

文化创意与乡村旅游完美融合新趋势

成都温江首个“开心农场”开张了

□ 黄欢 顾佳 本报记者 邹元春

“与其上网偷菜,不如自己种菜!”3月28日,成都温江首个现实版“开心农场”富农蔬菜合作社推出了集托管种植于一体的绿色蔬菜种植新模式,近1000多户市民现场分田到户,拥有了一片自己的小“农场”,一畦畦菜地 and 一株株菜苗上都挂上了自己的名字。

“自己种自己吃,还能学习到知识,收获大自然的乐趣。”8岁的王诗韵小朋友在爸爸妈妈的指引下,挥着小锄子,撒肥、播种、浇水,兴致勃勃地种下了自己第一颗蔬菜,她打算每个周末都要来田里看望自己种下的

蔬菜,还要请班里的小朋友们一起到菜地来采摘。王爸爸同时也高兴地告诉记者,租种菜地不仅让孩子的生活得到了完善,同时也让他找到了儿时田间劳作的乐趣,还多了一个周末的好去处,可谓一举多得!

“富农开心田园有三种种植模式:一是托管种植,茄果类一个生长周期每平米12元,叶菜类一个生长周期每平米8元。在委托工作人员办理托管后,就可以在此基础上半价优惠,并有了专人进行代管;第二种是自己种植,所有费用则由自己全部自理;第三种是租用者只种植蔬菜,管理人员提供免费看管和无偿服务!”张绍发接着告诉记者,开心田园所需要的土地,是合

作社的集中土地,目前该农场已投资30多万元左右,下一步还将继续投资在田园里建设卡通房子和田园建筑,并对场地里的土地进行美化装饰。

记者了解到,开心田园走向市场的同时,还建立了网站以及托管中心,并且在会员手册中对每颗菜秧都做了价格标示,形成了一个完整的价格、运营体系。对于种下了蔬菜但时间不便的会员,开心田园的托管中心还将每周对蔬菜进行拍照,并上传到网站上,使会员们能够及时了解蔬菜生长情况。

中国创意农业创始人章继刚表示,现实版的开心农场,能让消费者体验到农耕教育、采摘文化,体现了自然

和谐之美,开创了都市乡村旅游的娱乐性、互动性与参与性,是文化创意与乡村旅游完美融合的新趋势。

“成都还可以涌现出上千家有品位、高参与度的开心农场。”章继刚认为,开心农场的模式与文化元素是可以复制的,它可以走规模化、品牌化、市场运营标准化的路子。比如搞连锁经营,连锁模式可以整合很多现有的农家乐,那时它将不再是现实版的“偷菜”与“种菜”的升级,而是可以涵盖观光创意农业、乡村旅游与农产品商贸流通的综合性产业,它将形成一个构建成都实现世界田园城市的先锋产业。

东明石化“讲理想、比奉献”活动创佳绩

近日,山东东明石化在省科协、省发改委、省经信委、省科技厅和省国资委联合组织的“讲理想、比贡献”活动中荣获先进集体荣誉称号。东明石化《混合油加氢拓宽催化原料来源提高轻质油收率、产品质量应用研究》、《超

微过滤》、《多官能团纤维吸附工艺在凝结水回收系统中的工业应用研究》分别荣获优秀成果一等奖和三等奖。近年来,东明石化深入贯彻落实科学发展观,坚持“科学技术是第一生产力”的重要思想和国家科技发展的方

针政策,以科技体制创新为重点,积极实施高科技抢先发展战略,科技进步意识不断增强,科技创新成果不断涌现,科技队伍进一步成长壮大。东明石化规划发展部门深入开展“讲理想、比贡献”活动,紧抓技术开发中心

建设,进一步密切“产学研”结合,加强与大专院校、科研院所的联合协作,努力提高企业自主创新能力和职工科学素质,提升企业核心竞争力,推动企业健康发展。

(乔付刚 夏伯恩)

乘风破浪 勇立潮头——张家港联合铜业公司实现滚动发展回报股东纪实

□ 特约记者 吴铜伦 通讯员 杨学文

科学发展观,第一要义是发展。创办于1996年的张家港铜业公司,当时注册资金仅为7497万元,设计电铜产能1.5万吨。经过14年的发展,产值、销售收入飙升到100亿元,总资产已达16亿元,净资产达4.2亿元。截至2009年,企业实现利润总额达6亿多元,不仅偿还了股东的全部投资,而且远远高于国内同行业盈利水平。

夯实根基 自加压力谋求发展

作为原料和产品销售两头在外的铜精炼企业,张家港铜业公司成立之初,公司党政班子就清醒地认识到,要想张家港铜业公司在江浙沪长江三角洲经济发达地区生存发展下去,就必须与控股公司“割脐断奶”,走向市场。一是早在Ⅱ电解投产之际,公司就居安思危,冷静分析,深入调研国内铜冶炼企业的现状,最终把公司电铜产量定位在国内大型铜精炼厂之列;二是在铜价持续下跌、铜市惨淡的2000年,正确分析判断,大胆决策,投资3000多万元毅然上马Ⅲ期电解工程,使公司电解铜生产能力由4万吨猛增到7万吨。三是2005年初,在现有工艺成熟、质量稳定、资源配套的前提下,没有满足,趁势而上,再次果断决策,上马Ⅳ期电解工程,从而使电铜生产能力跃至15万吨,直接跻身国内大型精炼厂行列。四是在铜价持续高位走势、国内同行规模、产能、效益等加速洗牌的情况下,2006年快速决策、快速上马了Ⅴ期电解扩建工程,电铜年生产能力达20万吨,进一步捍卫了控股公司国内同行龙头老大的地位,壮大了张家港铜业公司的生产规模,为企业产值、销售突破百亿奠定了基础。

技术创新 深挖潜力增加效益

技术创新是企业优化生产配置,

提高劳动生产率,增强竞争力的有效手段。投产以来,张家港铜业公司坚持立足自身,挖掘潜力,以技术创新、改善工艺为手段,紧紧围绕生产开展各种形式的技术改造,重点是提高产品产量质量、节能降耗、安全环保,走低成本发展道路。截至目前,自筹资金3500多万元共完成大小技改项目27项,用小的投资获得大的收益。如阴极铜的一次和二次加长增高、码铜联动机组和“缩小极距、提高电流密度”等重点技改项目的完成,不仅最大限度地挖掘了产能,而且为企业创造了可观的经济效益和规模效益。在四期电解工程投产时,张家港铜业公司成功地采用可控硅整流,使电解直流下降了5KW/tCu以上,高纯铜率上升了一个百分点。先后两次的电铜加长技改,按5个电解生产系统综合计算,增产电铜约5万吨,首开国内同行之先河。还有“缩小极距、优化操作”的技改尝试,使电流密度提高到320A/m²,这在国内同行相同工艺条件下是绝无仅有的。这些都是企业追求利润最大化取之不尽用之不竭的动力源泉。

直面危机 挖潜降耗共渡难关

2008年,席卷全球的金融危机使中国有色金属行业经历了史无前例的行业洗牌,正在快速发展的张家港铜业公司不得不面对原料紧张、行业竞争加剧的残酷现实。面对来势凶猛的金融危机,张家港铜业公司一是保持理性的心态,始终遵循国际国内有色金属市场的基本规律,密切关注价格波动。对采购的原料利用成熟的期货市场及时予以保值。同时灵活结合现货赚取机会效益,从而在经营效益上做到人少我多、人无我有、人亏我盈。金融危机期间的连续跌价,有的厂家惨不忍睹,亏损高达几亿甚至数十亿,而联合铜业安然无恙,走进避风港。二是调整思路,果断停掉两条生产线,将3500多吨槽存铜在较高价位全部销售,既减少了库存资金占用,又成功避免了10月份铜价大幅下跌的风险,仅此一项就减少损失约1亿元。三是趋利避害,视危机为动



张家港联合铜业公司总经理 高方胜

力,视困难为机遇,进一步加强管理,苦练内功,挖掘潜力,降低成本。进入2009年下半年,随着经济的复苏,铜市的回暖,公司加大了原料组织力度,6台阳极炉满负荷生产,有效地化解了金融危机的冲击,当年电解铜产量超过15万吨,实现利润7600万元,成功地走出了金融危机的阴霾。

以人为本 加强党建共创和谐

近年来,张家港联合铜业公司党委以“科学发展、共创和谐”为主题,以先进性建设为主线,以领导班子和干部队伍建设为重点,有力地促进了张家港铜业公司的快速发展和各项工作的全面进步。管理决策上,张家港铜业公司发展的关键几步与重大改革,如电解的扩产、电铜的二次加长技改、投资原料战略、实行年薪制等,只要目标明确,方向一致,在充分听取班子成员集体意见的基础上,重大决策都是一把手策划酝酿,公司领导班子集体决策的。在完善管理制度和提高执行力上,公司建立了300余项、长达20多万字的规章制度,涵盖企业活动所有行为,渗透生产经营管理工作的各个环节和细节,大至质量、安全管理,小到工作服、上岗证穿戴等,形成了横向到边、纵

向到底的管理体系,公司被国家标准委授予AAAA级标准化良好行为企业称号。在和谐企业建设方面,坚持做到发展的成果由职工共享。近几年,张家港铜业公司在取得骄人业绩的同时,心系职工群众,为职工办好事、办实事。公司为全体员工足额办理了“五险一金”,职工收入大幅度增长。公司工会设立了“温暖工程”互助金,建立困难职工长效帮扶机制。特别是在2009年企业困难重重的情况下,公司不仅不裁员、不减薪,反而兑现承诺,使一线职工的月收入增加250元。公司党委被铜陵有色控股公司党委授予“四好班子”先进集体、“先进党委”等荣誉称号,和谐企业建设取得了长足发展,干群关系日益密切,团队意识逐步增强,处处呈现出一派欣欣向荣的和谐景象。

目前,张家港联合铜业公司正以科学发展观为统领,紧紧抓住经济全面复苏和国家出台对有色金属产业调整和振兴规划的难得机遇,在继续创造实现年销售收入过百亿目标的同时,不断增强企业发展后劲,大力实施产业升级和战略调整,着力把张家港联合铜业公司打造成为长三角乃至长江邻海地区现代化再生铜冶炼加工基地,为铜陵有色控股公司打造千亿元铜产业作出积极的贡献。

许昌烟机公司举办对标管理培训班

为加强公司基础管理工作,推动企业综合竞争力的提升,4月7日,许昌烟机公司举办了对标管理培训班。公司高层领导、中级管理人员、主任(副主任)工程师、主任(副主任)主管、主办及分厂单元长共80多人参加了培训。

本次培训邀请清理国际咨询公司资深专家、国际注册咨询师王飞鸣担任主讲。在为时一天的培训中,王飞鸣向参训人员介绍了烟草行业开展对标管理的背景及意义,阐述了对标管理的理论与方法、对标管理的体系与步骤,并针对机械

制造业的特点,讲解了提升生产业绩指标的方法以及企业管理者如何做到系统和人同时提升,提高工厂管理效能等内容。培训过程中,王飞鸣紧密结合烟草行业、烟机工业的实际,穿插了大量的真实案例,融知识性和实用性于一体,取得了良好的效果。

通过培训,公司参训人员提高了对开展对标管理工作重要性、紧迫性的认识,初步掌握了对标管理的基本理论和方法,为开展对标管理工作奠定了基础。

(周文昭)

找准市场定位 提供满意服务——四川广元国际大酒店创新营销理念纪实

□ 罗小英

党的十七大报告指出:要坚定不移地走中国特色社会主义道路,把增强自主创新能力贯彻到现代化建设的各个方面。实践证明,只有创新企业才能转变发展方式,才能在竞争日益激烈的市场经济中立于不败之地。四川广元国际大酒店就是在创新中赢得了市场。

以理念创新找准市场定位

从市场细分中认清市场定位。四川广元国际大酒店要想在众多竞争对手中赢得市场,市场定位是起着决定性作用。而要定好位,就必须进行市场细分。酒店经营的中心是市场,是目标顾客。以市场为中心就是要遵循市场规律,做好市场调查,了解市场需求,有目的地开展酒店经营活动。针对广元地区的天成五星酒店在建,凤台改造在即的情况,不超前思维,紧紧抓住铂金卡用户,培养酒店忠诚客户,稳定酒店高端客户群。在服务中更加关注铂金卡客户,全力做好VIP服务接待工作,并制定详细的接待工作方案,有的甚至要进行事前演练,力争接待活动取得圆满成功。

满足消费者的需求是市场定位的标准。现代营销理念就是把满足消费者需求定为一切营销活动的出发点和落脚点。为此,酒店根据广元酒店业市场的变化,以及近年来旅游业市场的持续升温,对酒店实施了部分更新改造,结合市场定位的调整,提高了酒店接待商务散客、会议、婚庆宴会的档次,使得酒店成功向商务会议市场转型,为2007年、2008年、2009年的经营收入持续创新高奠定了坚实的基础,实现了经济效益与社会效益的双丰收。

以理念创新促进营销创新

营销创新是指企业家用新思想、新方法对企业营销系统或企业战略进行重新设计、选择、实施,以促进企业营销的发展和效益的提高。

树立市场竞争观念。通过与竞争者进行分析对比,将其中的领先者作为自己的竞争目标,考察学习先进的酒店经营理念,并运用到日常管理中。一是调整营销策略。从2007年开始,酒店经营的工作重点就是围绕稳定老客户和开拓新市场方面苦下功夫,灵活调整营销策略,组织营销人员对主要的目标客户进行全面分析,明确跟踪重点,逐个进行公关维护。二是加强营销员队伍的建设,引进内部竞争机制,对营销员实施绩效考核,并将应收账款与业绩挂钩,每季度评选“销售明星”,充分调动了营销员的工作积极性。三是建立网络营销渠道,合理调整客房预订结构,加大散客和订房中心销售力度,提高了出租率和平均房价。

树立解放思想理念。理念创新的实质是解放思想,因此,创新必须破除守旧思想和陈规陋习。餐饮突破传统的经营理念,不断挖掘弘扬美食文化资源与自己餐饮产品相结合,创新菜肴吸引新老顾客,

提高婚宴宴会接待的软、硬件标准,巩固了酒店的婚庆品牌在广元酒店业的地位,进一步扩大高档消费客源市场,使餐饮营收连年创下新高。同时,以餐饮带动了客房,形成了客房、餐饮“比翼齐飞”的经营态势。

以理念创新推动服务创新

服务创新是一项系统工程,为此,酒店要赢得市场必须在转变经济发展方式的思想指导下,推动服务工作不断创新。

推行顾客满意战略,其宗旨在于促使企业努力探索有效的经营途径。首先,酒店提出“更多宾客,更多满意”的质量目标,在前场开展“创服务标兵”活动,以服务促销,从部门经理到领班,直至每一个服务人员,都做到礼貌待客、热情服务。二是寓服务于情感中,使宾客感受到“家”的温馨。“5.12”地震后,浙江作为广元市的对口援建省份,大批援建人员入住广元国际大酒店。酒店的全体员工全心全意为援建人员服务,遇到援建人员感冒生病,酒店的员工主动为其送药、熬姜汤,让援建人员感到了家的温暖,酒店也因此被援建人员称为“抗震救灾的后后勤”。酒店女工王蓀、蒋曦、陈维因工作出色,还被“国际金钥匙组织”授予“金钥匙”称号。

狠抓服务质量提高。一是要求酒店的服务更加重视细节,即服务员要在服务中善于观察,揣摸客人心理,预测客人需要,并及时提供服务,在客人未提出要求之前就能替客人做到,运用各种细节服务,甚至精细化的服务,形成自身的服务优势。二是推行创优优质服务的长效管理。酒店制订了“你的满意,我的追求”创优优质服务活动方案。要求各部门对照ISO9001-2000程序文件与星评标准对员工进行应知应会、操作标准、服务语言、仪容仪表全方位培训。其次在各部门抽调质检员成立酒店监督小组,实行定人、定岗、定时检查和监督,使酒店前场员工始终保持良好的服务状态。第三是实施激励机制。每季开展一次“名牌员工、最具安全意识的员工、优秀骨干”的评选,既调动员工“比、学、赶、帮”的学习积极性,也为酒店发现和培养了后备力量。

广元国际大酒店运用现代创新营销理念,创造了显著的社会和经济效益。近3年来,酒店营业收入每年保持了30%以上的速度增长;成功接待了国家级、省部级、地市级等领导,顺利接待了英国老爷车旅行团、日本考察团、韩国观光团、意大利旅游团等外籍团队;先后荣膺国家“四星级”旅游饭店、“银叶级”绿色旅游饭店,获得省旅游局“抗震救灾先进集体”、省旅游协会“先进集体”等殊荣,受到广元市委、市政府的高度评价和社会各界的广泛赞誉,为提升广元城市形象,推动广元旅游发展做出了重要的贡献。

(作者系四川省广元市广元国际大酒店总经理)