

抢占市场先机 冲刺首季“开门红”

江阴一批企业春节期间开足马力抢抓生产

一年之计在于春,转型发展看开局。当很多人还沉浸在春节喜庆气氛中时,江阴市不少重点工业企业节日期间仍旧是机器轰鸣,一派热火朝天的景象,很多企业职工放弃与家人团聚,坚守在一线工作岗位,加班加点抢抓生产进度,迎接羊年“春天”的到来。

据江阴市经信委初步统计,春节期间,华西、兴澄特钢、贝卡尔特、长电科技等重点企业牢牢把握项目建设的主攻方向和工作重点,坚持抓早、抓好、抓主动,做到工作早部署、项目早开工、生产早安排,在节假日期间加班加点勤产出,确保生产线一刻不停运转,为冲刺首季“开门红”、顺利完成全年目标任务打下了良好基础。

大年初二,走进兴澄特钢的生产车间,伴着隆隆机器声,一条条流水线正常运转,一个个身影紧张忙碌,到处是一派热火朝天的生产景象。“因为我们这个行业的特殊性,中间不能停产。同时,我们的客户也有需求,不少订单接踵而至,春节正常生产也是为了保证订单的完成。”车间负责人对记者说。兴澄特钢数千员工在岗位上坚守生产一线度过春节,企业也很体恤员工,为员工

在饮食、文化娱乐等方面作了充分安排,确保员工过好年,保证订单的顺利交付。

早在春节前,江阴市重点企业就提早计划、合理安排,既保证了企业的正常生产、经营,又保障了职工享受权利。华西集团、兴澄特钢、新长江集团、三房巷集团春节期间正常生产,企业通过轮岗等方式合理安排生产班次。华西集团在春节期间围绕冲刺首季“开门红”目标,科学安排生产班次,下属企业加班加点抢抓生产,除部分企业员工轮休外,依旧保持正常工作节奏,顺利实现了生产稳高产、销售源源不断。同时,华西还给员工安排了丰富精彩的文娱节目,春节晚会、灯会等活动让加班员工充分感受到了春节的喜气。贝卡尔特员工春节期间一天不休,从正月初四开始每天都有600多名员工加班。

而放假的大部分企业也都没有放松对节后生产的规划,员工们利用春节放假期间对设备进行全面检修,确保节后能够顺利进入正常生产状态。根据市经信委前期统计显示,节后市重点企业无延后复工复产状况,大部分企业复工时间将集中在26日至28日。 (王伟 任大择 刘晓)

加快提升外贸质量 着力优化外贸环境

去年江阴外贸总额突破223亿美元创新高

作为一家向欧美出口组合游戏卡片的企业,刚刚过去的圣诞节后的两个月一般是淡季,但记者日前却在江阴永乐印务有限公司车间内看到一片忙碌的景象。这家以外贸为主的企业最近订单不断,“几天前,美国一家企业还下了2000万元的订单,根据目前的接单情况,今年销售可以比去年增长20%以上。”该企业总公司华盛集团总经理严明说,从去年4月至今,企业的外贸销售额已突破1亿元。

面对复杂多变的国内外环境压力,江阴市积极适应调整,稳外贸促转型升级。记者从市商务局了解到,2014年该市实现进出口223.04亿美元,同比增长11.5%,其中出口130.23亿美元,同比增长20.2%;进出口、出口增幅继续高于全国、全省和无锡市平均水平,外贸规模再创历史新高。去年,该市进出口超亿美元企业达30家,出口超亿美元企业达24家。三房巷集团进出口总额为31.58亿美元,扬子江船业集团出口总额为12.89亿美元,分别荣登江阴市进出口、出口规模企业榜首。

江阴外贸已呈现出鲜明的特点。机电产品出口比重提升,高新技术产业、新兴产业出口均实现两位数增长。此外,民营企业外贸增势良好。2014年,江阴市民营企业完成进出口110.34亿美元,增长22.45%,占全市

外贸总量的49.47%。同期,江阴市一般贸易继续保持主导地位,实现进出口136.3亿美元。

去年,江阴市制定了《江阴市支持外贸稳定增长的实施意见》,为外贸发展保驾护航。全市32个出口企业品牌被纳入2014-2016年度江苏省重点培育和发展的国际知名品牌行列,数量上继续保持在全省县级市及无锡各板块中的领先地位;品牌企业出口46.75亿美元,占全市出口总额的35.9%。三大出口基地去年完成出口36.4亿美元,占全市出口总额的27.95%,其中,国家级外贸转型升级示范基地(江阴服装基地)出口达11.95亿美元,同比增长5.5%,高于全省服装出口平均增幅2.1个百分点。

针对外贸风险,江阴市与中信保无锡办事处加强合作,帮助企业提升防范风险能力。2014年,全市469家企业投保出口信保,出口信保承保规模达39.7亿美元,同比增长28.1%,为外贸企业抢接订单和防范风险提供了有力支持。同时,江阴市着力改善中小外贸企业融资环境,提高外贸融资宝平台覆盖面。目前,已有131家中小外贸企业获授信3.52亿元,其中,115家企业获得贷款3.04亿元。同年,外贸融资宝平台上的小微企业出口额达3.26亿美元,同比增长20.1%。 (樊蓉 杨婧)

白领魂牵梦萦葡萄园 辞职创业成就“故乡情”



“每个人的心里都有一团火,想把某件事干好,也许现在这把火还不够旺,但是时间越长,心中的愿望就越来越迫切,想要去完成梦想的心情就越来越强烈。”江阴璜土镇的许文波心里的那把火,便是打响璜土葡萄品牌。2014年,他的“璜土葡萄故乡情”项目获得江阴市青年创业大赛一等奖。

从白领到果农 他用梦想之火照亮创业之路

41岁的许文波曾从事过乡镇宣传、法律法务、企业人事等工作。1997年至2002年期间,他在乡璜土镇担任宣传员一职时与葡萄结缘。

上世纪80年代中期,葡萄种植是璜土镇一大特色。然而进入上世纪90年代,果农之间出现恶性竞争,果品品种更新慢,各种设备以及技术改良进程缓慢,销售模式单一等问题相继出现,璜土葡萄的发展出现瓶颈。“为解决这些问题,镇里的领导多次组织相关人员出去学习。”许文波说。作为一名乡镇宣传人员,许文波在学习交流中接触到了优秀的经营管理理念和比较先进的农业技术。

而在日常工作中,许文波也积累了不少种植葡萄的经验。为了解专业性强的农业知识,他常常去田间地头 and 农民们聊天,听果农讲种植经验、收成情况,了解有关葡萄种植的细节。

对葡萄种植越了解,许文波越想拥有自己的葡萄种植基地,“我就是希望能靠自己的力量打造璜土葡萄品牌。”2012年9月,终于攒够了创业资金的许文波在芙蓉大道南侧租下100亩地,成立了自己的农业发展公司,取

名为“故乡情”。

从荒地到果园 他用坚持将梦想照进现实

从白领到果农的跨度是巨大的,许文波首先面临的是家人的反对。“父母、妻子、亲戚觉得我是个奇葩,放着好好的单位不去,要到乡下做农民。”许文波说。他对反对声视若无睹,家人无奈之下听之任之。

因欠缺农务种植经验,再加上后续资金跟不上等原因,许文波的实现葡萄梦的经历并不顺畅。“那时候,对着一块荒地,真的是完全不知道怎么下手。”许文波种的葡萄品种是二年小产、三年丰产,2012年种植的葡萄到2015年才会获得丰收。葡萄产量不高,这意味着他这两年无法获利分毫。

面对巨大的资金压力,许文波沉下心来,将70亩地规划为葡萄基地,试种红珍珠、阳光玫瑰等8个葡萄品种,在其余的30亩地上种植起了当年种当年收的草莓,水蜜桃以及有机蔬菜,用这些收益来弥补葡萄在低产时的亏损。

在创业的过程中,许文波的父母也渐渐转变态度,2013年从市区搬回璜土老家,帮许文波照料农业发展公司。“我们从璜土搬进了江阴市区,没想到过了几年又搬回了乡下。”母亲周凤娟说。

从品牌到文化 他用创新为发展铺平道路

2014年,许文波的葡萄园喜事连连。当年夏天,6个葡萄品种获得农业专家和客户的认可;随后,他的创业项目“璜土葡萄故乡情”获得江阴市青年创业大赛总决赛一等奖。目前,他正与上海某品牌公司合作为自己的公司制作网页。在实地推广的同时,还大力进行网络建设推广。

“做农业辛苦,做品牌更辛苦。公司还处于建设期,将‘故乡情璜土葡萄’的品牌做响亮尤为重要。”许文波认为,自己在这个行业里应该起到一个承前启后的作用,打破销售格局单一的形势。他一面筹备着引进常州恐龙园旅游资源,打造一个天然的集采摘、农家乐为一体的旅游娱乐项目,另一方面计划在江阴市区开设直营店,省去批发商中间环节,给消费者提供一个展示和体验的平台。 (魏红)

