

福州旧厂房改造盘活楼宇经济

本报讯(记者吴梓思 通讯员潘达 丁凌凤)近日,福州海西广告产业园在二期投用2年后,二期办公楼陆续完成改造,并开始对外招商。据了解,这是产能低下的破旧厂房,经过2年多的改造,被成功打造成楼宇经济聚集区。

据介绍,产业园分两期进行开发。一期项目定位为中小广告企业孵化基地,占地面积约50亩,主体建筑8栋,目前已入驻36家企业。二期项目占地面积30亩,有主体建筑3栋,建筑面积4万平方米,今年还计划投资4770万元,规划建设1.5万平方米的大型广告摄影基地。该创意产业园二期全部投用后,预计可实现产值80亿元,上缴税收9000多万元,新增就业岗位4000多人。

该产业园的发展是福州市加快盘活楼宇经济的一个缩影。为盘活楼宇经济,加快新型商贸业态集聚升级,该市还对福清经济开发区进行升级改造,“腾笼换鸟”,对钢材市场和周边地块进行搬迁,引进发展前景好的总部经济、高端业态、高新技术产业、战略性新兴产业和现代服务业。其中,经过改造提升后的索高广场,现已成功引进年创千万税收以上的总部企业50多家,逐步实现现代商贸服务业和楼宇总部经济转型,年均创利税2亿多元。

80后撑起安全“顶梁柱”

本报讯 包头西车辆段包西检修车间轮对检查线上,一位小个子青年正猫着腰,仔细检查着货车轮对轴承:他双眼紧盯面前滚动的轮对,时而俯身快速转动轴承,侧耳细听异音,时而用袖向游隙测量仪认真测量……他叫殷玉柱,29岁,是包头西车辆段包西检修车间轮轴检查组组员。

性格腼腆内向的殷玉柱,对轴承外观检查工作充满了热情。除了正常完成每天400余套的检查任务外,他每天都早到单位一小时,对头一天已经检查过的未上线轴承进行二次复查,作业中又对上一道工序进行二次核查。4年时间,他记满了10余本学习笔记,摸索并总结出了“转轴承,听异音,捻油脂,看外观”的“十二字不退卸轴承检查法”。参加工作4年来,他发现各类故障近千个,经他检查的轴承没有一套“带病”上线,挑起了货车轴承外观检查工作的大梁。他本人也于2014年5月份荣获全路火车头奖章。(张龙)

婴儿月子会所内蹊跷死亡引质疑

月子会所价格战背后藏着多少猫腻

■本报记者 张静 本报通讯员 余曷

日前,一则“花2.4万元进月子会所,男婴11天后意外身亡”的消息,将武汉的月子会所推到了舆论的风口浪尖!在武汉本地一家热门生活社区网站上,“声讨黑心月子会所”的帖子,和“月子会所幸福回忆”的帖子各领风骚。

一边是时有发生婴儿受伤事件,一边是不断上涨的月子服务需求,月子会所行业该如何摆脱业已形成的负面形象,获得更加长远的发展,成为武汉月子会所行业所有经营者们需要思考的问题。

需求不断增加

武汉月子会所行业起步于2009年,与北上广等发达城市基本同步,最鼎盛时期曾达到40多家规模,但由于定位不准和经营不善,有的月子会所只是昙花一现,早早关门。至今,若算上分店的话,还有近30家月子会所在正常营业。

据了解,月子会所一般从产妇出院后人住会所算起,住宿28天,也可选择一个完整产褥期42天的,根据房间的大小、设施的好坏和服务种类等来收费,目前武汉地区套餐标准从2万多元起步,最高的可达到15万元。

已经住进月子会所半个月的徐女士是一名普通文员,她认为,月子会所比在家里更加科学专业,可以较好进行产后调理,她的好几个大学同学都选择的是月子会所,身边也有不少年轻人接受这种观念。



护理人员在给前来咨询的孕妇介绍婴儿床的使用。 中新社发 渝友 摄

不仅是在当地受到热捧,随着交通更为便利,武汉月子会所也吸引了不少周边城市的顾客。记者对一些月子会所的入住率进行了调查,发现住房率多在80%以上,有的甚至全部住满。

一位业内人士介绍,在月子会所的发源地台湾,75%的家庭都愿意去月子会所坐月子,而在武汉比例不足3%。随着经济条件的提升和观念的改变,武汉人对于月子会所的需求会不断上升。

价格战背后服务质量堪忧

在我国,月子会所准确称呼应为产后母婴康复机构,但却不具备医疗卫生从业资格,属于家政服务行业,这便间接导致了月子会所行业监管模糊的现状。据了解,一家月子会所只需办理营业执照、卫生许可证等便可营业,目前并无专门的监管部门和行业准入标准。

在这种情况下,和全国其他城市一样,由于监管和行业自律的缺乏,武汉月子会所行

业里也出现了服务良莠不齐、大打价格战、护理人员资质不够、流失严重等问题,这严重阻碍了行业的健康发展。

记者调查发现,目前,武汉月子市场行情已经接近3万元起步,但依然有一些月子会所喊出一万八的低价。一位业内人士认为,这无疑是在打价格战,月子会所本来成本就高,还开出这么低的售价,服务质量可想而知。

曾在武汉多家月子会所工作过的丹丹透露,一些月子会所的卫生条件实际上与对外宣传严重不符。据丹丹透露,她在一家月子会所给宝宝洗澡时就发现,工作人员竟然用口水巾给宝宝擦嘴巴同时擦屁股。

护理人员的专业素质也令人堪忧,丹丹介绍说,在月子会所上班的护士多为90后,有的直接从卫校毕业就来上班,月子会所对员工没有专业的技能培训,往往采取以老带新的办法来维持。

位于武昌的弗蕾亚国际月子会所的魏经理表示,由于月子会所缺乏护士执业资格证备案、审查资质,导致大部分有证件有经验的护士流失。“再加上社会上普遍认为,在月子会所当护士的地位比不上在医院的护士,所以导致目前月子会所护理人员的技能和素养不高。”

由于存在这些问题,近年来国内月子会所行业一些负面事件屡见报端。例如,误用酒精清洗婴儿口腔,新生儿在月子会所感染肺炎等事件。而此次,武汉一男婴的死亡又再次将月子会所行业推向风口浪尖。

建立爱心企业文化

“行业规范里除了要规定规模、环境、设

施和人员配备等基本内容外,还应加强对护理人员技能的培训,引导月子会所之间比服务细节,比护理人员技能,而不是只比哪家房间大,哪家景色好。同时,还可引入风险保障金和酒店评星等机制,促进行业的优胜劣汰。”曾经亲身体验过月嫂和心理咨询师工作的武汉菩提心月子会所执行董事长樊思童对当前月子会所的现状给出建议。

据了解,目前国家级《产后母婴康复机构管理和服务指南》已完成初稿,上海、南京、天津等地方性标准也已经出台或正在制定。

与此同时,在受到质疑的同时,武汉月子会所行业正抱作一团,寻求更加健康的发展环境。上个月,在湖北省育婴行业协会的组织下,武汉20余家月子会所负责人聚集在一起商讨行业基本规范,努力推动湖北首个母婴康复行业规范年底出台。

“政府的监管和行业规范的制定还只是第一步,要想月子会所服务更加安全放心,关键还得解决人心的问题。”樊思童认为,如果一个老板开月子会所的起心单纯是为了赚钱的话,那么他在成本上是要处处考虑的,专门投入到服务上的精力就少了。而如果一个老板是从事业的角度出发,给予员工更好的福利待遇,设身处地为母婴着想,一些疏忽和过失就可以避免。

“制度只是一种硬性约束,更重要的是建立起有爱心的企业文化,培养出月子会所管理者和护理人员对生命的敬畏感。老板关爱自己的员工和顾客,员工做事时自然会更加用心尽责,这是一种传递的效应。”樊思童说道。

专业合作社和农民经纪人通过免费送的手机将农副土特产品直接卖给超市,节省了物流、批发等中间费用

免费送手机 搭建交易新平台

■顾威

4月10日上午10时,在辽宁省阜新市彰武宾馆四楼会议室,3声响亮的锣声,宣告“辽宁供销e通网专业合作社农产品电商平台”正式开通,并现场向农村专业合作社经理和经纪人免费发放了304部手机。据介绍,这个平台手机免费送,信息免费送。辽宁供销电信服务有限公司董事长刘宇说,他们的工作就是“送”。然而,谁都知道,没有一个商人会做赔本的买卖,那么,这个公司靠什么赚钱呢?

去年7月,由辽宁省供销社与民营企业刘宇共同投资创办了辽宁供销电信服务有限公司,供销社控股,刘宇担任法人代表、董事长。据介绍,赠送给农民经纪人的手机相当于提供移动互联网服务,网上将提供辽宁省政府15个厅局的有关“三农”的政策、服务信息,60余个超市需求信息及农产品收购价格。这部手机还是一个交易平台,专业合作社和经纪人可通过这个平台,将农副土特产品直接卖给超市或需要的单位,减少了“二次”批发,节省了物流、批发等中间费用。

“太好了,我们需要的信息全都有。”看了手机功能,宝树合作社经理李海林说,彰武县主要特产是花生,过去,农户或经纪人卖花生渠道主要是多年合作的购买大户,假如他们不买了,花生销售就要出问题。已经干了十五六年卖花生经纪人的邵会友说,有

两年销售遇到这样问题,让他赔了50多万元。“农民花生卖不出好价钱也与当地人收购有关,有了手机交易平台,全国价格信息一目了然,就可以谁给钱多卖给谁。”李海林对电商平台前景非常乐观。

辽宁供销电信服务有限公司盈利点在哪呢?董事长刘宇解释说,今年全省手机赠送将达到20万部,5年将达到200万部,这是帮中国电信辽宁公司增加了客户,经协商,电信公司将话费收入按比例拨付给辽宁供销公司,超市节省了物流费,降低了采购成本,他们也要将收益按比例拨付给辽宁供销公司。这便是他们公司目前的基本盈利模式。

很有现代意识的刘宇对此表示,这个收入能保证电商平台正常运营就可以,不指望这个挣钱。刘宇说,这个平台保持正常提供信息、进行商品交易、平台维护等,少说也得100人。电信、超市按比例分给他们公司的收益,完全可以保证这些人的开支,更大的收益是这个电商平台形成“大数据”带来的效益。按计划,今年全省手机赠送将达到20万部,5年将达到200万部,这200万部手机的使用者全都是农村的“能人”,绝对的优质客户。这个群体以及他们如此规模的生产经营,对广告客户、广告商、众多与农相关的企业,都是难以抵挡的诱惑,自然会因此财源滚滚。刘宇说,他们的盈利模式就是“羊毛出在猪身上,牛来买单”。

本报讯 近年来,家电企业和互联网企业的跨界竞争与合作不断发生。5月28日,创维集团在北京与中国最大的互联网服务提供商——腾讯及中国互联网电视共签战略合作伙伴,宣布将联手打造 Geek Life 生态圈,将中国电视领域的“互联网+”战略引向纵深。

创维集团副总裁、彩电事业部总裁刘棠枝表示,应对彩电市场环境的变化,创维要变革创新,除了坚持“彻底的产品主义”外,还将深度挖掘用户价值与内容服务。此次与腾讯、中国互联网电视的深度合作,也是发挥多方在多领域的优势及实力,联手打造让消费者满意,能够提供更多有价值的视听产品。同时,刘棠枝说:“智能电视的内容和服务将是一个万亿级的市场,未来将比电视机的市场还大。”“互联网+”,让电视重新变为一个朝阳

创维展开跨界“连横” 深挖内容服务

行业。”

据了解,此次与腾讯及中国互联网电视的合作,将在此次发布会现场亮相的新品的内容端上有详尽的体现,例如,创维将倾力打造 GeekoMax、Geekobox、Geekopod 三大平台。在 GeekoMax 里将设置4K、好莱坞、少儿、人文百事四大专区,“通过未来电视运营的中国互联网电视集成播控平台引进及管理腾讯视频正版资源,联合腾讯推出电视专用腾讯视频、QQ相册、QQ音乐等应用软件,将腾讯的强大社交功能与电视相结合。当用户

使用创维、腾讯、中国互联网电视联合打造的极客(Geek)电视时,不仅能够享受到100%覆盖的超高清好莱坞影视资源,同时能够轻松玩转腾讯所有优质内容服务。

创维数码 CEO 杨东文表示,“创维扎根彩电行业20多年,我们的产业链优势与多年积累的售后服务体系是很多互联网企业所不能比的。”针对互联网企业进入家电业,他认为创维有能力迎接挑战,同时也要学习互联网企业在运营模式、客户体系等方面的互联网思维。(东升)



山东:“皇帝”街头执勤 实为饭店开业搞促销

6月1日,山东日照,新营小学门口,一名“皇帝”着装扮的青年,带领几名身穿古装的“随从”,在学校门口“执勤”引导送孩子上学的家长。由于其富人造型,吸引众人围观,一时造成交通堵塞,被学校保安劝退。据了解,这是当地一家饭店为了开业而实施的另类促销。

刘明照/CFP

六大稀土集团整合方案获批备案

稀土行业兼并整合快速推进

■本报记者 徐潇

在刚刚取消稀土出口关税之后,备受市场关注的六大稀土集体重组概念再度发酵。

近日,国土资源部发布消息透露,包括中国五矿集团、中国铝业等六大稀土集团整合重组方案已经获得批准备案,这也意味着行业兼并整合大幕正快速推进。

早在今年1月,工信部副部长苏波透露了稀土行业整合“时间表”,中国五矿等六大稀土集团将在2015年年底整合全国所有稀土矿山和冶炼分离企业,实现以资产为纽带的实质性重组。

实际上,借助市场的力量推进稀土企业兼并重组,组建大稀土集团,是中国近年来为破解以上难题、促进稀土行业健康发展而出台的一项重大举措。

有“工业维生素”之称的稀土,是17种特殊金属元素的统称,大到航空导弹,小到电脑芯片,都有广泛运用。相关资料显示,中国凭借三分之一的全球稀土储量,供应世界90%的市场,但是中国稀土产业散、乱、差的问题也非常突出,而且出口价格普遍便宜分散,整体议价能力较差。

业内人士表示,多年来,中国在稀土资源供应上是主导者,却无稀土国际定价权,一大原因就是中国稀土产业秩序混乱,布局较散、

企业之间互相压价,廉价倾销导致企业恶性竞争,稀土出口价格都是“白菜价”,国外则趁机大量囤积。

因此,有分析认为,当前稀土行业的加速整合一方面是国际竞争的需要,另外则是被愈演愈烈的稀土乱象“逼”出来的。

“由于看好稀土行情,许多地区纷纷新建和扩建稀土产能,导致全国的稀土冶炼分离和稀土新材料产能严重过剩,其中分离冶炼企业的综合开工率还不到30%。”中国稀土行业协会秘书长马荣璋等业内人士曾表示,组建大型稀土集团可显著提高行业集中度,有利于规范中国稀土企业的开发和生产、出口行为,避免恶性竞争,从而增强中国稀土产业的国际竞争力和话语权。

与此同时,在政府的大力推动下,国内稀土业“5+1”的南北产业格局已蔚然形成,行业的整合洗牌将提速。权威资料显示,近年来通过市场优胜劣汰,全国已基本形成以包钢集团、中国五矿、中铝公司、广东稀土、赣州稀土和厦门钨业等6家企业为主导的稀土行业发展格局。

种种迹象显示,已经进入6家稀土集团重组名单的企业,可能会得到相应的“照顾”。根据国土资源部发布的《2015年稀土开采总量控制指标的通知》显示,为促进稀土产业结构调整和优化,按照国务院加快实施稀土企

业集团战略要求,对列入稀土集团并整合重组已完成的,指标在省(区)总量指标中单列,由省级国土资源主管部门按单列数下达给稀土开采企业,未进入集团或整合重组未完成的,继续由省(区)分配。

然而,对于稀土重组,有人翘首以待,也有人心存担忧。有稀土行业企业人士介绍说,对很多省内没有稀土平台的企业来说,它们不得不接受被外省整合的“命运”,“其中的利益博弈相对复杂,完成整合的路存在诸多困难”。

据了解,不少企业故意拖延或抵制整合,借此机会换取筹码,一些稀土产区也存在观望或地方保护主义心态,企业间存在技术壁垒也是重组的一大“顽疾”。

谈到稀土行业重组,多位业内人士坦言,除了企业间的合并,行业内共性技术的统一,才能称之为有效。“六大大型集团,一方面会形成技术垄断;另一方面,相互间也可能形成新的技术壁垒”。尤其是每个企业都把自己的技术封锁起来,其他企业不得不花时间和精力去研发已有的技术。

也有业内专家指出,六大稀土集团的整合模式虽然使得稀土市场开始从混乱走向有序,但它们之间的竞争还是在客观上弱化了稀土管控的执行力与定价权。未来,进一步将六大稀土集团整合成一个超级稀土集团才是实现稀土行业健康发展的最佳模式。

中建一局总承包公司开展区域联建活动

本报讯(记者刘静)5月26日~29日,中建一局集团总承包公司组织开展了2015年度陕西片区党群区域联建系列活动暨第二届“先锋杯”羽毛球比赛。据介绍,此项活动旨在发挥党建引领作用,以“党群工作创造价值”为指导思想,积极开展党群区域联建活动,整合资源,推进党群各项工作开展的同时,把更贴近一线生产经营、更符合基层职工群众需求的党群活动送到项目一线。

记者了解到,在此次联建活动中既有对标观摩学习、劳模大讲堂、业务系统培训,还融入了中建一局第四次党代会精神宣贯、三观教育的培训、廉洁从业教育和CI实施等

一线风采

动车组“贴身理疗师”的追梦路

5月下旬的一天,从段领导手中接过鲜红的证书,光荣花时,西安动车段动车随车机械师汤杰禁不住露出了甜蜜的笑容。多年来的坚持和拼搏历程,此刻都成为最美好的回忆。

2010年4月,不顾原单位领导的挽留和家人的劝说,汤杰毅然从生活,工作了33年的陕南只身一人来到古都西安,应聘成为西安北动车所的一名动车组机械师。面对全新的工作环境,他反复摸索掌握实操技能,很快便独立担当起陆地飞行航班的“贴身理疗师”、随车机械师。几年来,他先

后及时正确处置了多起动车组途中突发故障,参加了西广深、西京、西宝和大西高铁的联调联试和拉通试验任务。

今年4月份,铁路总公司举办全国随车机械师故障应急处置擂台赛,汤杰和同事代表西安铁路局参赛。短短的几天里,他硬是将11万余字的动车组故障应急处置手册背得一字不差,将其中的124个故障应急处置方法掌握得炉火纯青,最终夺得金牌。CRH2A统型车的个人理论和实操第一名,用骄傲的业绩实现了自己的梦想。(于海 程党团)

“多彩旅程,乐享童真”赢旅客点赞



为让乘坐高铁动车的儿童度过一个愉快难忘的“六一”儿童节,6月1日,济铁旅服公司在开往全国各地的50多对高铁动车餐车上,特别推出“多彩旅程,乐享童真”亲情服务活动,用心给孩子们打造深厚的节日氛围,让孩子们在乘坐高铁动车的同时,也感受到节日的快乐。(侯庆文)