

8条生产线一起上,开足马力赶订单

新春走基层

企业

“正月初六我就回长沙了!”从事8年包装工作的黄中辉兴奋地说,“正月初七我们开始调试设备,核对包装材料、纸箱等,彻底清理和消毒车间,正月初八正式开工,为新的一年做足准备。”2月26日,记者走进湖南舒比奇生活用品有限公司的生产车间,看到一片繁忙的景象。

年产能达10亿片

7:30进入车间,然后核对材料、在开机前手检10包以上,7:45正式运作。正月初八和往常一样,黄中辉又开始了一天忙碌的工作。她也为记者算了一笔账,按照1分钟最低包装10包产品的频率计算,她每天可完成720箱纸尿裤的包装。

在车间,记者看到,除了每条生产线配备的11名工作人员,现场几乎全是智能化设备在自动运作。

“如何保证产品的高质量?”记者问。

“每一个环节,我们都会严格按照SOP的标准作业。”工厂厂长徐光国指着一条生产线说,“我们每台设备配备数台智能影像检测仪,生产过程中对每一片产品均进行了自动检测,并判定是否合格,此外还有质检、巡检对生产过程进行严密抽检。”

在徐光国的办公室,记者注意到墙上的订单看板,订单

的排期已到了今年6月。“目前,我们工厂的年产能可达到10亿片,2017年实现销售量同比增长50%,成为湖南销售和生规模名列前茅的卫生用品品牌。”徐光国捋了捋自己的工服,骄傲地说。

生产速度将翻倍

车间的生产线“嗡嗡”地飞速转动,在期间穿梭的“白大褂”显得格外惹眼。技术操作员李军忙完自己手中的活,看到胶枪的岗位需要调试设备,他又赶紧奔上前去。李军告诉记者,他大学毕业后就来到湖南舒比奇,有8年多的机台技术操作经验,“工作虽辛苦,不过我们都做得很开心,工资也让我很满足。”

“目前我们公司拥有20余项国家专利。”研发部部长刘少令正在对比不同胶水粘合度,他乐呵呵地说,“工厂现有8台高速智能化生产线设备,今年我们还将订购2台日本瑞光生产线,届时生产速度将直接翻番。”

刘少令说,预计第一台将于9月上线,第二台将在明年4月上线。“做个对比,国内普通的生产线一般造价为600万-1000万不等,我们的这两台机器造价至少翻了5-6倍。可超高速运转,智能化操作,取代现在生产线需人工上材的弊端,制成精度也将大为提高。”

■记者 卜岚



2月26日,湖南舒比奇生活用品有限公司的生产车间,工人们正开足马力加紧生产,努力实现新春开门红。
记者 卜岚 摄



2月27日,裴博文接一位特殊乘客下车。
记者 潘显璇 摄

火车站

每天步行超2万步 用脚步丈量春运

春节假期结束,长沙火车站迎来全年中客流量最大的时段。

“10号车厢的旅客请往前走,带小孩的旅客请照顾好自己的孩子,请注意列车与站台之间的缝隙,注意脚下!”2月27日晚,长沙火车站的7号站台,裴博文正举着扩音器引导旅客上车,为列车的发车做准备。类似的话,裴博文每天要重复喊数百遍。

高铁站是旅客先到站台候车,然后列车进站,火车站则不同,是列车先进站,然后旅客再进站。作为长沙火车站的一名站台值班员,裴博文每天的工作就是在站台上接、送即将进站的列车,对上下车的旅客进行安全有序的引导,维护站台的秩序和安全,帮助有需要的旅客。

长约400米、宽不到20米的站台是裴博文的主要工作区域,他每天要接送约60趟列车,在他的微信运动上,记者看到,只要上班,他每天的步行数量都超过2万步。裴博文坦言,“感觉春运期间每天都像上战场,尤其是有时因为天气等原因列车晚点,停站时间会压缩,但上车的旅客却不会减少,压力更大,每当看到旅客顺利上车,我就特别有成就感。”裴博文毫不掩饰对这份工作的热爱。

■记者 潘显璇 通讯员 殷新平

社区

社区艺术团让邻里间更亲密

“小区有了艺术团后,大伙的积极性都高了,特别是平时一向严肃的男士也会报名。”元宵佳节临近,在长沙市天心区桂花坪街道银桂苑社区,天之雅艺术团的团员们正在排演着节目,她们要用热情的舞蹈来讴歌美好生活。

在排舞房内,艺术团的阿姨们随着音乐节奏,阵形不断变化着,时而分开,时而聚拢,美轮美奂。她们的精气神感染了从旁观看的记者。“这是年初新排的节目,用时尚的模特步来反映新时代。”团长张焕新说,社区艺术团成立已有五年,以中老年为主,规模从最初的十来人发展到了现在的200多人。

“我参加这个艺术团才两年,最大的感受是自己的气质更好了,身体也更棒了。”团员周子涵说,她加入社区艺术团后,学到了很多,邻里也熟络了起来。“一般晚饭后,我们就会在公园、小区活动室排

练,还会拍照留影。”

张焕新告诉记者,他们的节目取材于社区发生的好人好事、新人新事,拿这次的社区春晚来说,就是从20多个精品节目中狠刷到了最终的16个。“大家就像是一家人,虽然有些团员被刷下来了,但都没有怨言。”

“社区成立艺术团以来,给我最大的变化就是,社区在居民之间的凝聚力增强了,社区若要开展活动,歌舞编排都能保证执行到位。”银桂苑社区书记李沅展说,社区艺术团是在五年前的首次社区春晚后成立的,当时小区的文化元素缺乏,很多居民只能乘车去东塘工人文化宫学习。当首次社区春晚举办完,社区提出了建立艺术团的想法,没想到大家一拍即合,每年都能看到新面孔加入进来。“现在社区更像是一个家,一个有着共同爱好的家,我们也将打造更多文化精品,让这个家变得更加温馨和睦。”

■记者 杨昱

摩拜ofo取消月卡优惠 “免费骑”时代悄然结束

今后,骑共享单车得多花钱了。2月28日,记者注意到,摩拜单车和ofo小黄车近期双双结束了月卡优惠活动,恢复包月20元、包年240元的价格,两者价格的调整,将宣告共享单车大战正式进入下半场。

取消月卡优惠

“我的季卡今天到期了,本来想续期的,结果一看价格,才发现没有优惠了。”2月28日,长沙市民陈女士在朋友圈吐槽摩拜单车月卡涨价,此前她都是花费5元钱办理季卡,觉得特别实惠。“现在月卡价格是20元,有点难以接受。”

无独有偶,同样对月卡价格进行调整的还有ofo小黄车。此前ofo小黄车的月卡售价仅为1元,而现在,月卡价格变成了20元。

去年夏天,为了争夺用户、拓展市场,摩拜单车与ofo小黄车上演了价格大战,推出月卡服务。其中,摩拜单车推出月卡售价2元,季卡售价5元,而ofo小黄车的月卡更是低至1元。

如今,众多市民都已习惯通过骑共享单车来解决出行的最后一公里,烧钱补贴大战也悄然宣告结束。记者登录两家共享单车APP发现,摩拜单车和ofo小

黄车单次使用的价格没变,长期使用骑行卡恢复原价,月卡、季卡、半年卡、年卡售价分别为20元、60元、120元、240元。

二三梯队品牌将迎利好

记者梳理发现,从2016年下半年开始,长沙先后有酷骑单车、永安行、ofo小黄车、摩拜单车、哈罗单车、优拜单车6家共享单车品牌进驻。随着竞争加剧,酷骑单车倒闭,永安行与优拜单车市场占有率极低,目前,长沙地区已形成了ofo小黄车、摩拜单车、哈罗单车三分天下的格局。

值得关注的是,当共享单车巨头开始“收割”时,处于第二梯队的哈罗单车仍在烧钱补贴,抢占市场。2月28日,记者查询发现,哈罗单车的月卡依然是一折销售,售价为2元,季卡、半年卡和年卡则是五折,价格分别为30元、60元、120元。

“在其他单车平台逐渐停止优惠活动的情况下推销这样的优惠,对用户的吸引会有不错的效果,这或许是共享单车第二三梯队获取用户的一个好时机。”中国电子商务研究中心生活服务电商助理分析师陈礼腾表示。

■记者 潘显璇

分析 单车大战正式进入下半场

2017年,为了争夺用户,共享单车企业相继推出免费骑行、低价包月骑行等多种优惠活动。然而,烧钱大战让多家共享单车品牌陷入了倒闭、无法退押金等“漩涡”。

“停止价格战,或许是应对现金流吃紧和融资前景不明朗的理智选择。”陈礼腾认为,此次价格调整,说明此前的烧钱

大战已难以为继,共享单车的“免费时代”告一段落。此外,近期ofo小黄车和摩拜单车未获得新一轮融资,通过恢复月卡价格,也是进行资金补充的一种方式。

业内人士指出,价格战不可能永远打下去,共享单车企业要想经营下去,必须尽快回到正常的商业轨道上来。