

以质量求生存 实现行稳致远

——吉林省盛焯玻璃制品有限公司发展纪实

全媒体记者 刘莉



时间是最忠诚的见证者和记录者,留下了吉林省盛焯玻璃制品有限公司(以下简称“盛焯公司”)发展之路上奋力拼搏的每道印记。在几年的发展过程中,盛焯公司坚持质量至上方针,不断强化企业管理、更新经营理念、弘扬企业文化,使企业在市场竞争中塑造了良好形象,实现了又好又快发展。

盛焯公司成立于2019年5月,总占地面积42800平方米,建筑面积15000平方米。公司拥有1座65平方米的新型全保温节能型燃煤马蹄焰玻璃池炉,2台新型节能环保煤气发生炉,全自动配料中心,2条碎玻璃清洗线及其它附属配套设备,2条全自动、伺服配料行式制瓶生产线以及2台全保温电加热退火窑,达到生产自动化、低耗能标准,最大限度减轻了工人劳动强度,生产的玻璃制品达到了国际先进水平。公司引进了2台目前国际最先

进的自动检验机,为产品投放市场提供了可靠的质量保证。为了减轻污染、保护环境,公司成立之初,决策者审时度势,投入资金改造了原有的环保设施,脱硫脱硝装置是目前国内最新、最先进的装置。

“几年来,公司始终坚持质量管理常抓不懈的原则,以一种执着的工匠精神理念推动企业不断发展壮大。我们始终倡导员工坚持工匠精神,让他们保持爱岗敬业、专注严谨、精益求精的意识、思维和理念,只有这样,才能

得到长久发展。”公司总经理王永民介绍说,他们一直一丝不苟地坚持确保产品质量,不断强化质量管理责任,做到制度化、规范化管理,责任到岗,落实到位,以优秀的产品质量在市场竞争中占据主要优势,得到了市场认可。

“我们公司主要生产各种红酒、啤酒、白酒、饮料瓶类玻璃制品,目前正在生产的是大窑嘉宾饮料瓶,主要发往辽宁大窑饮品公司和吉林大窑饮品公司。”王永民告诉记者,2020年3月,公司正式成为内蒙古大窑饮品有限公司合格供应商,陆续为内蒙古大窑饮品公司的乌兰浩特、长春、承德、吉林、辽宁大窑饮品生产厂家供货。

盛焯公司年产大窑嘉宾饮料瓶、高樽、波尔多、解百纳、0595、0614、2118及重量瓶2138等红酒瓶7000多万支。产品已辐射全国,部分出口,范围广,销路稳定,质量和销售范围在同行业中位居前列。这与其一贯重视产品质量有着密不可分的关系,公司逐步完

善质量管理体系,积极开展内部自查,切实把质量隐患消除在萌芽状态。为确保产品质量,每条生产线配备一台最先进的激光检测仪,另加2道人工检验;同时,还不断加强内部质量管理,按照要求配备专业人员,强化职工培训和教育,关键和特殊岗位人员经培训合格后上岗;不断加强生产环节尤其是重点生产环节的质量控制,不合格产品绝不进入下道工序;严把原材料进厂关和产品检验关,坚决杜绝不合格原材料进厂,杜绝不经检验产品和不合格产品出厂。公司严格按照国家标准及客户检验标准执行,其中耐内压力检验标准高于国家标准。

“根据市场发展,今年,我们将新建一座窑炉,配2条8组双滴机,生产白料瓶,届时年产量将达到2亿支,安置300人就业。”总经理王永民谈及未来的发展,踌躇满志地表示,将不断弘扬工匠精神,追求精益求精,依托技术优势,实现创新驱动发展,为四平经济的大发展、快发展作出更大贡献。

搭乘电商“快车” 奔向幸福生活



本报讯(全媒体记者 那天笑)铁东区十一马路附近有一家“奇怪”的服装店,白天这家服装店开门营业时间鲜少,可到了晚上却非常热闹。不仅有很多顾客前来试衣服,店主更是搞起了直播,将店铺生意做得风生水起。

服装店的老板张慧雯今年36岁,但是经营服装店已经有近10个年头了。“早些年给别人打工,积累了一些经验和顾客。后来就在中兴大厦自己租了个店干起了服装生意,那个时候客源很多。”张慧雯说。从原来的小本经营到后来的规模发展,因为勤劳肯干,她的生意发展一直较为平稳,有着很不错的收益。随着经济社会的不断发展,网络购物逐渐兴起,快速行业发展迅速,精明地意识到传统的经营模式会逐步让她失去原有的市场份额,于是她将目光放到了互联网上。

“2014年,我开始接触网上购物,看到大家都在网上买东西,觉得这是一个不错的商机。”网络购物平台的发展让她的思路豁然开朗,从那时起,张慧雯开始研究如何开好一家淘宝店铺。经过认真思考后,她下定决

心,将大部分精力放在网店上,并说服丈夫一起帮助她打理生意。

网店开业后,张慧雯攻克了网页制作、摄影、图片后期处理、产品营销等一个个难题,又买来相关书籍自学,然后逐一实践。白天,她守着电脑,期待着订单的出现。即使是在凌晨,只要听到电脑叮咚一响,她就迅速起来接单,不放弃任何一位进店咨询的客户。经过努力,网店的顾客多了起来,产品销路逐渐打开,看着店里的生意逐渐走向正轨,张慧雯心里无比高兴。

生意越来越好的她并没有停止前进的脚步,在抖音短视频迅速发展后,张慧雯又受到了很大启发。“疫情防控期间,身边的亲戚朋友都在玩抖音,我经常能看见一些抖音主播带货,于是我也萌生了在抖音带货的想法。”利用抖音短视频带货,将互联网的优势发挥得淋漓尽致。重要的是,在快节奏的生活方式下,抖音带货尤其受到用户青睐,于是张慧雯开通了属于自己的抖音账号。在直播互动带货时,她不仅可以和网友进行互动交流,让大家看到服装的样式和质量,还能知道大众喜爱的服装款式。在摸清大众的喜好后,每天的订单源源不断。张慧雯对记者说:“白天我几乎没有时间营业,都在处理订单信息,晚上才会有空闲时间在直播间带货。有很多同城的朋友刷到我们后,也是下午来到店里试衣服,现在生意挺好的,感觉生活越来越有盼头!”



市面上的软糖、半软糖、棒棒糖等糖果,包装颜色明亮鲜艳,外观形状设计可爱,口感上酸甜可口,深受儿童喜爱和追捧。这是在铁西区一家商场内儿童在母亲的陪伴下购买糖果。

全媒体记者 张宪双 摄

经济资讯

突破200亿元“832平台”助推脱贫地区农副产品销售

新华社北京2月11日电 记者从中华全国供销合作总社了解到,“832平台”累计销售额突破200亿元,助推832个脱贫县的230万农户巩固脱贫成果。截至目前,“832平台”累计注册供应商1.5万家,上线农副产品20万个,注册采购单位近50万家。

“832平台”是在财政部、农业农村部、国家乡村振兴局、中华全国供销合作总社四部门指导下建设和运营的脱贫地区农副产品网络销售平台。2020年1月1日上线运行以来,秉持帮扶属性、公益属性。

中国供销电子商务有限公司董事长刘国生介绍,“832平台”全面提升运营水平,严把产品质量

关、价格关,将更多脱贫地区农产品卖向全国。在产品品质上,平台着力构建质量与安全保障体系;在价格管控上,对高价商品进行约束,设定价格指数,上线历史价格查询等功能,确保平台商品价格维持在合理水平;在仓储服务上,积极开展仓储物流保障体系建设,目前已在全国布局产销地仓45个。

刘国生表示,下一步,“832平台”将按照中央要求,加强脱贫地区农副产品产销对接,深化消费帮扶,充分发挥政府采购平台功能,推动平台销售额持续增长,严格把控平台上架商品的质量,完善价格机制,提升采购单位体验感,为巩固拓展脱贫攻坚成果、全面推进乡村振兴作出新贡献。

做好衣物的“服务管家”

全媒体记者 董众赢



生意经

创业的道路充满着艰辛困苦,而且充满着坎坷曲折,然而,每一个创业者都是乐此不疲地奔走在自己的创业路上,今年54岁的赵淑侠就是其中一位。

在铁西区中央新城公园附近,有一家名为“威特斯国际洗衣”的店铺,蓝色的牌匾格外吸引路人的目光。走进店

内,几名顾客正在排队等待,有的等待取走洗好的衣物,有的等待给送来的衣物登记。这边赵淑侠熟练地给顾客寻找晾晒好的衣物,那边她的爱人正在阳光下,仔细寻找着衣物上的油渍进行处理。“如今的洗衣店和过去完全不同了,拼的就是服务,服务做好了,就有口碑了,自然就有生意了。”赵淑侠说出了经营洗衣店两年来的生意经。

赵淑侠之前从事化妆品行业20余年,说起转换行业的原因,她充满了无奈。前些年,化妆品行业还算可以,后来随着微商和网购的兴起,化妆品行业受到了重创,赵淑侠只好研究转变其他行

业。为了选择一个好行业,赵淑侠下了不少功夫,将不受网络制约和冲击这个因素放在首位,经过千挑万选,她看好了洗衣店这个行业。由于没有相关经验,赵淑侠决定选择一个品牌加盟,为了给顾客提供最好的服务,她选择了“威特斯”这个品牌。

在总部的扶持帮助下,赵淑侠和爱人一同前去学习。“别看屋里的设备多,洗衣全是机械化,需要手工的地方还很多。”赵淑侠说,一天下来,两人没有空闲时间。衣服洗好后,赵淑侠还会仔细检查一遍,衣服上有油渍、污渍的,她都会处理掉。有的衣物会有开线等小问题,

赵淑侠就免费给顾客缝补上,她还会细心处理掉鞋带上的毛球。

“赵姨这里衣服洗得干净,价格合理,服务还很贴心,我不仅自己来,还发动身边的亲戚朋友也来这里洗衣服。”一位顾客一边说,一边将身上穿的外衣脱下来放到柜台上。赵淑侠说,像这样的顾客还有很多,自从开业以来,她和很多顾客成了好朋友。

面对未来,赵淑侠并没有因为自己年纪较高而止步不前,她坦言,今后在做好这个店的同时,要再创建其他店铺,继续做好服务,用心帮助更多的顾客。

美方须停止在贸易逆差问题上“甩锅”中国

许缘

财经论坛

美国商务部日前公布的数据显示,2021年美国贸易逆差扩大至创纪录水平。一些美国官员和媒体将本国贸易失衡问题“甩锅”中国。炒作对华贸易逆差,表明美方不愿正视自身结构性问题,更加暴露出美式贸易霸凌的真面目。

从历史看,美国贸易逆差持续扩大,根源在于其经济结构变化。美国制造业数十年持续衰落、服务业持续扩张,造成大量商品依赖进口。与此同时,美国政府对高科技企业及其产品实施出口管制,导致高科技产品长期出口受限。美国贸易逆差扩大,恰恰是其一系列自行选择、自我设限

行为的结果。

滥用美元霸权是美国贸易逆差的一个重要推手。美国借美元霸权,以较低成本进口商品和服务,不可避免维持一定贸易逆差。上世纪70年代布雷顿森林体系终结、美元与黄金脱钩后,美元霸权进一步失去制约。此后,美国推行扩张性货币政策和金融自由化,加剧资产泡沫,刺激了超前消费和过度借贷,导致贸易逆差不断攀升。近几十年来,美国家庭总体上维持高消费、低储蓄的消费习惯。正如耶鲁大学高级研究员斯蒂芬·罗奇所言,美国贸易逆差扩大的重要原因是国内不断下跌的储蓄率。

对外经济贸易大学中国WTO研究院院长屠新泉指出,一国总体对外贸易差额取决于自身宏观经济结构,而非贸易伙伴,这是最基本的经济学常识。美国贸易逆差增长,是美国自

身需求的反映,而非受外部左右。

从现实看,当前在财政和货币政策双重刺激下,美国消费需求强劲升温,进口大幅增加;与此同时,全球经济整体复苏乏力,美国出口增长相对有限,难以抵消进口额的激增。双重因素加剧美国贸易逆差。

具体到对华贸易,一些东南亚经济体的对美出口受新冠疫情干扰,导致美国对中国产品的需求进一步扩大,同时美国制造业对华出口又因疫情尚未完全恢复。人们还注意到,自美国单方面挑起对华经贸摩擦以来,美国将大量中资企业列入出口管制清单,这进一步削减了美国对华出口。美方罔顾本国企业和消费者合理需求,出于政治目的强行干预美中正常经贸往来,扭曲了中美经贸关系,也导致贸易逆差不断扩大。贸易转还须系于人,缓解对华贸易逆差的办法,显然握

在美方自己手中。

美方一直无视的一个重要事实是,近年来中国是美国服务贸易顺差的主要来源国。美国商务部数据显示,美国2021年在服务贸易方面的总顺差超过2300亿美元,其中对华服务贸易一直维持顺差。中国商务部《中国服务进口报告2020》显示,2019年,美国是中国第一大服务进口来源国,占中国服务进口的16.6%。

中方一向主张,对于两国经贸关系中的问题,中美双方应本着相互尊重、平等协商的精神妥善加以解决。在贸易逆差问题上“甩锅”中国,是不尊重历史和现实的贸易霸凌行径,无助于解决问题。美方应与中国相向而行,着眼共同利益,做大互利共赢“蛋糕”,推动中美经贸往来重回正轨。一个健康稳定的中美经贸关系才能造福于两国乃至世界人民。

以上价格来自双亿超市,由四平市商务局提供

四平市区市场主副食品零售价格(2021.2.14)				
序号	品种	规格等级	单位	零售价格
1	大米	中等/普通	元/斤	2.49
2	面粉	中等/普通	元/斤	2.19
3	豆油	中等(散装)	元/斤	5.49
4	猪肉	中等(后臀)	元/斤	9.9
5	牛肉	中等	元/斤	39.9
6	白条鸡	中等(肉食)	元/斤	6.9
7	刀鱼	中等	元/斤	5.98
8	鲤鱼	中等	元/斤	7.88
9	鸡蛋	中等	元/斤	4.18
10	干豆腐	中等	元/斤	4.98
11	豆角	中等	元/斤	8.68
12	黄瓜	中等	元/斤	5.38
13	青椒	中等	元/斤	3.88
14	西红柿	中等	元/斤	4.98
15	大白菜	中等	元/斤	1.98
16	土豆	中等	元/斤	0.98
17	茄子	中等	元/斤	6.18
18	葱	中等	元/斤	4.18
19	姜	中等	元/斤	3.28
20	蒜	中等	元/斤	5.78