

携手CCTV光明日报等媒体,把仁善的力量传递给教育事业

## “寻找最美教师”彰显仁酒爱心



颁奖最美教师合影

“一支粉笔两袖清风，三尺讲台四季晴雨”，这是很多教师的写照。9月10日，第31个教师节之际，在CCTV黄金时段播出的2015“寻找最美教师”大型公益活动颁奖典礼上，人们记住了十位无私奉献的最美教师，也记住了大爱无疆的品牌——仁酒。

仁酒是贵州茅台酒股份有限公司出品的一款经典酱香白酒，秉承“仁”的品牌理念，以酒为媒，传递人与人之间的温暖仁情。此次作为“寻找最美教师”的公益合作伙伴，支持并

见证了寻找最美教师的过程。在颁奖典礼上，中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司北京办事处主任张连钊发表了发自肺腑的感言，彰显了大企业的担当。

教育，关系民族的未来，关系着文化的传承。正是有一群默默坚守、甘于奉献的教师，为莘莘学子带去知识之光；他们的崇高师德、仁师风范，温暖了每一个学子的心灵，传递出榜样的力量。“最美教师”是对他们当之无愧的称呼。2015“寻找最美教师”活动开展以来，仁酒携手CCTV、光明日报等主流媒体，深入挖掘典型人物，寻找覆盖我国所有教育阶段最美教师的感人故事，用镜头记录最美，用文

字展现崇高，最终评选出十名“最美教师”，还授予全国特岗教师群体“最美教师团队”的称号。他们中，有20年如一日坚守在西藏最偏僻山村的教师加措；有连续三十多年用自己的工资资助近300名贫困生直到故去的校长莫振高；有组建了武汉第一个盲童艺术团的音乐教师张龙；有耄耋之年依然一丝不苟授课的博士生导师陈先达；还有扎根在乡村教育第一线，为中西部地区3万所农村学校注入新鲜血液和青春的活力，被称为农村教师队伍“换血的一代”的50.2万名特岗教师……他们的故事，感动了无数人，纷纷表达致敬，更多人把关注的目光投向教师这个群体，纷纷以各种形式为教师提供关心和帮助。“求学时光虽渐远，今日未敢忘师恩。向最美的老师致敬！”

至圣先师孔子毕生倡导“仁”的理念，以仁爱思想，因材施教有教无类，成为伟大的教育家，并对后世的教育活动产生了深远的影响。弘扬仁爱精神，践行社会公益，是“仁酒”一以贯之的方针。己欲立而立人，己欲达而达人。作为一款传承了中华文明精髓的酱香精品，仁酒全力支持“寻找最美教师”，就是在企业和公益之间搭建起一个仁爱之桥，唤起社会更多对教育公益的关注，将爱与温暖传递下去。仁酒的负责人表示：仁酒将一如既往地关注和支持教育公益事业，除了提供公益基金，帮助最美教师个人和团体以及特别关注教师实现他们的“教育公益梦”，还将以多种形式，在更多地区展开公益帮扶，并继续为寻找最美教师公益行动提供鼎力支持。

(茅轩)

## 关公坊精耕市场决战中秋

中秋节来临之际，关公坊精耕核心市场终端网络，加大核心产品推广力度，完善售后服务，将美酒送到千家万户。广大消费者竞相品美酒，赏秋景，望月举杯醉华年，关公坊成为今秋一道亮丽的风景线。

### 武汉市场： 精耕渠道 决胜终端

作为关公坊核心市场，为迎接白酒销售旺季的到来，武汉市场精耕终端网络，狠抓终端销售，在品牌和价格优势的支撑下，带动产品销售，终端网点覆盖率大幅提高。

9月，武汉市场全面梳理城区终端网点，通过精耕市场网络、细化渠道管理、强化监管执行等措施，加强业务人员执行力管理，贯彻落实产品陈列计划，进一步夯实市场基础，巩固武汉市场核心地位。同时，实行分产品、分渠道消化，每天根据市场任务，将各类产品消化量化到每条线路、每辆车、每个人、每天销售种类以及每天销售量，全员齐心，共同为实现全年任务目标打下坚实基础。

在日益激烈的市场竞争面前，全体武汉将士没有丝毫松懈，深入市场各网点，向客

户介绍公司营销政策，加强品牌宣传，时刻践行关公坊“六千精神”，精耕渠道，决胜终端。经销商、业务员精诚协作，进酒店、进商超、进社区，收集消费者反馈信息，询问市场终端销售情况，帮助解决终端网点客户的疑难问题，一切从客户、从消费者出发，做好各项服务工作，促进市场销售。

### 鄂东市场： 群策群力 逆势奋进

为迎战“金九银十”白酒销售旺季，积极响应公司进终端、走小户的号召，关公坊鄂东分公司召集市场业务员开展研讨会、总结会等活动，系统学习9月份活动政策和任务，分析产品营销在实际推广中遇到的问题，研究解决方案，调整营销战略，确保政策与市场接轨。根据前期市场摸底得到的反馈信息，鄂东市场群策群力，制定了一系列优惠的活动政策，让每个终端客户都有机会参与到产品推广活动中来，提高产品的知晓率和知名度，为市场销售营造了良好氛围。

自开展陆年、精制等产品推广以来，短短10天时间，黄州市场累计进店640家，成交308家，销售精制、陆年、“忠义勇”系列产品

达4236件。

### 渝东市场： 奋力作为 迎战旺季

对于卖酒人来说，每年的九、十月份，自然是不容错过最佳营销时机。中秋节来临之际，渝东市场将产品推广范围从城区扩大到郊区，夯实市场网络，为旺季销售奠定基础。

新的一天，业务员左国均和同事，早早来到仓库整理好产品，满怀信心踏上卖酒的征程。来到一家超市，进店和老板打招呼，表明身份之后，他便开始和老板谈起产品销售，经过一番讨论之后，老板还是没下货。烈日当头，左国均和同事带着酒，穿行在大街小巷。不久，他们来到一家便利店，积极帮老板娘整理货架。左国均说：“老板，你这窖藏只有5瓶了，再给您补点货吧？”起初，老板娘不太愿意补货，为了说服老板娘，左国均开始和老板娘聊起市场，谈起关公坊，在左国均的大力推荐下，老板娘答应补货。成功拿下一家之后，他们更有信心了，顶着烈日继续战斗。

(王伟 刘宜飞 谢鹏 邓均平 袁陈)

## 郭建利：立足现在 创造未来



■ 高彦庆

赤峰市蒙峰炒坊有限责任公司位于赤峰市翁牛特旗桥头镇河南营子工业园区，是一集系列炒货加工(主要为瓜子)收购、营销等一条龙服务于一体的大型现代化、品牌化专业炒货生产企业。公司于2011年度荣获赤峰市“诚信单位”称号；蒙峰牌商标2012年被认定为赤峰市“知名商标”；2013年公司又被赤峰市农牧业主管部门认定为全市“重点龙头企业”。总经理郭建利是一位打拼多年的企业经理人，这位中年人正在为企业和地区的炒货行业发展不断地努力着，探索着。

### 质量：用未来标准做强企业

郭建利认为，用未来思考现在，就是要打

造百年企业。现在需要做什么？做基础。近年来，公司投资4300万元，建设了优质葵花籽、打瓜子等种植示范基地，同时引进国内先进的生产设备和生产线，对所生产的葵花籽和打瓜子进行深加工、精包装，并着力打造“蒙峰”牌知名品牌。公司积极发展与种植农户的关系，建立实现共赢的利益连结机制，加强企业与农户之间的纽带关系。通过签订农业订单、合同利润返还等多种形式，建立起企业外联市场、内联农户的“风险共担，利益均沾”机制，使企业与农户关系逐步由松散型向紧密型发展。在产业化经营中，该公司通过与村组、农民专业合作社和种植基地签订农业订单合同，按照统一提供农业生产资料、统一进行农业技术指导、统一进行病虫害防治、统一按照合同保护价进行收购和统一渠道销售“五个统一”模

### 市场：用营销创新占有未来

用现在创造未来，就是企业要有未来，产品要有市场。公司将根据市场需求，不断引进新设备和生产线，扩大生产规模，不断提高产品的质量和信誉度，进一步开拓国内市场，力争取得外贸出口权，把产品打入国际市场。公司完成设备更新和生产规模扩大后，通过技术改造和争创驰名，著名商标提升产品的附加值，将使公司年生产销售总额达5000吨以上，年产值可达亿元以上，年上缴国家利税可达2000万元左右；可实现基地农户每年户均增收2.5万元以上。从而在基地建设、产品研发、市场开拓方面谋求共赢，进一步完善产业链条，实现可持续发展，努力打造驰名全国、纵横世界的国际化专业炒货企业，共同为振兴民族经济，实现伟大民族复兴而贡献力量。

## 宜昌小微企业创业园 孵化大梦想



■ 文 / 张丽 图 / 冯菊 高围

大众创业，万众创新。在创造出湖北省农业产业化龙头企业全省第一等“五个第一”的基础上，稻花香集团积极建设宜昌市小微企业创业园，拓展创业新空间，汇聚发展新动能，大力打造第六个“全省第一”。这将为一大批有梦想、敢干事的人提供创业、创新、创富平台，构建起稻花香发展的新引擎，助推企业转型升级、行稳致远。

### 打造小微企业孵化平台

稻花香积极建设“规划科学、功能齐全、效益突出、服务一流”的宜昌市小微企业创业园，打造小微企业孵化平台、产业升级的聚集地、区域发展的领航者。

创业园位于夷陵区龙泉镇，园区计划投资20亿元，规划土地面积2000亩，可容纳300家以上小微企业入驻，主要引进科技型、成长型、创新型小微企业入园发展，将解决宜昌地区小微企业用地难、产业不聚集的问题，为入园科技型中小企业提供研发和办公场所，为“互联网+”衍生的新兴电子商务创业者提供经营场所、技术支撑、人才输送和融资等服务，并将电商平台运用到创业园及周边产业。

创业园拥有稻花香集团雄厚的实力、技术、产业作支撑，具备良好的产业优势和区位优势。园区地处小鸦一级公路和即将开工建设的伍路交界处，距三峡机场、宜昌东站和长江宜昌港仅15至30公里，距荆宜高速龙泉出口仅3公里，周边有宜黄高速、宜巴高速贯通境内，交通顺畅，物流便捷。

稻花香将通过两年左右的时间，将小微企业创业园打造年产值20亿元以上、创收1亿元以上、安排就业4000人以上的规模，建成一个无污染、高就业、税源稳、贡献大的创业园区。

### 六大功能区孵化产业链

小微企业创业园以国家和省市政策为导向为指引，按照“政府引导扶持、统一规划设计、高效集约用地、企业自行建设、集

中产业资源、孵化产业链条”的原则，实行“前店后厂”模式，建设标准厂房及配套设施，降低创业成本，优化创业环境，促进城乡就业，实现宜昌地区经济社会又好又快发展。

园区分为食品加工、包装制品、日用百货、高新技术、电子商务、综合配套等6大功能区。产业涉及休闲、保健食品、农产品加工、肉食、粮油、禽蛋、果蔬等农副业产品加工，特色农产品深加工；包装印刷、生产制造，促销用品加工制造，包装配套衍生产加工；小型家具、厨房用品、劳保用品加工，服装、鞋帽用品加工；电子元件、配套组装生产加工，自主知识产权的科技成果转化；互联网开发及应用，小型电商企业运营平台；园区管委会及服务中心，金融、餐饮、宿舍、超市等，小型物流配送等方面。

园区将培育尊重知识、崇尚创造、追求卓越的创新文化，拓展创业新空间，汇聚发展新动能，为入园企业提供完善的服务，促进更多企业创业、创新、创富。

### 优质高效推进项目建设

8月13日，夷陵区委书记刘洪福率区直相关部门负责人来到稻花香集团，召开宜昌市小微企业创业园专题办公会。

刘洪福指出，稻花香集团是夷陵区工业经济的重要支柱，为夷陵区安置就业、经济发展做出了突出贡献。稻花香集团兴建小微企业创业园的思路，符合当前国家宏观政策和经济发展规律，发展前景广阔。他要求，园区建设要坚持“五统一”的原则，即“统一规划、统一布局、统一配套、统一政策、统一管理、分户经营”，优质高效推进项目建设。区直相关部门要在政策、资金等方面支持项目建设，积极主动为园区建设提供优质服务。

据悉，7至8月份，小微企业创业园已完成了园区创办实施方案、园区规划、招商政策编制，全面启动招商宣传推广活动。9月份进入园区主要道路规划建设，园区水电管网、弱电系统等铺设阶段。12月份，入园企业将按照园区统一规划设计方案，进行综合楼、厂房等项目建设，预计明年6月份完工，投入运营。

## 东胡集人大 搞好政府负责人述职评议

■ 杨立彬 陈裕 卞岩

乡镇人大代表对政府负责人的述职报告进行评议，是执行代表职务，反映群众意见和要求的重要形式，也是代表人民意见参与政务管理和社会事务的一项重要民主权利。江苏涟水县东胡集镇人大代表在开展政府负责人述职评议方面，做到评深议透，改清不漏，收到了举一反三、事半功倍的效果。

一、认真述职。据述职报告显示，该镇政府在过去的一年，负责奋进，真抓实干，围绕“一年打基础，二年大变样，三年翻一番”这一目标，经济发展和各项社会事业均实现了新的突破，综合实力不断增强。一是坚持走工业强镇之路，项目纷纷落户。二是加快镇村建设发展，镇村面貌焕然一新。三是坚持农业特色化，扩大高效农业示范带建设。四是坚持服务民生和创新管理，各项社会事业长足发展。五是提升行政效能，政府自身建设不断增强。全镇上下一盘棋，拧成一股劲干事创业。

公司成立以來，已经与周围9个村组、3个农民专业合作社、5个种植基地的1800多户种植农户签订了农业订单合同，基地订单签约率达95%以上。公司现有11000亩种植基地，其中葵花籽种植基地约8000亩，打瓜子种植基地3000亩。年产葵花籽约1600吨，打瓜子200吨。基地种植农户每年每户人均增加纯收入约3160元。公司生产销售的“蒙峰”牌系列香瓜子畅销于内蒙古、沈阳、江苏、北京、上海等地。

二、切实整改。通过对政府负责人述职报告的评议，使大家增强了依法行政意识、公仆意识、接受监督意识。对评议组提出的意见，采取有效措施，一项一项分析，一项一项落实，一项一项整改。对一时难以解决的问题，做出令人信服的解释。

该镇通过对政府负责人述职报告的评议，对政府工作产生很大的推动作用，取得了显著效果，强化了四种意识。一是强化学习意识，苦读书，深理解，内化于心，外化于行。二是强化法制意识，努力做到依法行政，把各项工作纳入法制化轨道。三是强化岗位意识，时刻牢记自己肩负的历史使命，牢记三严三实的总要求，干好本职工作。四是强化创新意识，创新观念，创新思路，创新机制，努力开创各项工作新局面。

该镇人大通过开展认真、中肯、切实的评议，对镇政府的各项工作将起到引擎和催化剂的作用，使政府负责人思路更清晰，目标更明确，措施更扎实，整改更到位。通过全镇广大群众的不懈努力，必将建成“强富美高”的新东胡集！