

2025年8月9日 星期六
乙巳年 闰六月十六

今日 4 版

第190期 总第11493期

企业家日报

做中国企业的思想者

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

新闻热线:028-87319500

13811660079

全年定价:450元 零售价:2.00元

市场监管总局公布一批 质量技术帮扶典型案例

■ 钟新

据国家市场监督管理总局网站消息,今年以来,市场监管总局坚持寓管于服,聚焦企业痛点难点,组织开展质量技术帮扶“你点我帮”活动,各地市场监管部门认真贯彻落实总局决策部署,主动作为,精准对接企业需求,创新推出一系列可感可及的帮扶举措,帮助企业改进生产工艺,提升产品品质,推动产业提质升级,取得一定成效。为加强经验分享和复制推广,现选取7起质量技术帮扶典型案例予以公布。

一、浙江省台州市市场监管局助力雪地靴产业提质升级

帮扶背景:雪地靴产业是台州市的特色产业之一,台州拥有生产企业120余家,年产量5000万双,总产值超15亿元,占全国市场

份额的三分之一。随着产业扩张发展,一些问题日益凸显,部分中小微企业质量管理基础薄弱,产品标准执行混乱,同质化竞争明显;地方专业检测能力匮乏,企业送检成本高、周期长,制约产品品质提升与市场信誉。面对消费升级趋势及日益激烈的市场竞争,传统发展模式难以为继,产业整体升级迫在眉睫。

帮扶举措:台州市市场监管局精准把脉产业痛点,制定《产业集群产品质量提升实施方案》,以“优服务、强监管、提质量”为核心思路,打出一套质量技术帮扶“组合拳”。一是构建分级分类监管体系。多维度采集产品质量信息,科学评定企业质量信用等级,采用“靶向监管+正向引导”方式,对高信用企业降低

监管频次,对高风险企业开展靶向性专项整治。二是强化标准宣贯赋能。开展“雪地靴产业质量专项培训会”系列活动,邀请技术专家解读防滑性能、帮面材质、保暖要求等关键指标及检测方法,针对性提出质量改进措施,培训企业负责人与质检人员100多人次。三是强化监督抽查结果运用。建立“质量警示展台”,公开曝光抽检不合格产品及企业,并针对性开展“一对一”技术帮扶,打造“抽检+帮扶+整改”工作模式,帮助企业精准对标达标,提升产品质量。四是强链补链补齐产业检测能力短板。联合检验认证机构,行业协会打造雪地靴检测共享实验室,共享防滑性能测试仪、耐折试验机等专业设备。共享实验室自今

年6月运行以来,已开展检测服务53次,为企业节约检测成本7万余元。

帮扶成效:通过帮扶,已有18家企业通过小微企业质量管理体系认证,人均产量提升至15.8件/小时,产品一次性过检合格率从60%跃升至95%,订单量增长30%。今年上半年,区域产业整体产值同比增长15%。

二、重庆市市场监管局创新构建四个“一体帮扶”助力“重庆造”电动摩托车“提质强链出海”

帮扶背景:摩托车产业是重庆市制造业支柱产业之一,2024年重庆市摩托车整车出口592.7万辆,占全国摩托车整车出口量的34.7%。电动摩托车是重庆市摩托车产业转型升级的重点方向,

[紧转P2]

从中国铁路呼和浩特集团有限公司获悉,近日,伴着风笛长鸣,一列满载55个集装箱的中欧班列由内蒙古二连浩特铁路口岸鸣笛驶出,标志着中欧班列中通道自2013年通行首趟中欧班列以来,累计接运出入境中欧班列突破20000列。

位于中国正北方的二连浩特铁路口岸,是中蒙最大的陆路口岸,是中欧班列中通道的关键节点。数据显示,2013年至2024年,二连浩特铁路口岸年通行量由最初的2列增加到3389列,开行万列所需时间由开行之初的近10年缩短为现在的3年左右。

中国铁路呼和浩特集团有限公司工作人员谢昆介绍,目前,经二连浩特铁路口岸运行的中欧班列线路达73条,通达德国、波兰等10余个国家70多个枢纽站点,国内辐射中欧班列大部分首发城市,集聚了天津、安徽、湖南、四川等地货源,运输货物也从最初的金矿、化工、服装鞋帽为主逐步转变为现在以新能源汽车、电子产品、家用电器等高附加值产品为主,“钢铁驼队”成为“中国制造”走向世界的重要通道。中欧班列中部通道作用日益凸显。

据悉,今年以来,二连浩特铁路口岸运量实现稳定增长,前7个月接运中欧班列2199列,运送货物24.96万标箱,283.11万吨。中欧班列“穿针引线”,成为国际经贸往来的“直通车”,为促进当地物流落地、贸易落地提供了运输保障。

(转自中新网)

中蒙最大陆路口岸中欧班列创新高

中新网记者 李爱平

民勤蜜瓜产业带跨镇连村穿沙越壑

■ 马爱彬

地处北纬38°世界黄金农业带,拥有年均超3000小时日照与15℃昼夜温差的天然禀赋,甘肃省武威市民勤县,这片被腾格里和巴丹吉林沙漠包围的绿洲,正书写着“沙海变金田”的产业奇迹。

盛夏的民勤,田间地头的蜜瓜丰收在即,“金红宝”“银蒂”“玉金香”等国家地理标志产品深受消费者喜爱。民勤蜜瓜以“脆若雪梨、甜似蜂蜜、汁如清泉”的品质通过绿色食品认证,年产值突破21亿元。当地创新构建“合作社联基地带农户”三级体系,辐射5万农户嵌入产业链条,将蜜瓜产业打造成产值占比超县域农业三分之一的富民支柱。

集群成势 构建“甜蜜产业”生态圈

民勤县兴盛村收成镇,瓜农甘强和妻子赶在日出之前,采摘蜜瓜,田垄尽头,合作社的农用三轮正将蜜瓜运往集散中心。

近年来,民勤县立足资源禀赋优势,主动适应现代市场需求,持续优化种植结构布局,着力提品质、创品牌,推动蜜瓜产业向绿色有机转型、向高层次高品质迈进。目前,蜜瓜种植已成为民勤农业产业的主导产业和农户增收的主要渠道,全县种植规模稳定在16万亩,年产量达50万吨。

支撑产业壮大的,是打破镇域界限的改革魄力。

民勤县创新构建“新型经营主体+基地+农户”联结机制,整合零散田块。三百余家农民专业合作社扎根沃土,串联带动近两万农户结成产销联盟,有效打破行政壁垒。如今,蜜瓜产业带跨镇连村、穿沙越壑,实现产业规模化、集约化发展。

此外,民勤县严格落实统一良种供应、技术规程、水肥管理、监测监管、品牌销售“五统一”生产标准,强化控化肥减量增效、控农药生物替代、控用水精准计量、控病害预警联防、控污染土壤保育“五控”品质保障,构建起



民勤网络主播直播推介蜜瓜,助力畅销全国。马爱彬/摄

“产前源头管控、产中技术约束、产后品质回溯”全程闭环管理体系,深入推进产业绿色有机转型。

目前,民勤蜜瓜已形成包括早、中、晚熟及多果形的五大品系,满足多样化市场需求。货架期从6月下旬延续至9月中旬,既有效衔接其他产区供应空档,又精准对接夏秋消费旺季,有力保障了市场供应。

标准引领 树牢“民勤品质”金招牌

民勤县立足沙区实际,组建了由省市首席专家领衔的科技“智囊团”,科学制定并发布《民

勤蜜瓜团体标准》,为生产环节划定严苛规范。同时,针对当地独特的气候与土壤条件,创新集成地膜覆盖、日光温室等五大绿色栽培模式,显著提升了蜜瓜的品质与种植效益。

此外,品质口碑的维护贯穿于从田间到市场的每个环节。

民勤县收成镇蜜瓜产销协会积极倡导规范产销行为,明确要求种植户严格把控采摘时间,确保蜜瓜达到成熟标准;科学施肥用药,杜绝使用违禁农药和膨大剂,从源头保障蜜瓜绿色安全、口感纯正。要求收购商执行“优瓜优价”原则,严格筛选,不收购进瓜,共同维护“民勤蜜瓜”的良好品牌形象,确保流向市场的每一颗蜜瓜都品质上乘。

民勤县农业农村局副局长陈芳介绍说,民勤县已连续5年出台专项扶持政策,在品种培优、产销对接等方面给予资金补助和贷款贴息。今年新实施的《民勤县2025年度蜜瓜统一包装补贴办法》,对规范使用印有“民勤蜜瓜”标识、“民清源”区域公用品牌、“甘味”商标及溯源二维码的包装箱给予适当补助,旨在全面提升区域公用品牌知名度和影响力,有效推动蜜瓜标准化生产与品牌化营销。

从标准制定、生产管理到市场流通,民勤县通过全程精细化管控,让“品质”成为民勤蜜瓜赢得市场的“通行证”,持续擦亮这一富民产业的“金字招牌”。

全域触达 打开“甜蜜经济”新空间

“今天采购的蜜瓜品相口感俱佳,准能赢得顾客青睐。”民勤县盛跃特色产业服务专业合作社联合社负责人梁廷锐边说边指挥工人将采收来的蜜瓜分拣、套袋、包装、贴签,借力“互联网+”快车销往全国。

为拓展蜜瓜市场半径,民勤县着力构建现代营销体系。

该县积极融合“贮藏加工+运输销售”与“互联网+”模式,通过举办蜜瓜节,联合知名电商平台及供应链企业打造“电商民勤”品牌,实行全网发售,线上线下协同发力,推动生长于沙漠的民勤蜜瓜热销全国20多个省(市),并出口至英国、加拿大、泰国、马来西亚等国家。

“民勤县已构建起‘从土壤到餐桌’全链条升级增值的产业发展模式,形成良种培育、基地建设、标准化生产、市场营销、品牌打造、质量追溯‘六位一体’协同推进的产业格局。”陈芳表示,下一步该县将强化科技支撑,深化与科研院所合作,推广节水灌溉与智能化管理技术,突破保鲜储藏与冷链物流瓶颈;通过引培精深加工龙头企业,着力尾瓜综合利用,开发多元化即食食品,延伸产业链条,提升“甜蜜产业”附加值,惠及更多农户。

(转自中新网)

全国首票 可食仙人掌叶片 从云南出口越南

■ 陶玲艳

近日,在云南省文山州壹亩良田(云南)农业投资有限公司(下称壹亩良田)生产加工车间内,一批重20吨的可食仙人掌叶片经昆明海关所属天保海关监管后,将启运发往越南,这是全国首批出口可食仙人掌。

地处中国西南边陲的云南省文山州与越南接壤,文山州庄子田村地处海拔约1260米的红土高原,光照充足,年平均气温适宜,为耐贫瘠、抗干旱的仙人掌提供了天然生长沃土。仙人掌富含膳食纤维、矿物质、维生素和脂肪酸,经深加工后广泛用于餐饮、医药和化妆品等行业,在国内外有着广阔的市场前景。

经过多年发展,庄子田村逐步探索出一条以“合作社+基地+农户”为模式的仙人掌产业,仙人掌种植面积已达5000亩,实现综合年产值达1088余万元,带动户年均收入达2.36万元,成为全国仙人掌种植面积最大、产值最高的村,此次仙人掌实现出口,也为地方外向型经济发展提供了新路径。

“企业此前以国内销售为主,这次是首次接到国外客户订单。”壹亩良田市场部主管王熠说,在海关等相关部门的指导帮助下,产品成功出口,让企业开拓市场的底气更足。“日本是下一个出口目标市场,我们正在对接当地采购商,希望早日实现新突破。”

(转自中新网)

红色引擎激活掘进新动能

——记山东能源蒋庄煤矿综掘二区党支部

■ 李平

在山东能源枣矿集团蒋庄煤矿百米井下,有一支以“红色党建”为引领的高效掘进队伍——综掘二区党支部。近年来,该党支部通过实施“党建+”工程,将党建与安全、示范引领、人才培养深度融合,打造出有深度、有力度、有厚度的样板支部,先后荣获山东能源先进基层党组织、枣矿集团五星级党支部、枣庄市国资系统先进基层党组织等荣誉称号,成为新时代煤矿基层党组织的标杆。

党建+安全 安全学习有深度

“一名党员就是一面旗帜,一个支部就是一座堡垒。”综掘二区党支部深知党员队伍建设的核心要义,将“铸魂”与“赋能”作为党员管理的双重目标,致力于打造一支“思想过硬、技能精湛、作风顽强”的党员队伍。

日常工作中,该支部以支部会“三会一课”为抓手,不断创新学习形式,丰富学习内容。通过开展“党建+安全”主题党日活

党建+生产 党员示范有力度

“困难面前有我们,我们面前无困难”,这是综掘二区党支部一贯秉承并始终践行的信念。

面对矿井掘进工作中的技术难题与效率瓶颈,他们以深化“一区双岗”创建为抓手,持

续深耕“红色引擎”,将掘进迎头划分为若干责任区域,由党员担任责任人,负责区域内的安全管理、生产组织与质量管控,形成了“党员带群众、区域保全局”的工作格局。

2024年10月,在133上01运输巷挑战集团公司创标过程中,现场突遇断层带,给高效快掘带来了极大挑战。班子成员主动请缨,成立党员突击队,采用“接力棒”式交接班,24小时坚守在施工现场,通过优化支护工艺、调整掘进参数等措施,成功攻克了一个个难题,实现了单头月进478.8米的优异成绩,跑出了枣矿集团安全、高效、快掘“加速度”,让党旗成为百米巷道中最亮眼的“安全标识”与“效率标杆”。

党建+育人 人才培养有厚度

“矿井的未来在青年,创新的希望在青

年。”综掘二区党支部将青年人才培养作为一项长期、重点工作来抓,构建起“理论稳固—实操提升—岗位成才”的全周期培养体系,让青春力量在煤海深处绽放风采。

他们定期组织开展“青年夜校”“素质提升班”等活动,为青年职工量身定制培训课程,涵盖安全生产理论、智能化装备原理、掘进快速施工等内容。通过“理论授课+案例分析+互动讨论”的模式,确保青年职工学深悟透、学以致用。

2024年以来,该区优秀青年杨震、刘滕滕、甘林雨、徐君等7名同志先后走上班组长管理岗位,刘滕滕同志更是凭借过硬的业务技能和出色的工作业绩,荣获了山东能源集团“双百优”安全生产班组长荣誉称号。



双汇熟食
SHUANGHUI DELI



三鲜卤,更入味

责编:桂宾 版式:黄健

企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn

官方微博:http://weibo.com/rwbd 投稿邮箱:cb498@sina.com



企业家日报微信公众号
二维码



中国企业家网
二维码