



厂房变身毛纺城 ——走进北京清河毛纺城市场现场

□本报记者 阎义 文/摄

22年前，北京清河镇是北京乃至中国最大的毛纺织产品专业生产基地。随着经济体制改革、行业调整，北京市城市功能的转变，这个基地已经不能适应北京市的发展。这个基地毛纺织生产只能外迁，厂房等建筑空置，又不能拆掉。1994年成立的清河毛纺城市场，使厂房变身毛纺城。22年后，清河毛纺城已经成了全国最大的纺织产品专业市场，在经销领域又有了中国“最大”的名号。

慈禧特批的军需呢革厂

近日，记者走进了清河毛纺城，看到了一个个的毛线、呢料的摊位，经销商与消费者的洽谈场面。北京清河三羊毛纺城市场有限公司总经理李长友向记者介绍了清河毛纺城的历史。这个毛纺织产品专业生产基地最早形成于1908年。这年，经慈禧特批，建立了军需呢革工厂“溥利呢革公司”。新中国成立后，“溥利呢革公司”逐步扩建、发展，就有了北京清河毛纺织厂、北京毛纺织厂和北京制呢厂，形成毛纺织产品专业生产基地。

200多家商户集聚毛纺城

李长友说：“厂房空置后，我们也进行多次尝试，效果甚微。我们觉得还是在毛纺织产品上下功夫。最初是纺织控股公司下属的几家企业在这里进行交易，渐渐地外埠的同行业企业也加入进来，就形成了这个市场。商户由几家，发展到200多家。”

在清河毛纺城里，记者看到，这200多家的商户中不乏有江苏阳光集团、内蒙古鄂尔多斯集团、山东南山集团、江苏倪家港毛纺集团等国内外知名的纺织企业。山东南山集团的一位经销人员对记者说：“我们在清河毛纺城经营已经有十多年了。我们就认准了他们‘诚信经营、特色服务’的经营思想。”芦亚臣对记者说：“我们逐步形成的自己独特文化特色，赢得了经营者、消费者的信赖与垂爱，为繁荣市场奠定了坚实的信誉基础。”



“私人订制”成衣是特色

在清河毛纺城里，毛纺面料，各类毛线、毛绒制品，颜色、花样繁多。一位外地顾客对记者说：“我经常到全国各地采购，我认为这里的毛纺品在全国同类市场中品种最丰富。像我这样挑剔的顾客，到这里能够满足我的要求。”

以前，京城随处可见成衣定制的店铺，按时下流行的话说，叫“私人订制”成衣。现在，成衣定制已经少见。在清河毛纺城里，记者却看到了这稀缺的“私人订制”成衣摊铺。“私人订制”的款式也不是几十年前的几款样式。在一个毛线摊铺里，毛线的种类繁多，款式也是五花八门。摊铺老板说：“款式是只有想不到的，没有做不到的。你想要什么样的，我们可以通过电脑把样式画出来。你是要手织的，还是机织的随你便。”在一个呢料摊铺里，挂着各式的中山装、西装、时装等，一应俱全。摊铺老板指着这些服装说：“改革开放初期，西装、时装成为潮流。现在，有服装复古的势头，中山装又被老百姓青睐了。”李长友说：“毛纺城逐渐形成以毛纺织品为主营，从面料及毛线供应到成衣定制、毛衣和羊绒衫个性编织的一条龙式的专业化的服务特色，成为老百姓心仪的市场。”

如今，北京一些企业再次面临产业调整、搬迁、职工转岗的严峻形势。如何在这严峻形势面前，开拓思路，重新创业，清河毛纺城的经验是不是可以作为借鉴呢？

主席日记

天桥街道总工会主席
钱学新

钱学新

2015年4月8日
星期三
多云 微风



规范工会财务流程 防止不规范问题

今天，工会的财务核算中心向我反映了一些问题。这些问题中，有的单位不按比例上解工会经费；人为调减将当期应进入“应付上解经费”的数额，延迟上报；应纳入本级的“事业收入、其他收入”不纳入预算管理，出现了账外账的问题。有的单位会议召开程序不规范，无会议通知、无支出预算；会议费中发放会议补助或直接用商场购物发票报销会议费；在会议费中核销未履行政府采购的大宗物资。有的单位用过期、无明细的定额发票核销会议费；会议购买礼品数量与实际签收数量不符等等。

我认为，工会财务管理在工会经费收缴、上解，工会预算管理等非常关键。工会财务管理直接关系到广大职工的切身利益；又因

为它的职能和业务活动存在一定特殊性，因此，工会经费的征收、管理和使用必须与其职能相一致，财务管理必须坚持“统一领导、分级管理”，经费使用过程始终贯穿“服务职工、面向工会”的原则。

我们应该按照《工会会计制度》及相关法律、法规的要求，进一步规范单位财务管理流程，防止出现账外账和公款私存等问题。我们应该加强对下级工会财务收支的审计，掌握下级工会收入 and 上解情况和财务管理状况，防止出现收入上解不及时、不真实，人为调节应上解收入等问题；定期对本级工会财务收支和领导经济责任履职情况进行审计，及时发现工会财务管理漏洞，规范领导干部用权，促进工会经费规范使用和运行。

职工日记

北京岭南汇餐饮管理有限公司
焦宗国

焦宗国

2015年6月26日
星期五
阵雨 微风



为了公司利益、食客要求 采购时我应该斤斤计较

我们公司平时有可靠的食物供应商。另外，我们还通过互联网采购食品。如果遇到紧急情况，我们只能到农贸市场采购食品。今天我就遇到了这样的情况。我拿着采购蔬菜、鱼、肉的清单，来到农贸市场后，先在市场内的各个摊位询问了一圈价格，确定了几家“候选”摊位，再选择价位更低的摊位，进行实质性的洽谈。在洽谈中，我问了食品的产地、有没有卫生许可证，这些满足我要求之后，才确定购买。在这次购买的蔬菜中，有百合、西芹，这两样做出的菜是“西芹百合”。一般的餐馆做“西芹百合”要

求一般的百合、西芹就可以了。而我们要求百合、西芹必须是最新鲜的，从表面能看出光亮的。这样做出的“西芹百合”看着就让食客舒服。

我这样的采购方法，用摊贩的话说：“跟老娘们似的，斤斤计较。”我想，既然公司领导把这么重要的事情交给了我，说明公司领导对我信任。我不能辜负这份信任，采购时严把食品的质量关，严格控制食品的价格，不论是在网上购物，还是网下购物，都要货比三家。所以，我不管他们怎么说，为了公司的利益、满足食客要求，我就应该“跟老娘们似的，斤斤计较”。