

挖掘商南生态资源潜力 打造秦岭最佳旅游目的地

□ 赵有群

陕西省商南县地处秦岭东南麓,为亚热带向暖温带过渡性气候,喀斯特地貌,境内沟壑纵横,林木葱茏,山泉清澈,生态旅游资源丰富。2002年以来,商南县充分挖掘生态资源优势,坚持把发展生态旅游业作为强县富民的重要战略举措来抓,集全民之智,聚八方之财,倾各界之力,深入实施旅游带动战略,成功开发了以金丝峡为代表的生态旅游业,金丝峡景区先后荣获国家森林公园、国家4A级旅游景区、国家地质公园、生态中国贡献奖、中国王牌景区和中国最美十大峡谷等20多项殊荣;任家沟生态休闲园被评为全国农业旅游示范点。2008年,商南县被评为陕西省旅游强县,2009年被陕西省委、省政府定为陕西省旅游示范点。

在旅游产业的带动下,商南城乡面貌发生了巨大变化,旅游产业已成为商南的形象产业、富民产业和最具发展潜力的朝阳产业。极大地提高了商南的知名度和影响力,推动了商南经济社会的快速发展,全县GDP在2002年以后的年均增长速度达到1283%。2009年,全县接待游客15816万人次,实现综合收入474亿元,其中金丝峡接待游客首次突破50万人次,实现门票收入1693万元。

今后一个时期,商南县将按照“打造秦岭最佳旅游目的地”要求,以创建生态旅游强县为目标,认真贯彻落实陕西袁纯清省长指示精神,继续坚持“政府主导、市场运作、社会参与、示范带动”的工作方针,严格按照“一流的规划设计,一流的建设质量,一流的管理体制,一流的人才团队,一流的服务水平”的工作要求,依托生态旅游资源,以山水为基础,文化为灵魂,项目为支撑,市场为引领,锲而不舍地提升景区品位,不遗余力地做好宣传推介,精心打造“国内一流、国际知名”旅游景区,倾力打造中国生态旅游目的地、世界游客度假乐园。

感受温州鞋企的“民工荒”

□ 谭 儒

为了调查温州鞋企为什么招工难,笔者专门随温州劳动保障局职业介绍指导服务中心参加了四川万源市“春风暖巴山就业行动”和达州市“春风就业行动”两场大型招聘会。招聘会人山人海、彩旗飘扬,热闹非凡。尽管温州企业开出的招人条件不菲,承诺保底工资2000元以上、报销去厂路费,统一缴纳劳动医疗保险,但要招到理想的技术工人却是很难,许多温州企业招聘人还是空手而归。管中窥豹,不难看出温州鞋业的“民工荒”之慌。

缺工超五万，温州鞋企难医“民工荒”之痛

近日,温州招工的“队伍”经过长途跋涉,终于走进了青海省人才交流中心举办的温州企业专场招聘会。温州市鞋革协会女鞋分会组织的巨日鞋业、皇家鞋业、正一鞋材等6家企业,目标招工3000人以上;温州鞋企奥康集团招聘目标为2500名员工,扯包、裁断、针包等鞋业技术工尤为抢手。在青海的鞋业员工招聘争夺战中,不难看出温州鞋业的“民工荒”之慌。

早在数天前,温州著名鞋企吉尔达鞋业公司在温州劳动保障局职业介绍指导服务中心的组织下,奔赴西部边远的大巴山区,连续参加了四川万源市“春风暖巴山就业行动”和达州市“春风就业行动”两场大型招聘会,虽然招到的员工人数为温州来川所有招聘企业之首,但离招聘1000人的既定目标还有很大的差距。

“生产线上急等着要人,把人招满不知何时,我们已经想尽了招聘办法,在劳务市场招,在车站招,在别人的企业门口招,到边远的农村招,现在的缺

2010年,商南县将着力做好以下八个方面的工作:

一是科学完善旅游发展规划。在已经建成景点的基础上,聘请国内外一流旅游规划资质单位,按照“高起点、大手笔”的原则,对商南的山水生态资源、历史文化资源和民俗文化资源进行全面摸底排查,科学完善全县旅游发展总体规划及重点景区规划,为科学提升景区品位,提升景区知名度、美誉度、影响力奠定良好基础。重点抓好金丝峡提升规划和景区内各个功能区建设性详规以及闯王寨、上苍坊、玉皇山、丹江流域山水旅游、白浪风情旅游、赵川革命老区红色旅游等景区景点旅游规划的编制,加大对规划实施的监督管理力度,防止盲目开发、无序开发、低水平开发、重复建设。

二是加大精品景区建设力度。按照“严格保护、合理开发、永续利用”的原则,进一步加大精品景区建设力度。科学做好金丝峡养生主题打造及提升项目建设,着重搞好金丝峡门户型、灵官殿索道、旅游客运站、生态停车场等相关配套设施建设,启动5A级旅游景区和世界地质公园创建工作。加快山地小火车、垂直电梯等提升项目的前期工作,加大招商引资力度,力争尽早建成投运。同时积极策划独具特色、国内领先的大型文化演艺项目,增强商南旅游产业的吸引力。

三是实施品牌组合带动战略。按照“突出大特色、打造大景区、形成大容量、构建大循环”的要求,以建设金丝峡大景区为重点,集中力量抓好以金丝峡为重点的生态旅游,以任家沟为重点的乡村旅游、以生龙寨为重点的人文旅游、以丹江流域为重点的山水旅游、以县城为重点的不夜城旅游、以白浪三省石为重点的边界风情旅游、以赵川革命老区为重点的红色旅游等七个旅游品牌建设。抓住发展秦岭中央国家公园山水旅游的机遇,主动融入西安—蓝田—商州—丹凤—商南—南阳—十堰省际旅游线路,做好同河南南阳、湖北十堰、

襄樊、武汉等地旅游景区点的链接;加强同西安、咸阳、宝鸡、渭南、安康等旅游线路的对接,配合抓好以金丝峡为主的商洛生态旅游圈,着力开发黄金旅游线路。

四是全面发展旅游文化产业。按照市场化运作的原则,引导支持企业和社会组织,深度挖掘历史文化,利用商南花鼓及现代歌舞等表演形式,编排具有商南特色、国内唯一、极具吸引力的文化娱乐项目和演出剧目,实现文化与旅游的有机结合,塑造旅游文化灵魂。加强旅游纪念品开发工作,开发和生产具有商南乃至商洛、陕西地方特色的旅游商品,加快旅游纪念品销售网站建设,建设旅游商品一条街和专卖店,方便游客集中采购。通过开发特色文化演艺和旅游纪念品,丰富商南旅游的文化内涵,延长游客休闲时间,提高消费水平,增加旅游综合收入。

五是积极健全旅游服务体系。加快主要旅游景区旅游咨询服务机构建设,实施旅游景区引导标识工程,建立县域旅游信息平台,积极为游客提供公益性、基础性咨询服务。结合金丝峡等景区及两城三线经济带开发,积极完善旅游服务、现代商务等功能。依托交通区位和资源等优势,积极建设太吉河、富水、城关、白浪、试马、清油河、过风楼、赵川等一批具有地方特色的旅游小镇,打造小河流域、县河流域、312国道以农家乐为主的10个重点乡村旅游示范村,策划、招商、建设一批四星或五星级宾馆,加快商南三星级以上宾馆接待能力建设,实现五星级宾馆零的突破,三星四星级宾馆数量聚增,逐步形成以星级宾馆为主体、以“农家乐”为补充的游客接待体系,满足不同层次游客的消费需求。

六是强化旅游宣传推介促销。进一步强化宣传促销,研定形象鲜明的主题口号,设计特色突出的宣传标志,着力提升商南旅游知名度和吸引力,扩大商南生态旅游的市场占有率。逐

步建立政府形象宣传与企业品牌宣传紧密结合、政府主导、部门联动、企业参与、区域联合的大旅游、大市场、大推广格局。通过国内外媒体、广告、会展、节事活动等多种方式进行旅游形象宣传与推广,加大在主流媒体上的宣传促销力度,加强与市内外主要旅行社合作,联合宣传推广商南生态旅游品牌。充分发挥网络在旅游宣传中的重要作用,逐步形成全县和景区的旅游网络宣传服务体系,着力提升商南旅游的品牌影响力。

七是深入推进旅游产业改革。不断拓展融资渠道,加大旅游产业的招商引资力度,积极争取国际金融机构贷款和国外基金组织投资,支持国内外有实力的旅游企业集团或旅行社带资金、带管理、带客源进入商南从事旅游经营活动。坚持大企业引领、大项目支撑、大市场运作的战略,引导非公有制经济进入旅游产业,不断提高旅游产业在县域经济中的比重。加大对现有旅游企业的改造和整合力度,实施集团化发展战略及品牌战略。适时研究组建商南县旅游开发服务公司,整合旅游资源,强化资本运作,尽快实现由政府管理型向市场管理型转变。

八是引进培养旅游专业人才。采取走出去、引进来的办法,在全国范围内招聘一批高素质的旅游产业管理人才和从业人员。加大对旅游人才资源开发的投入,优化旅游教育资源配置,建立与旅游业发展相适应的旅游教育、培训体系。积极开展旅游科研,加强对旅游行业的动态研究,增强旅游科技创新能力,指导与促进全县旅游产业发展。加强旅游从业人员管理和技能培训,依托大中医院校,建立旅游教育培训基地,大力开展旅游职业教育,努力提高旅游服务水平,把商南打造成名副其实的旅游强县、闻名遐迩的秦岭最佳旅游目的地。

(作者为陕西省商南县外事旅游局局长)

重庆大江工业公司与高校联手搞开发 “迈克”牌车桥又添新成员

本报讯 重庆大江工业公司遵循特种差异化、品牌专业化的产品发展思路和市场战略定位,为把大江“迈克”车桥打造成中国特种车桥的第一品牌,用不断开发的新品吸引用户,抢占市场,该公司走校企合作之路,与重庆交通大学联手开发设计的16吨非驱动前轴和40吨驱动中、后桥于近日成功问世,并于3月2日顺利通过设计评审。

该两项新品是在该公司现有50、60矿用车的基础上满足用户需求设计的,它们具有承载能力大,前轴负荷达到50%的优势特点,克服了因环境情况恶劣,超载严重,桥故障频率高、寿命短的弊病,主要适用于表皮土层剥离及石料运输时会有重载下坡的极差路况。16吨非驱动前轴主要结构为铸造前轴本体,仅单轴额定承载为16吨;40吨驱动中、后桥结构为桥芯驱动和轮边驱动两级驱动,单桥额定承载

负荷为40吨。

在3月2日召开的设计评审会上,来自国内知名车桥和底盘传动类的专家教授听取了该公司新品设计性能指标、结构特点、工艺方案设计报告、标准化审查报告等总结汇报,观看了新品强度及刚度有限元分析报告及现场展示,现场查阅了相关资料和提出了相关问题。经专家组认真评审讨论,一致认为整个新品设计资料完整、具体,规划内容翔实,产品设计结构合理、可靠、可行,满足设计任务书要求,同意通过设计评审。

16吨非驱动前桥和40吨驱动中、后桥的设计评审成功,不仅满足了用户承载力更大的需求,还填补了国内70矿用自卸车车桥的空白。该产品试制投放市场后,将会给该公司带来广阔的市场发展空间,为该公司的特种车桥产品体系又添加了新成员。

(阳莉 孙景燕)

王庄矿四项成果入选 2009 年长治市科技奖

日前,2009年度长治市科学技术奖评审工作结束,经专业评审组56名专家认真评审,由山西省长治市科学技术奖评审委员会全体委员评定核准,王庄矿四项成果入选2009年度长治市科学技术奖应用研究、推广转化类成果拟授奖项目。

其中《煤巷自动化快速掘进

自动纠偏与煤矿识技术研究与实践》获一等奖;《基于多级离心泵的井下抗污染自动排水装备及关键技术研究》、《低瓦斯矿井实施瓦斯抽放与“J”型通风综合治理瓦斯技术研究》两项成果获二等奖;《路安矿区水体下综采放顶煤开采技术研究》获三等奖。

(李宛玲)

月兔丰华公司再获“中国工业行业排头兵”称号

近日,2009中国工业行业排头兵企业榜单发布。江西月兔丰华彩印有限公司再次荣登书报、刊印刷行业排头兵企业榜。全国共有5家、江西仅1家企业获此荣誉称号。

据悉,中国工业行业排头兵企业发布活动始于2005年,由

中国工业行业主流媒体《中国工业报》主办,旨在发掘排头兵企业价值,确立企业在行业中的领头羊地位,打造工业界最具影响力的品牌。排头兵企业榜单每年发布一次,已形成一定的品牌效应。

(吕黎虎)

淮阴烟厂厂长周涛

荣膺“2009 淮安年度经济人物”称号

日前,由淮安市委、市政府主办、市经贸委等部门承办的2009淮安年度经济人物颁奖仪式在淮安市区隆重举行。淮安市政府授予21位对淮安经济发展作出重要贡献、产生深远影响的经济界人士“2009淮安年度经济人物”荣誉称号。淮阴烟厂厂长、党委书记周涛榜上有名,荣膺“2009淮安年度经济人物”称号。

2009年,周涛带领全厂干部职工立足于行业政策导向,科学、系统地规划企业在新时期的

发展定位,提出把建设一流卷烟制造工厂作为中长期奋斗目标,全力打造一流的产品、一流的管理、一流的装备、一流的员工、一流的文化,全年生产卷烟同比增长1365%,形成100万箱的生产能力,为地方经济发展作出了重大贡献,名列淮安纳税第一大户。企业连续多年位居全国纳税50强和全省纳税5强企业行列,先后获得“全国文明单位”、“淮安市和谐劳动关系五星级企业”等称号。

(张晓兆)

东胡集服务企业用工措施扎实确保各方满意

不久前,江苏涟水县五港、时码、方渡、大东、东胡集5个乡镇(办事处)1568名男女青年,来到服务县工业园区企业用工招聘会东胡集分会场应聘。新芳杰、泰丰针织、雪飞制衣、强凌照明等18家用工单位在此摆摊设点,分别介绍规模、员工工资待遇等情况,咨询的、洽谈的、登记的争先恐后,现场报名者异常火爆。据统计,18家用工单位共有符合条件的1165人报名应聘。

为了组织好这场招聘会,东胡集镇四次召开准备工作会议。将招工任务分解到各个行政村,

向农户发放《致全县外出务工人员的一封信》,要求每个行政村组织30人以上到会应聘。同时加大宣传力度,努力营造招聘工作的热烈氛围,并采取登门拜访、电话沟通、会议宣传等形式,动员广大青年就近打工、返乡创业。招聘会现场,该镇派出所、综治办、劳保所、农经站、财政所、城建办、企管站等部门还抽调30多人维持秩序,进行现场服务。确保应聘者满意、招工单位满意、各乡镇(办事处)带队领导满意。

(秦俊才 陈裕 胡学元)

江西烟草局部署“社会治安综合治理宣传月”活动

近期,江西省烟草局决定在全省系统开展“社会治安综合治理宣传月”活动。

江西省局要求各单位发挥主观能动性,争取有关部门和新闻媒体的支持,力求在整合力量上求突破,在宣传形式上求创新,在提高宣传质量上见成效。一是在宣传月期间至少出一期综治宣传栏。在办公楼、配送中心、职工宿舍悬挂张贴综治宣传月活动图片资料、综治宣传标语口号。二是利用信息网络平台、广播等媒体宣传法律知识,提高

职工知法守法的自觉性。动员群众广泛参与群防群治,增强防范意识,有效防范和震慑各种违法犯罪活动。三是各单位要在关键岗位、重点场所开展具体的宣传活动。物流配送部门要开展以防盗、防抢、防假钞、防真假烟调包为主要内容的宣传活动;办公楼、宿舍区要加强保安、门卫的巡查制度、值班制学习;车辆管理部门要强化各项车辆管理制度,开展驾驶员的安全教育,提高驾驶员的安全意识。

(毛永强)