

福窝(成都)生活美学空间绘就新图景

■ 本报记者 樊璞 张建忠 摄影 丹雯

新风气新画面,2015年1月10日,位于成都武侯大道双楠路段的福窝(成都)生活美学空间经历了近半年的试营业后,正式开业。福窝以弘扬中华茶文化和茶道精神为经营理念,不断传播“拥有是福,自在有窝”的和乐自在美的品质生活理念。其整体装修中西合璧,风格各异的包间在凸显传统茶馆的独特魅力基础上,增设了禅修区、餐饮区、红酒区,把茶馆的高雅与中华美食的诱惑有机结合,以满足不同消费者需求,是一处美食、欣赏、休闲、朋友聚会、商务洽谈多种功能于一体的绝佳去处,也是一个以茶会友、品茗论道的理想场所。

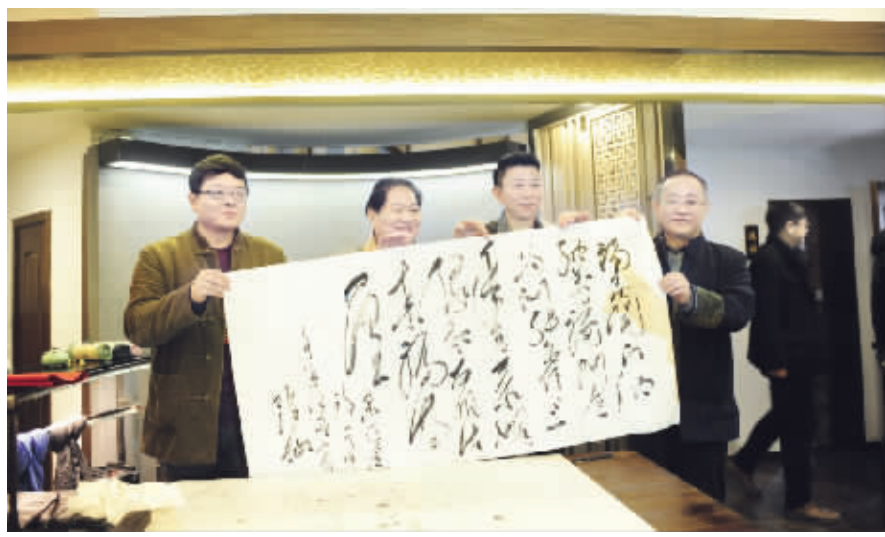
齐聚成都武侯别墅馨园

福窝(成都)生活美学空间开业庆典活动于当天下午两点半正式开始,来自茶楼协会、行业商会、媒体、兄弟单位的领导和福窝会员齐聚成都武侯别墅馨园,在福地见证了成都福窝开门营业的荣耀时刻。四川省茶叶进出口商会、河北商会常务副会长黄俊峰,成都市茶楼行业协会常务副会长闵少安,成都市茶楼行业协会秘书长张涛,成都市茶楼行业协会监事长路培栋,四川省闽南商会常务副会长王海松,山西商会副会长田瑞生,四川省青年企业家协会常务副会长韩勇,四川省文化艺术促进会、四川省著名书画艺术家、省政协画院王宝明,四川省文联艺术品鉴赏研究会会长、四川省经信委经促会副会长张旭,CCTV《中国好产品》推广大使李文淑,巴蜀文化传播公司总经理陈建波,天下茶友网创始人杨健,企业家日报张建忠等嘉宾出席了开业庆典。

活动由成都市茶楼协会副会长陈锦江主持。在温馨的新世界红酒与旧世界红酒的对话中,拉开了福窝茶道成都店的开业序幕。四川农大研究生杨瑞一首《昆曲与茶艺》的完美演绎展示了经典戏曲与现代茶艺结合的相得益彰,中国“和合香”传承人卓玛带来的香道表演让整个福窝充满了舒心的香味,太极功夫的刚柔并济让观众认识到办公室也能练太极,名家挥毫泼墨让福窝暖意洋洋。各种美食、美酒、美茶的汇聚为前来的茶友带来了一个愉快的下午。

福窝使人顿然心旷神怡

福窝(成都)生活美学空间位于成都武侯大道双楠段武侯别墅馨园,面积480平方米。最大的亮点是闹中取静,配以优雅的品茗环境。柴门轻推,小桥流水,别有洞天,使人顿然心旷神怡。步入宽敞气派的迎客大厅,几组名贵木种做成的茶榭映入眼帘,琳琅满目的好茶和各种精巧的茶器让人应接不暇,这是精心为尊贵客人和茶友储存各类佳茗的地方。大厅中央,一个半弧形的小舞台,为各种沙龙、雅集提供了方便。通过螺旋



把“福窝茶道馆”打造成弘扬中华文化的一个重要阵地。中华茶馆联盟常务副会长、成都市茶楼行业协会副会长、“福窝茶道”品牌创始人王挺(左一),四川省文联艺术品鉴赏研究会会长、四川省经信委经促会副会长张旭(左二)。



茶艺环节——成都市茶楼行业协会监事长路培栋(左二)为参会茶友抽奖。



四川农大研究生杨瑞一首《昆曲与茶艺》的完美演绎展示了经典戏曲与现代茶艺结合的相得益彰。



中国和合香传承人卓玛带来的香道表演让整个福窝充满了舒心的香味。

王挺阐释“拥有是福,自在有窝”

作为中华茶馆联盟常务副会长、成都市茶楼行业协会副会长、“福窝茶道”品牌创始人的王挺在开业致辞中阐释了“福窝茶道”所要表达的精神内涵:“拥有是福,自在有窝”;“福”为“物质之福”、“平安之福”、“和谐之福”,世人总喜欢追寻“未得到和已失去”。然而,大部分人却不知道“珍惜当下”才能得

到幸福;“窝”就是家,就是一个幸福自在的地方,“自在有窝”代表了一种生活态度。他最后感谢所有关心、帮助福窝成长的人,愿“福窝”用一碗清茶为大家化解俗物、体味生活、感悟人生。

窝主王挺表示,福窝茶道成都馆希望以天下茶“汇”天下友,希望成为接待全国茶友的重要场所,成为让全国茶友了解四川茶的重要窗口。以后“福窝”还要在全国建立“福窝”茶友会,搭建茶文化交流、学习、培训、推广的平台,把“福窝茶道馆”打造成弘扬中华茶文化的一个重要阵地。

茶道推出一系列 浓郁巴蜀文化特色

记者了解到福窝茶道推出了一系列具有浓郁巴蜀文化特色的雅安藏茶茶品,品类丰富,品质优异。尤其以芽细藏茶、小竹条藏茶、藏茶专家、92年老藏茶、藏茶茶膏、藏金膏为代表的藏茶精品一直深受茶友追捧。其中一款芽细藏茶据王挺介绍,这款茶是采用青藏高原东部边缘四川盆地西南雨极过渡地带的蒙经境内,海拔1200米以上50年代有性繁殖的老川茶成熟芽叶,经杀青—揉捻—渥堆发酵—干燥—精选,近32道历史传统工艺精制而成。由于藏茶是中国砖茶的鼻祖,其制作工艺极为复杂,而且由于持续发酵的原因,所以极具收藏价值,她是古茶类中收藏值最高的茶种。除此之外,福窝还提供了老白茶、乌龙茶、普洱等经典的精品供茶友品鉴。

坚持“货真价实”、“真诚守信”的宗旨

据悉,福窝于2010年成立以来,以品质为基础,坚持“货真价实”、“真诚守信”的宗旨,不断塑造品牌形象。在经营四川各类名茶的同时,也在经营普洱茶系列、岩茶系列、斯里兰卡红茶、台湾茶等茶品。此外,福窝茶道既有珍藏的陈年老茶,也有收藏价值较高的青花瓷器、名家紫砂壶、名家字画等。王挺说:“茶的品质是喝出来的,一款好茶,必须得经得起茶客们的品鉴,好茶才有生命力,只有品质不断提高,产品才会越走越远,福窝茶道才会被茶客们认可。”

茶文化精髓融入高品质的茶生活中

随着“福窝茶道”成都馆的开业,成都茶友又多了一个品茗论道的“福地”,“以茶为媒”,福窝茶道不断用他脚踏实地的态度传承博大精深的中华茶文化内涵,将茶文化精髓融入高品质的茶生活中,将“以茶会友”这种文化魅力阐释得更加完美。

总为他人着想的人

——记广安市政协委员、泰康人寿保险岳池支公司营销总监李华荣

■ 本报记者 李洪洲 补天



李华荣总监(左)与岳池县工商联主席胡曲波(右)在一起展望未来。

400度的眼镜,1.70的个头,一身挺拔的保险工装,说话干净利落,做事神采飞扬,让人根本不能把他和一个55岁的人联系起来,这是李华荣给人的第一印象。可是,熟知他的人都说,李华荣不仅仅有可亲可敬的外表,更有一副总替他人着想的热心肠。

为国家着想,他不等不靠

李华荣生于1959年,大学文化,1979年参加工作,在岳池县日杂公司担任过保管员,采购员。或许有些人认为,担任保管员、采购员是个肥差事,守着物资,管着钱,还时不时的有供货商巴结,可是对脾气耿直、一身正气的李华荣来说,不管是保管员、采购员都是自己的岗位,都要为公司服务,都要廉洁自律、扎扎实实,绝不能掺杂任何个人私心杂念。担任保管员时,他用一颗强烈的责任心管着公司的物资,就像管理自家的东西一样上心,做到了账物相符,从没有出现过丢失现象,从没出现过账物不符的现象。担任采购员时,别人请他吃饭不去,别人送的礼他不要,不论采购什么,他

总是心系公司利益,货比三家,在谈判过程中,与供货商斤斤计较、讨价还价,为这、对方主动提出给回扣好处,但都被李华荣严辞拒绝,表示坚决不能做出损害公司利益的事。

时代总是在不断向前,市场经济大潮的滚滚向前,让和李华荣一样的令人羡慕的正式工,变成了下岗工——1996年冬,公司解体了,李华荣没了工作,而家里老老小小的还都要靠他养活。李华荣的父亲是抗日战争参加革命的南下老干部,有人劝他托托人、找找关系,凭借父亲的声望和关系,谋一份好差事,可是李华荣拒绝了。“国家也有难处”,每逢别人说他是“一根筋”时,他总是憨厚地笑着说:“如果都向国家伸手、提要求,那国家还能转起来吗。”就这样,被认为有些傻的李华荣,直到父亲去世,也没凭借父亲的关系谋份好工作,相反,下岗的那些年里,他自己不等不靠,自食其力,到处找工作,做过零工,也干过搬运工,吃过的苦、受过的累、流过的汗,只有他自己知道。

为公司着想,他任劳任怨

1997年6月李华荣加盟中国人寿,2001年,李华荣又应聘到泰康人寿南充中支工作,当过内勤,做过营销员,担任过部门经理,但无论做什么工作,他都扎扎实实,无论在什么岗位,他都兢兢业业、任劳任怨,他需要公司,公司也需要他,一切都这么简单。在担任营销员期间,他早出晚归,披星戴月开拓营销业务,多少次,他顶风冒雨走在营销的路上;多少次,千面包就着矿泉水,就是他的中饭;多少次,吃了闭门羹的他,三番五次,不怕从头再来,终于做通了客户的工作,有的时候,为了一项业务,可以说是跑酸了腿,磨破了嘴,说尽了苦话。不论吃了多少苦,受了多少累,但是,一看到那一连串的业绩,李华荣总是感到无比欣慰。在一次次的磨砺中,在实干精神和拼搏进取中,李华荣从一名营销员逐渐成为公司的业务骨干。2003年11月,李华荣成为筹备组主要成员之一,参与筹建泰康人寿广安中支。2004年4月又筹建泰康人寿岳池支公司。在筹建公司的那段时间里,不论是基础设施还是软件建设,大量的工作都需要去做,李华荣就像是上紧了弦的发条一样,总有使不完的劲,总有干不完的活。白天,他来的最早,夜晚,又是他拖着疲惫的身子最后一个离开。困了,靠在椅子上打个盹,饿了,一碗泡面匆匆吃下,吃了上顿没管下顿,午饭连着晚饭,这些对他来说都是极为平常。由于没白没黑的操劳,那段时间他得了重感冒,喉咙嘶哑,眼睛通红,还不停的咳嗽,可是,他仍旧咬牙坚持着,直到支公司顺利运营。

为客户着想,他是邻家大哥

李华荣担任过泰康人寿岳池支公司负责人、营销总监。不论在哪个领导岗位,不管

是什么样的角色,李华荣始终把客户牵挂在心,全心全意为客户着想,尽心尽力为客户服务。李华荣购买了很多书籍,带领员工学习科学的服务理念、服务方式,要求员工诚信为人,用心做事,以强烈的责任心和使命为客户提供最诚信、最满意、最及时的服务。虽说是支公司的负责人,但李华荣从来没有架子,逢年过节,他都要给客户打问候电话,发祝福短信,客户家里有什么红白喜事,如果有空,他也早早的赶到,让人总感觉到他是邻家大哥,总在为他人着想。几年前一名投保了泰康人寿保险的汪先生随车出差发生交通事故,不幸身故。接到客户理赔报案后,李华荣高度重视,立即安排专人做好客户服务工作,并本着认真负责的态度、实事求是的精神,想客户所想、急客户所急,积极与客户家属取得联系,提前告知客户家属理赔流程及理赔所需材料的收集事项,同时,协助客户家属与当地交警大队、派出所等做好沟通,仅用半月时间,就快速高效的完成赔付手续。在为客户家属将理赔款打到帐户的同时,李华荣还专程赶到客户家中,代表公司对汪先生的不幸表



泰康人寿保险岳池支公司营销总监李华荣与西溪镇网点部分精英合影。

【紧接 P1】

究矿逆转

吨铝成本由14500元降低到13470元,轻合金产品产销量同比增长77%;

针对澳洲公司,制定实施改革整顿、优化调整、控制汇率风险、发挥协同效应等综合措施,减亏5.57亿澳元……

2014年,究矿36家亏损企业中,8家实现扭亏为盈,5家单位实施关停。张新文表示,究矿三年内消灭所有亏损企业!

管控,“预防保健”

“……超出1小时后,每小时费用增加30元。”这是东滩矿内部市场化后会议室的“价格”。

内部市场化是究矿集团采取的管控手段之一。张新文认为,究矿在经济规模快速扩张过程中,积聚了许多潜在风险。“在经济形势下滑的情况下,这些风险集中显现,有的甚至严重危及企业的生存发展。”他认为,要把风险控制摆在突出位置,以颠覆式思维、国际化视野、市场化手段,全面推动管理升级,提高经营管理科学化、制度化、规范化水平。

一年来,究矿以综合性评价为抓手查找整改突出问题,完成35家单位经营评价和9家驻外单位安全评价,对管理不力、未完成效益指标的领导班子果断调整;以内部市场化建设为载体优化管理流程,形成分工明确、沟通顺畅、流程优化、运转高效的管理机制;以专业化管理为方向推动集约高效,推进资源整合,组建专业队伍,实行内外部市场一体化服务;以集团化销售为核心提高营销创效水平,加快国际国内一体化营销体系建设,本部综合煤价高出省内同类产品25元/吨,煤炭贸易利润首次过亿元。

究矿加大对新项目的管控力度,金鸡滩煤矿实现投产即达产、达产即盈利的目标,2014年完成煤炭产量430万吨,利润3.5亿元;金鸡滩煤矿、赵楼综合利用电厂等建成投产,历史性地实现了不超工期、不超概算,节约资金近8亿元。公司本部7座选煤厂技改项目全部按期投用,节约资金4078万元,技改后精煤产量2000万吨,增量提效3.5亿元。鲁南化工公司6个技改项目当年增效2980万元。

“2014年,究矿解决了一些事关长远的大事难事,突破了一些制约发展的重点难点,企业发展迈上具有里程碑意义的新台阶。”张新文说。

数据显示,究矿年末资产总额突破2000亿元,同比增长8.13%。

遗失

姓名:魏新梅,身份证号:510202196402152949,身份证不慎遗失,声明作废!

示慰问。

心系群众,他积极参政议政

在国寿岳池支公司工作期间,也曾荣获个人——全国总公司新单件数乙级金奖奖章。在担任泰康人寿岳池支公司负责人、营销总监时,由于李华荣领导有方、管理科学、心系客户,公司的业绩一直名列前茅,支公司先后获得泰康人寿省市公司和市县工商、消委会表彰奖励达10多次,而他自己也多次荣获泰康人寿省、市公司的嘉奖,并受邀参加了世界华人保险大会,2008年,李华荣光荣的当选为广安市政协委员。当上政协委员之后,他更是闲不住了,通过多种方式积极参政议政。工作之余,他经常深入到群众中间,倾听群众呼声,收集群众建议,做好民生调查,几年来,他围绕保险、民生积极做好调查了解,撰写了20余件提案,有的保险提案还被列为重点。2013年李华荣还被选为岳池工商联(总商会)常务委员,做了很多有益社会的工作,深受好评。业余时间,李华荣还认真学习健康知识,50多岁的人了,学起来还蛮认真的,遇到不懂的,就请教一些专业人士。李华荣学习不仅仅是为自己,更多的是为别人,他把所学到的知识,热心地传授给客户和员工,通过开办健康讲座,引导他们如何进行亚健康调理。他说,现在亚健康的人群多,如今,我不能在业务上像年轻人一样拼了,给他们支支招,做做引导,让大家有副更健康的身板投入到工作中,我就心满意足了。

多少年了,李华荣一直就是一幅热心肠,总是想着别人,有人问他,累吗?他总是憨厚地一笑:“人人为我,我为人人,帮助别人,快乐自己。”