第二十一届中国(深圳)国际礼品展览会盛情绽放

# 苏通丝绸精彩亮相发力文化礼品市场

**本报讯** 有着中国礼品经济晴雨表之称的中国(深圳)国际礼品展览会,其第二十一届展会日前在深圳会展中心盛装绽放,来自全球3600家礼品产业设计、生产、销售渠道的礼品商,云集大鹏湾,掘金国内礼品市场。国内丝绸产业的领军品牌苏通丝绸携旗下丝绸文化礼品精彩亮相展会,苏通让有着数千年文明历史的丝绸文化与世界礼品流行潮流,在时尚之都的深圳邂逅、碰撞,迸发出礼品文化的创意之光。

已有21年展会历史的深圳礼品展是国内专业礼品文化展会的翘楚。她一如春天的使者,把五彩缤纷的礼物送到了千家万户。想放松心情,就用靠着墙会发声的共振音响聆听中国好声音;想舒适健康,就用能润肤保健、吸污抗菌、调节人体睡眠的丝绸床品;想收藏增值,就把凝聚传统文化的贵金属艺术品带回家。深圳礼品展为全产业链的从业者提供着机遇和平台,也为行业注入了源源不断的动力。

据悉,深圳礼品展全面对接英国励展在全球39个地区的资源,几十万不断更新的礼品行业买家资料数据库,都是深圳礼品展的独特优势。其突出的平台效应,让礼品文化产业的新兴企业和老牌巨头把这里视为发布新品、渠道合作和推升品牌的大舞台。本届展会为期4天,形成了15万人次的采购规模。

苏通丝绸是一家有着40多年丝绸生产经验,拥有丝绸全程产业链的丝绸领军品牌。依托强大的技术研发实力,形成了真丝丝巾、领带、睡衣、家纺、工艺品,以及文化产品在内的六大品类礼品。与此同时,企业构建起以南通为根据地、江苏为大本营、立足华东、辐射全国的市场营销网络。苏通还通过广交会、丝博会、巴黎国际时装展等高端展示平台,把苏通丝绸成功打入全球30多个国家和地区,企业成为国内丝绸产业抢滩国际市场的领军品牌。2010年苏通丝绸更是成为了上海世博会特许生产商。

把传统丝绸做成具有收藏馈赠价值的文化礼品,是苏通丝绸董事长徐金海心里的梦想。为了编织好丝绸产业里的中国梦,徐金海积极与苏州大学结成产学研战略联盟关系,苏通丝绸成为苏大硕士研究生实习基地。为了抢滩丝绸文化礼品丝绸产业制高点,苏通人以文化落脚,以科技支撑,用文化创意和高科技为丝绸注入鲜活动力,实现了丝绸在文化创意礼品、装潢装饰和艺术品等领域的延伸与拓展,使苏通丝绸产品实现价值递增,让丝绸的柔软的力量再次新生和焕发活力,实现了传统丝绸从纺织服装到新材料和文化创意产业的提升。

在苏通,目前已经形成了由苏大丝绸研究所十多名丝绸家纺产业领域的教授、博士生领衔、企业本科以上学历的专业研发人员组成的丝绸文化礼品研发、创意、推广团队。据介绍,苏通系列丝绸文化礼品主要深入挖掘中国丝绸产业悠久的历史文化,通过花型和色素的大胆创新,在产品中有机融入中国传统文化元素。中国作为丝绸产品的发源地,有机融入中国古老的传统文化,让苏通文化礼品体现厚重的历史文化,让传统文明与现代服饰交相辉映。在面料源头开始融入书法、水墨国画、青花瓷、窗花剪纸艺术等传统文化图案的应用,让苏通丝绸礼品赢得丝绸行业"国礼"的美誉。苏通丝绸董事长徐金海说,丝绸服装产业只有和传统艺术的有机结合,才能迸发出强大的生命活力。

苏通此次亮相深圳礼品展,品种齐全、制作精美的丝绸文化礼品受到展会买家的青睐。在为期四天的展会上,苏通丝绸还参与了展会的多项活动,包括礼品流行趋势发布会、买家采购会、现场招标会等,企业成功与国内外40多家文化礼品采购商签订意向合作协议,苏通系列产品将进入其销售通道。 (周日照)

需求旺盛 备受追捧

# 锡柴非道路发动机迎来"精耕期"

■ 陈燕

大道之行,始于足下。

日前,锡柴经过产品优化、市场深耕、品牌培育等多方努力,非道路产品销量全线飘红,各系列品种正逐步展现出其强劲的市场增长力,销量逆势上扬,1至3月份,锡柴非道路市场销量同比增长19.7%,创下历史新高,成为锡柴发力非道路市场以来最为亮丽的一抹红色。

打造非道路行业品牌知名度,进行品牌合作联盟化,有序发力进攻非道路市场,是锡柴"十二五"发展战略中的一个重要组成部分。年初经过安徽合力高层来访锡柴,加快了彼此品牌合作联盟的步伐。1至3月份,锡柴与安徽合力股份集团5-10t的叉车配套达近1000台。并在3月份创下与安徽合力股份集团叉车单月配套600余台的有史最高纪录。进入4月份,安徽合力订单频频,配套仍处"走高"态势。同样品牌合作,也使锡柴农业收割机械市场"一路飘红",1至3月份,仅锡柴恒威CA6DF2D-16G发动机就与约翰·迪尔佳联6488玉米收割机配套达1100余台,并呈现出持续上升的良好势头。

"与销量增势相佐的是,锡柴是凭借着产品卓越的品质、非常的性能,塑造了锡柴非道路发动机有口皆碑的品牌新形象。"据悉,经过锡柴开发技术人员对非道路产品的适应性开发,使锡柴动力系统与非道路产品系统匹配效率更高,油耗更低,受到用户追捧。因此,口碑效应带动热销,1至3月份,锡柴小装市场配套已突破6300余台,并创下了3月份山东区域单月配套3700余台的新纪录。据锡柴驻山东分公司营销服务经理孙小俊介绍,经过科技成果转化的锡柴新康威发动机产品,因其品质、技术得到了全面升级,其自主研发设计燃烧室、进排气道、缸盖三孔位置等核心技术,确保了柴油机性能和排放的先进性。虽然锡柴康威发动机比同类产品贵1300余元,仍成为山东区域小装品牌厂家争相配套的主流拳头产品。

"善弈者谋势",锡柴从2012年开始着手布局"非道路"战略,到目前渐露雏形,其战略的眼光、创新的策略、日益丰富的产品线、成熟领先的技术,良好的市场口碑……这一切,必将为锡柴发力非道路之路,加油护航。

# 稻花香集团知识产权工作获赞誉

4月15日,宜昌市中级人民法院院长、党组书记裴缜一行到稻花香集团调研。裴缜一行与稻花香集团副董事长、总经理蔡开云,副总经理谭卫东等进行了座谈,并对稻花香集团品牌建设及知识产权保护工作给予了高度肯定。

蔡开云简要介绍了稻花香集团品牌建设及保护工作方面的有关情况。他说,近年来,集团始终坚持实施驰名商标集群化战略,加强知识产权司法保护,促进集团500亿产业集群建设。集团目前拥有注册商标309件,其中有稻花香、清样、关公坊等3件中国驰名商标;2012年获准注册商标15件,新申请注册商标55件,新申请专利6件。蔡开云对宜昌市中级人民法院长期以来对稻花香集团品牌保护工作的支持表示衷心感谢,并希望中级人民法院对集团负责知识产权保护工作的相关人员进行培训和指导。

裴缜听取汇报后,称赞稻花香集团在品牌建设和知识产权保护方面成绩斐然。他说,稻花香集团对品牌建设重视度高,一个企业拥有3个驰名商标,这在宜昌市乃至湖北省范围内都是少有的。同时他指出,该集团知识产权保护意识强、机构健全、规划清晰,保护、维权工作十分出色。他希望稻花香集团进一步加强知识产权战略规划、加强相关知识培训,做好相关档案的整理保存工作,更好地促进稻花香集团发展。 (刘宇星)

# 平凡事中折射耀眼光点

## ——记新疆第一窖古城酒业有限公司退休干部马文祥

■ 王娟

一年、二年、三年……九年、十年……几十年,坚持、坚持、再坚持,他毅然坚守在挚爱古城的工作岗位上。28年如一日,他在一件又一件的平凡事中让古城酒业人感受到的却是一份温暖、一种激励、更是一种莫大的幸福。他也在一件又一件极为普通的小事中得到了大家的尊敬和爱戴。他是一名普通的退休工人,一个平凡的一线干部,但他却一直坚持以做好古城的每一件事作为自己追求人生的快乐,为此,他收获着来自古城的喜悦,享受着醉美古城的荣耀,助力着古城酒业的跨越与发展。他就是新疆第一窖古城酒业有限公司一名普通的退休干部,一名普通的共产党员——马文祥。

### 让爱传递 奉献忠诚

"今天,我光荣退休了,说心里话,真是舍不得离开我们的企业啊!更离不开和我一起并肩工作,收获幸福生活的你们啊!但这一刻,没有别的,只想告诉你们,既然我们选择了古城事业,就一定要用心干,用情干,将我们对古城酒业这个大家庭的热爱和我们内心真正的情感融入到工作的每一分,每一秒,并且要用全身心的爱去传递,去释放,只有这样,你们才能和我一样收获到人生更大的超越和梦想,才能感受到生活中更美好的精彩和幸福……"

这是新疆第一窖古城酒业公司原苯板车间主任、退休老队长马文祥在离开岗位的那一刻,在对古城酒业的不舍、眷恋和激动中,语重心长地向自己同仁说的一番话,令在场所有的同仁们都闪烁着感动的泪花……

他用朴实无华的言行,不向企业索取的气节,被古城酒业的干部员工传为美谈、有口皆碑。两年前,马文祥正式退休,但他凭着对古城事业丝毫未减的热爱,依然选择继续留在企业发挥余热、关心同仁,奉献忠诚。在许多个万家灯火通明的深夜,他的宿舍窗前常常折射出一位鬓角花白的老人充满深情的凝望,这是他面对平安古城的守护,更是他面对古城酒业这一幸福家园不断蒸蒸日上的祈祷。在采访老同事、老部下时,我深切地听到和体会到众口一词的评论就是:马队长,真是个好队长!是他让我们学会了珍爱和传递的最高境界就是在收获幸福,我们甘愿为自己所热爱的古城事业奉献忠诚,肝胆相照。

### 勇挑重担 敢于担当

俗话说,"三十六行,行行出状元"。伴随着古城酒业的风风雨雨,他从不谙世事,争强好胜的阳光青年步入到老年人的行列。在工作中,他兢兢业业,时刻要求身边同仁,一定要认真和热爱自己的工作和岗位,管理路上,他踏实履行自己的职责,厂区材料供应区,哪里的托盘坏了,他主动拿起修理工具亲自维修;每天清晨,大家还在匆匆忙忙赶往上班路上的时候,马队长却早已打扫完卫生区,开始了新一天的伏案工作;2012年8月19日一大早,喜逢古城酒业盛世恢弘,龙腾古城的六十周年庆典开幕,所有的同仁比往常来的都要早,可还是没有赶得上马队长的精心准备,细心服务。看着他挥起扫把用心地将公司大门口乃至马路两旁都打扫的干干净净,这一刻,不仅是给在场的同事们,也给我们新一代的古城青年留下了深深的铭印。

采访中,看着同事们纷纷回忆马队长在职时、退休后,作为曾经先后是古城酒业车队队长、劳服部部长、苯板车间主任的主要负责人,一个本该享受退休生活的老干部,却从不享受和计较得失,在那些极为平凡的小事中折射着古城最耀眼的光点。可以说,他用朴实无华的言行和自己的实际行动在助力古城腾飞的征程上勇挑重担,敢于担当,不断充盈着人生的精彩,实践着自己的理想。

# 海尔产品好,服务更好

我是一个海尔老用户,因家里装修后,需要添置一台与新家环境相符合的彩电。我在离家较近的海尔社区店选购了一台彩电。在约定的时间里,两名穿着海尔工作服的安装师傅就带着我精心选好的彩电准时上门了,他们首先微笑着给我出示了工作证,并穿上准备好的鞋套进屋。师傅们在地板上垫了一块垫布,将工具箱和材料放在上面,协商好电视安装的位置后,就熟练安装起来。

安装完毕试机时,一个师傅打扫卫生,一个师傅耐心地给我讲解使用,并让我在安装卡上签字。我随口问了一下我家以前安的两台空调效果不怎么好,他们便马上热心地帮我检查,在检查后告诉我是过滤网的灰尘堆积太多的缘故造成的,随即帮我把过滤网拆来清洗干净。还有一台空调电源接触不好,他们还抽出时间仔细地帮我修好了。我付给他们维修费,他们坚决不要,说这是我们服务的宗旨。临走前,还把垃圾带走了。海尔如此完美的服务,不仅深深地刻在我的脑海里,也同样刻在所有海尔用户的心里。海尔,你是我们所有消费者坚定的选择。 (文文)

# 羚锐制药多措并举预防禽流感

日前,按照国家《关于加强人感染H7N9禽流感疫情防控工作的通知》要求,国内知名医药上市企业——河南羚锐制药股份有限公司积极采取多项措施,加强禽流感防控工作。该公司采取感冒发热"日报告"制度;严把员工食堂使用材料、食品进货关;做好生产车间及办公室、员工住宿区域通风和消毒工作,及时清理垃圾;对员工进行预防H7N9禽流感的知识教育,消除恐慌心理,提高员工全员卫生防疫意识和自我保护能力。 (汤兴)

# 云铝组织完成ISO/TS16949质管体系等的审核工作

为确保铸造铝合金产品质量持续满足市场需求,按照年度审核计划和昆山六丰等铸造铝合金客户的要求,3月5日至8日,云南铝业公司组织完成ISO/TS16949质量管理体系过程审核、D特性审核和产品审核工作。通过审核证明,该公司批量生产过程稳定,质量能力满足客户要求,各相关单位、部门总体能够按照《关于客户存档特性管理实施办法》履行存档责任,产品与顾客要求的重要特性一致。同时,审核组对审核中发现的21项问题提出了改进要求。 (云铝宣)

# 大东工商分局抓廉政教育树行业新风

为树立"红盾"新形象、展示工商新风采,江苏涟水大东工商分局采取切实措施,进一步抓好廉政教育,该分局把廉政教育与工商文化建设有机结合,通过将一批廉政格言牌匾上墙和电脑桌面警言警句屏保操作,使每个干部职工身处风清气正的良好氛围。把廉政教育与岗位操守教育相结合,组织全体人员参观五岛公园反腐倡廉教育基地,开展正反两方面教育,引导职工树立反腐倡廉的信心,筑牢拒腐防变的思想防线。把廉政教育与主题教育活动相结合,保持党的纯洁性,通过开展"三会一课"活动,增强党员干部的理想信念,提升大局意识、宗旨意识、服务意识,做推进经济建设的排头兵,给力地方发展的"服务员",助企转型升级的引路人。 (郑君 陈裕)

# 质量零缺陷为阜阳本色印刷赢得发展商机

■ 周来 王德明 本报记者 宗毅

在由安徽省工商联新闻处牵头组织安徽日报、工商导报等记者开展的大型民营企业采访活动中,记者有幸参与了采访阜阳本色印刷有限公司董事长申勇,获悉阜阳本色印刷公司提出实施"99+1=0"的质量零缺陷管理理念,为该公司赢得了无限商机,十年间由一个名不见经传的小厂发展成如今拥有300多名员工和获得多项国家印刷纸质包装盒专利的安徽省印刷业龙头企业之一。

十年前皖北重镇阜阳市,有家国营性质的阜阳市印刷厂,专做书刊印刷,但是生产方式陈旧,设备简陋,加之业务匮乏,企业发展举步维艰。2003年,申勇从温州返乡创业,参与了阜阳市印刷厂国营企业改制。当年创办了安徽本色印刷有限公司,重新燃起了原厂职工希望的火花,也使政府解除了后顾之忧,成了当时阜阳地区印刷界的一大新闻。

十年过去了。"本色"总资产是当年企业改制时的30倍;生产场地增加到一个总厂、三个分厂。公司当选为阜阳市印刷文化产业协会会长单位,申勇被评为"安徽省再就业先进个人"、"第七届全国创业之星"、阜阳市政协委员。

"本色"因何跨越?董事长申勇的回答是:"走科技型 、专业化之路"取得的。

"做包装不做书刊,做科技型企业不做传统型企业",申勇创业初提出这样的企业定位时,书刊印刷还不像现在这样疲软,印刷科技还不像现在这样发达,然其他的认识就如此深刻、具有远见,源于他学历高、肯钻研、历练久、资历深。

1977年国家恢复高考制度,申勇告别4年知青生活,第一届考入上海交通大学精密仪器专业。1995年加盟温州苍南的中国富康印刷包装有限公司担任常务副总;其间,取得了中国社科院国际贸易研究生学历,温州市政府授予的"印刷工艺师"职业资格,爱波瑞管理咨询公司颁发的"TPS-丰田生产方式培训证书"。他自学了胶、柔、凹印刷技术并做了大量笔记和案例分析,联系工作实际思考印刷企业管理制度、程序、标准,分析领悟被实践证明有效的温州经营理念和模式。

为建设科技型企业,2006年他成立阜阳市印刷包装技术研究所,自此科研工作得以正规、有序、强劲铺开。企业自主注册成立科研机构,在安徽印刷中,"本色"是首家。研发实用新型技术,如模切凹凸一次成型、金卡纸印刷、灰底白板纸印刷后复镭射膜达到镭射纸印刷的效果、寒冷季节酒盒不开胶的胶水配比、酒盒上盒与底座的恰当配合、酒盒按断开启的方式结构等。尤其是"开槽式对裱纸质包装盒",用350克/平方对裱400克平米灰底白板开槽成型,可比同类木板、高密度板、灰板礼品盒等,降低包装成本20%。对研发的实用新型技术,科研所积极申请专利权,予以知识产权保护。2010年5月19日,"开槽式对裱纸质包装盒"获得了国家知识产权局授予的《实用新型专利证书》。

初分市场,做专做精的稳压交强,科研成果及专利保护,使"本色"拥有了属于自己的知识产权和包装领先技术,取得了成功的一半。"本色"同时提出做专业化,重点以酒类包装为特色。做专与做全,在申勇看来,人的精力有限,企业资源有限,不可能面面俱到,只有攻其一点、不及其余,才能事半功倍、真正见效。阜阳是"百亿粮仓"、"白酒之乡",酒包装市场潜力较大。业务就在"本色"门口,本地接单、本土生产运营成本较低,事实证明,他的这个认识是符合实际的。

为在做专的基础上做精,公司严格按照ISO9001质量程序控制生产过程,每道工序不经质检员首检合格不得批量生产,并对每道产品工序过程巡检和出厂质检。本色的"质量理念"在员工中早已耳熟能详开身体力即行。"99+1=0",其含义是,如果100道工序,99道工充合格,有一道工序不合格,就是废品。精品酒盒的生产约20多道工序,细节决定品质,员工都以此为准则和尺度,细心操作、严格把关,既当生产工人又当质检员,杜绝了大小质量事故的发生,让"本色"的出厂产品,件件经得起市场检验。

做稳,做强是"本色"取胜的又一法宝。"本色"善待客户,提出客户是上帝,尊为衣食父母;讲究信誉,诚实可靠;交货按时按量,从不拖延缺数,以此赢得客户信赖,建立了稳定牢固的业务合作关系。中国柔和型白酒的代表、上市公司安徽金种子酒业已把"本色"确定为主要的包装供货方之一。

专业化生产要求精心操作,并不等于只保质量不求产量,相反需要批量生产,实现规模效应。质量推动产量,产量反映质量,又好、又快、又省才是专业化生产的终极目标。"本色"在保证酒包装质量的基础上抓产能,规模不断提升。2013年计划扩建生产车间6000平方米,引进全新高堡7色印刷机,购置全自动深压纹机等自动化设备,提高自动化程度,减轻工人劳动强度,提升工序专业化能力,满足市场需求。这样一来,本色印刷设备先进,产量稳中有升,奠定了参与更大市场竞争的基础,为本色印刷做大做强提供了强有力的保障。