

高原锅庄之乡的呼唤

甘肃碌曲文化旅游暨招商引资推介会在四川省成都市隆重举行

■ 本报记者 王建蓉

为进一步提升“高原明珠碌曲”“中国锅庄之乡”旅游品牌的知名度和影响力,充分展示碌曲丰富的旅游文化资源,开拓旅游客源市场,5月22日下午,中共碌曲县委、碌曲县人民政府在四川省成都市隆重举行“甘肃省甘南藏族自治州碌曲县文化旅游宣传暨招商引资推介会”。本次旅游推介会以“多彩碌曲、梦幻之旅”为主题,重点介绍碌曲旅游资源和线路产品,发布碌曲民俗节庆活动信息,推介全县招商引资项目和文化产业项目,以立体的、全方位的姿态展现碌曲开放发展进步的新形象。

据悉,碌曲县地处甘肃省甘南藏族自治州西南部,位于青藏高原东部甘青川三省交界处,旅游资源得天独厚,独具特色,景点众多,是典型的青藏高原自然、人文资源的缩影,以其古朴天然旅游资源和底蕴深厚的藏传佛教文化而著称于世。县内有国家AAAA级旅游景区则岔石林、国家AA级旅游景区郎木寺、尕海湖国家级自然保护区。

近年来,碌曲县大力实施“旅游兴县”战略,确立了文化旅游产业在碌曲经济社会发展中的战略性主导产业地位。加大投资力



度,完善了与文化旅游开发配套的道路、饭店、文化娱乐等基础设施,积极开发草原风光、民俗风情、宗教文化、生态旅游等具有碌曲特色的精品旅游线路,特别是大力培育以则岔石林为代表的山水生态游,以郎木寺为代表的宗教文化游,以尕海湖为代表的草原湿地游等生态旅游产品,并且通过举办“锅庄舞大赛”“藏族舞蹈大赛”“原声民歌大赛”等节庆活动,全力推进文化旅游产

业的深度融合,努力把碌曲打造成为高原特色生态旅游示范区和民族文化旅游目的地。2014年,碌曲被中国舞蹈家协会授予“中国锅庄之乡”和“锅庄舞传习与研究基地”荣誉称号。

碌曲县委副书记、县长杨永华在项目推介会上致辞时说,成都是甘南藏区旅游的主要客源地,我们希望通过推介活动这个平台,向大家展示碌曲开放发展和谐的新形象,

创新商业模式 提供便捷服务

天朝上品酒业仁怀旗舰店开业

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

初夏的仁怀,美酒飘香,处处洋溢着喜庆的气氛。2016年5月15日上午,天朝上品酒业仁怀旗舰店在“中国酒都”仁怀市国酒南路586号盛大开业。

贵州茅台集团公司党委委员、副总经理、总工程师吕云怀,贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委书记、副总经理王俊,纪委书记、副总经理杨盛勇,副总经理屈午,仁怀市茅台酒文化研究会会长易涌,保利集团华东院线总经理于昌林,天朝上品酒业总裁黄永毅,副总裁江贻灿等出席本次开业仪式。

开业仪式由天朝上品酒业副总裁江贻灿主持,仁怀旗舰店店长张杰女士发表了热情洋溢的欢迎致辞,对莅临开业仪式现场的各级领导,各界嘉宾表示热烈的欢迎。她说,仁

怀旗舰店在筹备期间得到了社会各界人士的关注和支持,得到了天朝上品总部的关怀和指导。天朝上品自面市以来,离不开所有朋友的支持和帮助,得到了广大消费者的支持和厚爱。今后仁怀旗舰店将充分发挥“窗口”、“纽带”与“桥梁”作用,立足中国酒都这个平台,不断深挖市场潜力,为消费者提供更优质的服务,提升天朝上品的知名度和影响力,为早日实现“百亿天朝”目标做出新的贡献!

贵州茅台集团公司党委委员、副总经理、总工程师吕云怀对天朝上品过去5年在市场上掀起的消费热潮表示充分的肯定,并提出,随着天朝上品仁怀旗舰店的开业,依靠营销创新、文化创新、科技创,天朝上品必定实现高效、安全、创新、和谐、绿色的可持续发展。

贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委书记、副总经理王俊在开业典礼上致辞。王俊讲



到,天朝上品是公司自主研发的国内首创柔 and 酱香白酒,经过5年时间,天朝上品已赢得了消费者的青睐,取得较好成绩。现天朝上品仁怀旗舰店隆重开业,祝愿天朝上品仁怀旗舰店开业大吉,生意红火!

贵州茅台酒厂集团技术开发公司车间部门负责人、营销公司全体人员出席开业典礼。剪彩仪式之后,黄永毅总裁发表了主题

进一步拉近“天府之国”与“九色香巴拉”的距离。近年来,碌曲县牢固树立“创新、协调、绿色、开放、共享”发展新理念,把大力发展文化旅游产业作为加快扶贫攻坚、实现转型跨越、与全国同步实现全面小康社会的重要举措,着力打造“高原明珠碌曲”“中国锅庄之乡”旅游文化品牌,旅游业呈现出了蓬勃发展的良好态势。

碌曲县委常委、宣传部部长格桑拉毛在推介碌曲时说,碌曲全县总面积5298平方公里,是甘南州“九色香巴拉”的重要组成部分。全县旅游资源得天独厚,独具特色,景点众多。境内有雪山、草地、河流、湖泊、石林、森林为一体的自然景观和藏传佛教寺院等人文景观。以“东方小瑞士”一郎木寺、高原圣湖一尕海湖、人间仙境一则岔石林为代表的景点,与海内外闻名的夏河拉卜楞寺、四川九寨沟、黄龙等景区连成一线,已成为经典的风光及民俗旅游黄金线。今年8月6日至10日,碌曲县将举办第五届锅庄舞大赛暨香浪节和第二届锅庄论坛。

此次推介会邀请的嘉宾有四川省成都市旅游局、四川省甘肃商会、甘南州工商联驻成都办事处等单位领导;碌曲县四大班子主要负责人出席了此次推介会。

黎湛铁路指挥部

积极部署开展“我来讲安全”活动

本报讯(通讯员 张承林)5月20日,中铁二局股份公司黎湛铁路电气化改造工程指挥部根据电务公司“我来讲安全”活动开展计划的相关要求,根据指挥部实际情况,积极部署开展“我来讲安全”活动。“我来讲安全”,人人参与项目安全管理,尤其是施工现场的安全管理,从我做起,从身边的小事做起,人人注重安全知识学习,人人注意安全隐患排查指挥部将充分运用周例会、月度生产会,作业队班前讲话等会议和场所开展“我来讲安全”活动。从项目领导班子成员到部门再到普通的一线员工,每个人运用不同的眼光,从不同的角度,不同的知识点来讲安全,关注安全。

大龙网和科麦思

达成全面战略合作

助力更多中小企业走出去

■ 郝静

5月20日,商务部首批跨境电商试点企业大龙网与致力于为企业提供海外市场落地一站式本土营销服务的跨国集团科麦思在北京正式签署全面战略合作协议。双方将以全球本土化为核心,通过全球市场共建本土化整合服务机构,全面对接中国优质供应链资源,为中国制造卖遍全球提供一站式整体解决方案。

大龙网创始人、CEO冯剑峰表示,随着三部委跨境电商新政、外贸出口国14条等一系列政策的推出,以及一带一路、互联网+深入推进所创造的全新机遇,跨境电商出口快速发展的风口已经到来。为了助力1500万家中国企业升级为全球品牌商、全球供应商、全球跨境电商,我们双方选择在此时点携手合作,通过优势融合,共筑新中国制造的全球梦。

科麦思控股有限公司大中华区总裁易青指出,通过本次合作,双方将分别发挥优势,在巩固中国企业现有出口市场的同时,大力提升国际市场对中国制造的认可,树立全新的“中国制造”形象,协助出口企业获取海外品牌权、定价权、渠道话语权。

据了解,大龙网目前在力推的两国双园战略,正是以双线融合的无障碍沟通渠道为纽带,借助海外仓2.0,用互联网为中国制造走出去搭建起两个桥头堡。所谓“双园”是指基于大龙网跨境电商产业生态圈,在两个国家同步打造跨境电商产业园,通过大龙网全球产销大数据的协同将国内优势产业和国外旺盛需求相连接。在海外跨境园区内,大龙网本地化服务团队将为中国制造企业提供全球本土化服务,诸如税务、售后、品牌、法务、海外仓、海外展、海外市场营销等,并通过合作、共建的共享经济模式与海外销售商共建海外本土零售平台。两国双园最终以产业业态的形式,让中国出口企业及外贸行业畅享全球化红利。

与此同时,科麦思则专注于为中国企业提供海外市场落地的一站式本土营销服务。作为连接中国与世界各国的桥梁,科麦思为中国企业提供了国际市场营销方案及金融供应链整合系统,结合线下实体样品展示中心及当地的解决方案由开放品台上的研发资源、专家团队进行整合,最终完成了“免清洗”系统的开发。截至目前,该型号洗衣机在全球范围内销量超过百万台。

除了产业链的纵向打通外,横向来看,海尔同样将资源向竞争对手开放:通过B2B电商平台的模式,向中小外贸企业提供交易平台和增值服务,打通中小家电企业在外贸发展中遇到的核心痛点。

刁云峰介绍,跨境电商平台至少帮中小家电企业解决了三方面的问题:一是专业能力方面的欠缺,包括海关通关、商检、物流和退税等;二是外部渠道的缺失,即中小企业没有海外分销渠道,难以发掘市场需求;三是没有外贸接单的能力。

事实上,对于海尔这样的大企业来讲,向对外开放的最大难点并非整合产业链上下游的资源,而是在内部同步构建起一套足以支撑外部开放平台的新构架。“员工创客化”,是海尔给出的转型“药方”,使员工从原来的雇佣者和执行者颠覆为创业者和合伙人,从而把“大企业拆小”,转型为开放的创业平台。

“内部转型的过程必然伴随着阵痛,尤其是来自中层的阻力也曾给企业带来过不适感”,刁云峰向记者表示。所幸的是,经过一段组织打散和重建的革新历程,海尔已经成为一个平台化企业,组织变革不是扁平化而是网络化,企业以及每个小微,每个创客都能够和外部系统建立一个并联生态。

从制造产品到开放平台: “老家电”海尔的转型经

■ 万方

谈到互联网企业,很难与老牌家电企业海尔集团联系在一起。而如今,这个以“海尔制造”为人熟知的传统企业,已经在其基因序列上添加更多互联网元素,华丽“变身”为开放平台。“世界就是我们的研发部、人力资源部”,海尔集团副总裁刁云峰如此概括互联网时代下的外贸特点。

把企业作为互联网的节点,开放整合全球客户、供应商、物流、服务等资源,是海尔构建开放创新平台(HOPE平台)的初衷。在这个共赢生态圈里,每个参与者都是互联网的接口,介入到原本封闭的产品研发、生产等各个前端环节,从而形成更为高效的模式。

免清洗洗衣机是HOPE平台上孵化出的一款典型产品:2013年,海尔洗衣机团队开始在网上征集洗衣机内筒脏这一问题创意解决方案,吸引了全球超过500万粉丝的交互,创客们的解决方案由开放品台上的研发资源、专家团队进行整合,最终完成了“免清洗”系统的开发。截至目前,该型号洗衣机在全球范围内销量超过百万台。

除了产业链的纵向打通外,横向来看,海尔同样将资源向竞争对手开放:通过B2B电商平台的模式,向中小外贸企业提供交易平台和增值服务,打通中小家电企业在外贸发展中遇到的核心痛点。

刁云峰介绍,跨境电商平台至少帮中小家电企业解决了三方面的问题:一是专业能力方面的欠缺,包括海关通关、商检、物流和退税等;二是外部渠道的缺失,即中小企业没有海外分销渠道,难以发掘市场需求;三是没有外贸接单的能力。

事实上,对于海尔这样的大企业来讲,向对外开放的最大难点并非整合产业链上下游的资源,而是在内部同步构建起一套足以支撑外部开放平台的新构架。“员工创客化”,是海尔给出的转型“药方”,使员工从原来的雇佣者和执行者颠覆为创业者和合伙人,从而把“大企业拆小”,转型为开放的创业平台。

“内部转型的过程必然伴随着阵痛,尤其是来自中层的阻力也曾给企业带来过不适感”,刁云峰向记者表示。所幸的是,经过一段组织打散和重建的革新历程,海尔已经成为一个平台化企业,组织变革不是扁平化而是网络化,企业以及每个小微,每个创客都能够和外部系统建立一个并联生态。

党建助力“生命工程”

——兖矿内蒙古荣信化工有限公司创新党建工作纪实

陕蒙基地是兖矿集团持续发展的生命工程、示范工程、品牌工程,面对市场下行、安全环保、系统长周期稳定运行等考验更加严峻,如何将党建优势转化为发展优势,为异地开发创业提供破冰奋进的强力保障?

兖矿内蒙古荣信化工公司党委做出了“奏响融入中心‘强音’”的答案,他们确定了“既要发挥思想政治工作的作用,鼓舞士气,维护困难时期的稳定;也要围绕中心工作,落实措施,确保各项工作掷地有声;还要抓作风建设,营造风清气正创业环境”的发展思路,使党建工作更加贴近实际、注重实效,更加与企业发展紧密融合、相互促动,与安全生产、经营管理中心工作同频共振,逆势提升的强大合力在党旗下汇聚涌动……

筑牢“生命线” 凝聚共识

求生存、谋发展,职工队伍“思想稳不稳,信心足不足”是首要问题。该公司党委把形势任务教育作为思想政治工作的“重头戏”和应对市场危机的“大举措”,引领全员咬定目标不放松,克难攻坚不懈怠,推动发展不动摇,在新一轮思想解放中逆势扬帆。

为凝聚全员共识,年初该公司党委制定了“关于深入开展形势任务教育的安排意见”,以“学、讲、论、比、赛、树、控”七字方针统领全年形势任务教育工作,通过组织形势任务宣讲、一月一主题“企业渡难关,我们怎么办”大讨论、“内部比、行业比”对标活动等一系列柔性举措,引导全员树立“过好苦日子才有好日子”的思想。该公司党委启动大宣讲模式:领导包挂辅导讲,负责人上台重点讲、组织全员讨论讲,自上而下、全员参与,本着讲真话、动真情、换真心的原则,从外部经济到公司现状,大环境、小形势全都讲深说透,号召大家珍惜现在系统装置安全平稳运行和甲醇市场回暖的大好时机,以对外开放艰苦创业精神和兖矿人敢打硬仗的铁军精神克难攻坚,以自身岗位价值最大化保证公司效益最大化,肩负起陕蒙基地建设的重任,创造出更多的效益,为打造集团公司经济增长极和利润源贡献自己的最大力量。在公司上下共筑“保生产保发展”的关键时期,一场场鼓劲加油的精彩宣讲如同恰逢其时的春雨。

面对引导帮助,心贴心解释疑惑。在思想帮扶上,该公司党委创新开展“心连心、

面对面”谈心交流活动,坚持每月对职工思想进行分析,超前做好疏导调控,合理干预职工心理预期,并在工作和生活上给予帮扶;同时,他们注重畅通干群交流渠道,建立了“荣信家园”微信群,随时播发行业动态信息,及时沟通交流,这座“微桥梁”拉近了干群距离,传播了正能量。

巧打“组合拳” 锤炼新风

困难面前不退缩、紧要关头冲在前,该公司党员干部用实际行动表明,扎实的“硬作风”是增强推动企业高效发展的“硬本领”。

围绕“精细管理、制度落实”年,该公司党委将工作重点放到各级管理人员作风效能建设上,有效破解干部管理中“干与不干一个样、干好干坏一个样”的顽疾,形成了领导班子和领导干部自我加压、主动转变作风,积极投入到安全生产中的良好局面。

以“四转四提”活动为抓手,该公司党委狠抓两级班子建设,组织两级班子认真学习党的十八届五中全会精神、习近平重要讲话和上级组织重要文件指示精神,强化对政治理论、经济政策、法律法规和专业知识的学习,在特殊形势下,首先自己要知该做什么,该怎样提高自身履职尽责的能力。实际工作中,他们将一线定为转变作风的“前沿阵地”,严格执行领导干部下现场、值班、请销假制度,在生产一线、在车间班组,抓住盯牢影响系统安全运行的关键点,既当好指挥员、战斗员,也要当好技术员、安全员,确保了各项工作不打折扣、落到实处。

为确保作风建设不搞“一阵风”,他们构建科学的绩效评价体系,对基层领导班子和各级管理人员实行履职考核,通过“5354”考核模式,以“德、能、勤、绩、廉”五个方面为考核内容,在全公司划分综合管理部室、生产部室和生产车间三个考核片区,一月一测评、一季一考核,逐人逐项积分排名,对不善为、不能为和不作为的“三不”干部进行诫勉和调整,为能干事、想干事、干成事的人才提供发展的舞台,提振干事创业精气神,凝聚了推动发展的强大合力。

耕好“责任田” 建功立业

喊破嗓子,更要甩开膀子。该公司党委

把企业生产经营的难点作为党建工作的重点,使广大基层党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用得到充分发挥,并成为企业克难攻坚的骨干力量,使党建工作有形有为。

让党员“亮”起来、支部“强”起来。该公司党委突出党建工作机制创新,通过量化、细化工作任务,定目标、定措施、定责任来强化党建工作责任落实,将工作分解为班子建设、党风廉政、信访稳定、综合治理、工会建设等具体内容,分类考核、整体推进,并探索形成了“四考评、两创建”党建工作机制,即党建精细化、“五好”党支部、“六好”车间、党员(安全)责任区考评,创建示范化党支部、党建工作示范点,实现了党建工作与生产经营工作合力共振。

在“亮身份树形象、党员无‘三违’、支部无事故”活动中,各车间支部精细划分党员责任区,明确党员在责任区的任务、安全责任,全公司86名党员立足岗位承诺践诺,耕好“责任田”;设置“党员先锋示范岗”,为每名党员配发2枚党徽,不但要在工作中亮明党员身份,在节支降耗、创新创效、敬业奉献上做表率,下班后也要佩戴党徽,提醒每名党员时时刻刻都要发挥先锋模范作用。胸前的党徽就像一面面迎风招展的党旗,传递着“荣信兴衰、责任在我”的担当与共识。

各基层党支部结合自身实际找准示范创建着力点,建好堡垒、创新创效。热电车间党支部狠抓余热发电创效,积极平衡蒸汽负荷,一季度实现机组满负荷运行,发电2216万度。空分车间党支部以创建“无泄漏车间”为契机,以确保设备安全、高效运转为目标,强化设备管理,狠抓隐患排查,严整跑冒滴漏,取得良好效果,成为各车间学习的标杆。机关党支部各职能部室与基层车间结对子,多次组织深入生产一线义务劳动,清除铁锈、打扫卫生、配合检修,做一些力所能及的事,为安全生产贡献自己的力量。

一个党员一面旗帜,一个支部一个堡垒。在党员干部的示范引领下,全体干部职工见贤思齐比学赶超、立足岗位扎实工作,科学组织生产,强化运行管理,扭转了首季因系统检修导致产量被动的局面,实现了各装置安全高效运行,圆满完成了4月份各项生产任务目标。

(马丹丹)

