



创特色 树品牌 拓市场

——通辽市亚宝中华麦饭石工艺品保健品公司总经理刘长志访谈录

麦饭石作为一种药石源于中国的药物学名称,且闻名于世,应用研究历史久远,集医疗保健和为人提供无机营养于一身,因此备受人们关爱,在工业、农业、环保、卫生、食品乃至日常生活领域也极具开发价值。内蒙古亚宝中华麦饭石工艺品保健品有限公司位于内蒙古通辽市奈曼旗麦饭石矿藏的主产地,该公司承担起了麦饭石的研发和推广工作。近日,我们采访到了该公司总经理刘长志,他介绍到企业的一些情况。

刘经理说,麦饭石作为一种保健药石,保健功能十分明显,我公司在研发麦饭石系列产品上,重点突出工艺性、实用性、多样化,已充分发挥麦饭石的保健作用,真正起到保健、实用、药用、观赏、收藏等价值。健康是本,健康是福,在全世界 1/3 人口处于亚健康状态的今天,人们吃出了毛病,喝出了毛病,随着年龄的增长,身体状况越来越差,毛病来了,症状来了,健康日益受到重视,保健、预防和治疗的健康品日益受到关注。珍爱生命,是我们的权利,维护生命,是我们的责任,我们因之选择了麦饭石。麦饭石产品根据它的特殊功能和神奇的功效很容易被消费者接受,市场空间巨大,麦饭石经过专家检测鉴定,对生物体无毒无害,具有生物活性作用,能促进有机体的新陈代谢及生长发育,能够向有机体提供均衡的营养成分。在医疗保健上,具有防癌、抗癌的功效,并能调节水质成为优质矿泉水,等等。麦饭石矿区居民健康长寿就是有力的证据。所以麦饭石这一健康石,开发利用价值可观,前景广阔。同时我们利用纯天然麦饭石开发集保健加收藏于一体的特殊保健品,使麦饭石的价值得以充分地实现。

根据企业的特点,亚宝公司准确把握市场运作规律,发挥本地区独特优势,形成了一条属于自己独特的“保健+收藏”品牌发展思路。麦饭石系列产品无论是作为馈赠亲友,还是自己独享,均具有其他保健品无法比拟的不可替代性,它将全新引领保健品行业群体性消费的新潮。公司拥有通辽市奈曼旗平顶山长寿村麦饭石矿独家开采权,利用一流的矿产资源,一流的生产工艺,已经打造出千钟麦饭石系类产品,承揽了大型园林建设与雕塑工程,得到了广大用户的好评。

(明月)

周海江:只有转型升级才能做大做强

一个规模超过万亿的传统产业,在成本上升、需求不旺的背景下,该如何突出重围并确立长远发展的优势?9月中旬,在十四届江苏国际服装节开幕前夕,江苏省长李学勇专门邀请省 10 家纺织服装企业负责人座谈,共商应对之策。红豆集团党委书记、总裁周海江应邀参会。

周海江在发言中着重谈了转型升级。他说,从宏观层面来看,2012 年以来,受外需不振、内需趋缓及国内外棉花价差不断拉大等因素影响,纺织工业延续了去年以来的经济增长减速态势,生产、出口、投资等主要经济指标增速均持续放缓,效益有所下滑。纺织服装行业面临发展压力,一些代工中小企业更加艰难。

面对上述严峻现实,周海江强调,作为纺织行业,转型升级是必然

出路,这一点红豆深有感触。红豆以服装制造起家,发展至今,服装行业产值仍占有集团产业较大比重。众所周知,纺织服装属于传统的劳动密集型产业,在各种成本上涨的今天,发展受到严峻挑战。特别是地处无锡这样经济发达地区,劳动力、土地等要素成本均高于经济欠发达地区,如果依照正常的发展逻辑,像红豆这样的大型劳动密集型企业应该死掉,可事实正相反,红豆活下来了,而且活得不错,即便在 2008 年金融危机之后,红豆仍然保持了每年两位数增长,2011 年,实现营业收入 351 亿元。

红豆为什么能保持健康、稳定发展?周海江道出了其中“秘密”,关键在于近年来实施的转型升级战略,身为服装行业的龙头企业,红豆近年来完成了从生产经营型向创造运营

型转变。努力抓好“微笑曲线”的两端,也就是一手向研发设计要竞争力,一手向品牌要效益,建立完善的连锁专卖体系,走品牌化经营道路。近年来,红豆在品牌网络方面持续发力,积极转变营销模式,大力加强连锁专卖体系的建立。截至目前,红豆形象男装、红豆居家、轩帝尼、IDF、红豆家纺五大品牌在全国广开品牌连锁店,红豆品牌连锁专卖店已超 3000 家。同时,企业的创新能力迅速提升,2011 年获得专利 211 件,已累计获取专利 1700 多件,直接创造经济效益 20 多亿。前端是创造,后端是品牌,这样就实现了企业从生产经营型向创造运营型的转变,从而摆脱了劳动力瓶颈的束缚。

红豆发展不错,但并非没有困难,周海江说,这个困难就是我们的

外协加工单位。现在,红豆集团的纺织部分外包了 80%,有 465 个加工厂为红豆生产。这些加工单位都是中小微企业,虽然红豆有订单给这些加工单位做,但他们同样要面对劳动力、土地等生产要素成本上升的压力,不仅如此,由于出口下滑,许多本来生产外贸的纺织服装企业转而生产内销,这就使得内销市场的竞争更趋激烈,像红豆加工单位这类内销生产企业自然受到影响,处境更加艰难。

其实,不止是红豆,每一个品牌企业都有数量不等的加工单位,正是依附品牌企业的规模优势,一大批中小微生产企业才得以生存。他说阿迪达斯和耐克“外逃”给我们敲响了警钟,外资同样是利益最大化,一旦在一个市场没有另一个市场获利多,就会毫不犹豫地选择离开。对此,除了

采取对企业减税、完善保护劳工权益法律等措施之外,更为关键的是,要培育一大批具有核心技术的江苏自主品牌。唯此,江苏才能在市场经济中拥有话语权、定价权,进而拥有划分市场的主导权。

基于上述,周海江建议省政府,对获得中国驰名商标和中国名牌品牌企业采取给予政策上的扶持,扶持这些品牌企业做大做强。品牌企业强大了,背后的一大批中小微企业也将随之获益,市场份额也将提升。如此,江苏纺织行业就能突出“重围”,转危为机,并抓住这次机遇,实现江苏由纺织服装大省到纺织服装强省的转变。周海江最后强调,面对现实,企业若想做大做强,转型升级是纺织服装的必由之路。(红轩)

东风德纳车桥公司青年文明号创建结对活动启动

近日,东风德纳车桥有限公司“青年文明号创建结对”活动在东风德纳车桥十堰部件厂正式启动。

东风德纳车桥有限公司党委书记张东兵、东风德纳车桥有限公司党群工作部部长郑荣章等领导出席启动会。公司所属三个工厂团委书记、青年文明号单位团支部书记及团员青年代表参加了启动仪式。

启动会由东风德纳车桥有限公司团委书记吴永康主持。获得中央企业青年文明号、湖北省青年文明号和东风公司青年文明号荣誉称号的公司十堰工厂装配车间后桥线、襄阳工厂装配车间货车桥装配线、十堰部件厂一车间 13T 轮毂 I 线代表分别作



图为启动会场景。

了特色工作经验交流,公司团委书记吴永康对交流情况逐一进行了点评。

团委在“服务企业生产经营、服务广大团员青年”方面积极创新,开拓进取,取得的一系列成绩给予肯定。他

行了创建结

对签字仪式。车桥公司党委书记张东兵在启动会上发表了热情洋溢的讲话。他代表公司向创建结对启动会的召开表示热烈祝贺,对公司

指出,公司积极争创“青年文明号”的举动对于拓宽公司“青年文明号”创建领域,打造共青团品牌、树立共青团形象,具有十分重要的推动作用。同时,他希望广大青年员工以创建“青年文明号”为契机,不断提高思想认识,正确把握“青年文明号”创建活动的重大意义,围绕工作中心,不断增强“青年文明号”创建活动的实效,发挥品牌效应,积极树立“青年文明号”创建集体的良好形象,用实际行动为公司实现跨越式发展奉献青春、智慧和力量。

启动会结束后,与会团员青年代表还围绕如何开展好创建结对活动进行了交流研讨。(计德锐)

抓“四个”强化 树“五德”新风

“五德”教育活动开展以来,江苏涟水县东胡集镇以廉政建设为抓手,以“五德”教育为载体,以恩来精神为动力,把“五德”教育贯穿到工作中、落实在行动上。广大党员干部进一步调高标杆,做好表率,增强党性,做人民公仆,为人民服务。

强化宣传。全镇悬挂横幅 15 条,每村张贴标语 50 张,向新闻媒体发稿 8 篇,编印干部道德标准和廉政建设读本,努力营造践行“五德”、以廉为荣的浓厚氛围。近期开展一次“践行五德,从我做起”的演讲比赛,诗词协会组织一次廉政建设诗词大赛。

强化教育。常打“预防针”,增强“免疫力”,将道德建设固化为内心深处的自觉,内化为积极向上的动力。近期组织党员干部到五岛公园廉池教育基地听廉政课,看“清风墙”,观党风廉政建设电教片。开展集中宣誓、警示提醒、廉政知识测试等活动,着力造就一支官德好、党性强、品行正的干部队伍。挖掘历史文化资源,撰写《吴仁宝的入党介绍人庄玉德》的廉政故事,介绍本镇上世纪 60 年代的党委书记庄玉德穿着草鞋下基层,带领广大干部群众战天斗地,改变“一穷二白”面貌的感人事迹,在报刊发表后,使党员干

部深受教育,启发很大。

强化考察。该镇着眼长远,全面统筹,使教育、制度、监督有机统一,形成合力,做到刚柔相济,惩防并举,不断放大“五德”教育的综合效应。构建网络、电话、信访“三位一体”的举报体系,公开接受社会监督;开展机关干部作风巡查和服务对象满意度调查,进行行之有效的监督。采取民主测评、个别访谈、发放调查问卷等形式,对干部的日常工作、社会行为、家庭生活等方面进行跟踪考察,综合评价,谨防发生越轨行为,保证干部接地气、严风气、保正气。

强化实践。该镇通过“五德”教育,让干部在实践中陶冶情操,获得感悟,提高素质,当发展经济的排头兵。与当前开展的集中招商,“三进三帮”,推进 101%服务等相互结合,相互促进,相得益彰。党政主要领导在三季度招商活动中,引进投资过亿元的海连猪业项目,将形成产供销一条龙、农工贸一体化的格局。工业挂帅人带领一条线人员,深入企业开展“三进三帮”和 101%服务,为中小企业解决用工、融资等难题,受到个私业主的一致好评。(徐鹏 颜士飞 陈裕)

中秋月饼甜

中秋之际,在国电宿州热电扩建工程建设工地上,中国能建安徽电建二公司电仪分工会组织女工,将圆月的月饼送到施工一线,远离家乡的施工人员一边吃着香甜可口的月饼,一边唠着家常,欢声笑语其乐融融。刚进厂的新大学生杨雍激动地说:“这是我在工地上第一次过中秋节,为了电厂早日发电,不能与家人团圆,可吃着可口的月饼,心里感到暖暖的。”

申建生 露静 摄影报道



双良空冷支架结构抗震指标达到世界领先水平

龙年双良又传喜讯:江苏双良集团节能系统股份有限公司与西安建筑科技大学共同实施的 1000MW 超超临界空冷机组钢筋混凝土管柱,暨钢桁架+斜撑新型空冷支架模型结构的抗震性能试验圆满结束,这一高达 10 米的模拟钢架结构,是至今为止国内最大的实体仿真试验,十几位由博士、硕士组成的课题攻关小组,经过三周的连续奋战,该结构经受住了 12 度以上的震级试验,完全满足设防烈度 8 度、II 类场地的高烈度抗震地区的要

求。这次试验的圆满成功,对于解决抗震设防高烈度地区大容量机组抗震设计有重大的现实指导意义,也为双良空冷支架结构提供了坚实的理论支撑。

西安建筑科技大学结构与抗震试验室是教育部重点试验室,也是国内最早开展拟动力试验方法和应用的单位之一。此次试验主要是针对抗震设防高烈度地区 1000MW 超超临界机组新型空冷支架结构,首次进行了 1000MW 空冷机组 1/8 缩尺比的大尺

寸模型的抗震性能拟动力试验。这种新型结构体系的提出,主要解决传统空冷支架结构体系中存在一些不利于抗震的问题。试验研究主要解决了大容量机组空冷岛设计实践先于理论的不足,研究成果填补了 1000MW 超超临界机组空冷支架结构大尺寸模型拟动力试验的空白,为高烈度地区大容量火力发电厂空冷凝汽器支架结构体系土建设计提供技术依据及关键技术指标,并有助于推动 1000MW 超超临界机组空冷机组在我国抗震设防高烈

度地区的运用,从而节约了水资源和大量的土建成本,具有重大理论意义和现实意义。

试验结果表明,与传统空冷支架结构相比,双良空冷钢筋混凝土管柱—钢桁架+斜撑新型空冷支架结构的整体刚度提高近 1 倍,结构位移反应减小 60%,桁架悬挑端挠度减小 70%,悬挑端下弦杆内力减小 50%,结构的刚度和整体性都有良好的改善。通过合理设计的钢筋混凝土管柱—钢桁架+斜撑新型空冷支架结构,其延

性系数可达 3.5,基本直接可以很好的运用在设防烈度 8 度、II 类场地的抗震设防高烈度地区。

双良集团总裁缪双大表示,1000MW 超超临界空冷机组钢筋混凝土管柱暨钢桁架+斜撑新型空冷支架模型结构的成功试验,表明双良空冷支架结构的研发已达到世界行业的领先水平。能够在解决地震这个“地球难题”方面减轻人类谈“震”色变的忧虑,双良人为自己作出的奉献深感荣幸和欣慰。(李丙驹)

德国巴登符腾堡州与中国江苏两大装备制造业强省联合发起

2012 中国(南京)国际金属加工展览会即将举行

2012 中国(南京)国际金属加工展览会(AMB China)将于 10 月 15—17 日在南京国际博览中心隆重举办。来自德国、瑞士、美国、意大利、丹麦、比利时、法国、韩国、日本和我国台湾、香港等十多个国家和地区以及国内众多规模型装备制造业的数百家国内外参展商,将集中展示他们在金属切削机床、金属成形机床、精密工具、机械装备零部件、模具制造、质量控制、软件及计算机系统等金属加工领域的创新技术和研发成果。

欧洲金属加工业界的顶级盛会、德国斯图加特国际金属加工展览会(AMB),作为南京国际金属加工展会的母展依托,将给予本届展会以极大支持和影响。在这次国内外展商名家荟萃,展品琳琅满目的国际金属加工展示平台上,各省、市经信委、机械行业协会推荐的我国机床工具制造业、软件产业龙头企业、江苏省相关首台套装备制造企业的产品踊跃参展。

为了推进国际金属加工与装备制造领域的深层次交流与合作,展览会主办方江苏省经信委暨德国斯图加特展览公司精心组织了中德政府层面与行业层面的多项专题展示与论坛。德国巴登符腾堡州组织的参展团将在本次展会上为观众呈献“顶级制造:来自巴登符腾堡州”的精彩展示。江苏省政府与德国巴登符腾堡州国际经济与科技合作部联合组织的“中德企业对口洽谈会”将搭建中德两个经济大省在高端装备制造领域开展深层次交流与合作的平台。中国机械工业联合会、中国汽车工程学会齿轮技术分会主办的中国国际高端齿轮制造技术及装备研讨会,对提升我国高端装备制造技术将产生重大影响。“未来的加工和汽车制造技术”中德高端机械制造技术论坛,将就巴登符腾堡州和江苏合作的新领域展开深入研讨。“江苏自动化发展论坛”以及“2012 中国(南京)风能电源产业链大会暨投融资研讨会”将为我国金属加工工业提供广泛的交流与合作空间。

展览会主办方还特别引荐了若干国家与省级重点招投标项目、技术改造项目、产业升级项目和重大装备项目的机械装备用户到展会考察。来自国内外的军工、航天航空、船舶、铁路、汽车制造、电力、通讯、冶金、化工、纺织、印刷等行业的若干规模型企业,将受邀莅临展会进行广泛交流、洽谈与采购。通过斯图加特公司的全球网络,主办方还将广泛邀请海外专业用户与商贸领域的专家组团到会观摩。(成吉昌 蔡丽丽)