经营销售、招商加盟、中药饮片生产、艾制品研发设计、艾灸培训服务为一体,是第一家率先入驻卧龙艾草产业园区的规范化、规模化企业,现代化的生产车间和设备、更加宽敞大气的展厅,使公司迎来了新的发展机遇。

小企业 大情怀:  
主动承担社会责任  
捐款捐物累计达到100多万元

微风拂过,艾香扑鼻。

当天下午,在周天茜陪同下,本报记者和专门前来参观考察的天成系统高级导师曹源、陪成导师刘冰一起,走进兴宛堂生产车间。我们看到,工人们熟练地操作着机器,将艾草进行深加工。在1000多平方米的企业产品展示厅,各类产品琳琅满目,一株小小的艾草正在经历华丽变身,为更多的人送去健康。

艾草,又名家艾、艾蒿。它的茎、叶都含有挥发性芳香油,产生奇特的芳香,可驱蚊蝇、



虫蚁,净化空气。中医学上常以艾入药,有理气、暖子宫、祛寒湿的功能。中医针灸里面的灸法,把艾草加工成的“艾绒”放在穴道上进行灼烧来治病。

家有三年艾,郎中不用来。

据《本草纲目》记载:“艾草,味苦而辛,无毒。具有温通经络、益气活血、散寒止痛、清热解毒、理气调经、增补元气等功能。”“艾以叶入药,性温、味苦、无毒、纯阳之性、通十二经、具回阳、理气血、逐湿寒、止血安胎等功效”,亦常用于针灸。故又被称作“医草”,经常使用可强身健体。具有抗衰老、延年益寿功效,是美容养生、居家保健、馈赠亲友的佳品。

# “拼店经营”,上海小店“拼”出生存之道

■ 新华社记者 程思琪 王默玲

漫步在上海街头,你时常会遇到一类热衷于“拼”的小店。它们中既有夜幕降临时变身都市酒吧的街头咖啡馆,也有在炎炎夏日售卖时令瓜果的羊绒专卖店,还可能是一边搭售体彩一边经营早餐煎饼的烟酒杂货铺。

在寸土寸金的上海,想要长久经营,灵活和变通很重要。在不断变化的市场洪流中,一些小店以“拼”应变,既实现了降本增效,也搏出了一条生存之道。

小店“拼”出新花样

步入夏天,位于上海黄浦区黄家路路的“小施羊绒”店开始迅速“变身”。

老板施丽芳将店内各色羊绒服饰仔细收起,为西瓜小贩腾出店铺。一夜之间,挂着“小施羊绒”招牌的店铺,已然成了一家西瓜专卖店。

在上海,像“小施羊绒”这种善“变”的小店并不少见。

它们用“拼”的灵活与智慧,应对着千变万化的市场考验。简单一个“拼”字,方法却很多——既有按照季节或早晚分的“时间拼”,也有将店铺一分为多的“空间拼”。

“小施羊绒”就是典型按季节划分的“时间拼”。每年夏季是羊绒产品销售淡季,对于“小施羊绒”来说,夏天开店别谈盈利,收支平衡都难以维持。同样,对于只做夏季生意的西瓜小贩也是同理。考虑过自身业态季节性特征后,施丽芳与西瓜小贩“一拍即合”。每年5月至8月,西瓜小贩承租下“小施羊绒”的店铺售卖西瓜,待夏天结束,施丽芳再重新接手“小施羊绒”,继续做羊绒生意。

附近的“小琴羊绒”也深谙“拼搭”之道。不过,“小琴羊绒”在夏季做的是凉席、凉抱的买卖。身处居民社区,多年来做都是熟客生意,老板只需在原店招上一张“加工凉席”的字条,羊绒店就可“一秒变身”。

“时间拼”的另一种模式是“早晚拼”。这其中,最典型的莫过于将“早C(Coffee)晚A(Alcohol)”融于一身的饮品店们。

2019年4月,知名咖啡连锁星巴克在上海外滩源开了首家“星巴克臻选咖啡·酒坊”。随后,越来越多的咖啡店加入其中,开启咖啡与酒吧一体新模式。作为全球拥有咖啡馆最多的城市,上海的不少咖啡店也在转型,为都市人的饮品供应提供覆盖全时段的多样选择。

除“时间拼”外,有些小店会选择“空间拼”。

这些店往往共享一个路牌号,或两三家分摊同一间店铺。这种模式,常见于对空间要求不高的经营业态,比如泰康路上的小蔡修理店和隔壁网红饮品店。目标客户相似、需求互补的店铺,也常会成为“拼”搭子,比如连锁咖啡品牌与房产中介公司共享线下店铺。

曾在上海威海路上“拼”过店的徐子张,对此颇有心得。2023年夏天,徐子张看中了黄浦区威海路上的一个门面,因为想尝试经营线下包子铺和线下咖啡馆,权衡过经营成本后,索性将两家店“合二为一”。

然而,实际操作起来并不容易。“我做的都是加盟商的生意,需要先和两个加盟商提前商议妥当,再和房东说明我想一个地址开

两个店,之后还要和监管部门咨询如何将两家店挂在一张营业执照上。等到这些手续弄完,差不多花了一个月时间。”徐子张说。

为了摊薄成本,徐子张把三分之一的房租算在咖啡店上,剩下的算在包子铺上。店铺开张后,附近的上班族往往会在工作日的早上来店里买一杯咖啡和一份包子,用中西合璧的“早餐CP”点燃一天的工作状态。

“拼搭”的背后是“拼搏”

身处闹市街区的小蔡修理店看着不起眼,生意却一直不错。常常一位顾客前脚刚走,又有新客走进店铺,5平米左右的铺子被挤得满满当当。

7年前,小蔡修理店有了“拼搭”的邻居。短短几年,隔壁邻居从咖啡店、服装店、奶茶店到现在的酸奶店,换了一家又一家,而小蔡依然是小蔡。

“市场变化太快了,想要在大城市生存,不动脑筋是不行的。”老板小蔡说,小蔡修理店是他父亲1988年左右开的,为了赶上市场变化,他们一直努力跟上时代的步伐。“从最开始修打火机、配钥匙,到自学修理电水壶电视机等家电,再到后来学修手表时,市场有需求,我们就尽量跟上。这几年,我又给店铺拓展了钟表寄卖的业务。”小蔡一边介绍店内满墙的钟表展示柜一边说,“做生意就是要懂得变通,如果只会修打火机,我们早就被淘汰了。”

近些年,线上购物的快速发展,连年上涨的房租以及经营成本居高不下等现实因素,给街边小店带来不小的经营压力。可以看到,越来越多的小店开始拓展新业务,尝试跨界合作,用“拼”的创新经营实现降本增效,努力在大城市的商业版图中“拼”出一席之地。

上海黄浦区黄家路上的心怡杂货店,就是这样一家小店。虽然面积只有10多平方米,却同时经营着杂粮煎饼、花卉、体育彩票、牛奶、烟酒饮料等多种业务,可谓“拼搭界”的集大成者。

“最开始,我们只卖烟酒和花卉,周边居民说要买牛奶,我们就把牛奶搬进了进来。”心怡杂货店老板娘说,原先店门口的早餐煎饼摊是由一对外地夫妻经营,“前几年人家回老家带孙子,但周围居民总是来问‘有煎饼卖吗?’,我就自己学着做,接手了早餐摊的生意。”

虽然店里“拼”的种类多,但能照顾店铺的却只有两个人。每天早上5点,心怡杂货店老板娘和老伴便开启了“连轴转模式”,“早上5点不到,我老伴会起床准备早餐食材。我一般5点钟起来负责早餐生意,老伴负责其他生意。午饭后,我和老伴轮流休息吃饭,到晚上10点关门回家。附近居民都知道,我们这家店基本全年无休。”

在追赶市场变化的道路上,之所以如此“拼”,既有市场环境变化的外因,也有维持全家生计的考虑。小店的经营者们深知,唯有不断创新打拚,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

“家里有三个孩子要养,最小的还在上初中。房租从最开始的4000块钱涨到现在的万把块,如果只做烟酒生意是不够的。”老板娘说,“现在活虽然多,但能保障全家五口人的生活,这点辛苦算不了什么。”

本着“诚信经营,质量第一,卓越品质,完美服务”的经营理念,周天茜带领企业不断发展壮大,如今,企业成员已达到180多人,其中电商团队超30人,2023年产量约20万箱,公司从创业一步步逐渐走向产业化,形成了较为完整的产业链条,企业规模与影响力正在逐步提升。

今年3月,周天茜被河南省妇联宣树为全省“乡村出彩巾帼”,她先后当选为南阳市卧龙区人大代表、获得南阳市卧龙区五一劳动奖章、河南省中药材产业发展领军人物、河南省返乡创业之星等荣誉。

凭借着过硬的产品质量,良好的服务理念,兴宛堂在业界获得了良好口碑。2018年1月被授予河南省保健用品艾产业发展会员单位,2018年5月被授予中国艾产业发展大会爱心企业,2021年9月被授予1688超级工厂,2021年10月被授予河南省中药材产业发展先进单位,2022年8月被授予南阳市农业产业化重点龙头企业;2022年9月被授予1688宝藏工厂TOP100上榜企业,2022年10月被授予“河南省返乡创业之星”,2023年被授予南阳市“巾帼好”创业就业工程示范基地。

企业虽小,情怀无疆。周天茜在创办企业的同时,致富思源,不忘感恩,倾情回报社会,不忘乡村振兴,服务人民群众,受到了周边乡邻的一致赞誉。企业直接吸纳附近群众家门口就业,带动农户1000多户就业,增收,周边200多位农村妇女实现家门口就业,其中70%以上为留守妇女。

她长期以优先安置贫困人员、企业下岗职工、残疾人土、留守妇女就业为己任,长期关爱弱势群体,积极投身脱贫攻坚的工作中,主动承担社会责任,在疫情防控、抗洪救灾、扶贫攻坚等方面捐款捐物累计达到100多万元。

为更多小店创造“拼”空间

作为市场端和消费端的“毛细血管”和“神经末梢”,小店不仅是众多个体工商户、小微经营者实现创业梦想的起点,其稳定发展更是维持亿万家庭生计的关键,关乎着我国经济的活力和韧性。

国家市场监督管理总局发布的数据显示,截至2023年底,全国登记在册个体工商户1.24亿户,占经营主体总量67.4%,支撑近3亿人就业。2023年,全国新设个体工商户2258.2万户,同比增长11.4%。

“为了让小店在大城市获得更好的生存空间,这些年,我们一直在探索如何通过政策层面扶持小店经济。”上海市市场监管局登记注册专员郭婷婷说。

为解决小微经营者租房难问题,2022年1月,上海市市场监管局发布相关政策措施,提出“支持个体工商户发展,探索实施社区服务个体工商户集中登记模式”。通过联动各街镇的党群服务中心、邻里汇等社区功能性载体作为集中登记点,帮助社区内从事居民生活服务业的个体工商户获取营业执照。

今年5月10日,《上海市食品经营许可和备案管理实施办法》也落地施行。“我们将原有19项食品经营项目简化为热食类食品制售、冷食类食品制售等4个大类。”上海市市场监管局食品经营安全监督管理处副处长王玮娟说,“这意味着小店可根据市场变化调整自家产品,在经营上拥有更大的灵活度和试错空间,便利了小店多种业态混合经营的市场需求。”

不仅如此,上海还释放了部分公益性空间,为有创业梦的人们敞开大门。

在上海网红街区愚园路,上海长宁区江苏路街道将一家沿街铺面打造成一间给年轻人“拎包入住”实践自己线下创业想法的“故事商店”。“开店必然会涉及房租、水电、人工等各项成本,前期贸然投入,对于刚刚起步的年轻人来说负担过重,‘故事商店’就是希望能够给年轻人线下创业提供一个‘轻巧’起步的试错空间。”长宁区社趣更馨营造中心主理人许引兰说。

作为我国消费最具活力的地区之一,上海的小店不仅是城市烟火气的生动写照,也正在成长为新业态、新经济的“试验场”。一系列经营新规的落地,不仅为小微经营者提供了政策便利,更为经营主体探索多种业态混合经营、尝试新消费模式提供了底气。

前不久,因合约到期,徐子张打算关掉在威海路的包子咖啡店。“第一次创业没什么经验,走了些弯路。”徐子张笑道,“不过拼业态的尝试还是成功的,有了这次经历,我应该在下次创业时做得更好。”

施丽芳则在今年初又开了一家小吃店,经营锅贴和面条,离“小施羊绒”只有百米之遥。“一方面想让自己充实一些。”施丽芳说,“另一方面也想开家新店试试其他领域。”

作为城市经济中最草根也最生动的活力源泉,小店经济既是城市就业的“蓄水池”,也构成了城市生活的烟火气。对于爱“拼”的小店来说,“拼”不仅是寻求新的营收增长点,更是无数小微经营者在应对市场变化时不懈的拼搏韧劲。因为小店们明白,爱“拼”才会赢。

小品牌 大市场:  
精心研发守正创新  
产品漂洋过海成为“香饽饽”

为了更好地开拓市场,周天茜注册了“宛小艾”品牌,系统整理出了全新企业文化理念和新LOGO形象标识。

在接受记者采访时,周天茜介绍了自己的创业经历。她说,有一次,自己的身体出了小问题,通过艾灸调理好了身体,同时也给她的企业转型提供了启发。2016年,卧龙区引导鼓励有志之士利用治污后的大量闲置建设用地发展艾草产业。在经过多方调研与研究后,她发现以传统中医艾灸为主导的艾制品行业正在崛起,便开始了创业之路。

周天茜从行业小白做起,学习掌握艾草健康知识、到企业参观请教、考察项目……根据艾草的独特功能,学成归来的周天茜自主创业,成立了南阳兴宛堂艾草制品有限公司。

在公司展厅,展示着以艾草开发的1000余种产品,艾柱、艾草暖贴、艾草蒸汽眼罩、艾草精油、艾茶等等,丰富多彩,琳琅满目。公司精心研发、生产的几十种产品,填补了传统艾灸行业的空白,自主生产加工的艾条、艾柱、艾绒、艾粉等产品销往全国,同时,正通过电商平台,漂洋过海走向日本、韩国、东南亚等几十个国家,在国际市场上成了“香饽饽”。

“我们将不断致力于艾草制品的研发创新,以仲景文化为引领,以促进中医药传承创新发展为核心,大力弘扬张仲景中医药文化,守正创新,深耕艾草产业,为打响‘南阳艾’品牌出一份力,全力打造艾灸行业的世界品牌!”面对未来,周天茜信心满满。



## 陈伟: 电力行业创新尖兵 电能质量领域领头人

今年全国两会新质生产力成为代表委员热议的话题,新质生产力也是环境友好型、资源节约型的生产力,绿色赋能也是加快发展新质生产力的重要一环。

陈伟,普世通(北京)电气有限公司创始人、总裁,同时是电力质量领域的资深头部技术专家,他长期致力于电能质量领域先进技术的研发和创新工作,日前笔者专程对陈伟做了专访。

作为公司的创始人兼技术负责人,陈伟是电力行业首屈一指的专家。他作为公司创始人、技术负责人,研发多项专利技术,使企业一举晋升为国家级高新技术企业,并进入电能质量领域发展第一梯队。回顾过往八年,在陈伟的领导之下,普世通(北京)电气有限公司不仅迅速成长,承接了多个重大项目,企业在自主研发、推广应用于电能质量治理的电压扰动治理系列装置 PSTN-DVR/AVC/DVRC/UPOC 做出了卓越的成绩,为推动电力质量领域发展做出卓越贡献。DVR技术难点本质上是一个小电源投入到与其功率相同的大负载供电时如何保证电压的高度稳定。这就要求系统检测要快、功率单元从旁路状态切换到在线状态要快、稳定电压的控制反馈要快。目前陈伟的技术可以做到从发电电压扰动到功率单元向负载输出标准电压的全过程不超过1毫秒,保证任何敏感负载都不会感受到电压扰动。目前DVR技术实现了在半导体行业、石化、汽车、微电子、显示器、食品饮料业等各个民生领域。

陈伟不仅在DVR技术方面获得了行业内部的高度评价,他的研究成果对推动电能质量领域发展做出的巨大贡献,技术和实践的双重赋能,也使他成为行业内的资深技术专家,他目前担任中国电源学会电能质量专业委员会的专家委员,积极发挥行业专家的带头作用,为推动我国电能质量水平的提升发挥着重要的作用。

展望未来,面对未来技术与研发方向,陈伟信心满满,因为越来越多的行业客户认可并开始大量采用DVR设备,他的技术团队在经历包括石化行业、半导体行业、精密机械加工行业等各种不同类型负载的应用,不断积累经验,优化算法,改善设计。下一步的研发方向将向着功能集成化提升,并已着手布局新一代碳化硅器件的应用。(肖智)