

高质量高标准进军旅游产业迈出坚实一步

稻花香集团召开旅游项目评审会



蔡宏柱介绍集团旅游项目规划

4月9日,稻花香集团召开旅游项目规划评审会,由宜昌市旅游局副局长李强率领的专家组,对北京东方创美、深圳华旅联合、重庆顶睿三家公司的初步规划方案进行评审,这标志着稻花香集团进军旅游产业迈出坚实一步。

稻花香集团立足龙泉,着力打造旅游产业,规划建设九大游乐区,包括龙泉古镇、农耕文化园、儿童乐园、水幕电影、水上乐园、综合运动馆、珠宝花海、千米跑马、万米自行车等,打造极具特色的文化旅游胜地。目前总投资10亿元,占地120亩的龙泉古镇已经建成,并即将投入运营;珠宝花海、跑马道等项目也已进入规划阶段。

在评审会上,北京东方创美、深圳华旅联合、重庆顶睿分别展示了集团旅游项目的规划思路,并特别对龙泉古镇的运营规划思路进行了重点介绍。专家组仔细听取和查阅了三家公司的规划方案,并结合龙泉古镇实际

情况对三家公司的方案进行评审。来自北京东方创美的方案从发展环境、时代背景、文化探索、规划分区等方面详细阐述了稻花香旅游产业的战略构想和开发思路,并从项目定位、业态布局、招商策略、市场推广等7个方面对龙泉古镇运营规划进行了详细说明,最终得到专家组的一致认可,成为第一备选方案。

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱向专家组介绍了集团旅游资源的开发利用和龙泉古镇整体运营的初步构想。他说,旅游业是一个朝阳产业,未来稻花香集团将合理利用可开发的旅游资源,科学规划旅游项目,让旅游产业成为稻花香打造500亿产业集群的另一个重要增长极。他希望各位旅游界的专家、学者,能为稻花香发展旅游业出谋划策、献计献策,将稻花香工业游和生态游打造成为宜昌现代化特大城市的一张亮丽名片,共同勾画更加美好的发展前景。

宜昌市副市长王应华表示,宜昌的目标是塑造世界级的旅游名城,稻花香作为宜昌市的龙头企业,进军旅游产业是宜昌旅游业发展的一件大事。他希望稻花香集团依托强大的品牌优势,找准旅游核心吸引力,高水准、高定位新建旅游项目,将龙泉铺打造成为宜昌城市东部的核心旅游景区,打造成为全国5A级景区,乃至世界级旅游名片。他要求政府相关部门科学规划,做好服务,将柏临河流域布局成为城市东部的旅游亮点,对于该区域内环境治理、交通规划要着眼未来,全力支持稻花香集团进军旅游产业。

夷陵区副区长田红,龙泉镇党委副书记、镇长彭华,稻花香集团常务副董事长、总经理蔡开云,稻花香集团党委副书记、工会主席方丽华,稻花香集团常务副总经理曾洋,稻花香集团执行副总经理刘运湘,稻花香集团招商经理曾宪荣等参加了评审会。

(文/吕元翔 图/袁林)

立足资源优势 打造特色产业

——通辽市奈曼旗鑫凯食品有限责任公司总经理刘晓亮访谈录

通辽市奈曼旗鑫凯食品有限责任公司位于通辽市奈曼旗八仙筒镇工业园区,该公司自成立以来一直坚持“内强素质、外树形象”的经营宗旨,受到社会各界人士好评。企业和负责人曾被通辽市政府评为“重合同守信誉企业”“诚信企业”“奈曼旗最具影响力企业”等,公司的“草原鑫凯”速冻粘玉米、速冻辣椒、杂粮等系列产品远销全国各地,并出口东南亚一些国家。近日,记者采访了该公司总经理刘晓亮。

记者:刘总,请谈谈你的创业经历?

刘晓亮:我大学学的是道路桥梁工程专业,毕业后分到了中铁十九局,要是留下来的话,发展肯定也不错,但我的心不在那里,我总想自己做点什么,能给人带来点什么。在这种想法下,我回到了我的家乡奈曼旗。我的父亲是做建材生意的,但我不想继承父辈产业,想自己创业,成立了蔬菜专业合作社,搞蔬菜速冻,做起了杂粮,经过多年的发展,公司已

经成为通辽市农牧业产业化龙头企业,已经通过ISO9001:2008国际质量管理体系认证和OS认证,并具有对外贸易经营权,可自理出口报关,企业注册商标“草原鑫凯”。目前公司经营有生猪屠宰、禽类屠宰、速冻粘玉米、速冻辣椒等蔬菜。

记者:谈谈你的经营思路好吗?

刘晓亮:公司立足当地资源优势,外拓市场,内抓管理,不断加大科技投入,实施“公司+合作社+农户”的经营模式,逐渐形成基地,在扎哈塔拉村、太平庄村等地发展无公害种植基地5000亩,作为鲜椒、红干椒种植以及粘玉米生产基地,主要出产鲜椒、红干椒、粘玉米等农副产品,关联农户2000余户,产品加工冷冻后出口韩国,同时供应国内市场,创出生产一条龙、农工贸一体化的新格局。

公司不断加大管理,加深企业文化建设,公司全体员工本着“以优质的产品贡献社会,一流的质量服务客户”的宗旨,以科技创新和

机制创新为动力,已发展和提升为主旋律,始终站在科技前沿,着眼于科技与产品的完美结合,致力于产品的开发、推广,不遗余力地推动行业的发展,同时也为社会创造更大的效益。

记者:能谈谈你的蔬菜专业合作社吗?

刘晓亮:奈曼旗蔬菜专业合作社于2008年成立,合作社运营四年,在各级党委、政府的领导和有关部门支持帮助下,仅仅围绕“为菜农着想,替农民分忧,承担风险,互利共赢”的办事原则,一手抓业务经营,一手抓基地建设,带动农民致富,促进了生产规模不断扩大,经济实力不断增强,现在发展社员156人,发展区域主要涉及奈曼旗12个苏木乡镇,建设蔬菜生产基地5000多亩,主要品种包括金塔系列鲜辣椒、北京红系列干辣椒、粘玉米、甘蓝、圆葱等10多个品种,合作社可为广大蔬菜种植户提供技术推广、产前、产中、产后服务,实现产业订单化、管理信息化、收



通辽市奈曼旗鑫凯食品有限责任公司总经理刘晓亮

购合同化。通过服务让利、最低保护价保利、助农增收和返利,使社员感受到了合作社给他们带来的好处与实实在在的实惠。

(未完)

茅台保健酒业纪委传达党风廉政建设文件

3月31日,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司在11楼召开会议,传达学习党风廉政建设相关文件。公司在家领导、党员代表、部分员工代表及各部门负责人40余人参会。

会上,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司纪委书记周正喜传达了中共贵州省纪委《关于认真学习宣传贯彻十八届中央纪委第五次全会精神和<习近平关于党风廉政建设和反腐败斗争论述摘编>的通知》(黔纪发[2015]1号)文件精神,传达了

集团公司纪委办公室《关于组织观看<作风永远在路上>专题片的通知》及《关于转发省纪委<关于5起党员干部参赌涉赌问题的通报>的通知》文件精神。

党委书记谭定鸿在讲话中说到:领导的权利要用于带动公司发展,推进企业的经济增长,不能以权谋私,有权不能任性。公司员工及家属要遵规守纪,踏踏实实工作、本本分分做人,要在思想、行动上严格以党风廉政建设标准要求自己。

罗江琴 陈富鑫 摄影报道

空气净化器一年增200家 新国标倒逼行业洗牌

国家工商总局宣布在全国范围内开展集中整治空气和饮用水净化类生活用品专项行动。空气净化器新国标已完成征求意见,将于今年上半年出台。

事实上,雾霾频发让空气净化器在刚刚过去的2014年里始终保持着“野蛮生长”的态势,一跃成为家电市场里最大的黑马。数据显示,2014年整个家用空气净化器市场零售量在580万台,市场增幅59%,市场零售额已达到136亿元的规模。然而,行业疯狂发展背后,产品质量良莠不齐,不合格产品频现等乱象也接踵而来。问题究竟出在哪里?“新国标”出台能在多大程度上净化行业发展乱象?市场会否迎来一场洗牌期?

市场直击: 去除率99%有夸大之嫌

近日,记者实地走访了一些家电卖场发现,目前销售的家用型空气净化器主要通过风扇和滤芯的结合,吸附污染气体,净化空气。产品主要分成两个大类。一类专门吸附甲醛、苯等装修污染物;另一类吸附空气中的悬浮物,例如PM2.5、粉尘、花粉以及颗粒等,价格区间从1000元到9000元不等,集中在1000至2000元的较多。

两种空气净化器都有国产机和进口机。不过,国产机一般都是笼统写上主打功能,如除烟尘、除菌、加湿等等,而进口空气净化器的标识更为详细,一般都会具体到甲醛、PM2.5去除率。

“市场上大多数空气净化器产品标注去除率99%以上,实际上有夸大宣传之嫌,因

见稿)向社会公开征求意见。标准修订共有70余家单位参与,至今已召开了5次大型修订工作会议,10余次修订专题研讨会。国家标准委将于2015年上半年完成标准的审定与发布。

然而,企业也喊冤。一位外资品牌净化器公关负责人向记者表示,此前公司也会标注洁净空气质量等,但是因为国内没有标准,各家标注的不同,结果被批评乱标注。公司于是改为不标注,可还是被批评,希望新国标尽快出台,有了统一标准,也利于评判优劣。

竞争秩序: 一年新进企业逾200家

然而,行业秩序的规范可能并非国标可以完全解决。

徐衍广表示,从目前了解的信息来看,新国标仍为推荐性指标,所以国标本身对于企业本身的限制力度相对较小,对于企业生产而言不存在“达不到标准不准出厂”的情况,这一点与空调、油烟机等产品的能效标准有很大区别。

更为现实的问题还在于,记者调查发现,市场对于“洁净空气量”和“累计净化量”的关注度并不高,大部分消费者最关注的两个指标还是“PM2.5净化效率”和“甲醛净化效率”。

事实上,国内外家电企业争相杀进空气净化器市场的动力恰恰是刚需的出现。国内一线城市雾霾频频来袭,特别是北京等北方城市,人们对于空气质量的抱怨成为企业眼

中的“痛点”。2013年全国平均雾霾天数达29.9天,创52年来之最。在此背景下,飞利浦、夏普、松下、三星等外资净化器进入中国市场较早,布鲁雅尔等品牌在2010年前后进入中国,飞利浦、夏普、松下等在2011年加强了在中国的净化器布局,美国奥司汀则在2013年前后进入中国市场。线上国产品牌更是成批涌现。所以就整体产能而言,我国空气净化器市场存在严重的产能过剩。

行业走势: 洗牌或在两年后

疯狂过后总要归于平静,乱得不能再乱的空气净化器行业接下来会否有一大波洗牌浪潮?

奥维分析认为,2015年新国标的出台将会成为企业产品宣传的一大要点,而且也会成为大部分消费者识别和购买产品的重要参考依据,从这一方面讲,企业将会更加重视修炼内功,提升产品性能,2015年下半年行业洗牌将会逐步出现,国产品牌市场份额将会逐步提升,但对于大部分小品牌的洗牌将会相对较迟,预计会在2016年下半年到2017年出现,高速上涨的市场规模和电商的发展将为小品牌留下一定的生存空间。”

根据奥维数据,2014年从整体市场来看,前十五品牌市场占有率达到84.8%,其中外资品牌9个,市场占比达到66.3%。国产品牌中亚都主要份额来自线下,美的、TCL、净美仕、SKG份额主要来自线上。

(楠都)

通过国家首批“两化融合管理体系评估审核”

洋河着力打造 信息化环境下 新型能力

本报讯 最近,在工信部推行的国家级“两化深度融合示范企业”评定工作中,苏酒集团(洋河股份)顺利通过评估审核,成为全国首批通过两化融合管理体系评估审核的企业之一。

据悉,“两化融合”是工业化和信息化发展到一定阶段的产物。企业两化融合是在信息技术不断发展的环境下,围绕其战略目标,充分挖掘资源配置潜力,不断打造信息化环境下的新型能力。

在为期两天的评估中,评估审核小组按照《信息化与工业化融合管理体系评定管理办法(试行)》的要求,通过审阅相关文件、记录、访谈、交流等方式,对洋河“两化融合管理体系”运行情况进行证据收集、取证、现场调研和全面评估审核,最终一致认为洋河体系运行情况符合审核准则要求,并作出向评定机构推荐通过的审核决定。

多年来,苏酒集团(洋河股份)高度重视并积极推进两化融合工作,严格按照国家工业化、信息化整体工作部署,启动两化融合管理体系贯彻标准工作。在开展过程中,企业通过评估、改进、运行、固化的不断深入应用,形成了信息化环境下的新型能力。同时,结合企业自身营销业务的特点,逐步构建了苏酒集团总部、集团贸易、分公司与经销商一体化业务处理、沟通平台,并通过这一协同信息平台实现“营销整合”,建立了以ERP与CRM为核心的营销信息系统,具有高灵活性及可扩展性。

据了解,苏酒集团(洋河股份)还积极响应国家关于“力争三年内实现升级改造传统生产方式、创新公司营销模式、构建互联网环境下的新兴产业发展模式和重构商业价值链”的目标,对市场业务人员日常事务性工作进行标准化、数据化、流程化等新型能力的信息系统管理,实现“产销协同化、运营精细化、营销创新化”的可持续竞争优势。

(张紫尘)

东胡集积极开展 “百企帮扶”和“安康杯”竞赛活动

为落实涟政办发[2015]32号文件精神,江苏涟水县东胡集镇大力开展“百企帮扶”活动,引导企业缓解工业运行下行压力,保证工业经济平稳发展、效益增长。工业分管人、组织委员谷通飞带领工业一条线和财税人员深入企业调研,破除发展难题,促进转型升级,提高经济效益。潘圩村青年蒋进武创办的“子禾箱包”项目一度订单不足,谷通飞帮助企业拓展市场,现已满负荷生产。他还为招商引资企业裕翔工艺品厂注册新证照,发展新项目,一季度开票销售收入602万元,入库税金18.8万元。万盛床垫厂原来受场地制约,产量受到影响,人大主席杨立彬引导企业破解难题,新建一厂房,效益显著增长。大唐红木工艺品厂原来是小作坊式企业,党委书记王靖江扶持该厂新建标准化厂房3000平方米,添置新型设备,实现“蝶变”和华丽转身,走向规模企业迈进。

(徐春生 陈裕 卞岩)

又讯 为落实涟水发[2015]8号文件精神,进一步抓好安全生产,维护企业职工安全健康权益,涟水县东胡集镇按照县总工会、县安监局的具体要求,在中小企业、农合组织内开展“安康杯”竞赛活动,全面推行“1+3”安全监控体系,加强职工安全文化建设,引导职工参加企业安全生产民主监督管理,开展劳动保护和班组安全建设活动,排查治理事故隐患和职工危害,广泛宣传和学习新《安全生产法》,在生产经营中自觉遵守安全生产的法律法规。

通过开展“安康杯”竞赛活动,该镇广大干部和企业职工普遍增强了安全意识,落实了监管措施,保证了工农业生产良性运转,人民群众安居乐业。

(陈裕 卞岩)