

钟明秋：最美劳动者，最真习酒人

■ 王明 罗婷婷

他没有豪言壮语，只有辛勤劳动、默默奉献；他扎根一线，在平凡的岗位上，实现着人生的梦想。今年“五一”劳动节，他被评为习水县十大最美劳动者之一，他就是公司制酒三车间 32 班班长钟明秋。

爱运动的热血青年

“钟明秋，三分、三分。”在篮球场上，只要他拿到球，球迷们总是激情高呼，钟明秋几乎每次都不会让“粉丝”们失望。由于个子不是很高，钟明秋凭着扎实的球功夫和出色的组织能力在公司篮球队伍里扮演着组织后卫的角色。后卫被喻为篮球场上的“发动机”，是进攻的发动者和组织者。一名善用“脑子”打球的后卫能成功盘活比赛，钟明秋就是这样的一位超级后卫，球场上的他，眼观四路、耳听八方，带领队友们获得了无数次的胜利。

毕业于贵州师范大学体育教育专业的钟明秋，看似个子不高，却有着惊人的体育天赋，他是一名体育健将，不但篮球打得出神入化，而且中长跑方面也特别突出。2013 年，他担任队长代表集团公司参加贵州省职工篮球运动会，获得团体第四名，个人也获得优秀运动员称号；还曾两次代表习水县参加遵义地区篮球比赛，分别获第一名和第四名。在公司职工运动会中，他以优异的成绩获得男子 3000 米和 1500 米冠军，并连续两届荣获公



● 钟明秋在工作中

司优秀运动员称号。

踏实肯干的好班长

在篮球场上，钟明秋激情四射，充满了青

春与活力，在日常工作中，他也同样如此。2010 年进公司的钟明秋，从普通员工到组长再升到班长，凭着踏实、苦干的精神，他一步一个脚印地向着自己的目标前行。

作为一个在酒都长大的人，钟明秋从小

电子商务催生红豆传统商业模式新变革

2014 年，是红豆“触网”的第六年。六年来，红豆不仅借助天猫、淘宝、京东、当当等建立了第三方的网销平台，更是打造了集团的一站式购物网站红豆商城，线上销售额每年保持翻番式增长。同时集团还通过线上线下的有效互动，全面布局 O2O 模式。正如红豆集团总裁周海江所言，“好的商业模式是成功的一半。未来的竞争已经不是工厂或者产品的竞争，而是品牌商业模式之间的竞争，只有找到合适的商业模式和商业渠道，依靠商业创新实现品牌的技术价值和品牌文化，中国服装产业才能真正获得国际时尚话语权，健康而可持续地发展。”

多级电商平台拓展网销渠道

自 2008 年起，红豆集团通过淘宝、天猫等平台相继在多个服装品牌中试运行电子商务，随后建立了官方购物平台——红豆商城，致力于打造国内领先的服装垂直类综合商城。同时，在 QQ 商城、京东商城等网络销售平台也都有红豆下属品牌的店铺。2014

年 1 月 25 日，红豆男装手机微信店正式运营，依靠强大的粉丝群和便捷的购物体验，为集团电子商务进程的推进又开辟了一片新领地。

目前，红豆集团旗下五大服装品牌以及红豆杉均拥有自己的网店。而红豆商城作为集团全品类、一站式服装销售平台，采用 B2C 商城模式，整合了红豆集团内部品牌供应商入驻，产品涉及红豆男装、依迪菲女装、居家、家纺、红豆衫等多个品类。红豆商城相关负责人表示，尽管新建独立电商平台前期推广时间较长，但后期发展空间大，且独立运营风险控制能力更强。

“连锁专卖”+“电子商务”的有效互动

传统企业进军电子商务面临着人才、价格、物流等各方面因素的冲击，但强大的线下专卖连锁店也是其网销的坚强后盾和优势所在，而“连锁专卖”加“电子商务”的全新模式，在拓展销售渠道的同时，更实现

了。现如今，红豆品牌连锁专卖店在全国已开设 3600 多家，未来五大品牌专卖店总数将增至 1 万家，这些实体店都将成为红豆未来发展电子商务重要砝码。

以红豆网销最具代表性的公司红豆居家为例，2010 年 12 月 14 日开业，由最初的 10 人团队到如今的拥有近百人的电商部门，2013 年“双十一”全天创下了的 6536.85 万元佳绩，是 2012 年的 3.23 倍，是刚起步时的 16 倍多，成为居家内衣单品类冠军。

事实上，不仅是红豆居家，红豆其他品牌电子商务的模式未来都将以线上线下互动为特色，实现实体店退换货，做到那些单纯凭借电子发力的购物平台做不到的“线下互动”。

“全系列营销”与“全网商业营销”对接

从“单品专卖”到“全系列营销”，红豆再次进行资源整合。2013 年 11 月 11 日，红豆集团第一家全系列 O2O 体验馆在江南大学科技园开业，产品囊括了红豆男装、红

就立志要为家乡白酒事业做出自己的一份贡献。怀揣着理想与抱负，大学毕业后的他毫不犹豫地选择加入了习酒这个大家庭。

酱香车间，劳动强度大、劳动时间长，工艺复杂，对于一个初出茅庐的大学生，对白酒生产工艺一无所知无疑是工作上最大的难题。为了尽快进入角色，面对粮食与谷壳、糟醅的配比、上甑、取酒到出甑、打水、翻糙、摊粮、收温、下曲、入窖发酵等数十道工序和上百个细节，每一道工序和每个细节都亲手干，亲自去学，时而用笔记本记录着生产上的点点滴滴，他不怕困难，在前行的路上付出了比别人更多的艰辛与汗水。

最美劳动者彰显习酒精神

付出总会有回报，2013 年，他所在班组坚持“安全第一、预防为主、不安全不生产”的理念，落实了安全责任制，建立和完善了《安全标准化管理制度》。在 2013 年度生产中，他带领的 32 班无一例安全事故发生，并带领员工生产基酒 126 吨，出酒率达到 66%，质量全车间第一，产量全公司第二，超过公司规定任务 30 吨，为公司发展作出了突出的贡献。

在习水县举行的庆祝“五一”国际劳动节暨工人先锋号、“五一”巾帼标兵岗和习水县十大最美劳动者表彰活动上，钟明秋凭着踏实勤奋的工作态度、爱岗敬业的奉献精神被评为习水县十大最美劳动者之一。这不仅是他个人的荣誉，也是习酒公司的骄傲。

豆居家、家纺、ZUO 男装、IDF 女装、红豆文胸等红豆全系列品牌，体验馆特设消费者体验区为客户提供电脑进行线上购物，所购物品可以立即到门店取货，真正实现了线上线下联动销售，这也是红豆集团试推 O2O 平台的一个重要试点。随后，将男装专卖、女装专卖、居家专卖各类单一品类实体店，全部整合成从内衣到外套、从衬衫到西服、从裤子到毛衫全系列营销店，顾客的选择面一下由单一的服装产品扩展到全系列服装，走进任何一家红豆全系列专卖店，一年四季的服装可一次全部买齐，单店的综合资源利用率随之的大幅提升，季节性闲置店面得到有效利用。

“全系列营销”与“全网商业营销”对接，红豆营销模式大变革。面对电子商务的日益大众化，以及由此带来的消费方式大变革，真正实现了“全网商业营销”。将服装“全系列营销”与“全网商业营销”相对接，有力助推了红豆服装线上线下联动融合，释放出强大市场能量，实现了效益最大化。（一言）

柜的日常维护及常用参数的设置。魏工还就故障报警处理等类似常见故障与学员们进行了交流和分享。

（宋慧萍）

集聚实力 多点开花 锡柴奥威 11 升机全面引领市场



继去年锡柴奥威 11 升机勇夺国内市场销量冠军后，今年锡柴奥威 11 升机销量再次走出了强劲态势，市场份额大幅攀升，1-4 月份，仅与一汽解放 J6P 车匹配的锡柴奥威 11 升机销量就突破了 1.5 万台，同比增长突破 90%，已成为目前重型发动机市场发展增速最快、用户认可度最高的发动机品牌，销量稳居行业第一。

什么力量令锡柴奥威 11 升机在逆境中独树一帜，实现竞争力的稳步提升？

作为一汽解放未来发展的重要战略棋子之一，解放 J6 重卡是一汽中重型车体系发展战略的希望所在，与之匹配的锡柴奥威 11 升机更是秉承了品质全面提升、凸现了高端产品价值的理念和细分市场的特点，具有技术领先、经济性优、低碳排放、可靠耐用等特点，一经推出，就以鲜明的产品优势赢得了市场的高度评价和认同。

一个个订单，特别是新疆近日刚获得的 100 台奥威 11 升机的大订单，再一次验证了“装奥威 11 升机的解放 J6P 车是这美丽昆仑山下、茫茫戈壁滩的抢手货”。奥威 11 升机的市场美誉度越来越高，1-4 月份，仅安徽区域匹配解放 J6P 车的奥威 11 升机就销了近 3300 台。

“锡柴奥威 11 升机动力性能好，即使在坡度很大的矿山路段行驶，动力依然强劲。”锡柴驻河南分公司经理郭光华说，“锡柴奥威 11 升机拥有的卓越品质正是用户青睐的关键所在。”据悉，1-4 月份，匹配解放 J6P 的锡柴奥威 11 升机在河南区域销量就突破了 1800 台。

锡柴奥威 11 升机强大的自主研发实力和雄厚的技术储备，助力解放 J6P 车一开始就占尽了先天优势，尤其是通过配合解放商代处产品推广会等一系列举措，推动了锡柴奥威 11 升机的热销。

“我们通过与轿运大客户、工程自卸用户的多次走访服务、配合解放产品推广会，推动了锡柴奥威 11 升机的热销。”负责吉林区域的锡柴营销服务人员吴保永说，今年解放 J6P 车在市场销得很火，1-4 月份，仅在吉林区域匹配解放 J6P 车的锡柴奥威机销量就突破了 650 台。

“孕育、生根、发芽、开花、结果”。锡柴奥威发动机上市 11 年，已从“最具价值”迈向“最具魅力”，其强大的市场保有率，被市场誉为一代名机，“买车要买解放车，选机要选奥威机”的观念已深入用户心中，热销是必然的。（陈燕）

东风德纳车桥襄阳工厂开展焊接机器人培训

近年来，东风德纳车桥襄阳工厂桥壳焊接线增加了不少先进设备，其中最典型的的就是焊接机器人，该设备由于自动化程度高，对日常的维护和操作也提出了较高要求。

为确保焊接机器人得到正确的使用和维

护，最大效能地为企业服务，日前，襄阳工厂装备科在人力资源科的支持下，举办了一期焊接机器人操作和维护培训班，襄阳工厂所有车间的装备保全工和设备操作人员参加了培训，培训老师由成都焊研工程师魏工担任。

课程以新进莫托曼机器人为主，培训内容从系统硬件开始，涉及到常用参数，故障报警和维修方法。为了让培训学员更好地理解所讲内容，魏工将学员带到现场，通过实践操作讲解各个按钮、开关、操作键的功能，控制

真抓实干谋发展 富民强镇谱新篇

■ 王靖江

今年以来，江苏涟水县东胡集镇在县委县政府的正确领导下，在党的群众路线教育实践活动中，扑下身予接地气，咬定目标立壮志，演好发展重头戏，心系群众办实事。广大干群戮力同心，合力攻坚，奋力拼搏，主要经济指标创历史最好水平，1—5 月实现工业开票销售收入 13040 万元，增量 4359 万元，增长 86.9%；规模工业总产值 11780 万元，增量 6063 万元；财政总收入 2976 万元，增量 353 万元，增长 24.6%……该镇主要采取“五抓”，实现“五增”。

抓工业经济，增效益总量。为使今年工业经济起好步，开好局，东胡集镇紧紧围绕工作重心，围绕上半年经济目标，围绕发展主旋律，各项工作抓早求实。层层分解指标，层层传递压力，层层明确责任。把主要经济指标下达到企业，分解到条块，落实到人头，形成千斤重担大家挑，人人肩上有指标的工作格局。紧紧抓住上半年木材加工、服装、箱包、床垫、吸塑、工艺品等产品旺销的契机，开足马力满负荷生产。裕翔工艺、子禾箱包、宏远包装、万盛床垫、红木工艺、裕辉煌工艺、汇金木业、如意木业等企业，春节放假迟，节后开工早，取得了较好的效益。子禾箱包公司为留住职工的心，调动其工作积极性，年前在荣马大酒店举行年会，正月初八开工发给每位员工红包，使扩产招工顺利进行。对产销对路、效益显著的工厂，鼓励和扶持增资扩股，增强内生动力，增添发展后劲。东胡集镇还在工业企业中

大力开展“比、学、赶、帮、超”竞赛活动，使开门红指标天天增长，月月飘红。

抓招商引资，增发展后劲。采取卓有成效的措施，把各级干部推向招商引资主战场，跨进全面创业主阵地，打好建设项目主动仗。引进项目不论大中小，投资产业不论一二三。八仙过海，各显神通，既做到“铺天盖地”量的扩张，也达到“顶天立地”质的升华。经过党政、人大及招商一线人员锲而不舍的努力，投资 5000 万元的中准电子汽配项目落户县经济开发区，投资 3000 万元的中正儿童用品项目落户镇工业集中区，投资 1500 万元的“一品香”食品项目 6 月份可投产达效，投资 1000 万元的万盛床垫项目形成了一整套生产链条，办成了“连东家具城”。东胡集镇还采取政策驱动、典型带动、全民发动、服务推动等措施，掀起全民创业新高潮，上马复兴五金、桥西碰焊、重河电子、斗灯乳胶手套等十多个创业项目，以创业带动就业，促进农民增收。

抓财政增收，增经济实力。围绕全年财政总收入 6600 万元，其中一般预算收入 6485 万元的总目标，把上半年任务分解到月，落实到每一天。主动和税务部门联系，实行网上申报和定额纳税，做到抓大不放小，芝麻变西瓜。对新引进的招商项目和新上马的创业项目，既落实优惠政策，也督促及时足额纳税，防止跑冒滴漏。同时拓宽视野，积极向上向外争取资金。利用亲缘、友缘、乡缘等多种渠道和人脉关系，使总部经济有新突破，入库税收有新增长，向上向外争取资金有新进展。

抓现代农业，增特色亮点。我们根据本镇

的区位优势和产业特色，着力培育一帆河现代农业风光带，擦亮金字招牌，打造特色亮点，成为对外宣传的内亮名片。投资 1.2 亿元的海涟猪业，将建成 32 幢标准化猪舍、屠宰流水线 and 冷库，形成产供销一条龙、贸工农一体化格局，成为全县旗舰型农业龙头企业。小埭村的 300 亩花卉苗木、果树基地，繁花似锦硕果累累。良种场的 300 亩桂鱼特种养殖基地，将成为我县水产产业一道靓丽的风景线。三年内计划投资 3 亿元的复兴现代农业基地，已开发 1000 亩鱼塘、将种植 3000 亩牧草、饲养 2000 头奶牛及万头肉牛。姜垛的万只鸽场，斗灯的 10 万只肉鸡场，莲花的万只鸡蛋场，罗徐的 2 万只兔场，花园的七彩山鸡场等，群星璀璨，为现代农业增添添色。

抓民生工程，增群众福祉。东胡集镇在工作思路上突出为民，在改善民生上突出惠民，在社会管理上突出安民，不断谱写社会和谐新篇章。按照城乡一体化、农村城市化的新要求，高品位建设投资 3200 万元的农贸市场，以及东湖嘉苑、学府小区、湖景花园等住宅小区，进一步推进集镇亮化、绿化、硬化、美化和秩序化工程。小埭、斗灯、严黄、花园、渠东、桥西等农民集中居住点今春新建 2 万平方米住宅，入住 360 户；投资 3000 多万元的胡鲁路扩宽工程正在建设中……实施新农保、新农合全覆盖，达到两个 100%，让群众共享改革的成果。进一步加强平安乡镇创建，落实信访责任制，做到小事不出村，大事不出镇，营造社会和谐，干事创业的新局面。

今年 1-5 月份，东胡集镇各项工作虽然

取得了一定成绩，但仍有很大的努力空间。我们要调高标杆，挽袖大干，埋头苦干，鼓劲实干，当前要负重奋进，争创一流，为完成全年各项目标夯实基础。

推进项目建设。我们要抓住工业经济“牛鼻子”，树立“项目为王”的理念，强力推进“八项工程”建设。目前正在建的八项工程，有的初见端倪，有的正在实施，有的即将竣工。我们要昼夜兼程，争分夺秒，力争早竣工、快达效。同时打造一流发展平台，完善工业集中区内水、电、路等基础设施建设，进一步增强项目承载能力和吸引力。把招商引资和全民创业作为经济腾飞的两只翅膀，开展驻点招商、以商招商、亲情招商、委托招商，形成洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批。以创新理念塑造好 101%服务品牌，做到帮办服务一气呵成，兑现政策一诺千金，项目上马一路绿灯。把东胡集打造成政策洼地、服务高地、亲商胜地、富商福地。

打造优质品牌。要把“工业立镇、产业强镇、品牌兴镇”作为经济发展的唯一出路，大力发展特色产业，培育优质品牌，在优胜劣汰的市场竞争中站稳脚跟，以质量求生存，以品牌求发展。我镇杨木资源丰富，开发前景广阔。已建成的 34 家民营板厂，6 家方材厂，2 家木制品工艺厂，要进一步提高产品质量，上马多层板厂，从而在商海中“抱团”闯市场。七彩山鸡、斗灯肉鸡、莲花肉鸡、罗徐鳊鱼、广海水产等农产品成立合作社并注册商标后，成为现代农业的亮点项目，今后要做优做强，销向大江南北。乳胶手套、箱包、吸塑、工艺品、

灯配等产品，今年要全部注册商标，打造品牌，以质取胜。东湖酒业要擦亮招牌，争创名优产品，让东湖酒的美好形象重新走进千家万户，为振兴镇域经济作贡献。

抓好产业转型。招商创业项目只有实现量的积累，才能实现质的飞跃。红木工艺项目逐年发展，蓄势待发，由原来家庭作坊式的小微企业，转型升级建成 3000 平方米标准化厂房，要扶持做大做强。子禾箱包厂目前正在转型阶段，计划投资 3000 万元开发儿童安全用品项目，我们要扶上马，送一程，让梦想变成现实。砖瓦厂淘汰落后产能，上马空心砖设备，投产后产量翻了一番。对近年来上马的招商创业项目，要在竞争中发展，条件成熟时华丽转身，助其产业转型，提高市场竞争力，提高经济和社会效益。

扮靓镇村面貌。今年是落实“城乡建设三年行动计划”的关键之年，要坚持高起点规划，高质量建设，高标准推进，按照“科学规划、准确定位、合理布局”的总要求，把镇区原来的“三角形”规划成“井”字形。烈士陵园、公墓建设已经完成规划，各村农民集中居住点完成修编后组织实施。切实抓好防违治违，严控居民散点建房，做到“有限空间，无限发展”，进一步扮靓镇村面貌，让农民像城里人一样过上好日子。建立环境整治的长效机制，实施“清洁家园，清洁水源，清洁田园”工程，让东胡集天更蓝，水更清，景更美，构建和谐生态环境，自然环境、人文环境。

（作者为江苏涟水县东胡集镇党委书记）