

文化赋能 管理先行 陕旅集团跨越式发展为旅游业贡献陕西样本

中国首部实景历史舞剧《长恨歌》;西部人的电影空间“白鹿原影视城”;世界第一悬崖壁开凿洞室客运索道“太华索道”;中国西部在线旅游第一股驴途网……这些享誉国内外的陕西旅游品牌,已经成为陕西的独特符号。陕西旅游业经历了跨越式发展,特别是1998年陕西旅游集团成立以来,陕西旅游业始终与国家现代化和中华民族实现伟大复兴同向而行,为我国旅游业贡献陕西样本。

文化赋能 全新呈现演出管理范本

1998年12月21日,陕西旅游集团有限公司挂牌成立,肩负起成为陕西旅游行业新旗舰的使命。作为省政府直属的国有独资公司,省政府授权投资机构和资本运营机构,陕旅集团自“初生”之时,便承担起引领陕西旅游发展的重任。

从1999年到2005年起步的6年,陕旅集团承载厚望,借风起势。6年间,陕旅集团销售收入从5.8亿元上涨到8.1亿元,利润总额从1384万元增加到7965万元。良好的发展势头,让陕旅集团的创新活力充分涌流。

“斯山为大幕,斯水作舞台,斯地真历史,借我入戏来。”2006年,“真山真水真历史”的大型实景演出《长恨歌》诞生了。这部实景历史舞剧以白居易传世名篇《长恨歌》为蓝本,充分发掘景区资源,采用高科技舞美灯光,历史与现实、自然与文化、人间与仙界、传统与时尚有机交融,演绎了一篇神奇的历史乐章,成就了一个杰出的艺术典范,重现了1300多年前华清宫里那段感人肺腑的爱情故事。

及至2013年,以《长恨歌》演出管理为范本的陕西省《演出服务规范》三项标准正式发布,成为全国首个演出管理标准。2014年,这三项标准被国家标准化管理委员会正式列入实景演出国家标准修订计划。作为陕西旅游演艺管理的标杆,《长恨歌》的演出服务受到高度肯定。在华清宫景区企业文化的指引下,《长恨歌》演出管理团队制定了各类突发状况的应急预案,并通过《华清宫服务标准化知识宣传册》对服务人员进行管理培训,真正实现了人性化服务,在《长恨歌》被观众追捧的同时,服务也在不断升级。

厚植文化禀赋,陕旅集团在践行文旅融合的过程中始终把满足人民对美好生活的需



求作为国有企业的根本担当,蹄疾步稳,企业的内生动力和市场竞争能力不断增强,一批标杆项目惊艳亮相。《长恨歌》《延安保育院》《法门往事》《出师表》《黄河大合唱》等一批艺术水准高、舞美效果好、文化底蕴深厚的实景演出好评如潮。这些演出涵盖红色文化、历史文化、民族文化等多样元素,高质量的艺术表现力震撼着观演者的心灵。到2018年年底,陕旅演艺累计推出大型实景演出10台,其中投资额超5000万元的演出有3台,投资额超1亿元的演出有3台。陕旅集团用产业化的形式展现了文化自信,大踏步进入全国文化旅游演艺第一方阵。

多元业态 创新旅游体验

2013年,经过10年论证的太华索道投入运营。这条斜长4211米的世界一流客运索道引进了法国波马公司整体安全与运营系统,采用了最尖端的客运索道技术和全程数字自动化控制系统。索道线路的下站设在岔峪内东沟口,中间站在仙峪白夹寺,上站设在华山西峰巨灵足南侧下绝壁洞室内,相对高差894米,运行速度最高6米/秒,单向运量1500人/小时。太华索道不仅具有交通代步工具的功能,更是一条绝佳的观光索道。独具魅力的索道与华山浑然天成的自然风光相得益彰,

使华山的旅游焕发出勃勃生机。

索道产业属于高端制造业,发展索道产业是陕旅集团索道产业链向上游产业深度发展的重要举措和战略选择,是依托现有优势在文化制造业方向发展的必须作为。作为陕旅集团索道项目之一的太华索道,是迄今为止世界上第一条采取崖壁开凿洞室站房的索道,对华山景区扩容意义深远,它带动了华山山水旅游产业更快更好发展,经营业绩创国内索道创收水平的新高。

这正是陕旅集团以创新谋发展的又一力证。

2012年,陕旅提出“传统旅游与新兴业态并重”的创新发展思路,新开创了地产板块,多元的业态为陕旅发展赢得了充沛的现金流。2014年起,在“创新驱动、转型升级、全产业链”战略发展带动下,作为引领陕西省文化旅游产业创新发展的先行者和践行者,陕旅集团不断深化改革,加快企业转型发展步伐,以多元业态构成全省文化旅游重大项目“王”字形布局。

党的十八大以来,在良好的运营模式下,陕旅集团经营收入增长3倍、净资产增长5倍、利润增长13倍,拥有2家挂牌上市公司,16个项目在建,55家企业高效运营;先后获得了来自社会各界的肯定,被认定为“中国驰名商标”并获得了“中国最具影响力旅游集

团”以及“中国自主创新企业百强”等多项荣誉嘉奖。

深耕丝路 创新项目载体

在国家确立“一带一路”倡议之际,陕旅集团提出了向丝绸之路文化旅游产业新航程进军的战略思路,依托集团在城市文化旅游综合体、旅游古镇建设、旅游实景演艺、旅游景区载人索道建设运营方面的成功经验,重点发展旅游服务、旅游综合体(旅游文化中心区)、旅游文化和旅游科技、旅游投资和金融四大核心业务,积极探索与丝路沿线省份、国家和地区的合作共赢方式。

4月28日,四海唐人街正式运营,为“大西安”建设带来独具特色的城市新地标、文化新名片。西安四海唐人街项目,是陕旅集团结合时代发展与中华特色,在城市商业文旅板块重点打造的一座大型城市旅游文化综合体。它用现代的手段延续传统的街区文化,利用商业建筑的尺度,营造“小集市”型的街区购物体验场所。

按照“共商、共建、共享”原则,陕旅集团全面布局丝绸之路文化旅游产业,深耕丝路旅游,全面参与丝绸之路旅游产业开发和投资,实现产业项目分布的区域国际化。集团依托陕西丝绸之路东方起点的地理位置和东方文化地位优势,利用“一带一路”旅游联盟、亚投行、产业基金等官方及联盟组织机构,凭借在陕西省和中西部地区旅游行业品牌、资金、旅游全产业链和地方政府资源优势,全面布局丝绸之路文化旅游项目投资和运营管理,以点串联成线,形成具有世界影响力的专业丝路旅游公司。

目前,陕旅集团和西咸新区沣西新城共同策划筹建的丝路风情城项目,通过文旅创新、产业复合的形式阐释丝绸之路融合、动态发展的文化实质。作为丝路风情城的核心板块,丝路欢乐世界项目借鉴法国主题公园狂人国,旨在打造一个展现亚欧各国特色的实景演艺主题公园,再现丝绸之路之上最具有代表性的文化与文明。陕旅集团在旅游演艺项目发展中,通过深挖民族文化核心,集中展现出灿烂的地域文化和厚重的民族元素。

(陈卓珂 贾宝宝)

新蓉电缆与观堂设计举行战略合作签约仪式

5月5日,四川新蓉电缆有限责任公司与四川观堂建筑工程设计股份有限公司在新蓉电缆举行战略合作签约仪式。新蓉电缆总经理李红燕与观堂设计副总经理李卫民分别在战略合作协议上签字。观堂设计公司总建筑师储坤、副总经理杨荣、经营部长陈柯、机电副主任工程师洪君参加了签约仪式。签约仪式由新蓉电缆总经理助理代雁隼主持。

新蓉电缆与观堂设计作为城市建设的解决方案供应商,具有良好的合作基础。双方在诸多业务领域具有独特的竞争优势,为进一步提高合作层次、拓宽合作领域,经过友好协商,双方一致同意建立全面战略合作伙伴关系,共同构建战略合作联盟。

签约仪式上,新蓉电缆公司总经理李红燕首先致辞,对李卫民副总一行的到来表示欢迎,并简要介绍了新蓉电缆24年发展历程



和近几年的创新成果、业务开拓情况。她表示,希望进一步深化与观堂设计的合作,不断拓展新的业务模式,实现产业链上的整合与

对接,推动双方企业共同发展。

随后,双方就推动合作进行了深入交流,李卫民副总对新蓉电缆的企业文化建设给予

了充分肯定,同时谈到下一步将本着互惠互利、和谐共赢的原则,尽快建立起合作互利机制,从业务部门单线交流到公司间全方位沟通,2019年切实确保合作能够落地,充分打造“诚信、创新、双赢”的可持续发展的战略合作伙伴关系。

四川观堂建筑工程设计股份有限公司成立于2006年,于2015年在新三板正式挂牌(股票代码833712)。目前公司已具备建筑工程设计甲级资质、风景园林设计乙级资质,与恒大、蓝光、朗诗、领地等知名开发商建立了战略合作关系。作为一家以“创新、管理、服务”为核心驱动力的综合型设计服务公司,观堂致力于筑造极具创意、超越期待的设计作品,以全面精细的设计管理与积极主动的服务精神,为客户提供全方位的设计事务解决方案,打造国内领先的设计服务品牌。(肖雅)

修身 协力 共赢 “心力管理”第九次研讨会召开

如何在股权结构相对分散的新组建企业移植心力管理,有效促进企业健康持续发展?如何在价值观多元、信息渠道多样化的时代,继续深化心力管理,领导者带头修身、协力、共赢?2019年5月7日,在江苏黑松林粘合剂厂有限公司的职工书屋内,来自清华大学、南京大学、上海大学、北京财贸职业学院等高校的专家、学者围绕以上两个主题,对“心力管理”展开研讨。这也是“心力管理”第九次研讨会。

本次研讨会由清华大学经管学院、泰州市哲学社会科学界联合会、思谋会、泰兴市哲学社会科学界联合会等四家单位联合主办,泰兴市黄桥镇人民政府和江苏黑松林粘合剂厂有限公司承办。研讨会由原泰州市委宣传部常务副部长、泰州市哲学社会科学界联合会党组书记、泰州市委宣传部调研员黄林华主持。

江苏省泰兴市委宣传部常务副部长、泰兴市哲学社会科学界联合会主席姚鸣代表主办方致辞。姚鸣在致辞中肯定了江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长刘鹏凯在学习追求,在理论上探讨,在管理中研究,在实践中提升,创立的“心力管理”构建了企业经营管理者与员工心相印、共谋发展的和谐环境,促进了企业经济效益和社会效益的大幅度提升,是企业得以持续发展的“维他命”。姚鸣认为,作为哲学社会科学的重要组成部分,管理学



是系统研究管理活动的基本规律和一般方法的科学,是促成经济社会发展的最基本的、关键的因素。她希望心力管理能够得到更大范围的推广和应用。

在主题发言中,刘鹏凯从“节点自治:‘三自一包’,重视个体”;“赋能点长,激活一线员工管理潜能”和“合作共存,探索发展的新动力”等三个方面,介绍了在技术浪潮带来时代巨变,人的价值观趋向多元化的大环境下,赋能激活,促进员工成长;以及在新组建企业中

“移植”心力管理,有效促进企业健康持续发展的情况。

清华大学经管学院人力资源与组织行为系原主任、博士生导师张德教授肯定了刘鹏凯对“节点自治”不断变革完善,在授权和赋能上作了有益的尝试。他认为心力管理既是一种独有的管理技术,又体现了企业的核心文化,是黑松林核心竞争力的基础,具有普遍适用的借鉴价值。海尔集团党委原副书记、监事会主席王安喜从十个方面将黑松林与海尔

进行了比较。他认为黑松林和海尔发展有相似之处,并认为心力管理是具有中国特色的企业文化管理创新,已经形成具有中国特色的心力管理模式。

上海大学管理学院人力资源研究中心主任、博士生导师张吴民教授认为心力管理有两方面的借鉴意义,一是心力管理有助于研究具有中国传统文化特色的管理艺术,有助于了解中国企业家的管理智慧;二是心力管理是理论与实践完美结合的产物,其体系构建过程值得管理者借鉴。北京财贸职业学院院长、管理学博士王成荣教授在研讨会上阐述了“好的企业家应该是一位好‘校长’”的理念。他认为管理和教育一样,其本意应该是激发,即扬长管理。王成荣说,扬长管理的动力是心力,理论基础是兴趣原理、多元智力理论、期待效应等心理学理论,路径是把员工从基于标准流水线标准化管理的桎梏中解放出来,以强大的心力,激发其兴趣、发挥其个性、施展其所长,促其走向成功。清华大学经管学院人力资源与组织行为系副教授张勉从“节点自治”“赋能点长、激活员工”和“群龙无首”等三个方面对心力管理新发展的三个特色进行了诠释。张勉说,自治和赋能是心力管理发展的关键词。他认为心力管理的新发展顺应了时代的潮流,在实践中走出了一条富有特色的道路。(林宏)

瑞幸咖啡开启新一轮融资 与星巴克角逐中国市场

中国是星巴克在全球除美国以外的最大市场。然而,中国本土一家咖啡连锁企业正试图改变这一局面。

瑞幸咖啡在4月18日宣布,其在最新一轮融资中筹集到1.5亿美元(约合10亿元人民币),这使该公司估值达到29亿美元。

在4月份的融资中,总部位于纽约市的全球资产管理公司贝莱德(BlackRock)集团所管理的私募基金公司以1.25亿美元参与了此轮融资。2018年7月,瑞幸咖啡完成了一轮两亿美元的融资,投资者包括私募股权基金管理公司大钲资本(CenturiumCapital)和新加坡主权财富基金(GIC)。大钲资本由华平投资(WarburgPincus)前中国区负责人创建。这轮融资使瑞幸估值达到10亿美元。2018年12月,该公司宣布通过B轮融资已筹集2亿美元,使其估值达到22亿美元。

成长故事

截至2018年底,这家成立仅两年时间的咖啡连锁企业在全国22座城市拥有2000多家门店,为1250万名顾客提供超过8960万杯咖啡。相比之下,星巴克自1999年以来在中国150个城市开设了3500家门店。

今年年初,曾公开宣称要超越星巴克在中国的市场地位的瑞幸咖啡公布了其在2019年的战略规划——新建2500家门店。瑞幸咖啡创始人钱治亚曾在今年1月的新闻发布会上表示,公司计划在门店数量和消费杯数上超过星巴克。

据前瞻咨询公司统计数据显示,2017年,中国的咖啡店销售额达到44亿美元(合300亿人民币),预计到2025年将达到1450亿美元(合1万亿人民币)。

成功秘密

据瑞幸咖啡创始人透露,实现新建2500多家门店这项目标的根基在于公司的商业模式。目前,该模式已攻克了中国咖啡行业面临的两大难题:昂贵的价格和不便的消费体验。

瑞幸咖啡创始人、CEO钱治亚在发布会上表示:“随着互联网的发展,瑞幸已从传统的咖啡连锁店模式转变成一种新的零售模式——一种将线下服务和线上订购相融合的商业模式。”她同时补充道:“这样,新零售模式让瑞幸在价格和服务之间找到了最佳平衡点。”

瑞幸的配送服务同样让该品牌与众不同。完成app线上下单后,公司保证大城市的配送时间不会超过18分钟。瑞幸最近已和中国最大的外卖巨头美团点评合作,如今客户可以通过美团外卖app订购瑞幸咖啡的产品。

截至2018年底,该公司声称已在北京和上海的市中心区域实现“500米全覆盖”的战略布局,这意味着顾客步行仅需5分钟就可到达瑞幸的门店。

钱治亚表示,他们的既定战略是通过补贴抢占市场份额。“到目前为止,损失在我们的预期范围之内。”(原文来源于:www.entrepreneur.com 张宇/译)

新闻延伸

瑞幸咖啡开始为最高筹资规模近6亿美元的美国IPO进行路演,计划于5月16日确定IPO发行价。

瑞幸咖啡向SEC提交的招股书更新文件显示,该公司将IPO发行价区间设定为15美元-17美元/ADS,计划发行3000万份ADS。此外,承销商还可将在上市后30天内行使450万股ADS的超额配售权。若行使,按17美元的发行价上限计算,则此次最高募资额可达5.865亿美元,公司市值约为42亿美元。

强管理 强素质 强动力 转作风

安徽淮北烟草公司 夯实企业管理基础

近期,安徽省淮北市烟草专卖局(公司)以强管理、强素质、强动力、转作风为抓手,提升工作质量,转变思想观念,增强队伍素质,进一步夯实管理基础。

淮北市局(公司)按照“依法依规、风险可控、高效便捷”的原则,梳理现有制度,全面排查制度漏洞,明确修订内容,进行整合优化,科学开展评价,打通凝滞节点,提高企业管理水平。

淮北市局(公司)以全员培训作为强素质的突破口,以提升技能、增强素质为目标,分序列开展营销、专卖、物流技能培训;积极创造条件,做好保障,鼓励员工参加上级劳动竞赛和技能提升类培训班;邀请专家开展全员专题讲座,开阔眼界,提升素质。

优化考核设计是增强发展动力的重要手段,淮北市局(公司)围绕高质量发展要求,系统总结考核存在的短板,以精益为导向,科学设计考核体系,激活组织成长动力,挖掘员工工作的主动性、积极性,提升活力,挖掘潜力,通过考核杠杆撬动企业高质量成长。

同时,他们着力转作风,抓好规范监督,建立《全面从严治党党组主体责任清单》《全面从严治党纪检组监督责任清单》《职能部门管理监督事项清单》“三个清单”,按照“清单定责、照单履责、过程记录、定期评价”的工作要求,建立以全程纪实为载体的履责纪实监督体系,推动员工作风转变。(郑朋)