

红豆 打造具有鲜明特色的智慧企业

10月10日,第二届江苏工业设计周无锡分会场活动在红豆举行,围绕“服装设计与品牌创新暨智慧红豆成果展示”主题,通过成果展示、考察交流、企业对接等一系列活动,为设计产业与制造业对接融合搭建良好平台。活动现场,记者被红豆集团的红豆男装展厅、红豆电信展厅、红豆居家展厅、通用轮胎展厅展出的多项前沿设计成果深深吸引,不禁对红豆集团的创新设计能力点赞。

未来5-10年是中国实现从制造大国向创造强国跨越的关键时期,无论是创新制造、创新服务还是创新品牌、创新价值,都离不开创新设计。在工业4.0背景下,创新将是未来中国工业发展的主旋律。没有创新设计,就难以推动工业设计发展、促进设计与制造的互动对接,加快企业转型升级。在红豆电信展厅,记者切身感受到这一点。

运用移动通信技术产品的创新设计,将设计成果导入服装生产、销售、物流、终端等

环节,使服装实现传统制造向现代智造的转变,助推企业工业化和信息化两化深度融合,加快推进传统制造向智慧企业转型,为传统制造企业的两化融合探索成功经验。这是“智慧红豆”的长远规划,为此,红豆抓住国家电信市场对民资开放的契机,抢占移动互联网端口。一个普遍共识是,伴随移动互联网的迅猛发展,抢占移动端已成为未来企业打造核心竞争力的一张“王牌”。2014年11月20日,国家工业和信息化部向8家民营企业发放第四批移动通信转售业务试点批文,红豆集团以全国纺织服装行业第一家的身份名列其中。

作为移动转售领域的后起之秀,红豆电信发展快速,9月23日,红豆电信荣获中国虚拟运营商10强。进入电信领域,不仅给红豆转型升级带来深层次的蜕变,而且成为红豆在互联网时代主动拥抱变革、引领行业发展、打造智慧企业的重要转折点。红豆电信经过

一年半的发展,立足自身优势与特点,结合集团服装品牌连锁专卖体系建设,充分运用移动通信技术,加速行业信息化应用,在新的平台上开发了许多新产品、新服务,不仅为通信业务扩充了更多功能,而且有力促进了传统企业向智慧企业转型。

此次红豆电信展厅展示了多项行业信息化应用技术,互联网+服装,互联网+一卡通。例如,门店数据管理平台,有多少顾客进店了,有多少顾客试穿了,有多少顾客购买了,都可以通过大数据平台进行对比分析,以此指导企业的研发、生产。现在,在一家有1500多件服装的店铺,只要手持一台手持盘点仪,围绕店里走一圈在各个区域的衣服上扫一下,衣服里的智能芯片就会将数量、颜色、款式等信息实时传回后台,并根据销售情况及时通知仓库补货。又如,用红豆电信的SWP-SIM卡+NFC手机,在园区内,可以实现门禁、考勤、会议签到、食堂消费应用等。另外,在园

区外,通过与无锡市民卡合作,用红豆电信手机刷公交、地铁、出租、小额支付也已实现实际应用,目前该功能已经覆盖江苏省大部分地级市。此外,红豆电信TSM平台、豆卡钱包、园区一卡通以及市民一卡通都在持续完善、推广中。接下来将进一步扩大应用范围,在红豆集团内部公司、红豆上下游企业、以及外部其他企业。

红豆电信的快速发展,得益于持续的创新设计能力,抓住移动互联与传统制造的融合机遇,站在互联网+风口上,红豆大力推进服装“两化”融合,实施集视频督导、RFID(射频识别技术)、智能穿戴于一体的“智慧服装”变革。红豆把互联网的最新技术,积极应用到企业的研发、生产、管理、销售等各个环节,将创新设计的基因植于传统制造,未来的发展潜力无可限量。

记者了解到,目前,红豆电信围绕“一个模式、二个平台、三个市场”开拓业务,

拓展市场。一个模式即移动通讯+互联网+(B2B2C)+大平台+大数据;二个平台即TSM平台和云平台;三个市场即市民卡市场,电子商务市场和政企客户市场。今后,红豆电信还将借助集团信息化的示范效应,向上下游产业链推广基于移动互联的商业模式与技术解决方案,发展成为中国纺织服装行业的两化融合推进平台。更长远的未来,红豆将在智慧企业方面进行积极探索。比如,把红豆现有四大产业,以及财务公司、投资公司等金融行业,三大电子平台通过移动互联网技术,更好地整合,从而提高企业的效率和竞争力,同时,还要做好智慧的研发设计、供应链、制造、物流配送、门店管理等。比如,把信息技术、大数据分析充分运用到集团战略、管理、运营等方面,从而完成从“数据”的量变到“决策”的质变过程,打造具有红豆特色的智慧企业。

(红轩)

做强马产业 带动旅游业兴旺发展 ——访赤峰马业协会会长、赤峰双和马文化旅游有限公司董事长贾文学

内蒙古赤峰双和马文化旅游有限公司是依托赤峰双和良种马繁育专业合作社成立的,该合作社位于赤峰市元宝山区,合作社是以马资源开发为主的高新技术企业。该公司董事长贾文学是一位爱马、懂马的人,对赤峰的马业发展做出了贡献。

贾文学说,马已经成为体育、文化事业的一项重要载体和现代人休闲娱乐的一种重要生活方式,旅游公司开发项目建设在以辽文化、马文化为主题的赤峰市元宝山区小五回族乡,该项目以赛马场为中心,其他旅游设施、餐饮、娱乐休闲等其他项目相辅相成与一体,既有民族风情又有现代旅游项目,自然风光与现代技术相结合。它是赤峰市旅游景点

的一大特色。该乡是本地区唯一的生态文明乡,当地有静安寺、佛牙塔等近代著名文化遗址,有浓厚的辽马文化特征,当时大马营村就是当年驻扎辽骑兵之处。赤峰市具有发展马文化的深厚文化底蕴和优越的基础条件,有利于发展以马文化为依托,以龙头企业为带动集马资源保护、马品种引进改良选育、马产业开发为一体的综合型马产业,对深入挖掘蒙古游牧民族的马文化底蕴,树立民族品牌,打造赤峰旅游大市新形象,培育该市新的经济增长点,具有重大的战略意义。

赤峰市元宝山区基地交通便利,邻近佛家圣地静安寺,环境幽雅,水草丰美;背靠美丽的河丘自然林,风光秀丽,景色宜人。建立

有跑马场,吸引旅游爱好者前来旅游骑马。建成纯种马繁育基地一处,以英纯血种马、阿拉伯种马配种繁育,建成马旅游项目,开设马术表演、赛马、乘马等旅游项目。以马文化为中心的生态旅游项目建成后,可带动旅游人数上百万,实现间接产值3.5亿元。

以纯种马繁育、马匹改良、胚胎移植等为核心带动当地经济发展,打造优质的马匹繁育。马产品相关产品的研发,将凸显赤峰马业优势,建立起赤峰市现代农业新品牌,并形成全新的产业示范,既推进全市经济的发展,又促进旅游项目的建成,成为内蒙古乃至全国马产业的龙头企业和优势品牌。

(高彦庆)



鹤翔肉食品“走出去”占领市场

行业寒冬来临,内蒙古赤峰克什克腾旗鹤翔清真肉食品公司未雨绸缪,积极采取应对措施,打开市场大门。公司改变以往等客上门,采取走出去的策略,与市场对接,与国家各大部委食堂合作、高校食堂合作,进驻各大商超,进军电子商务,与电商平台合作,积极为今年的市场销售做准备。图为车间工人正在分割牛羊肉供应市场。

高彦庆 摄影报道

一片冰心在玉壶 ——记山东能源肥矿集团陈蛮庄煤矿党办主任李敬东

在当前煤炭企业多数亏损,员工工资迟发、欠发的形势下,他却用自己唯一的房产作抵押,帮助企业给农民工发工资,维护了企业稳定,缓解了他人燃眉之急,得到了领导和员工们的赞誉。他,就是山东能源肥矿集团陈蛮庄煤矿党办主任李敬东。

寒冬里荡漾暖流

今年农历腊月二十九,寒风凛冽。位于单县陈蛮庄煤矿的鲁泰项目部却暖意融融。当陈蛮庄煤矿党办主任李敬东和项目经理王桂荣把20万元工资发到员工手中时,激动地连声说:“谢谢李主任,感谢陈蛮庄矿,你们待俺们像亲兄弟一样!”

每到年底,农民工欠薪问题是企业和社会各界最敏感最棘手的问题之一。

今年1月底,在陈蛮庄煤矿施工的鲁泰项目部员工到单县政府农民工工资清欠办公室,反映鲁泰项目部拖欠工资问题。经协调,鲁泰项目部经理王桂荣与上访员工达成书面承诺协议。按照协议,最迟农历腊月二十九要把拖欠员工的工资发下去。

签完还款协议,王桂荣紧锁眉头,待在会议室里不走。这时,李敬东见他满脸愁容,对他说:“王经理,别愁,咱们一块想法,不管想什么办法,不管担多大的风险,钱必须节前发给员工,不能再去上访,不能让农民工兄弟空着手回家过年!”

抵押房产彰显信心

陈蛮庄煤矿作为国有企业,诚信经营,以人为本,认真践行社会责任。随着还款日期的临近,矿领导多方筹措资金,支付了鲁泰项目部大部分工程款,但是还有几十万元的缺口,愁得王经理寝食不安,整夜失眠。这时,他想到了热情待人的李主任,想请他帮忙。

腊月二十五,王桂荣给李敬东打电话:“李主任,我在肥城跑贷款,现在有款了,但要担保人,你能给我担保吗?”

“行,我给你担保”。李敬东痛快地答应了。一会儿,王桂荣又来电话:“李主任,还得用不动产作抵押,还得你签字。”

李敬东听后犯愁了,不动产抵押物自己只有房子了,而且是唯一的一套,要和妻子商量一下。再说,就算自己同意,手头一摊子事,签字也回不去啊,还得让妻子代签。

李敬东给妻子打电话,说明了情况,妻子有些不情愿地劝他:“老李,咱忙活大半辈子了,就这一套房子,现在矿上形势不好,万一还不上贷款,房子可就成银行的了,风险太大了!”

“放心吧,现在矿上产量一天比一天高,形势一天比一天好,贷款肯定还得上,我充满信心!再者,我是干党务的,肩负着维护企业稳定的责任。关键是农民工兄弟在矿上忙活了一年了,过年领不到钱,咱不能让他们心寒!”

妻子被他说得有些感动,他理解丈夫的难处,更知道他他对企业的热爱、忠诚和责任。

“俺是肥矿的一员,肥矿是俺们几代人工作生活的家园。现在,企业有难处了,咱拿出房产来为企业抵押,这个风险我们甘愿担!”采访李敬东妻子时,她动情地说。

就这样,腊月二十六,王桂荣顺利领到了20万元贷款,解了他的燃眉之急。

看似偶然实则必然

政治的坚定来自理论的清醒。李敬东从事党务工作10年,先后干过组织人事、工会、纪检、党务工作办公室等工作,有较高的政治理论素养和丰富的党务工作经验,先后荣获“肥矿集团优秀共产党员”、“肥矿集团优秀党务工作者”等荣誉称号。

特别是2011年担任陈蛮庄煤矿党务工作办公室主任以来,他承担了党务、组织宣传、纪检监察、信访稳定等多项工作。面对繁重的工作,他不断加强政治理论和业务知识学习,不断提升自身业务修养和业务能力和工作能力,工作中独当一面,履职尽责,较好地完成了各项工作。

“敬东用自己的房产作抵押为企业分忧,这个事看似偶然,实则必然,充分体现了—名政工干部较高的党性觉悟和心系企业的主人翁精神!”陈蛮庄矿党委负责同志如是说。

(山能肥矿集团陈蛮庄煤矿党务办公室供稿)

编后语:“皮之不存,毛将焉附。”企业是我家,发展靠大家,众人拾柴火焰高。当前形势下,煤矿人就要弘扬这种爱岗敬业、心系企业的家园情怀,弘扬卧冰求鲤、羊羔跪乳的感恩精神。你添柴我献计,群策群力克难题,就没有过不去的坎,没有翻不过的山!

稻花香集团 举行社会主义核心价值观专场报告会



方丽华主持报告会



高登元讲课



报告会现场

10月21日,湖北省宜昌市理论热点面对面——“社会主义核心价值观与企业发展”稻花香集团专场报告会在稻花香大礼堂举行。集团近500人聆听了报告会。

报告会由宜昌市委宣传部副调研员高登元担任主讲,他结合众多企业发展实例,以图文并茂的形式对社会主义核心价值观的发展历程、相关概念、基本内容、重大意义、培育和践行等五个方面的内容作了深入浅出的讲解。他强调,企业是国民经济的细胞,是市场的主体,企业必须把社会主义核心价值观体系作为自觉遵循的价值规范和共同追求的价值目标,高度重视社会主义核心价值观对企业全体职工的凝聚和激励作用,引导全体员工做社会主义核心价值观的坚定信仰者、积极传播者和模范践行者,实现企业物质文明和精神文明建设双丰收。

报告会由稻花香集团党委副书记、工会主席方丽华主持。她指出,稻花香集团正在奋进千亿产业集群的“稻花香梦”,企业发展需要核心价值观的引领,希望每一位员工以此次讲座为契机,认真学习并践行社会主义核心价值观,将其内化于心、外化于行,为稻花香科学跨越、可持续发展做出新的更大的贡献。

高围 摄影报道

瞄准用户需求 创新内生动力 锡柴非道路产品接地气销量创新高

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9月份,锡柴非道路市场销量同比增长12.96%,再一次创下历史新高,成为锡柴发力非道路市场以来耀眼的一抹红色。

一汽解放锡柴厂自启动非道路市场战略,以用户需求为导向,瞄准农机、工程机械、固定机组等潜力板块,发挥技术和服务的组合优势,产品研发和市场开拓分进合击,取得了可喜成果,农机板块产品销量目前已突破万台。其中,奥威等高端系列柴油机经过非道路工况优化,动力达到300马力,满足了各类收割机、青储机的动力需求,成为了众多国内主流生产厂家的首选动力。拖拉机动力产品今年销量更是同比增长超7倍,特别是30—55马力产品仅问世1

年,销量突破万台,其质量也赢得了整车厂和用户认可。

“与销量增势相伴的是,锡柴凭借着产品卓越的品质,同样塑造了在工程机械市场有口皆碑的品牌形象。”今年,锡柴将优化产品适配性能、提升服务品质落到实处,使锡柴工程机械动力产品匹配效率更高,油耗更低,受到用户追捧,特别是锡柴康威系列产品在五大一线品牌企业装机份额达到70%以上,截至目前,销量已突破2万台,继续保持平稳的发展态势。特别是经过科技成果转化成果转化的锡柴产品,因其品质、技术得到了全面升级,更成为了叉车配套动力最全的生产企业,在大吨位叉车领域市场份额达到65%;小吨位叉车配套动力产品也以优于同行的可靠性和经济性获得了经销商和用户的普遍认可,特别在工作时间长、强度大的租赁市场,表现尤为突出,品牌知名度越来越

高。

品牌效应更带动了锡柴固定机组市场的热销。今年锡柴机组动力已成为锡柴出口增速最快、最稳定的板块。锡柴今年通过与多家企业以及外商建立合作联盟,并通过生产一致性的把控、加大企业内部协作来满足出口产品的个性需求,机组动力成为了澳大利亚、西班牙、阿联酋、泰国、印尼、智利等国外商的首选品牌。截至目前,锡柴机组动力销量已突破8000台,创造了锡柴机组动力销量之最。

面对T3阶段排放标准升级的机遇和大环境低迷的挑战,锡柴未雨绸缪提前进行战略部署,T3机型已与国内龙头厂家进行了技术对接并成功试装,完全能适应未来匹配需求,充分体现了锡柴作为“中国动力专家”的雄厚研发实力,为一汽锡柴树立非道路用柴油机行业的新标杆形象奠定了坚实的基础。

(陈燕 宋哈喆)