

商周刊

中国特色旅游商品
四川拔头筹

11月13日,由中国旅游协会主办的“中国特色旅游商品评选活动”落下帷幕,评选出的200个奖项中,四川特色旅游商品捧回9金8银,金奖总数居于榜首。“中国特色旅游商品评选活动”历经数月,通过网民网评、专家网评、现场评审等层层筛选、角逐,三星堆青铜工艺品、孝善坊手工豆腐干等17件四川特色旅游商品在众多作品中脱颖而出,获得9个金奖,8个银奖。金奖总数与北京、山东并列第一;获奖总数位居第二,仅次于北京。(冯超颖)

大香格里拉旅游
推广联盟成立

11月16日,第六届四川国际自驾游交易博览会在攀枝花开幕,开幕式上,由四川省牵头,四川、云南、西藏三省区共同组建的“中国大香格里拉旅游推广联盟”正式成立,川、滇、藏三省区将共创大香格里拉旅游品牌,共同打造世界旅游目的地,实现区域旅游共同发展。记者获悉,推广联盟的成立,对游客来说是一大好消息,将降低旅游出行成本,以及推动沿线地区交通基础设施建设。

中国旅游车船协会秘书长刘汉奇告诉记者,目前,自驾游已经成为国内旅游的主力军,“大香格里拉旅游推广联盟”的成立,从游客角度来说,是一大好消息。接下来,加入联盟的三省区可能将联合推出针对游客的景区门票折扣、高速公路优惠、酒店优惠等,这样游客在大香格里拉区域内的旅游出行成本将会降低。此外,联盟的成立,还可能推动区域内交通等基础设施的建设,比如现在丽攀高速公路,攀枝花段已经通车,但云南段还在修建,区域合作或将加快区域内公路的建设进度。

四川省旅游局副局长郑学炳表示,四川还将打造“落地自驾”服务体系,比如在机场可以租车旅游自驾,然后在异地还车,建设四川自助自驾游诚信联盟,将四川建成中国西部自驾游第一省。(徐海东)

四川优质农产品
将走进欧洲

11月13日,2015四川省花卉(果类)生态旅游节分会场暨成都首届油橄榄节在成都市金堂县开幕。记者从会上获悉,依托蓉欧快铁,金堂油橄榄等优质农产品将被推向欧洲市场。

当天签约了5个油橄榄项目,其中3个为油橄榄种植基地项目,由金堂引进的3家川内农业企业,在该县官仓镇、淮口镇发展油橄榄种植,总计1万亩;1项为技术交流合作项目,西班牙马德里理工大学与四川西中油橄榄有限责任公司签订技术交流合作备忘录;还有1项为三方协议,由西班牙福来德集团有限公司、成都蓉众通信信息技术服务有限公司与四川西中油橄榄有限责任公司签订的蓉欧快铁项目战略合作意向协议书,将依托蓉欧快铁,将四川的优质农产品推向欧洲,同时引进欧洲的优质农产品。

为期3天的油橄榄节上,金堂现代农业投资说明暨乡村旅游推介会、油橄榄产业发展研讨会、中欧农产品直销展、油橄榄庄园体验之旅、认养(种)橄榄树等系列活动相继举行。在中欧农产品直销展上,西班牙商家代表团展示了西班牙橄榄油、葡萄酒、甜酒、果酱、辣椒酱等产品,金堂方面展示的农产品则有橄榄油、金堂明参、食用菌、紫薯等。(毛倩婷)

挖掘资源
共推品牌农业发展

近年来,为促进现代特色农业发展,攀枝花市米易县积极发展品牌农业,于2014年成功注册了“阳光米易”商标,在倾力打造“阳光米易”农产品区域公共品牌上取得了可喜的成绩。为进一步促进该县农产品品牌农业的升级打造,日前,攀枝花市工商局相关人员和米易县农政局相关人员就“挖掘本地特有农产品资源 共推米易品牌农业发展”进行了座谈。

座谈会上,大家就米易县农产品资源现状,现有农产品品牌申报认证情况和重点打造农产品品牌等方面畅所欲言,积极讨论。通过座谈,大家达成了统一意见,从现有农产品资源中,挖掘“米易苦瓜”、“米易山药”和“米易樱桃”、“米易雪梨”等具有米易本地特色的农产品,积极培育重点农产品品牌,打造拥有本地农业特色商标(地理标志证明商标),推动农业产业结构调整和农业增长方式的转变。通过精心准备、培育和申报认证本地特色农业商标,待成功注册和使用后,将进一步提高米易县农产品市场竞争力和附加值,促进特色优势产业优化升级,更将有效地促进该县农村经济发展和农民增收。(毛青)

扶持名牌发展 提高农产品附加值
四川率先建成省级地理标志产品保护示范区体系

■ 韩迅

近日,记者从四川省质监局获悉,随着日前四川省中江县省级地标产品保护示范区通过验收并批复成立,标志着四川省在全国率先试点创建的13个省级地标产品保护示范区全部批准建设。目前四川省已初步形成3个国家级、13个省级示范区辐射引领全省地标产品保护工作的良好格局。

形成工作机制扶持名牌发展

自2013年开始筹建省级地标产品保护示范区以来,四川省质监局先后出台文件,制定了示范区申请书、考核验收评分表、验收程序等一系列内部规程。同时,连续3年对示范区内所有地标产品的特色、质量、安全三大指标开展全方位专项地标监督检查,形成地方政府部署、质监牵头、部门配合的工作机制。

地方上,广安岳池县政府制定了《岳池县名牌发展工作实施意见》,给予每个地标产品30万元的创建工作经费,对创建成功的企业给予10-20万元的奖励,还设立了10万元创建示范区专项资金,用于专家咨询、产品质量监督检查、统一产品包装、建立科研平台、建设信息服务系统等。同时,每年投入10万元地标专项监管和打假经费。

加大技术支持 让地标产品更完美

13个示范区内地标产品标准、检测、管理三大体系基本形成,地标企业GAP、ISO、QS等认证许可获证数量明显增多,搭建了各具产品特色的检测机构。

广安市广安区投资7000余万元打造占地125亩的广安柚深加工基地,包括生产车间、冷库、检测中心、研发中心、柚文化综合展示厅、办公大楼等多功能配套设施。广安区广安柚采用国际物品编码协会“GS1全球可追溯性标准”,建立与国际接轨的水果质量安全信息追溯系统,实现水果产品供应链的全过程追溯,以及追溯信息在全球范围内的无障碍查询与利用;安岳县建成四川省柠檬制品检测中心,拥有办公区700平方米,实验区1800平方米,总价值700万元的检测设备70台套。通过资质认证获得了包括柠檬鲜果、淀粉及淀粉制品等44个产品的理化指标、重金属指标、微生物指标在内的159个参数的检验能力。

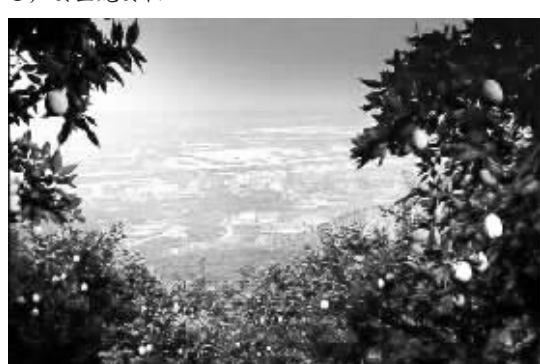
产业化经营 让产品附加值最大化

目前,大部分示范区推行“地理标志+龙头企业+农户+基地”产业化经营模式,实施“订单式”农业,提高农产品附加值,使农户直接分享地标品牌利益。

13个示范区单类地标产品年销售额至少100万元以上,生产经营户人均年增收400-2000元,至少带动全



● 广安区龙安柚



● 安岳柠檬

省49200户以上生产经营户发展壮大,惠及农户、养殖户1500万人以上。

全省有8个示范区的单个地标产品产值突破1亿

元,尤其是广元朝天核桃通过示范区创建,实现产值13亿元,价格从保护前的8元/公斤增至22元/公斤,2014年核桃产量达2.6万吨,连续六年排名全省第一,区域内人均核桃收入4000元以上,带动农户2.7万余户。通江银耳售价由2005年40元/公斤上涨到600元/公斤,年产量从800吨激增到2.5万多吨,实现产值3.5亿元。

此外,全省各地示范区借助“3·15”、“质量月”等大型活动宣传地标产品知识,并结合示范区创建工作,各地还打造了中江芍药谷、中国柠檬花节、竹叶青生态园等一批生态文化旅游目的地,其中中江芍药谷景区收入已从2011年的100万增长至现在的700万,峨眉山仙芝竹尖茶博园成功创建为4A级国家景区。通过示范区建设,地标品牌价值和知名度得到了提升,带动了关联产业发展,促进了生态环境改良,取得了良好的社会、经济、品牌、生态效益。

鑫电电缆 成都线缆行业首个驰名商标



■ 吴云家 刘涖

品质为本,顾客为先,树企业精品,创鑫电品牌——四川鑫电电缆有限公司把“鑫电”品牌的创立、维护、运营、发展纳入公司的中长期发展战略规划。正是有了这样的理念和规划,有效推动了“鑫电”品牌成功塑造。今年,“鑫电”商标成为成都电缆行业第一个中国驰名商标。

产业升级 奠定行业龙头地位

鑫电公司拥有国内外先进的电线电缆生产和检测设备300余套,年生产能力20亿元以上。其间经过三次重大的技术改造和产业升级,企业有了稳固和长足发展,是

集各种电线电缆和新能源产业配套产品的设计研发、生产、销售和服务于一体的国家高新技术企业,也是中国西南地区线缆行业的龙头企业之一。

实施品牌战略,奠定坚实的品牌根基。公司持续通过和获得ISO9001体系认证、强制性“CCC”认证、生产许可证等证书,并获国家高新技术企业、四川省级企业技术中心、国家用户满意企业、四川省用户满意企业、起草四川省质量信用等级AAA级企业、四川省优秀诚信企业等荣誉。公司生产的“鑫电”牌电线电缆被评为全国用户满意产品、四川省名牌产品。“鑫电”牌商标获成都市著名商标、四川省著名商标。企业品牌不断发展,企业经济效益逐年攀升,产值、销售额每年连续增长,纳税每年连续增

长。“鑫电”已成为国内知名的电线电缆生产厂家,在行业中占据了重要地位。

品牌引领 鑫电产品远销海内外

面对全球化和信息化的机遇和挑战,鑫电公司依托优势资源,本着“行业先驱、光明之源、不求最大、务求更好”的宗旨,坚持“诚信、务实、创新、和谐、发展”的经营理念,致力于营造学习型企业文化,不断实现企业的阶段性腾飞,使其发展成为具有独特优势和卓越竞争力的现代化、国际化企业。

科技创新是企业第一法宝。公司技术中心成功研发了52项新产品成果并实现产业化。通过省级科技成果鉴定,其中具有国际先进水平1项,国内领先水平7项,国内先进水平21项,填补四川省空白4项;获得专利证书共有46项。鑫电人运用科学的管理机制和严格的质量管理体系和持续的技术创新之路,打造出一流管理团队,造就了一批高素质高能力人才,不断开发出适应市场需求技术含量等的新产品,且获得国家多项专利证书,并起草参与编制多项国家和地方标准,增强了公司在行业中的技术和市场竞争力。

凭借优异的产品质量和售后服务,鑫电系列产品广泛应用于国家重点工程项目以及电力、冶金、化工、石油、矿山、建筑、铁路、航空、汽车、家电等几乎所有行业,赢得良好的商誉,营销网络覆盖了国内40多个大、中城市,并远销澳大利亚、新加坡、苏丹、巴基斯坦等10多个国家和地区。

统一管理,全面规范直营店各项服务

记者了解到,芭夯兔在全国100多家门店当中,自贡、成都、重庆等地直营店居多,其他分部全国各地以加盟店居多。那么,各地区的数十家直营店如何有效管控呢?

芭夯兔餐饮管理有限公司总经理助理张女士谈到,直营店是芭夯兔综合实力的重要依据,也是企业发展至关重要的环节。芭夯兔自主研发了一套企业内部管理系统,实现了自动化办公,对直营店的经营状况、顾客反馈等各个环节,每天自主监控到位,包括销售、财务、后勤等,确保直营店管控的透明度以及信息传达的时效性,同时,各直营店成立责任首问制度,确保各项规章制度落地执行。

全力支持,构建完善的招商加盟系统

芭夯兔如何搭建全国餐饮管控系统?

■ 周舟

近年来,随着互联网的快速发展,餐饮行业也是各派各系花样百出。尤其是在《舌尖上的中国》播出之后,中国的美食文化更是进一步引起了广大市民的广泛关注。而据权威餐饮大数据显示,有很多传统餐饮企业在新时代的发展中逐渐没落,但记者注意到,在美食之都四川,芭夯兔作为一家老字号的美食名店,历经十余年的发展,全国门店达到了109家。芭夯兔的品牌在全国范围内也逐渐做大做强的同时,管理难度诚然也会不断增加,那么,芭夯兔近几年是如何搭建全国餐饮管理系统,让100多家大型门店健康有序运营?

记者通过多方走访了解,对芭夯兔这家传统餐饮行业的发展进行一番详尽的了解和分析。

“直营店直接关系芭夯兔的品牌形象,但绝对不是说相对直营店而言,加盟店就区别对待。”芭夯兔餐饮管理有限公司加盟部部长郭女士如是说,“11月上旬,芭夯兔餐饮管理有限公司召开了加盟商座谈会,全国50多位加盟商在自贡总部参加了会议,这次会议倾听了全国部分加盟商的真实声音,因为有了各加盟商的支持,芭夯兔才得以在全国各地落地开花,加盟商的声音,我们一向都很重视。”

郭女士表示,历经十多年的发展,芭夯兔已经有一套完善的加盟系统,在招商加盟手册中,对加盟商也有一定的考察力度,同时,在服务、门店装修、菜品味道等方面都有严格的标准,确保加盟店菜品质量和服务质量,维护芭夯兔良好的企业品牌形象。

打通闭环,巨资搭建仓储冷链物流运输

如今生鲜电商发展越来越火热,很多企业物流在物流运输方面,大都是承包给第三方物流运输公司,但芭夯兔为了确保食品质量,建立了规范的兔肉加工厂,并斥巨资打造了冷链仓储运输系统,打造了芭夯兔内部的经营管理生态圈。

在芭夯兔的中央厨房,记者看到,正在忙碌操作着各种机器的工人有条不紊地进行食材的检查、封装、装袋、运输等工作,完全是一个流水化的大厨房,这些原材料全部抽真空并包装成袋,当天快速运往全国各地直营店和加盟店,确保食材的新鲜,以及味道的纯正。

“消费者是芭夯兔最好的传播者,管控餐饮质量每个环节都不能出纰漏,芭夯兔在全国各地落地开花,是消费者对我们的信任,同时,也是对芭夯兔的管理系统的考验。”芭夯兔餐饮管理有限公司总经理冯先生最后如是说。