



温岭日报微信 浙江新闻客户端

浙江日报报业集团主管 温岭日报社主办 新闻热线: 8690 1890

温岭日报

2015.7.4 星期六 农历乙未年五月十九
国内统一刊号 CN33-0106 总第5267期 今日4版

台州市委副书记葛益平 在我市检查指导防汛工作时要求 着力提升减灾抗灾能力

本报讯(记者刘振清)台州市委副书记葛益平昨天上午在我市检查指导防汛工作时要求,要紧紧围绕“安全度汛”这一目标,立足于“防”,强基固本,着力提升减灾抗灾能力,时刻绷紧防汛抗台这根弦,严阵以待,未雨绸缪,确保人民群众生命财产安全。

我市今年防汛工作全面排查防汛隐患,抓整改落实,深入一线开展实地排查、复查,梳理并明确了以水利工程为主的8项重点督办项目和36项重点工作关注隐患项目,下达督办文件,加强隐患项目的跟踪督办,建立督办项目抓落实责任制。全面部署年度任务,抓工作落实,围绕以“行政首长负责制”为主的各项防汛责任制,落实各项责任制度和今年的防汛工作任务。全面深化基层防汛体系建设,抓规范落实,明确落实水利工程保安责任,督促完善各级各部门防汛

预案,加强监测预警系统建设和运行维护,加强市级防汛物资储备和管理。全面实施非工程建设,抓能力提升,加紧实施山洪灾害分析评价、水雨情监测设施建设、预警监测系统完善、群测群防项目和《温岭市智慧水务项目实施方案》等非工程项目。全面推进防洪排涝工作,抓防洪保安,编制了《温岭市防洪排涝工作计划落实表》,深化完善规划,注重规划实效,加大建设力度,加强管理保护,提高防洪排涝能力,保障防洪排涝工程正常运行。

葛益平在我市市委副书记王加潮等领导陪同下,先后来到箬山中心渔港、上箬西塘围堵段等水利工程施工现场,检查渔港工程建设进展和度汛安全隐患整改。他在检查中要求我市严格落实防汛责任,严肃防汛纪律,强化防汛举措,做好防大汛、抗大洪、排大涝、抢大险的思想和物资准备,确保安全度汛。

全市计划生育工作会议召开 以更高标准推进计生上新台阶

本报讯(记者王萍)7月2日下午,我市召开全市计划生育专题会议,回顾总结2014年全市计划生育工作,深入分析当前工作中存在的问题,并安排部署下阶段计划生育工作任务。会议还表彰了2014年全市计划生育工作先进集体和先进个人,并请泽国镇、太平街道和松门镇的相关负责人作典型发言。

2014年,我市共出生12301人,计生率90.85%,计划外多孩率1.47%,出生人口性别比111.51,获得了“台州市出生人口性别比综合治理工作先进集体”荣誉称号。同时,全市有序实施“单独二孩”新政策,全年“单独二孩”审批1722例,征收社会抚养费8000多万元,对1万多名计划生育对象发放计划生育扶助金1200多万元。

我市在去年的计生工作上

虽然取得了一定成绩,但仍面临较为严峻的形势。一是违法生育控制任务仍然艰巨,二是出生人口性别比仍在高位运行,三是计生基层基础工作亟需加强,四是计划生育家庭的优先优惠政策倾斜仍需加大。

针对这些问题,会议强调,要适应新常态,坚持计划生育的基本国策不动摇,坚定做好计生工作的信念,转变做计生工作的观念,以更高的标准推进我市计划生育工作再上新台阶;要谋划新发展,着力解决好队伍问题、机制问题、融合问题以及计生工作中存在的突出问题,多管齐下,统筹做好计划生育工作;要从强化领导责任落实、强化工作经费落实、强化工作任务落实这三方面紧盯新目标,全面落实计划生育保障工作。

破难攻坚 争先进位——融入台州“一都三城”都市区

从线下到线上,从制造到智造 利欧创新转型“三部曲”

本报记者 王悦

7月2日上午,副省长朱从玖来我市调研,实地走访了利欧集团股份有限公司,在了解利欧的发展和品牌建设情况后,朱从玖对这一“浙江制造”品牌所做的工作给予了肯定。

赢得朱从玖青睐的利欧,“头顶”上的光环有很多:国家级高新技术企业、中国泵行业唯一拥有国家级企业技术中心的企业……不久前,又摘得台州市创新转型示范企业的桂冠。

成立于1995年的利欧经过20年的发展,目前已构建完成“机械制造+互联网”双业务平台产业发展格局,业务基地遍及台州、湘潭、无锡、大连、上海及北京等,近几年,发展的速度更是加快。

一部曲: 从家用泵向工业泵领域拓展

自2007年4月上市以来,利欧股份的业务扩张和转型升级经历了两个重要时期,其一就是由微小型水泵业务扩展到工业泵业务,使公司成长为一家有能力提供系统解决方案、覆盖全系列泵产品的综合性泵业公司。

利欧股份上市之初,以家用泵为主的微小型水泵是公司的主要产品。2008年的数据显示,在公司营业收入构成中,来自海外市场的收入贡献达到了90%以上。

但是,2008年的金融危机,造成公司2009年的营业收入下降明显。为了应对不利局面,恰好政府又在大力推行创新转型,利欧负责人意识到,是时候进行转型升级了,公司决定向技术含量更高的产

品附加值和市场空间更大的工业泵业务转型。

2010年6月,出资5000万元,利欧在湘南湘潭设立全资子公司湖南利欧泵业有限公司,将业务扩展到大中型工业泵产品的研发、生产、销售和服务,这是迈开的第一步。

2011年至2012年,利欧陆续收购在长沙、无锡、大连的3家企业,随后,公司完成工业泵业务布局,产品覆盖石油化工、火电、核电、水利工程等多个国民经济核心领域。

“2012年底完成收购,再经过2年时间的整合,效益开始逐步显现。”办公室主任林仁勇介绍。

2014年,在公司的销售收入总额中,工业泵业务贡献的销售收入达到4.6亿元。

第二个重要时期,发生在2013年下半年,利欧将目光投向了互联网这一领域。

寻求向互联网产业转型和

产业重构,利欧发现,数字营

销领域最适合传统企业介

入,而并购整合也成为快速切入数

字营销行业的捷径。

2014年4月,利欧股份收

购了专注于精准营销的上海

漫酷广告有限公司。随后,

这是迈开的第一步。

2011年至2012年,利

欧陆续收购在长沙、无锡、

大连的3家企业,随后,公

司完成工业泵业务布局,产

品覆盖石油化工、火电、核

电、水利工程等多个国民经

济核心领域。

“新厂房对我们来说,不

仅仅是搬迁这么简单。”林仁勇

介绍,在利欧人的眼里,这里

将成为先进的现代化水泵制

造工业园区。

目前,一条由利欧自行研

发的水泵总装智能生产线正

在调试中,在搬进新厂房后,这

二部曲: 拓展互联网业务

在这方面的扩展“一发不可收拾”。

截至目前,利欧先后收购

了5家企业(其中2家正在收

购进行中),在数字营销服务方

面,覆盖策略、创意、媒体投

放、社会化营销等各个业务环

节,成为行业内首家按全产业

链思路进行业务布局、有能力

为客户提供一站式服务的数字

营销传播集团。

三部曲: 搬迁新厂房,实现智能制造

样的智能生产线将全面应用。

在演示视频上,记者看到,

这条智能化总装生产线正在有条

不紊地进行着生产线上的每一项

工作。“传统的生产线,这两边

应该站满了人,每一项工序都需

要人来操作。”林仁勇说。

“智能化”远不只体现在

这一条生产线上。今后,利用物

联网技术,通过每条生产线的终

端采集器,将制造过程中的每

个车间、每台设备、每个检测结

果进行实时采集,实现产品从设计、

将互联网的概念运用到实体经

济中,在做大做强机械制造业的

基础上,成功构建了“机械制

造+互联网”双业务平台的产

业发展格局。

“互联网为我们带来的收

益,比我们想象中要更快一

些。”林仁勇说,收购互联网公

司后,效益几乎马上体现,利

欧股份的市值也从去年的110亿

元一跃晋升至400亿元左右。

加工到检测、装备的全流程智

能化、数字化管理。

按照预计,实行智能化生

产之后,将能减少人员46%以

上,而生产效率将能提高56%

以上。

利欧在转型升级上的一路走

来,可谓是大刀阔斧。

回首看看,每一个步伐的迈出,

都顺应着时代发展的潮流;每一个领域的拓展,都付出了不少

的心血;每一个决定,也都踩在此前积累的坚实基础

上。

不久前,利欧集团董事长王相荣在上海交

通大学讲课时提及:做企业要把握时代的脉搏,

掌握市场的需求。

从眼下看,时代的脉搏,利欧是牢牢地抓

在了手里。

记者手记 >

能审时势,方成大事

本报记者 王悦

英雄不问出处,成功的方法有千百种,一家企业一炮打响的途径也有很多种。但是,历经20年发展而屹立不倒,在强手如林的环境中越战越勇,不断开辟新的战场,创新,绝对是这家企业绕不开的话题。

亦步亦趋的发展方式,在10年前乃至5年前,可能仍被贴上“踏实”的标签而大加赞赏,而在如今这个尤其是互联网、智能设备异军突起的时代,墨守成规的发展方式已渐渐败下阵来,如何在这个变幻莫测的经济“大蛋糕”中分一杯羹,识时务者方为俊杰。能审时势,方成大事。

从2010年开始,利欧在转型创新方面跨出了三大步伐,从拓展业务,由微小型家用泵市场向工业泵市场拓宽,到融入眼下最热的互联网市场,一口气收购5家企业,再到借由新搬厂房的契机,一举改变过去的传统制造模式,而转向智造领域。利欧在转型升级上的一路走来,可谓是大刀阔斧。

回首看看,每一个步伐的迈出,都顺应着时代发展的潮流;每一个领域的拓展,都付出了不少的心血;每一个决定,也都踩在此前积累的坚实基础

上。

不久前,利欧集团董事长王相荣在上海交

通大学讲课时提及:做企业要把握时代的脉搏,

掌握市场的需求。

从眼下看,时代的脉搏,利欧是牢牢地抓

在了手里。