

鑫缘集团出台今年春茧收购保护价

蚕农收益远超预期

近日,有着“中国茧丝绸之乡”之称的江苏海安,春蚕茧正式开收购,标志着全省春茧大规模收购开始。而蚕茧收购实行保护价,对海安的蚕农来说,不是什么新鲜事。无论是上个世纪九十年代中期,还是2008年遭遇金融危机的时候,他们都是龙头企业鑫缘集团(以下简称鑫缘集团)实施保护价收购的受益者。也正因为如此,海安蚕农栽桑养蚕的积极性一直较高,海安的蚕桑生产也始终保持良好的基础,优质的海安蚕茧成为地理标志产品,海安茧丝绸产业得到持续稳定的发展,成为全国富民强县先进典型。

今年,新冠肺炎疫情在全球蔓延,对世界经济造成重创,茧丝绸行业也未能幸免。海安的蚕农虽然手里有着鑫

缘集团之前跟他们签的保护价收购合同,但前些日子心里多少还是有些没底,毕竟这是从未遇的状况。为打消蚕农的顾虑,鑫缘集团60多个茧站的员工,从春期桑园培管开始,就深入田间地头,走进蚕农家中,宣传优茧高价的政策和保护价收购的承诺。春蚕发种后,更是加大了技术指导服务的力度,引导蚕农走高质量之路。尽管这样,当外地收茧市场价格仅有34元-35元/公斤的消息传来,还是让蚕农对今年的茧价没抱太大的希望。

从5月30日起,鑫缘集团陆续开收购春茧,在当地市委市政府的大力支持下,出台了今年春茧收购的保护价,蚕农交售优质蚕茧,加上后期的二次循环补价,收入达到甚至超过每公斤45元,远远超过预期。疫情之下

能有这样高的收入,这让蚕农们喜出望外。保护价收到了优质茧,看着这些能赚6A级生丝的蚕茧,海安的缫丝企业也看到了渡过难关的希望。而对镇村干部来说,鑫缘的保护价收购,为他们落实市政府3年扩桑计划增加了更多的底气。

在海安,积极培育蚕桑生产基地,大力发展茧丝绸产业,事关民生与经济发展大局,历届市委市政府给予了高度重视,相关部门也给予了积极支持,鑫缘集团更是发挥了农业产业化国家重点龙头企业辐射带动作用。公司在国内行业中首创“公司+基地+农户+工厂+高校科研院所”的产业化模式,发展订单农业,实行保护价收购,给蚕农吃了定心丸,增强了千家万户蚕农应对千变万化市场行情的免疫力。公司在推

广新品种和新技术,实施科技扶农的同时,还动用大量资金扶持蚕农栽桑养蚕,以二次循环补价的方式让利于蚕农。近年来,公司又通过“建场(蚕业农场)、组社(蚕业专业合作社)、联农(基地农户)”培育蚕桑生产基地和新型蚕业经营主体,实施蚕业生产的规模化、标准化、集约化发展,推动蚕业供给侧改革和产业高质量发展。

这几年,在鑫缘集团的组织带动和培育下,全市建立了127个蚕业专业合作社,229个蚕业家庭农场,169个蚕业联合农场,集团为此给予了大量的技术和资金扶持。今年,集团又在多个农场推广种植草桑,并着手饲料养蚕,以化解栽桑养蚕过程中劳动力这一瓶颈制约因素。海安蚕农正在栽桑养蚕中尝到越来越多的甜头。(朱琳)

“本次廉政教育活动内容丰富,形式多样,我们将以本次活动为契机,不断锤炼政治品格,增强政治修养,为公司和谐健康发展贡献力量”。近日,在国网江阴市供电公司“5·10”思廉日党风廉政教育活动现场,公司员工积极发言。

国网江阴市供电公司:强化主题教育 推进党风廉政建设

为进一步加强党风廉政建设和反腐败工作,筑牢党员干部思想道德防线,打造“风清气正、干事干净”的政治生态,国网江阴市供电公司以“学制度、明规矩、守底线”为主题,组织了年度党风廉政主题教育活动。

该公司纪委书记针对下一步工作提出具体要求:一要扛起主体责任,既要抓业务,又要抓监督,充分发挥支部书记的关键作用;二要突出“严字当头”,带好队伍,抓实风险管控,积极倡导“领导做表率,员工像个样”,收入凭贡献,提职凭公

认真,真正做到全员“工作在线,思想在线,业余在家”;三要压实监督责任,既要全覆盖,也要有重点,做好日常业务,做实专项监督,依托专项巡察,提升监督工作实效,为营造风清气正的工作氛围提供有力的政治保障。

据悉,国网江阴市供电公司已经连续14年开展党风廉政教育活动。今年的活动通过组织一轮集中学习、接受一场警示教育、倾听一堂廉政党课、开展一次暖心谈话、完善一个防控体系、组建一支专家队伍、用好一个廉洁阵地、征集一批廉洁作品“八个一”系列活动,教育引导党员干部拧紧思想建设“总开关”,架起作风建设的“高压线”,树立队伍“风向标”,充分营造公司清正廉洁的工作氛围。

(宋洁瑜 记者 徐良)

江阴市市场监管局徐霞客分局开展网格员特种设备安全监管培训

为进一步贯彻落实《徐霞客镇特种设备安全生产专项整治实施方案》要求,提高网格员监管能力,切实履行职责,江阴市市场监管局徐霞客分局组织辖区内各行政村(社区)特种设备网格员,开展了网格员特种设备安全监管培训。培训会上,徐霞客分局从特种设备安全法律法规和特种设备安全监管两个方面,对特种设备网格员进行了详细的培训。一方面,讲解了相关特种设备安全法律法规,重点介绍了特种设备监管、使用、检验等方面的知识。另一方面,介绍了特种设备安全监管内容。同时,徐霞客分局还向特种设备网格员着重强调了

叉车、行车等特种设备监管的注意事项。特种设备安全是安全生产的关键环节之一,也是徐霞客分局重点工作之一。近期,徐霞客分局除开展此次培训外,还组织召开双达钢厂区内特种设备整治推进会,同时向辖区内特种设备使用单位发放了特种设备宣传海报和特种设备安全管理责任告知手册。下阶段,徐霞客分局在做好特种设备安全生产宣传工作的同时,督促辖区内特种设备使用单位自查自纠,加强对辖区内特种设备使用单位的行政监管,保障人民群众生命财产安全。

(黄霞 记者 徐良)

新手机频出故障 江阴消保委周庄分会助力维权

今年3月,江阴市消费者权益保护委员会周庄分会接到消费者曹女士手机质量问题投诉。曹女士反映自己1月购买的苹果手机,在使用中出现打电话有回音、微信发不了语音等故障,要求退款,而商家坚称手机无质量问题,不予换机,双方协商未果发生纠纷。

江阴市消保委周庄分会工作人员了解情况后,第一时间至商家处检查并提取相关证据材料,同时工作人员联系投诉双方,听取双方的陈述。手机在使用中出现的故障,既可能是本身的质量

问题,也可能是消费者使用不当造成的,因此手机质量投诉一直居高不下。关于手机无质量问题,消费者与经营者各执一词,纠纷难以解决。

江阴市消保委周庄分会根据《中华人民共和国消费者权益保护法》和《移动电话机商品修理更换退货责任规定》中的相关规定,对双方进行调解,最终商家为消费者免费更换同型号、同规格全新手机一部,消费者合法权益得到维护。

(胡泽澄 记者 徐良)

江阴银行助力经济薄弱村摘掉“贫”帽子

近日,江苏省江阴市南闸街道东盟工业园区呈现热火朝天的建设景象,一座占地面积13000平方米的标准厂房,正在紧锣密鼓地进行主体施工。“江阴银行500万元扶贫贷款到位,项目推进节奏更快了。”南闸村党总支书记王梁告诉记者,作为南闸村的产业扶贫项目,这栋新建的标准厂房竣工交付以后,预计可为村里增加200多万元的收入。

南闸村地处东望山下,受历史、地理等因素制约,长期以来产业发展不均衡,村级稳定性收入不足250万元。为助推经济薄弱村早日摘掉“贫”帽子,

江阴银行与南闸村结对,从信贷支持、民生金融服务等方面全方位服务村级经济发展。目前,500万元扶贫贷款全部到位,江阴银行党委书记、董事长孙伟带着相关支行负责人前往南闸村,参加扶贫座谈会,与市委、村委领导一起,了解该村发展中的难题,商议帮扶计划和方案。

“要想脱贫致富,产业要先行。”南闸村党总支书记王梁介绍了南闸村危旧厂房整合重建和标准厂房建设,助力村级经济发展的具体做法,他说:“厂房建成后,每年可以增加村级有效收入60多万元,和过去相比租金涨了10倍。村

级企业发展了,村民可以在家门口实现充分就业,增加村民的家庭收入。”

村书记的期盼得到了银行企业的积极回应。江阴银行党委书记、董事长孙伟表示,产业精准扶贫是地方银行的责任和义务,支农支小是农商行的战略定位。江阴银行将为有质量、有市场、有前景的村级小企业服务,既“输血”也“造血”,助力企业走上小、专、精、特、新发展的之路。

2019年以来,江阴银行在新一轮扶贫行动中,按照“标准再提高、重点再聚焦、内涵再丰富、底线再筑牢”的总体要求,积极对接经济薄弱村,通过开展党

建联动、增加信贷投放、支持村级经济、加大创业扶持、向低保低收入户送温暖等多种方式做好金融帮扶工作。截至2019年12月末,江阴银行精准扶贫贷款余额55.8亿元,为经济薄弱村中55户企业提供信贷支持,用信余额35975万元。该行倾斜金融资源,服务经济薄弱村,截至2019年末,该行收单机具实现经济薄弱村全覆盖,江阴经济薄弱村共布放了百余台POS机和500余个二维码牌,为各村的大小商户提供了安全、便捷、高效的资金结算平台。2020年,该行将继续加大精准扶贫力度,创新精准扶贫方式,探索建立精准扶贫工作机制,为地方高水平全面建成小康社会打下坚实基础。

(杨婧 记者 徐良)

社会各界的肯定。该行相关负责人表示,今后将继续关注地方残疾人事业发展,带动更多企业和人士为残疾人朋友提供帮助,并发挥自身优势,提供更多优质便捷的金融服务。

(何蕾 沈飞 张梅)

大丰农商行关心残疾人并提供积极帮助

在不远处的“全国助残日”,江苏大丰农商行捐赠20万元资金,携手区民政局与慈善总会,购置发放118张多功能护理床,为残疾人朋友提供帮助。

近年来,大丰农商行一直牢记为民宗旨,热心社会公益,冠名设立爱心基金,实施阳光助残“拐杖计划”,先后向100多名残疾人发放慰问金,投入专

项资金在所有网点建设残疾人专用通道,购置2辆流动银行服务车,为困难客户上门服务120多次,还创新推出线上存款、扫码付等便捷金融服务,得到

奇瑞捷豹路虎新车何以引领细分市场?



奇瑞捷豹路虎全系车型

汽车的新车质量稳定性是消费者购车时的重要参考指标。国内权威汽车媒体《汽车之家》从2014年开始基于真实车主对于拥车期2-12个月内车辆质量情况的调研,通过新车百车故障数(PPH),即拥车期在2-12个月的新车平均每百辆车故障数,对新车质量进行评估。百车故障数值越小,代表质量越好。

据2019年度《汽车之家乘用车新车质量》报告显示,2019年国产路虎的新车质量数据表现较2018年有较大提升,不仅优于细分市场平均值,优于传统名牌车型。国产路虎能够在这份报告中领先传统名牌车型,奇瑞捷豹路虎严苛的生产管理体系和出色的品质把控,自然功不可没。

如何打造一套全质全能的质量系统?

奇瑞捷豹路虎常熟生产基地于2014年10月21日正式投产,是捷豹路虎首个英国本土以外的整车生产基地。这座捷豹路虎全球样板工厂是世界先进、高效的汽车生产基地之一。作为国内首家中英合资的高端汽车企业,奇瑞捷豹路虎践行“全球品质”的承诺,以领先的制造工艺、设备以及深入本地市场的能力,提供世界一流的产品和服务。

它是如何确保国产捷豹路虎车型的全球品质,并且在新车质量调研中领先一些名牌的呢?

首先,奇瑞捷豹路虎常熟生产基地配备了拥有诸多黑科技的质量中心,设有三坐标测量室、动态评价、尺寸评估和计量室、焊装剥离室等设施,主要负责产品评审、产品控制、量具标定,并推动质量成熟及问题解决。

在奇瑞捷豹路虎车型上,每天抽取产量的2%进行抽检,通过20分钟的静态淋雨测试,确保车辆的密闭性。

振动台配合环境仓,能够模拟世界上最严酷的道路环境。从零下30摄氏度到80摄氏度,通过震动程序,测评来自车辆本身的声音和异响。

在三坐标测量室内,工程师通过DEA TORO悬臂三坐标测量机,每天每车型抽检一辆车完成Halo feature的检测及监控,其测量精度可达0.03mm。

除了质量中心内领先的质量检测设备之外,奇瑞捷豹路虎对车辆的质量把控还贯穿在生产线的每一个环节,分布于各制造车间。

当原料通过冲压设备变为冲压件的一刹那,其外观就要经历100%在线检验,每隔10分钟送到离线检验台进行抽

检。同时,冲压车间也通过DEA BRAVO悬臂三坐标测量机,按每天每批次零件的首中末件测量并监控。每年还需完成每个车型的L2全尺寸测量。稳定精确的机械结构,集成温度补偿系统,精度达到0.03mm。

冲压件在焊装车间被组装成白车身,在这里它将迎接100%激光在线测量,运用世界级激光定位设备和摄像技术将所拍摄的照片与标准样件对比,其工艺精度可达0.2mm。此外,通过100% Calipri非接触间隙面差在线测量,可完整精确地测量任何缝隙轮廓和物体轮廓,并可根据需要分析利用所有相关的质量尺寸数据,其测量精度可达0.05mm。

为保证白车身的绝对品质,冲压车间的线下检测更堪称“地狱”级别。除了三坐标轴检测之外,通过Leica激光跟踪仪、Romer关节臂、Gap-Gun、GOM蓝光扫描设备、激光雷达等计量设备,每天对每班次生产的白车身各大总成抽检一辆车进行测量及监控。

在总装线,车辆不仅要在线上接受IPT(in process test)过程中检测,还要在线下调整四轮定位,大灯,进行动态淋雨测试、漆面检查。针对全新一代路虎揽

胜极光新增的透明引擎盖技术,全新升级的座椅记忆功能等电气功能,二期升级了整车VCATS电检系统,可以有效覆盖所有的电气功能检测项目,从电气电路检查到实车操控检验,确保产品功能的可靠性。

全铝车身是捷豹路虎引以为傲的技术,奇瑞捷豹路虎为了将其完美的呈现给中国消费者,在常熟生产基地的全铝车身车间通过铆接过程实时监控,对可视化涂胶监测系统、世界级的激光定位设备和摄像技术,确保所有车身尺寸均精确到±50微米。由于全铝车身主要由铆接技术结合,奇瑞捷豹路虎除了会对车身铆接点进行无损检测,还会对其进行破坏性检测,持续保证铆接点的坚固可靠。

制造体系是企业硬实力和软实力的最佳体现。在硬实力方面,整车生产基地和全新发动机工厂均采用先进、智能的设备,位于生产基地中心位置的质量中心配备了领先的试验设备,确保向客户交付世界一流品质的产品。在软实力方面,常熟生产基地应用集高适应性、高集成性于一体的全功能型制造执行系统MES,实现整车自动化设备连接率达到86%,发动机工厂达到100%。高度自动化、柔性化以及与整体工业物联网连接的物流执行系统LES,确保准时交付世界一流品质的产品。

逆境之中企业体系实力愈加凸显

如果说汽车产品的核心竞争力是品质的话;对于涉及全产业链的汽车企业来说,体系化管理就是企业经营的核心。退潮之后,方知谁在裸泳。当国内汽车市场进入寒冬,一场突如其来的疫情又让其雪上加霜,谁更有实力在逆境中前行,此时方显英雄本色。

据中国汽车工业协会发布最新消息,中国汽车市场5月销量同比上升11.7%。此前,捷豹路虎也公布了5月份销量数据,较2019年5月上升38.30%,相比2020年4月销量环比上升24.20%。在4月取得不俗的销量成绩之后,奇瑞捷豹路虎在5月依然延续强劲的增长势头,连续实现销量同比、环比双增长,并大幅领先行业平均水平,成为豪华汽车品牌市场的风向标。奇瑞捷豹路虎的可靠质量不仅已经得到消费者更广泛的肯定,企业在疫情中展现出的强大体系实力,更是其逆势起航的原因。

的市场变化,捷豹路虎积极尝试线上营销模式,积极拉近与消费者的距离,确保品牌和产品的有效传播。疫情期间,奇瑞捷豹路虎在发现家诞生30周年以及全新路虎发现运动版上市之际,借由抖音“超级大牌直播日”直播IP活动,将传统汽车行业与直播电商有机结合,突破时间和地域限制,创新性地发起了一场“2020春·路虎发现季,全新路虎发现运动版30小时云游上市会”,通过专属内容定制直播形式,在抖音平台搭建了一个“直播+电商”的创新生态,探索和触达消费者的切实购车需求。

写在最后

打造领先豪华车企,传递高端客户体验。虽然在合资品牌的竞争中起步相对较晚,但奇瑞捷豹路虎凭借全球样板工厂的“品·智”实力,以先进的4大工艺车间、全铝车身车间、发动机工厂,结合智能制造的软实力,全球同步引入捷豹路虎品牌的领先产品和创新科技,一路迎头赶上。自2014年投产之后,奇瑞捷豹路虎不仅实现“三年五款新车”的承诺,更在制造、质量、研发、采购、物流、人才培养、营销及售后各个环节强化体系建设,最终呈现出4月逆势上扬的态势,并在5月乘胜追击,连续双月实现销量双增长。接下来,相信奇瑞捷豹路虎在“客户至上”理念的指引下,必定将会为消费者奉上更多优质产品,不断向前。