

# 如东日报



高度 深度 温度

星期一 2025年6月  
农历乙巳年五月廿一

16



关注如东发布APP  
获取更多资讯内容

中共如东县委 主办 如东县融媒体中心 编辑 电子版: www.rdrb.net.cn 如东新媒体: www.rdxmt.com 总第 9561 期

改革向新勇争先 耕海图强立潮头  
全力推动中国式现代化如东新实践行稳致远

## 陈慧宇专题调研群众身边不正之风和腐败问题集中整治工作 以更高政治站位扛牢整治责任 更大力度解决群众“急难愁盼”问题



陈慧宇在洋口镇杨林园村仓储项目现场调研。 全媒体记者 王洪 摄

本报讯（全媒体记者 吴梦凡 朱海城）近日，县委书记陈慧宇实地走访镇村街道，专题调研群众身边不正之风和腐败问题集中整治工作。他强调，要深入贯彻落实习近平总书记重要讲话精神，更大力度解决群众“急

难愁盼”问题，用看得见的变化、摸得着的幸福，回应群众新要求、新期待。

来到双甸镇敬老院，陈慧宇详细询问敬老院日常运行、安全管理和服务保障等情况。他强调，养老服务是重点民生实事工程，要紧跟老年人实际需求，

严格做好消防和食品安全工作，进一步提升服务标准化、精细化水平，持续做好社会民生养老事业。

在洋口镇杨林园村仓储项目和阡西村供销项目现场，陈慧宇详细了解农村集体“三资”管理等情况，指出要进一

步规范集体资产管理和运营，强化信息公开和日常监督，多措并举盘活闲置资产，持续加强农村基层党组织建设，以高质量党建引领乡村全面振兴。

在县医保智能监控中心，陈慧宇详细询问中心建设运营、监管效果等情况，要求以信息化为坚实支撑，不断提升医保智能化管理水平，推动医保基金使用更加安全、规范，为群众医疗保障保驾护航。

在随后召开的座谈会上，陈慧宇在听取情况汇报后强调，要提高思想认识，以更高站位扛牢整治责任。深刻认识持续深化整治是推进全面从严治党向基层延伸的重要举措，是顺应群众更高期待的应有之举，是纵深推进正风反腐的必然要求，从坚定拥护“两个维护”的政治高度，把集中整治推向纵深。要聚焦重点关键，以更大力度攻坚整治任务。深化“再抓两年”的攻坚意识，以全国性、省级整治项目为牵引，找准找实整治“切口”，在整改整治上持续发力，在案件查办上持续攻坚，在群众有感上持续提升，确保集中整治取得扎扎实实的成效。要压紧压实责任，以更实举措提升整治成效。强化总结提升，加强协作配合，持续加压加力，把持续深化整治与正在开展的学习教育结合起来，与从严整治违规吃喝问题结合起来，真正把集中整治成效体现到净化政治生态、加强改进作风上来，为推动全县经济社会高质量发展提供坚强纪律保障。

县委常委、纪委书记、监委主任葛峰主持会议并通报全县集中整治工作情况。会上，县有关部门和镇（区、街道）汇报工作推进情况。

县领导姜晓华参加调研。

## 以技术创新为引领 江苏腾魄:破壁垒 拓全球市场

本报讯（全媒体记者 朱文婷 曹磊）江苏腾魄休闲用品有限公司落户在如东经济开发区（高新区），是一家专注高端定制户外遮阳用品的企业，自2016年成立以来，凭借对品质的严苛追求和技术的不断突破，这家年轻的企业将产品远销至比利时、荷兰等全球50多个国家和地区，年产值达2亿元，成长为“行业标杆”。

一把看似简单的遮阳伞，在腾魄的生产线上需经历90余道工序。最终生产出的产品不仅以新颖的造型契合高端用户的审美需求，更以“抗七八级风”的卓越性能赢得口碑。如今，腾魄的遮阳伞不仅亮相北京大兴机场、华为总部、星巴克等标志性场所，还与宜家、亚马逊等国际知名品牌建立了长期稳定的合作关系。

创新是企业的生命线。腾魄拥有一支由30余名技术骨干组成的科研团队，专注于机械结构领域的研发突破。“通过将智能化技术融入传统遮阳伞，我们研发出了可调节角度、带照明及电动旋转功能的高端产品，满足不同时段阳光角度的遮蔽需求。”公司研发技术中心副总经理黄常胜介绍。此外，防锈、色牢度等关键技术也通过专利布局形成壁垒。在面料工艺上，企业摒弃传统染色技术易褪色、色差大的痛点，转而自主研发抽丝工艺，将颜色

直接融入纤维，大幅提升产品的耐用性与美观度。目前，企业已拥有多项发明专利，并持续投入专项攻关，力求打破国际技术垄断，提升产品附加值。

作为一家以出口为主导的外向型企业，腾魄98%的产品远销欧美及东南亚市场。面对复杂多变的国际贸易环境，企业积极应对贸易壁垒，与权威第三方实验室展开深度合作，确保产品符合国际认证标准，为产品打开国际市场保驾护航。与此同时，企业积极拓展新兴市场，与非洲、澳大利亚等地工厂展开合作洽谈，不断扩大全球市场版图，并持续深耕欧美成熟市场，挖掘潜在增长空间。在品牌建设上，腾魄推行“线上+线下”双线战略，既为可口可乐、百事可乐等国际品牌提供定制化广告伞服务，也打造自主高端品牌，满足多样化需求。

今年1-4月，腾魄实现销售额超1亿元，为全年发展奠定坚实基础。面对未来，企业正加速完善自主实验室建设，制定高于行业标准的企业内部规范，并持续升级设备与技术。黄常胜透露，下一步将聚焦面料功能研发与智能化升级，推出更多贴合户外场景的创新产品。“我们的目标不仅是‘中国制造’，更是‘中国智造’。”

## 我县举办2025年 县级机关微党课决赛

本报讯（全媒体记者 周颖石 陈顺）13日上午，我县举办“汲取榜样力量 书写实干篇章”2025年县级机关微党课决赛。市委、县委、纪委监委、组织部、宣传部、妇联、团委、工会等部门负责同志，各镇（区、街道）党委书记、镇长（主任）等参加。

经过前期初赛激烈角逐，14位选手成功晋级决赛。决赛现场，选手们依次以微党课

的形式，生动真挚地讲述了全县各领域基层党组织和广大党员中涌现出来的先进集体、先进个人的典型事迹，他们立足身边榜样，或慷慨激昂或娓娓道来，深情展现了新时代奋斗者拼搏进取、无私奉献的动人风采，比赛最终评出一等奖2名、二等奖5名、三等奖7名。

## 我县半导体产业链妇联成立

本报讯（全媒体记者 季湘婷 姜宁惠）13日下午，我县举行半导体产业链妇联第一次大会，标志着我县半导体产业链妇联正式成立。

会议选举产生了行业妇联主席和副主席，为如东县半导体产业链妇联揭牌，并为第一届执委颁发执委证。新当选的行业妇联主席发布“巾帼同心”“她”创未来”妇联服务品牌。

近年来，如东半导体产业

链成为我县抢占未来产业赛道、发展新质生产力的重要阵地。现有链上企业30多家，企业职工1500余人，其中女性职工300余人，越来越多的女性投身于科技创新的浪潮之中，并在科技舞台上展示非凡的创造力和影响力。此次在产业链成立妇联组织，是妇女工作与产业发展深度融合的生动实践，更是完善产业链组织架构、提升服务发展效能的重要抓手。

## 宇迪光学坚持“多品种、小批量”发展思路，抓实生产各环节，订单排到数月后—— 做好分内事 生产分外忙

□ 全媒体记者 陆昊 钱海军 孙斌

“这批产品标准高，难度大，今天我再去车间看一下。”接受采访时，江苏宇迪光学股份有限公司生产副总张志方陆续接听了好几个电话，都是车间负责人请他来协调生产事宜。

“这段时间厂里生产特别忙，订单已经排到了7月份。”

宇迪光学是一家专业生产精密透镜的高新技术企业，公司产品配套用于单反相机、天文望远镜、监控系统、航天探测器等领域。眼下的这几批产品，做好后将发往广州、深圳、南京的几家客户。过去，公司产品主要出口亚太地区，现在，四成产品供给国内市场。

订单为何源源不断？张志方说，这得益于企业坚持“多品种、小批量”的发展思路，把生产这件事做优做精。

何谓“多品种、小批量”？张志方举了个例子：“现在我们就有一家客户，一个月就要100多个品种。”他补充道，这类订单品种多，但出货量少，所以其他工厂很少做。

更重要的原因，是生产能力“门槛”高。这类订单通常需要的都是高端产品，通俗来说，就是要求镜片对光的反射率更低、透过率更高。制作光学镜片的原材料有上百种，材质各异。“比如有些特殊材质比较脆弱，用方言形容就是‘碰都不能碰’，这对加工工艺是很大的考验。”

“多品种”同时也是“多”与“一”的统一。张志方介绍，多种镜片往往应

用于同一终端设备，需要每个镜片的性能保持相当程度的稳定，组合起来才能实现预期应用效果。

不少还是急单。部分客户发现在其他地方下单的产品达不到要求，就找到宇迪，最急的不到10天就要交货。通常，工厂接单后，从备料等准备工作算起，正常的生产周期在45到60天。

一是“难”，二是“急”，所以总体来说，产品附加值自然就比较低。

生产的高要求为何难不倒宇迪？张志方总结，其实就是做好企业的分内事，把生产的各个环节抓实抓好，铁积寸累，推动整体生产能力的跃升。

技术上，企稳攀高。公司累计已能生产近11000个品种，并在大口径镜片和异形镜片等高难度产品生产上积累了丰富经验，还曾为嫦娥四号探测器提供镜头产品。公司除了将每年销售总额的约5%投向创新，还培养了100多位一线技术人员，个个拥有加工经验，遇到新产品研发、难点攻坚，他们不是停留在案头，而是实打实地扑在生产线上。

设备上，舍得投入。四五百多万一台的高精度镀膜设备，公司就有20多台。有些高端镜片最多要镀100多层膜，厚度差可控制在几个纳米之内。生产环境对镜片产品的稳定性至关重要，公司投入上千万元建设无尘车间、恒温恒湿车间。无尘车间达到千级洁净度，恒温恒湿车间温度差保持正负1

度以内、湿度差保持正负5度以内。

管理上，精致精细。公司提倡产品“一次做好”，减少返工，一年降低成本1000多万元。在推动自动化升级的同时，重视生产队伍建设，公司90%以上是本地员工，生产队伍高度稳定，带来生产技术高度稳定。持续推行“创

新苹果树”工程，鼓励全员参与创新，来自一线的“小点子”“金点子”，为推动企业降本增效作出了大贡献。

目前，企业生产的光学透镜在国际市场占有率超20%。今年1至4月份，公司实现销售1亿多元，同比增长10%。

这些常识概括起来都不复杂。比如，好的技术、好的设备，稳定的产品质量、稳定的员工队伍，诸如此类，都是把一家企业经营好的内在要素和基础条件。

不过对外来看，企业毕竟要跟市场打交道。市场环境的变化，使得企业或是站上“风口”，或是处在“低谷”，沉浮之间，有些企业会把更多注意力放在向外求索上，有些企业则注重回归基础价值。

商业模式的创新浪潮，带给企业的选择和启发其实很多，但真正适合特定企业去走的路，也许就那么几条，要找准不容易，踏准更不易。原因在于，无论是追求“弯道超车”还是“换道超车”，前提是要确保不“翻车”，这就要求“底盘”

## 应把“常识”当“常事”

生活中有常识，企业生产领域也有常识。



扎实的常识，就是要把握企业生产的“常识”当“常事”，沉潜下来抓实抓好。

尊重“常识”，抓好“常事”，要从具体细节入手，在基础环节着力。比如，常思考技术上如何做好积累，常留意设备是否需要升级更新，常关注员工队伍如何建设等等，在最小的“颗粒度”里解决实际问题，破解难题堵点。与追逐风口的“意气风发”相比，这些向内求索、微不足道的小事看上去并不“激荡人心”。或许，它们显得庸常，但却可以收获时间的复利，在静水流深中积蓄为显绩。

身处不断变化的市场环境，企业回归常识不是保守退却，而是构建持久竞争力的必然选择。“好风凭借力”，因时而动当然是必要的，但风口会转向，泡沫会破裂，迷雾会消散，唯有那些把基础价值做到极致，筑牢“钢铁底盘”的企业，才能在产业变迁中成为永恒灯塔。

## 社会主义核心价值观——

富强 民主 文明 和谐  
自由 平等 公正 法治  
爱国 敬业 诚信 友善

值班编委 刘敬华 责任编辑 徐小禾 版式设计 钱海军

美化人居环境 共建绿色家园